

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

## **ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО**

**Електронне наукове фахове видання**  
Випуск 3

**Мукачево**  
**2016**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

**Стегней Маріанна Іванівна**, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії Мукачівського державного університету.

### Заступник головного редактора:

**Іртищева Інна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова.

### Відповідальний секретар:

**Лінтур Інна Володимирівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

### Члени редакційної колегії:

**Щербан Тетяна Дмитрівна**, доктор психологічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, ректор Мукачівського державного університету.

**Гоблик Володимир Васильович**, доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, заслужений економіст України, перший проректор Мукачівського державного університету.

**Реслер Марина Василівна**, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Мукачівського державного університету.

**Нестерова Світлана Василівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

**Agata Malak-Rawlikowska**, dr inż., Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego (м. Варшава, Польща).

**Клеменс Будзовский**, Ph.D., професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджеля Фрича Моджевського (м. Краків, Польща).

**Стройко Тетяна Володимирівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.

**Лагодієнко Володимир Вікторович**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій.

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

**Язлюк Борис Олегович**, доктор економічних наук, доцент, декан факультету аграрної економіки і менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

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

**Левковська Людмила Володимирівна**, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу економічних проблем водокористування Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України.

**Мінакова Світлана Михайлівна**, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри системного аналізу та логістики Одеського національного морського університету.

**Войт Сергій Миколайович**, доктор економічних наук, генеральний директор «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова».

**Паук Маріанна Іванівна**, кандидат економічних наук, головний економіст бюджетного відділу фінансового управління Мукачівської РДА.

**Vladimir Gozora**, Dr.h.c. prof. trx.h.c. prof. Ing., PhD – директор інституту економіки та управління Вищої школи економіки та менеджменту в державному управлінні у Братиславі (м. Братислава, Словаччина).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 9 березня 2016 року № 241

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою  
Мукачівського державного університету  
(Протокол № 15 від 30.06.2016 р.)**

**Сайт видання:** [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua)

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК [37:33:93/94]:655

### Економіко-освітня спадщина львів'янина економіста Людвіга фон Мізеса та його внесок в економічну науку Західної України

**Голубка М.М.**викладач вищої категорії  
Львівського кооперативного коледжу економіки і права

У статті проаналізовано економічну думку Людвіга фон Мізеса щодо різних економічних сфер, зокрема, питання вільного ринку, державного втручання, підприємництва, капіталізму, економічної прaxeології, бюрократії та її негативного впливу на вільний ринок. Людвіга фон Мізеса в історії економічних учень розглядають як науковця та автора праць, які вдосконалюють базові економічні парадигми, що демонструють захист вільної ринкової економіки та зображають критику інтервенціонізму. Учений-економіст відомий своїм внеском у продовження розробки економічної прaxeології. Людвіг фон Мізес досліджував проблематику теорії неспроможності соціалізму, економічних циклів та розвитку й важливості становлення економічного підприємництва. Значний внесок Л. фон Мізес зробив у розвиток сучасної економічної науки, а отже, здобуття освітянами розуміння сутності та важливості нових парадигм, започаткованих термінів і підходів.

**Ключові слова:** Людвіг фон Мізес, праця «Людська діяльність: трактат економічної теорії», економічна прaxeологія, неолібералізм, бюрократія, капіталізм лібералізм, критика інтервенціонізму.

Голубка М.М. ЭКОНОМИКО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ НАСЛЕДСТВО ЛЬВОВЯНИНА ЭКОНОМИСТА ЛЮДВИГА ФОН МИЗЕСА И ЕГО ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ ЗАПАДНОЙ УКРАИНЫ

В статье проанализировано экономическое мнение Людвиг фон Мизеса по различным экономическим сферам, в частности, вопросы свободного рынка, государственного вмешательства, предпринимательства, капитализма, экономической прaxeологии, бюрократии и ее негативного влияния на свободный рынок. Людвиг фон Мизеса в истории экономических учений рассматривают как ученого и автора работ, которые совершенствуют базовые экономические парадигмы, демонстрирующие защиту свободной рыночной экономики и изображают критику интервенционизма. Ученый-экономист известен своим вкладом в продолжение разработки экономической прaxeологии. Людвиг фон Мизес исследовал проблематику теории несостоятельности социализма, экономических циклов, развития и важности становления экономического предпринимательства. Значительный вклад Людвиг фон Мизес сделал в развитие современной экономической науки, следовательно, обретение педагогами понимания сущности и важности новых парадигм, основанных терминов и подходов.

**Ключевые слова:** Людвиг фон Мизес, труд «Человеческая деятельность: трактат по экономической теории», экономическая прaxeологія, неолібералізм, бюрократія, капіталізм лібералізм, критика інтервенціонізму.

Holubka M.M. ECONOMIC AND EDUCATION HERITAGE OF THE ECONOMIST AND LVIV RESIDENT LUDWIG VON MISES AND HIS CONTRIBUTION TO ECONOMIC SCIENCE OF WESTERN UKRAINE

In article analyzes the economic opinion of Ludwig von Mises concerning various economic spheres, in particular, the question of the free market, state intervention, entrepreneurship, capitalism, economic praxeology, the bureaucracy, and its negative influence on the free market. Ludwig von Mises in the history of economic thought is considered as a scholar and author of works which improve the basic economic paradigm, demonstrating the protection of the free market economy and depict a critique of interventionism. The economist, known for his contribution to the continued development of economic praxeology. Ludwig von Mises explored the issues of the theory of the failure of socialism, economic cycles and development and the importance of formation of economic enterprise. The significant contribution of Ludwig von Mises made to the development of modern economic science, and therefore, the finding of the teachers understanding of the nature and importance of new paradigms based terms and approaches.

**Keywords:** Ludwig von Mises, economic, educational and scientific achievements of recommendation, work "Human activities: a treatise on the economic theory", economic praxeology, neo-liberalism, bureaucracy, capitalism, liberalism, criticism of interventionism, economic science.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Досліджено внесок Людвіга фон Мізеса в розвиток економічно-освітньої спадщини Західної України. Проаналізовано передові ідеї вченого та його економічну думку щодо розвитку економічної науки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій роботі здійснено спробу схарактеризувати економічну думку Людвіга фон Мізеса щодо різних економічних сфер, зокрема, розглянуто основні акценти щодо вільного ринку, державного втручання, підприємництва, капіталізму, економічної праксеології, бюрократії та її негативного впливу на вільний ринок. Але, на жаль, дуже мало робіт, присвячених діяльності Людвіга фон Мізеса.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Розкрито важливість діяльності Людвіга фон Мізеса та його вплив на подальший успішний розвиток економічної освіти на західноукраїнських землях.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Завдання цієї статті полягає в дослідженні діяльності Людвіга фон Мізеса та визначенні його впливу ідей на розвиток економічної освіти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** *«Подобається це комусь чи ні, проте головні проблеми сучасної політики дійсно є суто економічними і не можуть бути зрозумілими без знання економічної теорії. Тільки людина, яка орієнтується в питаннях економічної теорії, здатна сформуувати незалежну думку з проблем, що розглядаються»*, – сказав львів'янин за походженням Людвіг фон Мізес, виходець із заможної єврейської родини (1881–1973 рр.), відомий австрійський економіст (найвидатніший представник Австрійської школи економіки), представник течії неолібералізму, розробник власної методології економіки, яка відома під назвою «праксеологія» (засновником праксеології вважається Є. Слуцький).

Людвіг фон Мізес зробив значний внесок у розвиток уже сучасної економічної науки, а отже, здобуття освітянами розуміння сутності та важливості нових парадигм, започаткованих термінів та підходів. Людвіг фон Мізес був доктором економічних наук Віденського університету та мав практичний досвід діяльності на посаді економічного, а згодом головного економічного радника торговельної палати у Австрії (1904–1934 рр.). Він також займався викладацькою діяльністю не лише в США (був одним із найстаріших професорів

в Америці), а й на теренах Європи, у Відні та Женеві.

Інноваційні ідеї Людвіга фон Мізеса не завжди підтримувалися в наукових колах. Але, незважаючи на це, науковець, продовжуючи розроблення та вже на той час надбання австрійської школи 20-х рр. XX ст., зосереджував увагу на реалізації ідей про економічний суб'єкт як першооснову діяльності, активно критикував колективізм, ідеї тоталітаризму та соціалізму, при цьому розкриваючи проблематику економічної теорії, в тому числі питань про економічну циклічність, гроші та кредит, методологічні засади історії економічних учень тощо [4, с. 14].

Людвіга фон Мізеса в історії економічних учень визначають як науковця та автора праць, які вдосконалюють базові економічні парадигми, що демонструють захист вільної ринкової економіки та зображають критику інтервенціонізму. Учений-економіст відомий своїм внеском у продовження розробки економічної праксеології. Людвіг фон Мізес досліджує проблематику теорії неспроможності соціалізму, економічних циклів, розвитку та важливості становлення економічного підприємництва тощо.

Зважаючи на надбання науковця Людвіга фон Мізеса, його економічні думки щодо різних економічних процесів та явищ, становлення та розвитку економіки, зазначимо таке:

1. Людвіг фон Мізес вважається, після Є. Слуцького, розробником власної методології економіки, яка відома під назвою «праксеологія». Мова йде про дослідження та розвиток економічної теорії як складової частини загальної праксеології (тієї галузі досліджень, яка вивчає ефективність людської діяльності та її роль в економічних процесах). Чи не найвагомішою працею Людвіга фон Мізеса є наукове дослідження на тему «Людська діяльність: трактат економічної теорії» («Human Action: A Treatise of Economics»), яка була надрукована видавництвом Єльського університету в 1949 р., але декілька раз перевидавалася (1963 р., двічі в 1966 р.). Вагоме місце у цій системі економічної праксеології займає, вже в сучасному розумінні, вчення про індивідуальну економічну свободу.

Зважаючи на економіку з позиції людини та її діяльності (економічної праксеології), Л. фон Мізес доводить важливість використання базових елементів дослідження ринку (індивідуальний підбір мети та засобів діяльності, наявність суб'єктивної оцінки матеріальних благ та визначення їх ефективності), без присутності

яких раціональна оцінка, як і здійснення будь-якого економічного розрахунку, втрачають свій економічний зміст та можливість оптимально регулювати економічну діяльність суб'єктів господарювання, що, логічно допускає вчений [5], унеможлиблює прийняття раціональних економічних рішень, роблячи людину залежною (вважається, що саме на такі погляди вченого вплинули вчення ще одного львів'янина, відомого як засновник австрійської школи економіки класичного лібералізму К. Менґери, а також економічні філософські праці Ф. Брентано [1]).

У цій самій праці вчений засуджував державне втручання в економіку, зокрема, окреслюючи негативний вплив обмежувальних заходів імміграційної політики урядів США, Австралії та інших держав щодо зовнішньої трудової міграції, яка привела до вищої зарплати у США та більш низьких ставок оплати праці у Європі, тоді як вільна економіка привела б до відсутності такого розриву та можливість подальшого розвитку як Європи, так і США [5].

Також у цій праці, Л. фон Мізес оперує такими економічними поняттями, як «капіталізм», «споживач», «каталактична конкуренція», «ринкова система», «закон економічної демократії ринку» (останній термін вжито також у праці «Антикапиталистическая ментальность» [2]).

2. Вчений-економіст був явним противником математичної економіки як науки (так званої математизації економіки), теорії загальної рівноваги та економетрики. Необхідно наголосити на двох важливих моментах: 1) в зображеному ним принципі «методологічного дуалізму» підкреслено «індивідуальність» соціальних наук і водночас їх відмінність від природничих; 2) учений-економіст вважав, що ще однією обставиною, яка ускладнює використання математичних методів економіці, є «ефект спостерігача» [6].

3. У своїй праці «Бюрократія» [7] Людвіг фон Мізес наголошував на існуванні відмінностей між ринковою та бюрократичною взаємодією. Розумів та характеризував бюрократію, фактично як штучне утворення, як результат втручання держави в процеси економічного вільного ринку, таким чином обмежуючи та деформуючи ринок. Тим самим засуджував будь-які державно-бюрократичні засоби впливу на вільний ринок: «Бюрократичне господарювання є методом ведення управлінських справ, які не мають ціни на ринку. Зважте, що ми не говоримо,

що успішне виконання публічних справ не має жодної вартості, але що їх вартість не можна побачити через ринкові трансакції, і що вона не може бути виражена в грошовому еквіваленті» [7].

В економічному дослідженні бюрократії Людвіг фон Мізеса головною вважаємо таку тезу: «Бюрократія – це лише наслідок і симптом явищ та змін, що мають значно глибші корені <...> Звинувачувати слід не бюрократію, а політичну систему <...> Капіталізм означає свободу підприємництва, суверенітет споживачів в економічних питаннях. Соціалізм означає повний державний контроль над усіма сферами приватного життя і необмежене панування держави як центрального органу управління виробництвом <...> Всупереч широко розповсюдженій помилці не існує проміжного шляху, третя система неможлива як форма довготермінової організації суспільства» [1, с. 75–76]. Відзначимо на важливості обраної тези, оскільки Людвіг фон Мізес потім розробив теорію бізнес-циклів ведення підприємницької діяльності.

4. Наукові догми Людвіга фон Мізеса щодо положень лібералізму, капіталізму (рівнозначному, на думку науковця, такій системі суспільно-економічних відносин, яка побудована на принципі приватної власності як найвищої цінності) та економіки в цілому.

Лібералізм Людвіга фон Мізес зображає як певну систему поглядів, яка впливає на поведінку людей та має на меті підвищення матеріального добробуту осіб, яке з цієї лише позиції (як реалізація бажання індивіда) може забезпечити людям щастя.

Учений-економіст вважав, що на засоби виробництва існує лише вибір між суспільною власністю та приватною власністю, а решту проміжних форм соціальної організації – даремними та саморуйнівними. Проте вчений, з одного боку, однозначно вважає непрацездатність соціалізму, а з іншого – визнає беззаперечним той факт, що капіталізм є єдиною можливою системою соціальної організації, заснованою на розподілі праці. Людвіг фон Мізес, вважаючи своїм базовим принципом раціональність як постулат вченого як регулятор ринкової економіки, з одного боку, а з іншого – спостерігаючи стабільне незадоволення капіталізмом як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються, причому економіка цих країн базується саме на реалізації ринкових принципів ведення господарства. Таке незадоволення вчений пояснював через незадоволеність честолюбства особистості,

яка, знає, що немає можливості за умов ринкової економіки задовольнити свої бажання, звинувачує будь-кого, лише не себе. Незважаючи на інші переконання Людвіга фон Мізеса, це твердження не набіло значного поширення [1, с. 198; 3].

При цьому ґрунтовні теоретичні надбання у сфері економіки засвідчують такі праці: «Економічна криза та її причини» (йдеться про умови ведення бізнесу, розглядаються безробіття, цінова підтримка та важливість зниження цін, податкова політика тощо), «Економічні обчислення в соціалістичному господарстві», «Економічний та соціологічний аналіз».

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, важливими є економічно-освітні та науково-рекомендаційні здобутки, які спостерігаємо у спадщині львів'янина економіста

Людвіга фон Мізеса. Зважаючи на нинішню економічну кризу в Україні (яку спостерігаємо та відчуваємо у цей час) та Європі, наявність постійних дефіцитів бюджетів держав та фінансова слабкість урядів провідних країн світу щодо можливості задовольнити приватні та суспільні інтереси, потребують пошуку нових альтернатив та необхідності переосмислення, оновлення та подальшого розвитку вже розроблених освітньо-економічних положень, як і в цілому наукової спадщини Людвіга фон Мізеса.

**Перспективи подальшого дослідження даної теми.** Подальшого ґрунтовного дослідження потребують праці Людвіга фон Мізеса та визначення його місця в економічній сфері, яке дасть змогу вдосконалити економічні процеси та розвинути економічну освіту в майбутньому.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Економіка та бюрократія у відкритому суспільстві: до 130-ї річниці з дня народження Людвіга фон Мізеса : [збірник наукових праць] / за ред. М. Буника, І. Кіянки. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2012. – 232 с.
2. Фон Мизес Л. Антикапиталистическая ментальность / Л. фон Мизес. – пер. с англ. Б. Пинскер. – Нью-Йорк : Телекс, 1992. – С. 7–15.
3. Фон Мизес Л. Либерализм в классической традиции / Л. Фон Мизес ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2001. – 239 с.
4. Нестеренко О. Австрійська суб'єктивно-психологічна школа та формування австрійської традиції економічного аналізу / О. Нестеренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 132. – С. 13–15.
5. Von Mises L. Human Action: A treatise on Economics / L. von Mises. – Chicago, 1966. – 85 p.
6. Von Mises L. Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution / L. von Mises. New Haven : Yale University Press, 1957. – 384 p.
7. Von Mises L. Die Bürokratie / L. von Mises. – Sankt Augustin : Academia Verlag, 2004. – 128 p.

УДК 330.83

## Особливості формування і розвитку ринку в різних суспільних формаціях

Логоша Р.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аграрного менеджменту  
Вінницького національного аграрного університету

У статті досліджено особливості формування і розвитку ринку в різних суспільних формаціях. Виявлено, що протягом останніх шести століть процеси становлення і розвитку ринку в умовах різних економічних систем були об'єктом наукових досліджень багатьох учених. Обґрунтовано, що процес інтеграції економіки України в глобальну економіку здійснюватиметься за умов створення конкурентоспроможної національної системи через формування ефективного ринкового середовища в постіндустріальній економіці.

**Ключові слова:** ринок, економічна система, суспільна формація, державне регулювання, постіндустріальна економіка.

Логоша Р.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА В РАЗНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФОРМАЦИЯХ

В статье исследуются особенности формирования и развития рынка в разных общественных формациях. Выявлено, что в течение последних шести веков процессы становления и развития рынка в условиях разных экономических систем были объектом научных исследований многих ученых. Обосновано, что процесс интеграции экономики Украины в глобальную экономику будет осуществляться при условиях создания конкурентоспособной национальной системы через формирование эффективной рыночной среды в постиндустриальной экономике.

**Ключевые слова:** рынок, экономическая система, общественная формація, государственное регулирование, постиндустриальная экономика.

Logosha R.V. FEATURES OF FORMING AND MARKET DEVELOPMENT ARE IN DIFFERENT PUBLIC STRUCTURES

In the article investigated to the feature of forming and market development in different public structures. It is educed that during the last six centuries, becoming and market development in the conditions of different types of the economic systems were the object of scientific researches of many scientists. Reasonably, that the process of integration of economy of Ukraine in a global economy will come true at the terms of creation of the competitive national system, through forming of effective market environment in a postindustrial economy.

**Keywords:** market, economic system, public structure, government control, postindustrial economy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В економічній теорії питання формування і розвитку ринку та ринкового середовища в умовах трансформаційних змін відносяться до важливих завдань. Це пояснюється тим, що сучасна ринкова економіка зіштовхується з великою кількістю проблем свого функціонування та розвитку, що потребує визначення шляхів їх вирішення.

Актуальність дослідження визначається комплексною багаторівневою проблемою трансформації економічної системи України як одного із суб'єктів світового ринку товарів і послуг, у більш широкому сенсі – проблемою адаптації українського суспільства до реалій постіндустріального світу, де фактор ефективного ринкового середовища визнано детермінантним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Протягом останніх шести століть літе-

ратурні роботи були присвячені темі формування і розвитку ринку в різних суспільних формаціях. При цьому інтерес до проблем формування і розвитку ринку в сучасних умовах постіндустріального суспільства не знизився, а навпаки, посилюється. Дослідженням формування і розвитку ринку в різних суспільних формаціях присвятили свої роботи С.В. Мочерний [1], С.Д. Дзюбик [2], А.С. Гальчинський [4], В.Д. Базилевич, А.А. Чухно та багато інших. Саме в цих роботах сформовані теоретичні основи формування і розвитку ринку в умовах трансформаційних змін суспільства. Проте особливості формування і розвитку ринкових відносин у різних суспільних формаціях розглянуті недостатньо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є визначення та аналіз минулого і реального стану та пер-

спектив розвитку ринку в постіндустріальному світі та перехідних економіках.

Методологічною основою дослідження став принцип теоретико-методологічної реконструкції як можлива протипова суто описовому методу вивчення трансформаційних процесів ринку в Україні та світі. Одним із ключових є принцип полідисциплінарності, який дає змогу використати напрацювання у сфері геополітики, геоeкономіки, економіки, політології, соціальної психології для досягнення мети дослідження.

Новизна поглядів даної статті пов'язана з новим баченням процесу інтеграції економіки України в глобальну економіку в органічному взаємозв'язку із суспільно-політичними, соціокультурними та ментальними змінами в житті нашого населення. Визначальним вектором цих процесів є створення конкурентоспроможної національної системи через формування ефективного ринкового середовища ринку в умовах формування та розвитку постіндустріальної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З огляду на мету дослідження, об'єктом дослідження є етапи процесу трансформації економічної системи, ринку та місце України в сучасному світі.

Згідно з хрестоматійними визначеннями [1, с. 159], ринок – це сукупність економічних відносин, що виникають між виробниками, споживачами і державою в процесі вільного еквівалентного обміну виробленими благами (послугами), який організований за законами товарного виробництва і грошового обігу.

Із цього визначення ринку випливає, що, по-перше, ринок завжди обумовлюється природою виробництва, зберігаючи при цьому функції самостійного регулювання із впливом на всі відтворювальні процеси та їх кінцеві результати. По-друге, формування ринку не є самоціллю, а скоріше засобом досягнення ефективності системи господарювання. По-третє, ринок означає систему саморегулювання економіки, що стимулює розвиток виробництва за його як кількісними, так і якісними параметрами. По-четверте, є

підстави стверджувати про необхідність регулювання ринку [2, с. 92].

Отже, слід підкреслити, що ринок є одним із найбільших значимих цивілізаційних інститутів, що сформувалися історично. Кожний етап розвитку суспільства зумовлює певні особливості функціонування ринку, певні інститути та механізми ринкових відносин. У зв'язку з цим можна умовно виділити низку етапів і шляхів

становлення ринку та ринкових відносин умовах функціонування різних типів економічних систем (типів економіки):

1. Доіндустріальний тип економіки (суспільства). Період від розпаду первіснообщинного ладу до виникнення капіталізму характеризувався формуванням ринкових відносин і товарного виробництва. Ринкові відносини відігравали скоріше підпорядковану роль, укорінювалися, як правило, у надрах натурального господарства, потісняючи його та сприяючи встановленню зв'язків між раніш ізольованими суб'єктами господарювання (общинами, рабовласницькими латифундіями, феодалними маєтками, селянськими господарствами і т. ін.), а також відкриваючи додаткові можливості для розвитку виробництва і суспільства в цілому на основі часткового нагромадження капіталу.

2. Індустріальний тип економіки (суспільства). Із середини XVII ст. в Англії, а пізніше в інших країнах Західної Європи (Голландія, Бельгія, Північна Німеччина, Франція) почалася так звана «промислова революція», або процес переходу від ручної праці до машинної, від мануфактури до фабрики, використання нових видів енергії і т. ін. [3, с. 108]. Із цього часу індустріальна економіка базується на потужних технологіях, коли виробництво продукції набуває масового і стандартизованого характеру, має переважно товарний характер і орієнтоване на ринок. Основним видом капіталу стає грошовий капітал, який потрібен для закупівлі знарядь праці і нові способи його акумуляції, наприклад акції та інші цінні папери. Знаряддя праці стають усе складнішими, а праця – більш спеціалізованою, що вимагає постійно зростаючого рівня підготовки. Поряд із ринком сировини і готової продукції з'являється ринок праці. Фігура кваліфікованого ремісника, яка характерна для доіндустріального суспільства, витісняється спеціалізованим робітником, який виконує за допомогою машин набір стандартних операцій. Організація й управління ринковою економікою відбувається за допомогою складних інститутів: держави, права, ринку, фабрик, корпорацій тощо.

Для індустріального типу характерними є декілька етапів розвитку економіки. Так, капіталізм періоду так званої «вільної конкуренції» характеризувався розвитком ринкових відносин, їх широким і глибоким проникненням у всі сфери і функції суспільного господарства. Цей етап тривав у більшості капіталістичних країн до межі XIX і XX ст. Ринок



існував у своїй класичній формі, коли товар перетворювався на основний елемент капіталістичного господарства. У цей період знімаються позаекономічні обмеження на шляху вільного руху товарів, капіталу, робочої сили, створюється єдиний національний, а потім і світовий ринок. За цих умов головними важелями саморегульованої ринкової економіки стали вільні ціни та конкуренція.

У подальшому мало місце переростання капіталізму вільної конкуренції в монополістичний капіталізм, а потім – у державно-монополістичний. Для цього періоду характерним є трансформація класичного ринку, обмеження сфер його впливу через державне регулювання.

Історичний досвід розвитку інституту класичного ринку свідчить, що за своєю природою він є суперечливим і здатним унаслідок притаманної йому стихійності призвести не лише до прогресу, а й до депресії, криз і навіть до повного руйнування економічної системи. Отже, слід було знайти ефективні засоби, які б допомогли обмежити стихійні сили ринку.

Вперше обґрунтував необхідність державного регулювання ринкових відносин англійський економіст Дж.М. Кейнс. На противагу економістам XVIII–XIX ст. Дж.М. Кейнс та його послідовники довели, що забезпечити безперервність капіталістичного відтворення без втручання держави в економіку неможливо. Державу вони розглядали як головний стимулятор попиту і чинник активізації підприємництва у господарському житті [4, с. 261].

Слід зазначити, що у зв'язку з крахом соціалістичної системи в багатьох країнах почався етап переходу до ринкових відносин. Кожна країна через специфіку розвитку, використовуючи історичний досвід, йде до ринку своїм шляхом.

3. Постіндустріальний тип економіки (суспільства). Постіндустріальна економіка – глобальна і національна реальність, що складається з економіки послуг і економіки знань, інформації, контролю, управління, і її визначають як економіку, що заснована на знаннях. XX ст. стало періодом занепаду індустріальної цивілізації, кризою породженої нею наукової парадигми та водночас – періодом зародження принципово нової постіндустріальної парадигми, домінування якої відбудеться, скоріш за все, до середини XXI ст. [3, с. 108].

Відмінною ознакою постіндустріального суспільства є те, що порівняно з

попередніми суспільствами, котрі ґрунтувалися на матеріальному виробництві, вперше

у світовій історії утверджується суспільство, в якому головною стає сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. Тому постіндустріальне суспільство визначають як постеконімічне, постматеріальне.

Постіндустріальне суспільство розпочинається з початку 70-х років XX ст., саме цей період теоретики постіндустріалізму вважають становленням нового суспільства. Остання чверть XX ст. характеризується наступним періодом становлення постіндустріальної наукової парадигми. До цього підштовхнула серія глобальних криз, непередбачуваних катастроф, непідтвердження вироблених на базі попередніх парадигм прогнозів, радикальні зміни у світовому цивілізаційному просторі [5, с. 15].

Концепцію постіндустріального суспільства розробляють американські соціологи Д. Белл, Г. Кан, політолог З. Бжезінський, економіст А. Тоффлер та ін., підтримують багато економістів, у тому числі вітчизняних. Постіндустріальне суспільство ідейно впливає з теорії індустріального суспільства американського економіста В. Ростоу та французького соціолога Р. Арона [6, с. 14].

Із розвитком технології знання перетворюються у безпосередню виробничу силу суспільства, що зумовлює формування наступного етапу розвитку ринку. Економіка перестає бути індустріальною, тобто пов'язаною із видобуванням і переробкою сировини, а все більша кількість зайнятого населення переходить у сферу обслуговування. Розвиваються як виробничі (фінансові, банківські, страхові, торговельні, науково-консультаційні, програмні), так і невиробничі послуги (наука, освіта, охорона здоров'я, культура, туризм).

Усе менша кількість продуктивної праці дає змогу існувати все більшій кількості непродуктивної, менша частина людей, яка безпосередньо зайнята у сфері виробництва, тепер може прогодувати більшу частину людей, не пов'язаних із виробництвом взагалі. Це призвело до того, що суспільство з продуктивного перетворюється на споживацьке. При цьому основні потреби населення задовольняються в їжі, житлі, медичному обслуговуванні, у праці, проте важливішого значення набувають інші потреби, які раніше були вторинними. Якщо індустріальне суспільство вимагає розширеного відтворення і високих темпів розвитку, то в постіндустріальному суспільстві темпи економічного росту стають помірнішими, а більша частина прибутку не реінвестується, а йде на зарплатню і податки,

за допомогою яких утримується держава, в якій розвинуті соціальна допомога і соціальний захист. При цьому державні структури все більше проникають у сферу економіки і підпорядковують її цілям суспільства, яке вже не задовольняється системою саморегульованого ринку, оскільки ринок не забезпечує економічної рівноваги, не гарантує повної й ефективної зайнятості, стабільного розвитку і необхідної суспільству соціальної справедливості.

Проте визначальною основою, що відрізняє постіндустріальну епоху розвитку ринку від її попередниць та ідентифікує початок розвитку нееконімічної епохи, є інтелектуально розвинена людина, а саме її положення в суспільстві та нові можливості у виробництві. Тому ця епоха розвитку ринку об'єктивно потребує здійснення еволюційних або революційних перетворень у розвитку самої людини.

Головним структуроформуючим чинником постіндустріальної економіки, підвалиною «створюючого руйнування» в усіх її секторах, основою «нестабільної стабільності» економічної системи став потужний потік інновацій. Він передусім пов'язаний із бурхливим розвитком інформаційно-інтелектуальних технологій. Зокрема, завдяки комп'ютеризації відбулося прискорення переходу від існуючих технологічних рішень до більш досконалих та стрімке скорочення часового інтервалу між появою нової технології й її впровадженням у масове виробництво. Ці тенденції стали причиною швидких структурних змін. Уже в першій половині 1980-х років у США, а кількома роками пізніше й у країнах Західної Європи валовий продукт сфери інтерперсональних послуг перевищив валовий продукт сфери матеріального виробництва. Темпи його приросту випереджали аналогічні показники у сфері матеріального виробництва: у Франції – у два рази, у США і Німеччині – у шість разів, в Англії – у 30 разів. Це означає, що обриси структурної архітекtonіки постіндустріальних лідерів сучасності визначають дві взаємопов'язані тенденції – підвищення ролі інформаційно-інтелектуальної складової і зменшення ролі матеріально-ресурсних компонентів суспільного виробництва. У сучасних економіках знань понад 50% ВВП створюється в інтелектуальному секторі виробництва, а понад 70% приросту ВВП обумовлюється поширенням нових інформаційних технологій та підвищенням освітнього рівня працівників. На втілення нових знань у нові технології, устаткування, освіту працівни-

ків та організацію виробництва розвинені країни виділяють 80–95% приросту ВВП.

Зростання ролі і вагомості інформаційного сектора засвідчує деіндустріалізацію постіндустріальних економік [7, с. 148].

Характерною особливістю сучасного ринку є те, що частка індивідуальних активів у власності на ресурси постійно зменшується, звужуються реальні права працівників щодо управління цією власністю. На передній план виходять організації, які не можна ототожнювати з колективами працюючих у них людей, оскільки персональний склад організацій може повністю змінитися, а організація продовжуватиме жити далі.

Глобалізація ринку, зростання числа транснаціональних компаній, нові технології, що полегшують вихід на нові ринки, тиск, що росте, з боку акціонерів – усе це породило гіперконкуренцію, що вийшла за межі національних ринків.

Сучасний етап глобалізації світового ринку характеризується такими ознаками:

1. Інноваційний стрибок «нової економіки» не знайшов адекватного відтворення в реальному секторі світового господарського комплексу.

2. Розширення географічного ареалу експансії ТНК призупинилось у зв'язку з відсутністю необхідної ринкової інфраструктури й невідповідністю людського ресурсу в найбільш розвинених державах світу.

3. Відсутність сталої демократичної традиції суспільно-політичного життя не дала змогу більшості країн третього світу використати технологічні надбання «нової економіки» і увійти в постіндустріальну епоху на рівних конкурентних позиціях із країнами ОЕСР.

4. США як єдина світова наддержава намагаються знайти механізми, адекватні викликам нового етапу глобалізації. Насамперед це стосується посилення ролі держави у зовнішньоекономічній сфері.

5. Успішна реалізація стратегії «державного капіталізму» створила передумови до перетворення Китаю на одного зі світових економічних лідерів – реального конкурента США в боротьбі за геоекономічне домінування [8, с. 7].

В Україні ж на початку трансформаційних перетворень у керівництва незалежної держави не було повного розуміння змісту ринкових перетворень. Єдиним механізмом трансформації було визнано приватизацію. Водночас регуляторні функції держави в соціально-економічній сфері були зведені до

мінімуму. При цьому ключовим пріоритетом української політичної нації, яка лише почала стверджуватись, було і залишається формування інститутів незалежної держави. Разом із тим необхідно чітко усвідомлювати, що української економіки як цілісної системи ніколи не існувало і понад 80% продукції вітчизняних виробників реалізовувалося на задоволення загальносоюзних потреб.

Окрім цього, необхідно зазначити, що перехідний період від планово-адміністративної до соціально-ринкової системи економічних відносин у розвитку України був абсолютно необхідним для того, щоб зупинити дезінтеграцію держави, втрату керованості соціально-економічними та суспільно-політичними процесами. Без цього етапу стабілізація економіки не могла отримати реального соціокультурного підґрунтя. Втім, адміністративно-командна система, як показав досвід колишнього Радянського Союзу, функціонує винятково на основі державної власності і на обмежений термін. Співіснування двох форм власності обумовлює взаємодію двох систем керування – планової і ринкової. У силу історично сформованих традицій планові засади будуть і надалі відігравати вирішальну роль у секторах, які мають стратегічне значення для збереження економічного суверенітету України.

Успішність ринкових змін в Україні залежала від спроможності влади здійснити процес роздержавлення через механізм заохочування ефективного менеджменту на основі чітких, прозорих, конкурентних та виважених умов. Економічні трансформації в Україні, за великим рахунком, були похідними від шокової лібералізації. Суспільні відносини жодним чином не були пов'язані з ринковими механізмами. Проблема полягає не в протиборстві людини із системою, а у дієздатності держави контролювати фінансові, виробничі, людські ресурси.

Основними причинами, які знижують конкурентоспроможність ринку та формують особливості трансформаційних процесів на ринку, в Україні є:

1. Продовження орієнтації національних суб'єктів ринку на реалізацію короткотермінових і надприбуткових бізнес-проектів експорту продукції невисоких рівнів переробки.

2. Збереження негативних тенденцій трудової міграції – виїзд з України не лише науковців, спеціалістів у сфері ІТ-економіки, але й кваліфікованих працівників традиційних галузей промисловості та сільського господарства.

3. Відсутність державної стратегії підтримки та просування українських компаній на міжнародному ринку інформаційних технологій.

4. Надлишкові потужності оборонно-промислового комплексу.

5. Невідповідність законодавчої бази у сфері патентного права прийнятним у світі стандартам захисту інтелектуальної власності.

6. Відсутність загальнодержавної інформаційної бази у сфері НДДКР.

7. Відсутність представленості вітчизняних розробників високотехнологічної продукції на світових біржах, що діють в умовах інформаційного вакууму.

9. Подвійні стандарти високорозвинених країн щодо експорту з пострадянських країн.

Інфраструктура ринкової економіки в Україні, хоча і в модифікованому вигляді, є доказовим фактом того, що інституціоналізацію приватної власності завершено. Виробничі, технологічні, ресурсні, людські складові частки колишнього загальносоюзного господарського комплексу наразі є повністю реалізованими. Це дає змогу охарактеризувати Україну як індустріально-аграрну державу, що до певної міри зберігає інноваційний потенціал. Разом із тим об'єктивною реальністю для національної соціально-ринкової економіки є корупція на всіх рівнях прийняття господарських рішень, неефективний бюрократичний апарат, постійно зростаюче соціальне розшарування, безробіття та вивіз капіталу.

Отже, на основі цього можна зробити висновок, що Україна – найслабкіша ланка індустріальної формації.

**Висновки з цього дослідження.** Початок ХХІ ст. постає кінцем індустріальної цивілізації. Сьогодні вона завершує останній етап у циклі свого розвитку. На цьому етапі індустріальна цивілізація водночас досягає і своєї зрілості, і свого неминучого кінця. Це означає завершення перетворень ринку, результати яких уможливають його участь у розбудові планетарного суспільства та виробництва зокрема. Нова епоха розвитку ринку несе із собою якісні засади і логіку розвитку людини і людства, виробництва, що зумовлено зміною часу і простору та культури.

Сучасний стан ринку та подальші перспективи незалежної української держави в постіндустріальному світі забезпечать реальні можливості продовжувати здійснювати внутрішню та зовнішню політику винятково з огляду на національні інтереси на основі конкурентоспроможної на світових ринках національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мочерний С.В. Основи економічної теорії : [посібник] / С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2002. – 656 с.
2. Дзюбик С.Д. Основи економічної теорії : [навч. посіб.] / С.Д. Дзюбик, О.С. Ривак ; 2-ге вид. перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 491 с.
3. Танчин І.З. Соціологія : [навч. посіб.] / І.З. Танчин. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2005. – 360 с.
4. Гальчинський А.С. Економічна теорія : [підручник] / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. – К. : Вища школа, 2007. – 503 с.
5. Генералова Ю.В. Економічне зростання в умовах переходу до постіндустріального суспільства / Ю.В. Генералова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11. – С. 14–21.
6. Стеченко В.В. Теоретичні аспекти постіндустріального суспільства / В.В. Стеченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 13–22.
7. Ніколаєв Є. Постіндустріальний процес як виклик для інституту держави / Є. Ніколаєв // Політичний менеджмент. – 2008. – № 2. – С. 144–155.
8. Мерніков Г.І. Україна в постіндустріальному світі. Реалії та перспективи : [монографія] / Г.І. Мерніков, А.І. Шевцов ; Нац. інститут стратег. дослідж. – Д., 2007. – 168 с.

УДК 330.88

## Аналіз невизначеності як категорії економічної науки

**Решетило В.П.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедрою економічної теорії  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

**Федотова Ю.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

У статті проаналізовано причини виникнення, сутність та основні риси поняття «невизначеність». Встановлено різницю між поняттями «невизначеність» та «ризик». Представлено п'ять груп методів оцінки ризиків, серед яких: експертні, економіко-статистичні, розрахунково-аналітичні й аналогові, а також групові експертизи. Розглянуто підходи до розгляду природи невизначеності та представлено існуючі способи зменшення її негативного впливу на діяльність суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** невизначеність, ризик, біфуркація, інформація, ймовірність.

Решетило В.П., Федотова Ю.В. АНАЛИЗ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ КАК КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В статье проведен анализ причин возникновения, сущности и основных характеристик понятия «неопределенность». Определено различие между понятиями «неопределенность» и «риск». Представлены пять групп методов оценки рисков, среди которых: экспертные, экономико-статистические, расчетно-аналитические и аналоговые, а также групповые экспертизы. Проанализированы подходы к рассмотрению природы неопределенности и представлены существующие способы снижения её отрицательного влияния на деятельность субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** неопределенность, риск, бифуркация, информация, вероятность.

Reshetylo V.P., Fedotova Ju.V. THE ANALYSIS OF UNCERTAINTY AS A CATEGORY OF ECONOMIC SCIENCE

Causes, nature and main characteristics of the concept of «uncertainty» are analyzed. Differences between the concepts of «uncertainty» and «risk» are identified. Five groups of risk assessment methods are presented, such as: expertise, economic-statistical, computational and analytical and analog, as well as group examination. Analyzed approaches to the consideration of the nature of uncertainty and presented the existing ways to reduce its negative impact on the activities of economic entities.

**Keywords:** uncertainty, risk, bifurcation, information, probability.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Особливістю розвитку сучасного суспільства є ускладнення перебігу соціально-економічних процесів і, як наслідок, посилення нестабільності економічного середовища та умов підприємницької діяльності. Визначена тенденція обумовлює актуальність дослідження різних форм і факторів соціально-економічної невизначеності та розробку методів управління діяльністю суб'єктів господарювання в умовах зростаючої нестабільності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема невизначеності вже довгий час є предметом дослідження наук різного профілю. Розгляд цього питання не залишився

поза увагою вчених у галузі економіки [1–6]. Однак усе більша кількість робіт присвячена аналізу категорії «ризик» та кількісним методам його оцінки порівняно з дослідженням його передумови – невизначеності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Важливість аналізу економічного підходу до розгляду поняття «невизначеність», виявлення причин виникнення цього явища та формулювання інструментів стримування його впливу обумовили мету написання цієї статті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Причина невизначеності пов'язана з особливістю перебігу економічних процесів. Очевидно, що сучасні економічні процеси

розвиваються нерівномірно. Вони поєднують етапи стабільного функціонування з періодами хаотичної динаміки. Отже, нелінійність – ключова риса сучасної практики.

У математиці нелінійність описується за допомогою рівнянь. Такі рівняння можуть бути розв'язані за допомогою різних рішень, які залежать від можливих шляхів еволюції аналізованої системи. Ця риса отримала назву «біфуркація». Невизначеність відображає одну з найважливіших сторін об'єктивної реальності, для якої характерні такі риси: відсутність чітких граней між об'єктами, переважання залежності властивостей та станів над їх відносною незалежністю, прояв необхідності не як неминучості, а як можливості і випадковості.

Існує думка, що визнання невизначеності невід'ємним елементом наукового знання відрізняє сучасну науку від класичної. Погоджуючись із поглядами Павлова К.В., зауважимо, що дотримання принципів як визначеності, так і невизначеності ізолювано є однобічним сприйняттям оточуючого світу. Історично на першому плані знаходилась категорія визначеності, сутність якої полягає у виявленні різноманітних властивостей тих чи інших явищ. Натомість невизначеність завжди змінюється визначеністю, що породжує нові форми невизначеності. Проте діалектика взаємодії цих категорій така, що будь-яка невизначеність є умовою існування самої визначеності, і навпаки [1, с. 144–146]. Таким чином, універсальна гнучкість зв'язків та взаємовідносин об'єктивної реальності знаходить своє відображення у рухливості категорій «визначеності-невизначеності», їхньому взаємопроникненні.

Існуючі підходи стосовно сутності категорії невизначеності класифікуються таким чином. По-перше, невизначеність розглядається як міра інформації. Погодимось, що це найбільш розповсюджена точка зору на розуміння специфіки цієї категорії. Достатність інформації стосовно умов, обмежень та параметрів соціально-економічних систем свідчить про визначеність окремої ситуації. Однак вважається, що досягнення повної усвідомленості суб'єкта у прийнятті управлінських рішень відносно об'єкта й оточуючого його середовища, навіть в ідеальних умовах, неможливо.

По-друге, невизначеність відображає стан системи по відношенню до еталонних умов. Так, невизначеність розглядається як відхилення між очікуваним станом і фактичним розвитком економіки. Таке відхилення обу-

мовлює необхідність розробки заходів планування.

Третій підхід полягає в тому, що невизначеність обумовлена можливістю вибору різноманітних альтернатив. Учені акцентують увагу на тому, що сутність невизначеності передбачає наявність вибору необмеженої кількості варіантів розвитку, однак за відсутності чітко встановлених критеріїв оптимальності й ефективності.

По-четверте, невизначеність визначає якість інформації. Мова йде про оцінку інформації з боку достовірності відомостей та даних, їх повноти та об'єктивності.

П'ятий підхід характеризується тим, що невизначеність є джерелом ризику внаслідок неможливості оцінки його ймовірності [2].

Так, Вінтизенко І.Г. стверджує, що «ризик існують винятково тому, що ми не знаємо точно та впевнено щодо появи тих чи інших економічних подій і не можемо їх передбачити» [3, с. 6–7]. Отже, проблема подолання невизначеності полягає у взаємодії трьох складових частин прояву непередбачуваності в економіці – циклів, прогнозів та ризиків. Автор стверджує, що поява та зникнення циклів є раптовою, оскільки заздалегідь невідомі їх амплітуди, причини, періоди, час початку та закінчення. У межах одного виробничого циклу можуть спостерігатися й успіх, і невдача. Якщо ступінь невдачі не компенсується масштабами успіху, можна констатувати негативний збіг обставин, який призвів до від'ємного відхилення від запланованої цілі або прийнятих рішень.

Вчені-економісти намагаються визначити ризик в економіці з метою оцінки величини майбутнього доходу.

На думку Вінтизенко І.Г. [3, с. 9], існують різні погляди щодо можливості визначення величини ризику.

Представники першої теорії, вербальні економісти, вважають, що ризик не може бути виражений числом, оскільки він являє собою відсутність достовірного знання. Вони вважають, що ризик – це інтуїтивне уявлення про виникнення негативних наслідків за умови відсутності достовірних знань або даних, коли відсутній надійний прогноз. У результаті дослідження зменшується сам ризик завдяки звуженню галузі невідомого та невизначеного. Однак ця концепція не дає змоги визначити ступінь впливу ризику на економічні показники діяльності суб'єктів господарювання, а отже, рекомендовані заходи стосовно зменшення потенційного негативного

впливу мають винятково теоретичний характер. Окрім того, підлягає сумніву оцінка ступеня ефективності таких заходів.

Представники іншої концепції стверджують, що втрати від ризику визначаються як добуток частоти виникнення ризику (ймовірності) на збиток під час кожної його появи. Величина ризику стає функцією від двох параметрів: ймовірності появи негативної події та масштабу можливого збитку.

Проте, на нашу думку, такий підхід потребує аналізу великого обсягу даних, які за допомогою статистичного апарату дають змогу визначити частоту ризику, з одного боку, та обрати показник оцінки всіх варіантів збитку, що виник через ризикову подію, з іншого.

Тарасюк Г.М. і Поліщук Д.І. підкреслюють, що невизначеність – це ширше, ніж ризик, поняття, і воно означає неоднозначність, відсутність знання про результати та умови розв'язку [4, с. 130]. Автори наголошують, що знайти засоби, які дають змогу повністю позбутись невизначеності, неможливо.

На їхню думку, виникнення невизначеності і, як наслідок, ризику пов'язане з такими чинниками, як:

1) прямі фактори, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства і чинять безпосередній вплив на його функціонування за інших рівних умов;

2) непрямі фактори, пов'язані із впливом інших суб'єктів господарювання на певного діяльність підприємства (наприклад, зміна цін на паливні ресурси призводить до зміни собівартості продукції).

Важливим аспектом ліквідації наслідків ризику є його адекватна оцінка. Ткаченко А.М. та Якошь І.М. пропонують наступну класифікацію інструментів оцінки ризиків [5, с. 137].

Перша група методів – експертні. Їх доцільно використовувати в разі, коли відсутня достатня інформація для аналізу. Експертні методи передбачають залучення спеціалістів у певній галузі, їх опитування та математичну обробку отриманих результатів. Друга група методів – економіко-статистичні. Застосування цієї групи методів доцільне за умов наявності значного обсягу статистичної інформації, на основі якої розраховують середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації та ін. Третю групу становлять розрахунково-аналітичні методи, які застосовують для оцінки ризику на основі даних внутрішньої звітності певного підприємства. Частіше зустрічаються для оцінки ризику неплатоспроможності та зниження фінансової стій-

кості. Остання, четверта, група методів – аналогові. Ці методи використовують для оцінки рівня ризику для окремих операцій.

Ще одним методом оцінки ризику, на думку деяких авторів, є групові експертизи, серед яких: консиліуми, наради, закриті обговорення, бізнес-тренінги, «мозкові атаки» [5, с. 139]. Як зазначають автори, методи колективної генерації ідей дають на 70% більше варіантів вирішення проблеми, ніж індивідуальний аналіз.

Виділяють чотири важливих принципи, яких необхідно дотримуватися під час вибору тієї чи іншої стратегії за умов виникнення ризикової ситуації: 1) страхування, тобто передача ризику третій стороні; це можливо у випадку низької ймовірності виникнення подій, які спричинять суттєві збитки; 2) уникнення ризику, коли ймовірність появи несприятливих подій велика та збитки внаслідок цих подій є суттєвими; 3) контроль ризику, коли за високої ймовірності появи ризикової ситуації збитки будуть незначними; 4) здійснення ризикової угоди за умови, що і ймовірність, і потенційні збитки низькі.

Продовжуючи дослідження підходів до аналізу невизначеності, зазначимо таке. Шостий підхід стверджує, що невизначеність обумовлена багатоваріантністю реалізації подій, пов'язаною з дією факторів невідомої природи. Сутність цього підходу проявляється в тому, що невизначеність передбачає декілька варіантів розвитку подій і, як наслідок, неоднозначність їх результатів відповідно.

Згідно з останнім, сьомим, підходом, невизначеність є природним обмежувачем керованості і стабільності економічної системи. Отже, досягти стану повної керованості і стабільності за умов невизначеності неможливо.

Описані вище підходи підкреслюють негативний відтінок невизначеності, пов'язаний із можливістю виникнення непередбачуваних ситуацій із невідомими наслідками. Враховуючи це, важливим питанням є механізм ліквідації потенційних негативних наслідків.

Так, Єфремов В.В. стверджує, що «намагаючись вдосконалити та впорядкувати суспільне життя так, щоб його розвиток мав визначений характер, теоретики соціалізму переносять планування як характерну рису індивідуальної діяльності на суспільне виробництво, роблячи економічну ситуацію в суспільстві передбачуваною» [6, с. 71]. Досвід показав, що функціонування за планом певною мірою зменшує ступінь невизначеності, що передбачає збалансоване господарю-

вання в межах певної країни, однак у цьому разі волевиявлення кожного індивіду підкорюється рішенню однієї людини.

Навпаки, у ринковій економіці невизначеність поєднується з визначеністю через здатність особистості йти на ризик за власним бажанням. Ті суб'єкти, що мають відповідні знання та можуть нести відповідальність за рішення інших, створюють власну справу, тобто стають підприємцями.

Інструменти зменшення ступеня невизначеності сьогодні проявляються у моральних нормах та правових законах, у владі яких як стимулюючий, так і стримуючий вплив.

Окрім того, подолання невизначеності в роботі компанії можливе за умови впровадження стратегічного курсу. Відсутність обґрунтованої стратегії економічного розвитку або її непередбачувані якісні зміни призводять до неможливості здійснення

стратегічного планування, що негативно відображається на економічній активності господарюючого суб'єкту.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, аналіз сучасних наукових досліджень дає змогу зробити висновок стосовно нелінійного характеру сучасних економічних процесів, який неминуче пов'язаний із виникненням непередбачуваних ситуацій, тобто з існуванням невизначеності. Незважаючи на її неминучий характер, існують методи зменшення впливу незапланованих ситуацій на роботу підприємства. Серед таких методів особливе місце займає планування. Однак досвід господарювання в умовах планової економіки вказує на неефективність цього методу. Отже, на сьогоднішній день потребує подальшого дослідження розробка механізму зменшення ступеня невизначеності на діяльність суб'єктів господарювання.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К.В. Павлов. – М. : Магистр, 2007. – 271 с.
2. Кузьмин Е.А. Неопределенность в экономике: понятия и положения: / Е.А. Кузьмин // Вопросы управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2012/04/10/>.
3. Винзитенко И.Г. Роль неопределенности и риска в современной экономике / И.Г. Винзитенко // Научный журнал КубГАУ. – 2010. – № 64(10). – С. 1–10.
4. Тарасюк Г.М. Управління підприємницькими ризиками процесі обґрунтування господарських рішень / Г.М. Тарасюк, Д.І. Поліщук // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 1(71) – С. 127–132.
5. Ткаченко А.М. Методи оцінки підприємницького ризику / А.М. Ткаченко, І.С. Якошь // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 3. – С. 136–139.
6. Ефремов В.В. Проблема неопределенности в экономических теориях / В.В. Ефремов. – Экономика Украины. – 2015. – № 3(632). – С. 67–74.



УДК 338.246.025

## Аналіз зарубіжних моделей оцінки регуляторного впливу

Удовенко А.О.

аспірант науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України

У статті приділено увагу дослідженню зарубіжних підходів до проведення оцінки регуляторного впливу нормативно-правових актів. Проведено порівняльний аналіз ОРВ у країнах Європейського Союзу та країнах ОЕСР. Виділено спільні та відмінні риси, на основі яких побудовано централізовану та децентралізовану моделі ОРВ. Наведено переваги та недоліки кожної з них.

**Ключові слова:** оцінка регуляторного впливу, нормативно-правовий акт, регуляторна політика, централізована модель, Європейський Союз, децентралізована модель.

Удовенко А.А. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РЕГУЛЯТОРНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

В статье уделено внимание исследованию зарубежных подходов к проведению оценки регуляторного воздействия нормативно-правовых актов. Проведен сравнительный анализ ОРВ в странах Европейского Союза и странах ОЭСР. Выделены общие и отличительные черты, на основе которых построены централизованная и децентрализованная модели ОРВ. Приведены преимущества и недостатки каждой из них.

**Ключевые слова:** оценка регуляторного воздействия, нормативно-правовой акт, регуляторная политика, централизованная модель, Европейский Союз, децентрализованная модель.

Udovenko A.A. ANALYSIS OF FOREIGN REGULATORY IMPACT ASSESSMENT MODELS

The article focuses on the study of foreign approaches on regulatory impact assessment of regulations. A comparative analysis of RIA in the countries of the European Union and OECD is conducted. Additionally, the article highlights differences and similarities on the base of which a centralized and decentralized models of RIA are built. The advantages and disadvantages of each of them are also given.

**Keywords:** regulatory impact assessment, regulation, regulatory policy, the centralized model, the European Union, the decentralized model.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У країнах ОЕСР, де реформа державного регулювання триває вже більше двох десятиліть, існує значний досвід у галузі оцінки регулюючого впливу нормативно-правових актів. Процедури їх оцінки відпрацьовувалися протягом тривалого часу. У багатьох країнах, таких як Великобританія, США, Канада, Австралія, існують складні схеми організації системи такої оцінки, які успішно функціонують багато років.

Незважаючи на те що ОРВ проводиться в Україні з 2003 р., система є досить складною та незрозумілою. Існує низка суперечливих моментів, які призводять до порушення законодавства з боку регуляторних органів та спричиняють виникнення ризику прийняття неефективних нормативно-правових актів. Тому ключовим є аналіз передових зарубіжних практик та запозичення досвіду для вдосконалення вітчизняної моделі ОРВ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема розробки та використання механізму оцінки якості нормативно-правових

актів активно висвітлюється як в офіційних інструкціях по проведенню ОРВ у зарубіжних країнах, так і в роботах багатьох відомих дослідників. Найбільш якісні дослідження з даної тематики належать таким вченим, як К. Радаеллі [1], Р. Хан [2], С. Джекобс [3], К. Кіркпатрік [4] та ін. Серед держав, які активно застосовують процедуру оцінки якості і використовують її в офіційних керівництвах, можна виділити країни Євросоюзу [5], Канаду [6], Австралію [6], Японію і США.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є виділення критеріїв для порівняння систем оцінки регулюючого впливу в країнах ЄС та ОЕСР, побудова моделей ОРВ та вибір тієї з них, яка зможе стати основою для вдосконалення вітчизняної процедури проведення оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Методологія оцінки регулюючого впливу пройшла тривалий еволюційний шлях розвитку від ідей дерегуляції [7], коли вона давала можливість оцінити вплив нормативно-правового акта на підприємницьку

діяльність та була спрямована на зниження адміністративного навантаження.

Досвід роботи в країнах ОЕСР показує, що правильно розроблена і застосована методика ОРВ може поліпшити ефективність влади і сприяти розв'язанню більш широких питань конкурентоспроможності у сфері інновацій і глобалізації економіки.

Оцінка регулюючого впливу почала застосовуватися ще в 1960-х роках. Наприклад, у 1966 р. у Данії стала використовуватися оцінка економічного та адміністративного впливу на державний сектор, а також адміністративних наслідків для громадян і компаній у цілому. З 1998 р. ОРВ включає в себе оцінку адміністративних бар'єрів для бізнесу [8].

Першою державою, яка висунула вимоги до аналізу витрат і вигод регулювання, стали США. Обов'язкову вимогу проведення ОРВ було ухвалено федеральним урядом щодо всіх соціальних програм уже в 1981 р. На даний час аналіз ефективності регулювання повністю впроваджений у процес громадських консультацій. У США спеціальним органом, створеним для координації процесів регулювання, є Служба з інформації та регулювання, що є департаментом Адміністративно-бюджетного управління США. Проведення ОРВ є обов'язковим для всіх органів виконавчої влади федерального рівня США.

Одним із головних інструментів подолання складності законодавчого процесу в

Нідерландах є оцінка регулюючого впливу, яка проводиться з 1985 р. Голландський підхід до ОРВ характеризується гнучким використанням трьох переліків: деякі питання стосуються впливу на економіку в цілому і на комерційний сектор зокрема (1997 р.), інші питання покривають суспільний вплив законодавства (1996 р.), треті – пов'язані із можливістю реалізації законів (1995 р.). Переліки застосовуються до законопроектів на різних стадіях. Коло питань визначається спеціальною робочою групою, вибраною комісією з реформи регулювання, очолюваною прем'єр-міністром.

Для проведення подальшого дослідження необхідним є більш детальний аналіз процедур проведення ОРВ в європейських країнах. Його можна розділити на дві частини: оцінка законодавчого забезпечення та оцінка основних етапів проведення оцінки. Для цього було виділено низку критеріїв, за якими оцінено дев'ять країн Європейського Союзу (дві країни – нові члени ЄС, та сім країн – старих членів). У табл. 1 та 2 наведено результати досліджень для кожної з країн. Якщо країна відповідає встановленому критерію, вона отримує «+», якщо ні – «-». Для тих країн, які частково відповідають обраному критерію, наведено пояснення в примітках.

Залежно від критеріїв, наведених у табл. 1 та 2, можна виділити дві моделі ОРВ: централізована та децентралізована (рис. 1).



Рис. 1. Централізована модель оцінки регулюючого впливу проектів НПА

Серед країн, в яких використовується централізована модель ОРВ, можна виділити Швецію, Угорщину та США. Їх спільною характеристикою є наявність міністерства, яке є відповідальним за проведення ОРВ. Наприклад, у США [9] це Міністерство адміністративно-бюджетного управління. У більшості країн, міністерство, яке розробляє проект НПА, може в подальшому проводити його ОРВ.

У централізованій моделі, оцінювання якості проведення ОРВ може здійснюватися відповідним центральним органом (наприклад, Міністерством фінансів у Данії), або додатково групою експертів. При цьому

зовнішні експерти до процесу не долучаються. Яскравим прикладом є Швеція. За контроль якості оцінки відповідають Міністерство промисловості та Simplex-група, яка знаходиться в його складі. Крім того, підрозділ юридичного і лінгвістичного проектного контролю Міністерства юстиції відповідальний за якість регулювання з юридичної та лінгвістичної позицій.

Проведення консультацій є обов'язковою складовою частиною процесу ОРВ і може відбуватися на різних етапах. Наприклад, в Угорщині цей процес включено після розробки та винесення на обговорення проекту НПА. У Швеції консультації розпочинаються після проведення експертами оцінки та винесення

Таблиця 1

## Порівняльний аналіз проведення ОРВ у країнах ЄС (законодавче забезпечення)

Критерій	Старі країни – члени ЄС				Нові країни – члени ЄС			Країни ОЕСР	
	Великобританія	Німеччина	Швеція	Нідерланди	Польща	Угорщина	Чехія	США	Японія
1. Використання ОРВ офіційно передбачено	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2. ОРВ законодавчо закріплено	-	+	+	+	+	+	+	+	+
3. Наявність міністерства, відповідального за проведення ОРВ	-	+	+	-	-	+	+	+	+
4. Наявність центрального органу, відповідального за якість ОРВ	+	-	+ <sup>1</sup>	+	+	+	+	+	+
5. Керівництво з проведення ОРВ	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6. Наявність зовнішніх експертів у проведенні ОРВ	- <sup>2</sup>	+ <sup>3</sup>	- <sup>4</sup>	+ <sup>5</sup>	+ <sup>6</sup>	- <sup>7</sup>	-	-	-
7. До яких документів застосовується ОРВ:									
7.1. До первинних законів	+	+	+	+	+	+	+	+	+ <sup>8</sup>
7.2. До підзаконних актів	+	+	+	+	+	+	+	+	+
7.3. До пропозицій, внесених окремими членами парламенту	+	-	-	+	-	-	-	-	+
7.4. До заходів, прийнятих незалежними органами	-	-	+	+	-	-	-	+	+
7.5. До актів, що реалізують Директиви	+	+	+	+	+	+	+	-	-

<sup>1</sup> Орган має назву – Simplex-група

<sup>2</sup> Відділи, які розробляють законодавчі акти

<sup>3</sup> Кожен підрозділ, який відповідає за розробку закону або постанови, має підготувати проект ОРВ, можуть долучатися зовнішні експерти

<sup>4</sup> Відповідальне міністерство та консультанти

<sup>5</sup> Посадові особи відділу, який відповідає за проведення ОРВ, за необхідності – із підтримкою зовнішніх консультантів

<sup>6</sup> Посадові особи, що беруть участь у законотворчому процесі, юристи та спеціалісти; за необхідності – зовнішні консультанти

<sup>7</sup> Більшість посадових осіб департаменту, відповідального за проведення ОРВ

<sup>8</sup> Крім постанов Міністерства внутрішніх справ та зв'язку

Таблиця 2

Порівняльний аналіз проведення ОРВ у країнах ЄС (основні етапи проведення)

Критерій	Старі країни – члени ЄС				Нові країни – члени ЄС			Країни ОЕСР	
	Великобританія	Німеччина	Швеція	Нідерланди	Польща	Угорщина	Чехія	США	Японія
1. Етапи, необхідні для проведення ОРВ									
1.1. Визначення проблеми	+	+	+	+	+	-	+	+	+
1.2. Визначення політичних цілей	+	+	+	+	+	-	+	+	+
1.3. Визначення всіх альтернативних варіантів регулювання	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.4. Проведення аналізу ex-ante для кожної з альтернатив	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.5. Розробка рекомендацій щодо вибору кращого варіанту	+	+	+	+	+	-	+	+	+
2. Використання громадських консультацій у процесі регулювання	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3. Із ким проводяться консультації:									
3.1. Громадяни	+	-	-	+	+	-	-	-	-
3.2. Особи, на яких безпосередньо впливають норми регулюючого акту	+	+	+	+	+	-	+	+	+
3.3. Органи державної влади	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4. Уведення санкцій для осіб, які відповідальні за проведення ОРВ	+	+	+	+	+	-	-	+	+

Складено автором на основі [9–11]

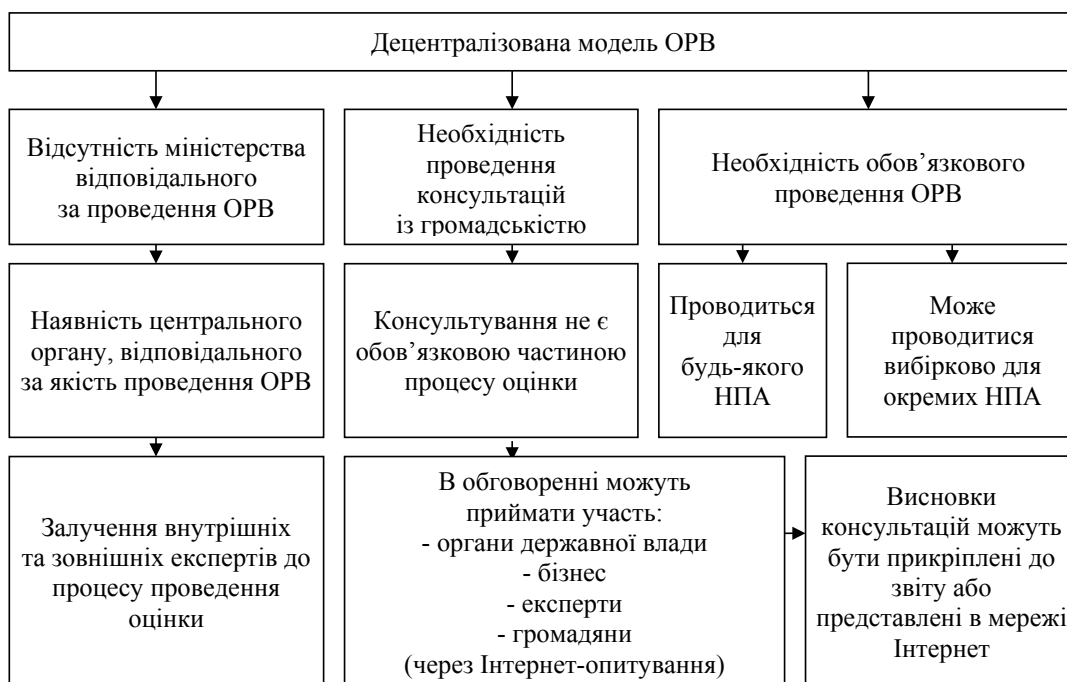


Рис. 2. Децентралізована модель оцінки регулюючого впливу проектів НПА

пропозицій змін до проекту. Що стосується суб'єктів, які приймають участь у консультуванні, у більшості зарубіжних країн це представники органів державної влади та зацікавлених сторін (суб'єктів підприємницької діяльності). У США [9] до консультацій зарешуються представники громадських організацій та регіональних адміністрацій.

Результати консультацій обов'язково включаються до звіту з ОРВ. Якщо вони не приймаються до розгляду, орган, відповідальний за проведення оцінки, має опублікувати пояснення відхилення результатів консультацій.

Ще однією з характерних ознак централізованої моделі є законодавчо закріплений обов'язок проведення ОРВ. Він може стосуватися всіх без винятку законодавчих та підзаконних актів, або ж, відноситися до окремих категорій.

До другого типу моделей ОРВ відноситься децентралізована (рис. 2). Представниками даної моделі ОРВ є Нідерланди, Польща. Головними відмінностями від централізованої моделі є відсутність міністерства, відповідального за проведення оцінки та залучення зовнішніх експертів до оцінювання якості процесу ОРВ. Наприклад, у Нідерландах існує два відомства, які займаються оцінкою якості проведення ОРВ: Комітет із законодавчих пропозицій і Консультативний комітет з адміністративних бар'єрів. Окрім того, коло питань визначається спеціальною робочою групою, обраною комісією по реформі регулювання, яка очолюється прем'єр-міністром. У кожному міністерстві ОРВ проводиться чиновниками, часто за підтримки зовнішніх консультантів.

Що стосується консультацій, вони не є обов'язковим етапом, проте здебільшого проводяться. До них можуть бути долучені не тільки представники державної влади та експерти, але й громадяни. Вони можуть висловити свою думку через Інтернет-опитування після оприлюднення тексту певного законопроекту.

Якщо в централізованій моделі ОРВ є обов'язковим та може проводитися на різних умовах, то представниками децентралізованої моделі, є країни, в яких ОРВ проводиться лише за необхідності (наприклад, Нідерланди).

Таким чином, у кожній з наведених моделей можна виділити низку переваг та недоліків (табл. 3).

**Висновки з цього дослідження.** Незважаючи на те що в централізованій моделі виділено меншу кількість недоліків, на нашу думку, більш ефективною можна вважати саме децентралізовану модель ОРВ. По-перше, позитивним моментом є залучення зовнішніх експертів, під якими розуміються компетентні незалежні спеціалісти, які можуть професійно та об'єктивно оцінювати необхідність прийняття НПА. По-друге, консультації з громадськістю є важливим елементом процесу оцінки, оскільки дають змогу почути думку не лише представників державних органів (які можуть бути зацікавлені у прийнятті закону) та суб'єктів підприємницької діяльності, але й населення.

Основними проблемами, які виникають в Україні під час застосування зарубіжних методик, є недостатність кваліфікованих організаційних і матеріальних ресурсів для проведення оцінки; відсутність необхідної аналітичної інформації; конкуренція різних політичних сил та лобювання інтересів, що сприяє прийняттю норм, які збільшують навантаження на суб'єктів.

Зважаючи на те, що країни пострадянського простору (Росія, Україна, Казахстан та ін.) побудували свою систему ОРВ, здебільшого спираючись на зарубіжний досвід, у них переважає централізована модель. Проте доцільним буде розробка рекомендацій щодо включення окремих елементів децентралізованої моделі, що дасть змогу вдосконалити саму систему, проводити більш повну ОРВ та

Таблиця 3

**Порівняння переваг та недоліків у централізованій та децентралізованій моделях ОРВ**

	<b>Централізована модель ОРВ</b>	<b>Децентралізована модель ОРВ</b>
Переваги	- наявність конкретного міністерства, яке проводить ОРВ - обов'язкове включення результатів консультацій до звіту з ОРВ	- можливість залучення зовнішніх експертів - можливість громадян приймати участь у процесі консультування
Недоліки	- відсутність консультацій із громадськістю	- можлива відсутність обов'язкового проведення ОРВ - можливість ігнорування органами, які проводять оцінку результатів консультацій із громадськістю

зменшити прийняття неефективних нормативно-правових актів.

Використання вітчизняного досвіду та вдалих практик передових зарубіжних країн дає змогу виділити такі напрями вдосконалення ОРВ:

- подолання негативного відношення персоналу державних органів до ОРВ;

- встановлення чіткого переліку та критеріїв відбору інформації для проведення оцінки, з урахуванням конкретної сфери економіки;

- основний метод, який використовується в методиці (аналіз вигод – витрат), повинен

насамперед бути направленим на витрати бізнесу, а не держави;

- запровадження більш жорсткого контролю чіткого виконання стандартів під час здійснення оцінки регулюючого впливу;

- розробка спеціалізованих освітніх програм підготовки фахівців в області оцінки та формування спеціального резерву державних службовців, з якими проводилась би комплексна робота з їх підготовки до проведення ОРВ.

Подальші дослідження мають бути направлені на обґрунтування і впровадження запропонованих змін та побудову вдосконаленої моделі ОРВ для конкретних сфер.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Radaelli C. Regulatory Quality in Europe – Concepts, measures and policy processes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://books/details?id=SMBrBgAAQBAJ&rdid=book-SMBrBgAAQBAJ&rdot=1&source=gbs\\_vpt\\_read&pcampaignid=books\\_booksearch\\_viewport](https://books/details?id=SMBrBgAAQBAJ&rdid=book-SMBrBgAAQBAJ&rdot=1&source=gbs_vpt_read&pcampaignid=books_booksearch_viewport).

2. Hahn R.W., Litan R.E. Counting regulatory benefits and costs: Lessons for the U.S. and Europe. – AEI Brookings Joint Center for regulatory studies. – 2004.

3. Jacobs S. Current Trends in Regulatory Impact Analysis: The Challenges of Mainstreaming RIA into Policy-making [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wbginvestmentclimate.org/uploads/6.CurrentTrends.pdf>.

4. Kirkpatrick C. Regulatory Impact Assessment: An Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.som.cranfield.ac.uk/som/dinamic-content/media/knowledgeinterchange/booksummaries/207/summary.pdf>.

5. Литвинов О.В. Закордонний досвід проведення регуляторних реформ та застосування «регуляторної гільйотини» / О.В. Литвинов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Downloads/aplup\\_2014\\_7\\_6.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Downloads/aplup_2014_7_6.pdf).

6. A Guide to Regulation: second edition. – Office of Regulation Review, Australia. – 2008. – P. 1.

7. Стан аналізу регуляторного впливу в Україні з урахуванням світових тенденцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.commerciallaw.com.ua/attachments/article/256%82.pdf>.

8. Дерман Д.О. Механизмы проведения анализа качества оценки регулирующего воздействия / Д.О. Дерман [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/50240574.pdf>.

9. Indicators of regulatory management systems. Regulatory Policy Committee [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/44294427.pdf>.

10. Annexes to impact assessment guidelines [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/commission\\_guidelines/docs/iag\\_2009\\_annex\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/commission_guidelines/docs/iag_2009_annex_en.pdf).

11. Deighton-Smith R. Regulatory impact analysis: Best practices in OECD countries OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/35258828.pdf>.

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.98

### Розрив в економічному розвитку країн ЄС як фактор дестабілізації розвитку регіону

**Бондарчук В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Житомирського державного технологічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням розриву в рівнях економічного розвитку країн Європейського Союзу. Досліджено причини та сучасний стан нерівномірного розвитку країн – членів ЄС та визначено проблеми, що зумовлює ця ситуація. Окреслено проблемні аспекти, що дестабілізують рівномірний розвиток регіону. Визначено найбільш актуальні проблеми, що потребують негайного вирішення для збереження економічної потужності ЄС як інтеграційного угруповання та одного з найбільших економічних центрів світу.

**Ключові слова:** Європейський Союз, криза, дестабілізація, економічний розвиток, європейський регіон.

Бондарчук В.В. РАЗРЫВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАН ЕС КАК ФАКТОР ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Статья посвящена актуальным вопросам разрыва в уровнях экономического развития стран Европейского Союза. Исследованы причины и современное состояние неравномерного развития стран – членов ЕС и определены проблемы, обусловленные этой ситуацией. Определены проблемные аспекты, дестабилизирующие равномерное развитие региона. Определены наиболее актуальные проблемы, требующие немедленного решения для сохранения экономической мощи ЕС как интеграционной группировки и одного из крупнейших экономических центров мира.

**Ключевые слова:** Европейский Союз, кризис, дестабилизация, экономическое развитие, европейский регион.

Bondarchuk V.V. A GAP IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF EU COUNTRIES AS THE FACTOR OF DESTABILIZATION OF DEVELOPMENT OF THE REGION

Article is devoted to topical issues of a gap in levels of economic development of the countries of the European Union. The reasons and a current state of unsteady development of EU member states are researched and the problems caused by this situation are determined. The problem aspects destabilizing steady development of the region are determined. The most actual problems requiring the immediate solution for remain economic power of the EU as integration group and one of the largest economic centers of the world are determined.

**Keywords:** European Union, crisis, destabilization, economic development, European region.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Європейський Союз (далі – ЄС) на сьогодні знаходиться в досить скрутному становищі, що зумовлено складною економічною ситуацією багатьох країн – його членів. Наслідки фінансової кризи 2007–2008 рр. та рецесії 2011–2012 рр. відчужаються і сьогодні. Це проявляється у дефіциті платіжних балансів багатьох країн та зменшення ділової активності бізнесу. Така ситуація приводить до формування негативних тенденцій в розвитку регіону, що порушує стабільність та гармонійність його розвитку. Виникнення структурних дисбалансів є серйозною загрозою для успішного майбутнього економічної системи ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань дисбалансів світової економіки та регіонів країн світу займалися О. Бланчард [1], С. Классенс [2], Т. Щетилова [3], А. Бажан [4], Б. Хейфец [5]. Проте наукові доробки зазначених учених стосуються економіки світу в цілому або ж мають загально-теоретичний характер. Питання дисбалансів економік країн ЄС на сьогодні є новим і малодослідженим, що зумовлює актуальність теми дослідження.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Наявність нерівномірного розвитку країн ЄС є загрозою для подальшого існування його як інтеграцій-

ного угруповання, що зумовлює необхідність пошуку шляхів вирішення цієї проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Встановити наслідки розриву в економічному розвитку країн ЄС на стабільність економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський Союз як регіональне інтеграційне угруповання переживає сьогодні низку економічних проблем. Поглибленню європейської боргової кризи сприяє глобалізація фінансових ринків, доступність кредитів, дефіцит торгових балансів багатьох країн, провал податкової та бюджетної політики, спрямованої на регулювання величини державних доходів і витрат. Економічна криза, охопивши більшість країн світу, негативно вплинула й на економіку Європейського Союзу, наслідки якої відчуваються й сьогодні.

Поглиблення європейської боргової кризи було зумовлене ще й тим, що економіки країн ЄС тісно пов'язані між собою. Крім структурних зрушень у сфері міжнародної торгівлі, відбулися зрушення у сфері фінансових відносин. Дефіцити платіжних балансів деяких країн привели до погіршення внутрішньої економічної ситуації, що зумовлювало необхідність зовнішньої економічної допомоги за рахунок державних бюджетів інших країн. Така ситуація привела до погіршення не лише тих країн, які отримували допомогу (незважаючи на макроекономічну допомогу, економічна ситуація в таких країнах, як Італія, Греція, Португалія, Іспанія продовжувала погіршуватись), послабилося становище і країн кредиторів – Німеччини, Франції. Саме під час рецесії 2011–2012 рр. проявилася одна з очевидних особливостей ЄС – значна взаємозалежність економік країн, які до нього входять. З одного боку, така залежність дає змогу досягти синергетичного ефекту під час економічного піднесення, а з іншого – вона діє негативно під час економічного спаду, оскільки впливає на всі країни без винятку.

Зменшення темпів зростання провідних економік ЄС веде за собою спад в економіках менш значущих країн. Зважаючи на те, що 19 країн із 28 використовують євро як офіційну валюту, зміна курсу євро (а точніше, його падіння більш ніж на 20% щодо долара протягом перших трьох місяців кризи) водночас впливає на всі ці країни, що доводиться враховувати ЄЦБ під час проведення грошово-кредитної політики [6].

Від застосування жорстких заходів економії, які нав'язує Єврокомісія, ЄЦБ і МВФ, еко-

номічна ситуація на європейській периферії лише погіршується. Згідно з Маастрихтським договором 1992 р., кожна країна, що входить до Євросоюзу, повинна відповідати таким економічним умовам [7]:

- дефіцит державного бюджету країни не може перевищувати 3% її ВВП;
- державний борг країни не може перевищувати 60% її ВВП;
- рівень інфляції в країні не може бути вище середнього рівня інфляції трьох найстабільніших країн ЄС більш ніж на 1,5%;
- відсоткова ставка за довгостроковими державними облігаціями не може бути вищою за середню ставку трьох країн ЄС, що мають найменший рівень інфляції, більш ніж на 2%.

Майже кожній країні ЄС вдається постійно утримувати ці фінансово-економічні показники у встановлених договором рамках. Для півдня Європи ці труднощі стали хронічними, подолати їх без іноземної допомоги стало неможливо, а масштаби їх наслідків вийшли далеко за національні межі, загрожуючи, на думку багатьох експертів [8], не лише розпадом ЄС, а й суттєво підірвати всю світову економіку.

Незважаючи на всі зусилля з боку керівних інституцій ЄС мінімізувати негативні наслідки нерівномірності економічного розвитку країн інтеграційного угруповання, розрив між ними продовжує збільшуватися.

Поділ ЄС набув чітко вираженого регіонального характеру. Якщо в південних країнах ЄС спостерігається бідність і безробіття, то в країнах північної частини регіону спостерігається хоч незначне, але економічне піднесення. У цьому, на думку експертів, головна причина різкого соціального розшарування регіонів. У країнах, що зазнали найбільших труднощів (Португалія, Італія, Ірландія, Іспанія, Греція), вищий рівень безробіття і нижчий рівень ВВП порівняно з іншими країнами ЄС.

Згідно з даними статистичної організації Європейської Комісії (далі – Евростат), у листопаді 2012 р. рівень безробіття в середньому по країнах єврозони піднявся до 11,8% – максимального показника з 1995 р., коли його почали фіксувати в ЄС [9]. Найнижчий рівень безробіття був зафіксований на півночі та в центрі Європи – в Австрії (4,5%), Люксембурзі (5,1%) і Німеччині (5,4%) [10].

Крім того, на півночі ЄС більш сприятливі умови для економічного зростання: вища якість інституцій, жорсткіше дотримання прав власності, кращі умови ведення бізнесу. Периферійні країни ЄС не мають змоги впоратися



з кризою як самостійно, так і в межах єдиної Європи. Вливання в банківську систему ЄС колосальних інвестицій (більше трильйона євро за рік) не вплинула на реальну економіку Євростат майже вся економіка єврозони перебуває в рецесії.

Економічні проблеми країн півдня зумовлені нерівномірністю розвитку національних економік, що особливо гостро проявилось спочатку в Греції. Цьому сприяло членство Греції в ЄС, а потім і в євразоні. Наприклад, ще кілька років тому Греції давали в борг майже під такі самі відсотки, що й Німеччині – найнадійнішому позичальнику Європи. Різниця у відсоткових ставках по державних облігаціях цих двох країн становила 0,54%. Складалося враження, що грецькі, португальські або іспанські бонди такі ж надійні, як і німецькі. Ця ілюзія привела до падіння вартості кредитів у всіх країнах – членів ЄС.

На жаль, розташовані на периферії цієї зони держави не використовували низькі кредитні ставки для підвищення своєї конкурентоспроможності. Світова економічна криза знищила всі ілюзії і цей розрив зріс до 2,36 пункти вже до кінця 2009 р., а всього за один місяць 2010 р. ставка за дворічними грецькими облігаціями зросла з 4,6 до 23% річних. Надійність Греції як позичальника різко впала [9].

Такі самі проблеми виникли й в Ірландії, Італії, Іспанії, Португалії. Станом на вересень 2010 р. 25% усіх кредитів, наданих Європейським центральним банком (ЄЦБ), припадало на ірландські банки. Ці дешеві кредити ЄЦБ становили 78% ірландського ВВП (для Греції цей показник становив 40%, а для Португалії – 29%) [9]. Зазначеним країнам стало важче залучати кошти, оскільки довіра кредиторів до них знизилась, позикові кошти ставали для них ще дорожчими. Рейтинги їх надійності як позичальників різко знизилися, що привело до подальшого зростання державного боргу. За підсумками 2012 р. державний борг Греції становив 150,3% її ВВП, Італії – 126,1%, Ірландії – 111,5%, Португалії – 117,5%, Іспанії – 76% [9].

Якби країни євразони повністю зберігали свій суверенітет, то ситуацію могла б врятувати девальвація національних валют країн, що зазнали економічних труднощів. Італія в 2009 р. повинна була б девальвувати свою валюту на 40%, Греція і Португалія – на 30–40%, а Іспанія – на 30%. Це підвищило б конкурентоспроможність національного виробництва шляхом зменшення ціни їх продукції на світо-

вому ринку і зробило б ці країни більш привабливими для іноземних інвесторів. Зважаючи на те, що національної валюти в країнах євразони більше немає, цей шлях для них закритий. Неможлива і додаткова емісія (яка вирішила б, хоча б ціною зростання інфляції, проблему внутрішнього боргу), оскільки її в ЄС контролює ЄЦБ.

З іншого боку, відмова від євро стане піком економічної кризи. Можливий вихід Греції із ЄС дуже швидко приведе до зростання її заборгованості та посилення економічної кризи. Не можна дати гарантій того, що окрема країна не покине євразону, однак це не буде вирішення наявних проблем, а зумовить посилення кризи.

Структура і правила функціонування ЄС такі, що це інтеграційне угруповання фактично являє собою єдину державу, тоді як формальний суверенітет його окремих членів на практиці суттєво обмежується, особливо в економічній сфері. При цьому для країн – членів ЄС логічним є очікування економічної допомоги з боку інших членів Союзу або його центральних структур. Однак, згідно з Лісабонським договором, жодна із цих країн не несе відповідальності за погашення боргів іншої держави. Договір про створення ЄС забороняє викупувати борги окремих країн, а також жодна з держав не має права безпосередньо кредитувати уряди держав – учасниць Союзу і ЄЦБ.

Закликавши уряди проблемних країн до скорочення витрат і до бюджетної дисципліни, ЄЦБ надав в грудні 2011 р. європейським банкам трирічні кредити на 489 млрд євро, а в лютому 2012 р. – ще на 530 млрд євро, розраховуючи на те, що банки витратять кредити на викуп урядових облігацій.

У жовтні 2012 р. МВФ дійшов висновку, що економія державних витрат, на дотриманні якої фонд досі категорично наполягав, негативно впливає на національні економіки. До того часу вважалося, що економія 1 дол. США ВВП тягне за собою зниження ВВП на 0,5 дол. США, а з'ясувалося – на 1,7 дол. США. Тому МВФ закликав не поспішати зі скороченням витрат.

**Висновки з цього дослідження.** Криза показала необхідність змін прийнятих правил функціонування єдиної Європи, коли монетарна політика Союзу передана на наднаціональний рівень, але не існує ні механізмів, ні наднаціональних органів, що перешкоджають перевищенню витрат над доходами в окремих країнах ЄС. Ці зміни означали б подальшу

передачу національних повноважень на над-національний рівень, а отже, більше обмеження суверенітету окремих країн ЄС.

У цілому, розглядаючи економічну систему ЄС з позиції дисбалансів національних економік, необхідно звернути увагу на складність регулювання економічних процесів цієї

системи. Зрозуміло, що наявна структура ЄС має бути видозмінена, але проблема полягає в тому, що й досі не розроблений вектор таких змін. Наявність економічних проблем країн півдня буде негативно впливати на темпи зростання країн півночі, що рано чи пізно приведе до загострення проблем єдності ЄС.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Blanchard O. Global Imbalances: In Midstream? / O. Blanchard, G. Milesi-Ferretti // IMF. 2009. – December. – 31 p.
2. Claessens S. Rebalancing the Global Economy / S. Claessens, S. Evenett, B. Hoekman // A Primer for Policymaking Centre for Economic Policy Research. – 2010. – 204 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ebookey.org/Rebalancing-the-Global-Economy-A-Primer-for-Policymaking\\_738823.html](http://ebookey.org/Rebalancing-the-Global-Economy-A-Primer-for-Policymaking_738823.html).
3. Щетилова Т. Оценка глобальных дисбалансов в развитии макроэкономических систем / Т. Щетилова // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 6. – С. 106–111.
4. Глобальные дисбалансы и кризисные явления в мировой экономике / под ред. А. Бажана. – М. : Ин-т Европы РАН: Рус. сувенир, 2013. – Ч. I – 128 с.
5. Хейфец Б. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы / Б. Хейфец // Деньги и кредит. – 2012. – № 7. – С. 48–56.
6. Шевченко Н. Эффективность антикризисной политики ЕС / Н. Шевченко // Мировое и национальное хозяйство. – 2009. – № 3–4(10–11). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mirec.ru/old/index.php0/o3Foption=com\\_content&task=view&id=138.html](http://mirec.ru/old/index.php0/o3Foption=com_content&task=view&id=138.html).
7. Проблемы европейских стран группы PIGS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://memoid.ru/node/Problemy\\_evropejskih\\_stran\\_gruppy\\_PIGS](http://memoid.ru/node/Problemy_evropejskih_stran_gruppy_PIGS).
8. Eurostat News release euro indicators. Unemployment statistics. – 2012. – Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/news/news-releases>.
9. Самофалова О. Новая экономическая пропасть / О. Самофалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vz.ru/economy/2013/1/9/615103.html>.

УДК 338.48:63(4+477)

## Регулювання діяльності у сфері сільського зеленого туризму: досвід Європи

**Гоблик В.В.**

доктор економічних наук, доцент,  
Мукачівський державний університет

**Щербан Т.Д.**

доктор психологічних наук, професор,  
Мукачівський державний університет

Розвиток сільського туризму у більшості країн світу розглядається як невід'ємна складова комплексного соціально-економічного розвитку села. В статті узагальнено досвід розвитку сільського туризму в країнах Європи. Розкрито особливості сільського зеленого туризму в європейських країнах що мають спільний кордон з Україною. Проаналізовано законодавчу базу у сфері сільського туризму. Розкрито перспективи розвитку сільського туризму в Україні шляхом удосконалення існуючої нормативно-правової бази та прийняття необхідних регулюючих законів.

**Ключові слова:** сільський зелений туризм, агротуризм, державне регулювання, привабливість територій, світовий досвід, державне регулювання.

Гоблик В.В., Щербан Т.Д. РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА: ОПЫТ ЕВРОПЫ

Развитие сельского туризма в большинстве стран мира рассматривается как неотъемлемая составляющая комплексного социально-экономического развития села. В статье обобщен опыт развития сельского туризма в странах Европы. Раскрыты особенности сельского зеленого туризма в европейских странах имеющих общую границу с Украиной. Проанализирована законодательная база в сфере сельского туризма. Раскрыты перспективы развития сельского туризма в Украине путем совершенствования существующей нормативно-правовой базы и принятия необходимых регулирующих законов.

**Ключевые слова:** сельский зеленый туризм, агротуризм, государственное регулирование, привлекательность территорий, мировой опыт, государственное регулирование.

Hoblik V.V., Serban T.D. THE REGULATION OF THE BUSINESS OF GREEN TOURISM: THE EXPERIENCE OF EUROPE

Development of rural tourism in most countries of the world is seen as an integral component of an integrated socio-economic development of the village. The article summarizes the experience of the development of rural tourism in Europe. The features of rural tourism in European countries having a common border with Ukraine. Analyzed the legal framework in the field of rural tourism. Opened prospects for the development of rural tourism in Ukraine by improving the existing regulatory framework and the adoption of necessary regulatory laws.

**Keywords:** rural green tourism, agro-tourism, government regulation, the attractiveness of territories, international experience, government regulation.

### Постановка проблеми у загальному вигляді.

Інтерес до сільського зеленого туризму високий у всіх країнах світу. Разом із тим, кожна країна прагне створити власну модель розвитку сільського туризму. Сільський туризм може розвиватись не скрізь, а лише в регіонах, не охоплених діяльністю, що забруднює оточуюче середовище. В Європі даний вид туризму виник давно. У таких країнах, як Франція, Великобританія, Голландія, Ірландія, Німеччина, Іспанія та ряді інших, він заохочується державою і розглядається як невід'ємна частина зростання добробуту сільських жителів, а також дозволяє знайти засоби і способи збереження природи [1]. У європейських країнах накопичено великий позитивний досвід у використанні різних інструментів стимулювання сільського

туризму в рамках політики сільського розвитку, який необхідно узагальнювати та розповсюджувати.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням дослідження особливостей розвитку рекреаційно-туристичного комплексу, проблемам організації сільського туризму, його ролі в розвитку регіонів присвячені праці таких провідних вчених, як Б. Данилишин, М. Долішній, Л. Гринів, В. Гоблик, В. Євдокименко, В. Кифяк, В. Кравців, В. Мацола, А. Мельник, В. Мікловда, Н. Недашківська, М. Пітюлич, Т. Ткаченко, О. Любіцева, В. Федорченко, Л. Шевчук, І. Школа та ін. Однак, питання щодо регулювання діяльності в сфері сільського туризму потребує постійної уваги та узагальнення і використання міжнародного досвіду.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз міжнародного досвіду розвитку зеленого туризму та розробки пропозицій його використання в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** У багатьох сільських регіонах Європи сільське господарство більше не є найважливішою формою використання землі. Отже, необхідно знайти нові види діяльності, які б замінили або доповнили сільськогосподарську діяльність. Пошук підходів до вирішення цієї задачі пояснює підвищену увагу до сільського туризму, що за швидкого розвитку може оживити багато сільських регіонів. Найефективнішим шляхом зайнятості сільського населення є розвиток сфери послуг та народних промислів. Розвиток сільського туризму розглядається європейськими країнами як дієвий шлях соціального розвитку сільських депресивних регіонів [2].

У кожній країні є свій термін, який окреслює сільський туризм. У світовій практиці поняття «сільський туризм» часто прирівнюють до поняття «агротуризм», а сільську садибу визначають як агрооселя, агрокотедж.

У Європі лідерами за обсягами розвитку індустрії сільського туризму є Франція та Іспанія, де сільський туризм переріс у високорентабельну галузь. Власники агроосель в Іспанії об'єднані в асоціації, основне завдання яких полягає в тому, щоб здійснювати категоризацію сільських осель залежно від рівня наданих послуг і контролювати їхню відповідність вимогам асоціацій. В Іспанії існує поділ нічліжних закладів, розташованих у сільській місцевості, які підлягають оподаткуванню як суб'єкти агротуристичного підприємництва, на такі класи: HR (hotel rural) – сільський готель, CR (casa rural) – сільський будинок [3].

Щодо Італії, то тут сільський туризм почав розглядатися сільським населенням як основна форма підприємницької зайнятості. Унаслідок пільгового режиму оподаткування для сільського підприємництва з'явилася розгалужена мережа престижних відпочинкових котеджів і пансіонів не нижче 3-зіркового рівня, які мають усю необхідну рекреаційну інфраструктуру. Ще однією особливістю сільського туризму в Італії є те, що майже половина власників агрокотеджів працюють "в тіні", тобто не проходять державну сертифікацію, не отримують ліцензії на діяльність, не сплачують податки [1].

У Австрії акцентом відпочинку у селі є безпосередня задіяність гостей у вигоні худоби на альпійські луки, зборі альпійських трав та лісових ягід, виготовленні молокопродуктів, а також різноманітні програми активного гірського й екологічного туризму [4].

У Румунії сільський туризм розвивається, передусім, у Південних Карпатах і орієнтується на такі ж переваги, що й Україна, тобто на збереження природного середовища й етнокультурних традицій (обряди, звичаї, народні ремесла, вівчарство на карпатських

полонинах, гастрономічні традиції, унікальна народна архітектура, гірські замки, гірськолижні курорти, мережа природно-заповідних територій).

У Польщі на селян, які бажають розпочати діяльність у сфері сільського туризму, та тих, котрі вже надають такі послуги, не поширюється дія закону, що регулює підприємницьку діяльність. Тому грошові винагороди за відповідні послуги не підлягають стягуванню податку на додану вартість. Законодавство також передбачає, за певних умов, звільнення отриманих доходів і від податку на доходи фізичних осіб. Закон зобов'язує сільських господарів реєструвати відпочивальників у спеціальному журналі. Причиною виникнення цивільної відповідальності може бути невиконання або ж неналежне виконання умов домовленостей між сторонами, а також заподіяння шкоди. Така відповідальність реалізується шляхом відшкодування вартості заподіяних збитків. Взаємні права та обов'язки сторін визначаються договором, укладеним між ними.

За польськими законами, надання послуг сільського туризму не належить до підприємницької діяльності. Однак, законодавство передбачає звільнення доходів від оподаткування, що отримані завдяки наданню нічліжних послуг туристам за таких умов: житловий будинок, в якому здаються кімнати, належить до сільського господарства; кімнати здаються туристам, а не сезонним працівникам чи третім особам; кімнати для туристів знаходяться у житловому будинку сільської родини, а не в іншій спеціально пристосованій будівлі для туристів; кількість кімнат, що здаються туристам, не перевищує 5.

Польська федерація сільського туризму "Гостинні господарства" запровадила нові засади класифікації та категоризації об'єктів сільської нічліжної бази. Завдяки цій категоризації власники об'єктів для ночівлі почали пристосовуватись до поставлених вимог, зросла якість запропонованих послуг. Система категоризації сільської нічліжної бази є добровільною. Садиби, в яких була проведена категоризація, гарантують високу якість послуг і їх частіше відвідують гості, а також господар такої оселі отримує право розмістити свою пропозицію в рекламних матеріалах федерації.

Загальним недоліком польського сільського туризму є недостатній зв'язок його матеріальної бази із сільським господарством, традиційною архітектурою та інтер'єрами. Сільські мешканці часто намагаються уподібнити свої будинки та помешкання міським, що знижує їх екзотичність та автентичність [5].

Законодавством Угорщини сільський зелений туризм віднесено до сфери ведення особистого селянського господарства, формуються відповідні пільгові податкові інструменти. В Угорщині «сільська гостинність» або «сільський туризм» вважається різновидом робіт і послуг, які традиційно виконуються сільськими господарями у процесі ведення господарства на базі садиб. Тому загальні правила, які стосу-

ються діяльності у сфері сільського туризму, визначені у нормативних актах щодо ведення сімейних господарств, без встановлення будь-яких додаткових обов'язків або обмежень у господарській діяльності. В угорському законодавстві регулювання відносин, що виникають при здійсненні господарювання у сімейних садибах, не підпадає під дію нормативних актів, якими регулюються відносини у сфері підприємництва. Відповідно, не підлягають оподаткуванню й особисті доходи, отримані селянами від використання власного житла для прийому туристів. При цьому мають бути дотримані такі умови: для туристів надається не більше 10 ліжок-місць; річний дохід від цієї діяльності не перевищує 10 мінімальних місячних зарплат; місце постійного помешкання особи – нерухомість, яка використовується; житло розташоване в сільській місцевості, яка не віднесена до санаторно-курортних зон. Існують також спеціальні пільги та переваги для сімейних господарств, які займаються (або виявили бажання зайнятися) діяльністю у сфері сільського туризму, якщо вони розміщуватимуться на території сільських поселень в економічно слабозрозвинутих (визнаних економічно депресивними) регіонах.

Дозвіл на зайняття прийомом відпочиваючих в Угорщині надається після проведення інспекцій компетентними особами Програми «Сільська гостинність». Програмою встановлені власні правила – внутрішні мінімальні стандарти, якими передбачені необхідні умови надання послуг відпочиваючим. Такі дозволи у межах Програми надаються господарям при наявності у господарів для надання послуг більше ніж 8 ліжок. При умові надання послуг в обсягах менших ніж зазначені, спеціальний дозвіл не потрібен. Відповідно до внутрішніх правил Програми, на запит господаря може бути проведено також спеціальне інспектування з метою «кваліфікації за якістю» [1].

Розвиток сільського туризму у більшості країн світу розглядається як невід'ємна складова комплексного соціально-економічного розвитку села і

їх досвід є важливим для України, особливо для населення гірських Карпат. Адже надзвичайно привабливе географічне розташування Карпатського регіону сусідами якого є країни Європейського союзу – Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, підписання угоди про асоціацію України з ЄС відкриває нові можливості для вдосконалення розвитку туристичного комплексу. Прикордонні регіони суміжних держав, зокрема Карпатського регіону, характеризуються багатою історико-культурною спадщиною (міста, замки церкви) багато національністю населення, знанням історичних і культурних цінностей територій на яких проживають. Ведення екологічного господарювання в Карпатському регіоні, ґрунтоване на поліпшенні якості природних ресурсів у відповідних транскордонних регіонах, а також їх людського і соціального капіталу, супроводжуватиметься нарощуванням потенціалу відпочинкової індустрії в передгірних і гірських районах Карпат [6, с. 119].

**Висновки.** Широке вивчення та розповсюдження досвіду Європейських країн українськими експертами та науковцями сприятиме розробці та реалізації різних моделей сільського розвитку з використанням туристичної діяльності.

Стратегічною метою розвитку сільського зеленого туризму в Україні має стати створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби як наших співвітчизників, так і іноземців.

Визначальною передумовою успішного процесу становлення сільського зеленого туризму як організаційної форми підприємництва є удосконалення існуючої нормативно-правової бази та прийняття необхідних регулюючих законів; розробка комплексу організаційно-економічних заходів; удосконалення системи інформаційно-консультативного забезпечення; створення нових джерел фінансово-інвестиційного спрямування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Васильєв В. Світовий досвід організації сільського туризму: метод. посіб. / В. Васильєв, П. Горішевський, Ю. Зінько та ін. – Вип. 1. – О. : 2009. – С. 54.
2. Зелений туризм. Досвід окремих країн, проблеми законодавства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/green/inter3>.
3. Міжнародний досвід. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/green/inter>
4. Маєвський Я. Агротуризм: poradnik для сільського господаря / Я. Маєвський // Львів: Прес. – 2005. – С. 80.
5. Міжнародний досвід. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/green/inter>
6. Гоблик В. В. Формування транскордонних туристичних кластерів як пріоритетний напрям розвитку прикордонних регіонів України / Гоблик В. В. // Науковий журнал Луцького національного технічного університету Економічний форум. – Луцьк, 2015. – №3. – С. 117–123.
7. Стегней М. І. Проблеми зайнятості населення сільських територій в умовах економічної нестабільності / М. І. Стегней // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 4, т. 3. – С. 138–141. – (Економічні науки).

## Міжнародні інвестиційні потоки в умовах глобальних фінансових дисбалансів

Касянок К.Г.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

У статті розглянуто тенденції руху капіталу, передусім прямих іноземних інвестицій, в умовах фінансових дисбалансів. Охарактеризовано основні виміри глобальних фінансових дисбалансів: просторовий, функціональний та структурний. Визначено, що прямі іноземні інвестиції є визначальним фактором у розвитку світового виробництва та торгівлі. На основі статистичних даних виокремлено тенденції інвестиційних потоків. Доведено взаємозв'язок між тенденціями міжнародних інвестиційних потоків та розвитком глобальними фінансовими дисбалансами.

**Ключові слова:** прямі іноземні інвестиції, глобальні фінансові дисбаланси, платіжний баланс, «парадокс заощаджень», країни-донори і реципієнти капіталу.

Касянок К.Г. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТОКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ДИСБАЛАНСОВ

В статье рассмотрены тенденции движения капитала, в первую очередь прямых иностранных инвестиций, в условиях финансовых дисбалансов. Охарактеризованы основные измерения глобальных финансовых дисбалансов: пространственный, функциональный и структурный. Было определено, что, прямые иностранные инвестиции являются определяющим фактором в развитии мирового производства и торговли. На основе статистических данных выделены тенденции инвестиционных потоков. Обоснована взаимосвязь между тенденциями международных инвестиционных потоков и развитием глобальными финансовыми дисбалансами.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, глобальные финансовые дисбалансы, платежный баланс, «парадокс сбережений», страны-доноры и реципиенты капитала.

Kasianok K. INTERNATIONAL INVESTMENT FLOWS IN CASE OF GLOBAL FINANCIAL IMBALANCES

The article examines trends of the capital flows, especially foreign direct investment, in terms of financial imbalances. There are characterized main types of global financial imbalances, spatial, functional and structural. It was determined, that foreign direct investment is a key factor in the development of world production and international trade. Based on the statistical data main tendencies of investments flows are substituted. It was also proved the linkage between mentioned trends in international investment flows and the development of global financial imbalances.

**Keywords:** foreign direct investment, global financial imbalances, balance of payment, "saving glut", capital donors and recipients.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Ключовою тенденцією розвитку світового господарства на початку XXI століття є процеси економічної глобалізації, які охопили всі його підсистеми та структурні компоненти. Іноземні інвестиції стають найдинамічнішою формою економічної глобалізації, її основною рушійною силою, оскільки прискорення міжнародного руху капіталу, насамперед, у формі міжнародних інвестицій впливає на масштаби і напрями соціально-економічних зрушень в економіці окремих країн та їхніх угруповань. Про це свідчить збільшення обсягу світової торгівлі: за останні 50 років в 17 разів (а світового ВВП – у 6 разів). На сучасному міжнародному ринку цінних паперів функціонує капітал обсягом близько 20 трлн доларів США. Щорічний

обсяг міжнародних кредитів складає близько 15 трлн доларів США, а прямих іноземних інвестицій близько 500 млрд доларів США, що є свідченням реальних масштабів міжнародних інвестиційних потоків.

Водночас в останні роки набули широкого висвітлення у науковій економічній літературі питання щодо нерівномірного розподілу наслідків глобалізації та асиметричного розвитку світової економіки. Такі впливові фахівці, як колишній голова Федеральної резервної системи США Алан Грінспен і його наступник Бен Бернанке стверджували, що швидка інтеграція міжнародної фінансової системи, і, як наслідок, активізація міжнародного інвестування за останнє десятиліття зіграла вирішальну роль в активізації та фінансуванні глобальних фінансових дисбалансів.

У вузькому значенні про глобальні фінансові дисбаланси можна говорити в контексті дефіциту торгового балансу США, що супроводжується зростанням зовнішнього боргу, і прямо протилежної ситуації в Китаї та деяких інших країнах Південно-Східної Азії.

У широкому значенні проблема глобальних фінансових дисбалансів має відношення до найбільших економік світу – США, Китаю, Японії, країн Європейського союзу, насамперед Німеччини. Вона проявляється в у нестабільній динаміці курсів основних валют і вартості валютних резервів різних країн. Водночас, торговельні потоки і взаємні інвестиції істотно залежать від валютних, кредитних і фондових ризиків, які пов'язані з глобальними фінансовими дисбалансами. У зв'язку із цим постає питання щодо взаємозв'язку між глобальними фінансовими дисбалансами та міжнародними інвестиційними потоками.

Теоретичне припущення про вплив інвестиційних потоків на формування глобальних фінансових дисбалансів підтверджуються статистичними даними. За розрахунками експертів ОЕСР перед глобальною фінансовою кризою у 2008 р. дисбаланс рахунку поточних операцій, що визначається сумою абсолютних величин дефіцитів та профіцитів рахунків поточних операцій країн світу, поступово зростав і досяг 5% світового ВВП. Крім того, у світі зростають диспропорції реального та фінансового секторів економіки: за останні 10 років обсяг операцій з фінансовими активами (акції компаній, державні та корпоративні облигації, кредити), по відношенню до світового ВВП, зросли з 261 до 356%. У цей же час ще активніше зростали обсяги операцій з деривативами, вартість яких в результаті перевищила в 12 разів світовий ВВП. Все це і стало, як відомо, в значній мірі умовою і точкою відліку сучасної затяжної світової фінансово-економічної кризи.

Таким чином проблема фінансових дисбалансів є надзвичайно актуальною як для окремих країн, так і для світової економіки в цілому. Зважаючи на вищевказане, вивчення природи взаємозв'язку між міжнародним потоками інвестицій та глобальними фінансовими дисбалансами є необхідним для розробки заходів протидії їм в майбутньому.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у виявленні взаємозв'язку міжнародних інвестиційних потоків та глобальних фінансових дисбалансів у світовій економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання нерівномірного розвитку світової економіки (так звана, проблема глобальних дисбалансів) в останні роки набуло широкого висвітлення у працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Своє бачення розвитку й наслідків глобальних фінансових дисбалансів представили Дж. Стігліц, Б. Айхенгрін, М. Ейхан Коуз, І. Прасад, К. Рогофф, Р. Манделл, К. Майснер, Л. Тейлор, В. Уайт та інші провідні західні дослідники. Плідними також є дослідження російських та українських науковців. Зокрема, проблемами функціонування окремих секторів міжнародного фінансового ринку займалися В. Андріанова, В. Галанова, В. Гранаутова, Е. Звонова, А. Ібрагімова, Д. Михайлова, Я. Міркіна, І. Платонова, Б. Рубцова, В. Торкановский, В. Геєць.

Різноманітні аспекти міжнародного руху капіталу та іноземних інвестицій розглядаються у працях таких знаних зарубіжних учених, як Л. Вернон, О. Вільямсон, Д. Гофман, Дж. Даннінг, К. Кодзіма, М. Портер, П. Фішер, С. Хаймер, Е. Хелпман та ін. Питання залучення іноземних інвестицій в Україну, зокрема, проблемних аспектів цього процесу знайшли відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних вчених: О. Барановського, Я. Бережного, І.Бланка, В. Гейця, А. Гриньова, Б. Данилишина, Я. Жаліла, О. Мозгового, С. Мочерного, І. Ніколайко, О.Онопrienko, В. Петрушевської, О. Федорук та ін. На окрему увагу заслуговують аналітичні матеріали таких міжнародних організацій, як ООН, МВФ, Світовий Банк та ін.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується збільшенням обсягів іноземних інвестицій, яке, в свою чергу, перевищує темпи зростання обсягів світового виробництва. Такими високими темпами глобальна економіка розвивається з другої половини ХХ століття. Детермінантами постійного зростання обсягів інвестицій стали такі фактори, як розвиток міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація виробництва, науково-технічний прогрес, активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку, лібералізація міжнародної торгівлі, розвиток торговельно-економічної інтеграції [1].

На початку 1940 рр. почалося зростання обсягів міжнародних потоків капіталу та обсягів міжнародної торгівлі паралельно з розширенням асортименту товарів і послуг, що безпосередньо пов'язано з залученням прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Тенденції руху

іноземних інвестицій між країнами можна охарактеризувати в розрізі періодів, кожний тривалістю в 10 років (див. табл. 1).

Таблиця 1  
**Динаміка темпів зростання світової торгівлі, ВВП, прямих іноземних інвестицій та кількості ТНК в світі, 1950–2014 рр.**

Період	Середньорічні темпи зростання, %			
	Світова торгівля	ВВП	ПІІ	Кількість ТНК
1950–1960	107,5	106,2	110,5	99,4
1960–1970	109,4	106,9	111,2	104,2
1970–1980	119,9	110,0	113,7	108,4
1980–1990	107,0	107,9	113,1	108,0
1990–2000	106,9	105,6	115,9	108,7
2000–2010	109,4	104,1	102,2	103,0
2010–2014	108,6	103,6	104,2	105,7

*Джерело: побудовано автором на основі [2–4]*

За даними табл. 1 спостерігається інтенсивне зростання обсягів іноземного інвестування – більше 10% щороку, аж до періоду глобальної економічної кризи 2007–2009 рр. При чому, зважаючи на відповідний ріст кількості ТНК в світі протягом 1960–2000 рр., в середньому 5–8% на рік, підтверджується важлива роль міжнародних корпорацій у даному процесі. Таким чином, у другій половині ХХ століття, завдяки розширенню діяльності ТНК через механізм прямого іноземного інвестування в світі спостерігалось активне зростання обсягів виробництва (ВВП) – на 6–10% на рік, що в свою чергу зумовило збільшення обсягів світової торгівлі в середньому на 8–9% щороку.

Слід зауважити, що на сьогоднішній день ця тенденція зберігається і темпи зростання прямих іноземних інвестицій значно випереджають темпи зростання світового виробництва та світового обсягу торгівлі. Звідси випливає, що у сучасному світовому господарстві іноземні інвестиції стають локомотивом з одного боку, економічного розвитку цивілізації, а з іншого боку фінансових дисбалансів, як зворотної сторони сучасної глобальної економіки.

У 1950 р. основними експортерами капіталу були розвинуті країни. Це пов'язано з розпадом колоніальної системи, розвитком

НТР, розгортанням процесів західноєвропейської інтеграції, лібералізацією зовнішньоекономічних відносин, а також діяльністю ТНК в площині іноземних інвестицій і розвитком міжнародних фінансових ринків. У наступні роки, ПІІ почали також надходити до країн, що розвиваються, які розгорнули широкомасштабні програми економічних перетворень у сфері залучення іноземних інвестицій.

Починаючи з 1960 року обсяги ПІІ стали швидко зростати. І хоча щодо такого зростання існують різні думки [5], в цілому вони вказують на очевидні причини. Внаслідок концентрації капіталу, почалося зниження рентабельності виробництва в розвинених країнах. Структурні зміни в їх економіках викликали відтік інвестицій в країни, що розвиваються, в яких були більш сприятливі умови для його прибуткового застосування.

З 1970-х рр. зростаючі потоки ПІІ між розвиненими країнами були тісно пов'язані з швидким розвитком виробництва, особливо в капіталомістких і високотехнологічних секторах економіки країн, що супроводжувалося стрімким зростанням доходів і їх конвергенцією. Ці потоки, в основному, склалися з вкладень великих компаній, які вже мали міцні зв'язки в експортній сфері. Для яких контроль над виробничими активами за кордоном забезпечував більш надійний спосіб отримання і збільшення ренти на ринках, які характеризувалися недосконалою конкуренцією.

У 1980-х роках відбулося майже чотирикратне зростання потоків прямих іноземних інвестицій. Саме в цей час, внаслідок змін в економічній політиці відносно іноземних інвестицій, на світові ринки капіталу активно виходять країни, що розвиваються. Основними інструментами залучення іноземних інвестицій у країни, що розвиваються стали скорочення податків, надання більшого захисту інвесторам і розширення системи стимулювання ПІІ. Однак, слід зазначити, що такі заходи були більшою мірою наслідком впливу ТНБ, країн-кредиторів, МВФ та Світового Банку, а тому не завжди сприяли економічному розвитку держав-реципієнтів капіталу [6].

Крім того, період 1970–1980 рр. характеризується різким підвищенням світових цін на нафту, а потім і на інші види сировини, що значно збільшило вартість експорту країн, що розвиваються (передусім країн-експортерів вуглеводнів), та імпорт розвинених країн – споживачів, що, у свою чергу, забезпечило мультиплікативний ефект на обсяги



світової торгівлі. Ці стрибки цін – «нафтові шоки» – були спровоковані більшою мірою політичними причинами, але завдяки цьому країни, що розвиваються отримали значний фінансовий поштовх до зростання. Водночас доповнювали й економічні чинники, передусім – інфляція у розвинених країнах внаслідок реалізації державних стратегій, що передбачали сприяння економічному зростанню через стимулювання попиту [7].

У результаті диспропорцій, що виникли, світовий експорт протягом 1970–1980 рр. за вартістю у поточних цінах зріс у 6,7 раза, а за фізичним обсягом лише в 1,7 раза. Експорт з країн, що розвиваються зріс у більш ніж 10 разів, а його фізичні обсяги у цінах 1980 р. зросли лише у 1,3 раза; імпорт – у 8,1 та 2,2 раза відповідно. В такий спосіб країни ОПЕК збільшили свої доходи від експорту у рекордні 17 раз [3]. Надприбутки від експорту енергоносіїв та сировини були головною передумовою виникнення та збільшення профіцитів платіжних балансів у країнах, що розвиваються, і розповсюдження явища фінансових дисбалансів у світовому господарстві які, в

свою чергу, сприяли розповсюдженню просторового фінансового дисбалансу (див. табл. 2).

Різниця в обсягах міжнародних інвестиційних потоків, а також накопичених прямих іноземних інвестицій між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються існували до останнього часу, при чому постіндустріальні країни залучали інвестицій у 4–6 раз більше за країни, що розвиваються. Раніше така перевага досягалася взаємними інвестиціями розвинених країн, але останнім часом ситуація докорінно змінилася і з 2007р. донорами капіталу все частіше стають країни, що розвиваються.

Внаслідок переміщення виробничих потужностей транснаціональних корпорацій до країн, що розвиваються, експорт товарів з цих країн бурхливо зростає, а отриманий дохід у формі прямих інвестицій повертався до країн-базування материнських компаній – США, Японії та країн ЄС. У табл. 3 представлені дві групи країн, які на сьогодні знаходяться на різних полюсах глобального дисбалансу іноземних інвестицій – група країн – донорів (експортерів) капіталу для

Таблиця 2

## Динаміка та географічна структура ПІІ у світі, 1970–2014 рр.

Роки	Накопичені ПІІ, млрд. дол. США			Вхідні потоки ПІІ				
	Світ	Країни, що розвиваються	Розвинені країни	Світовий обсяг, млрд дол. США	Країни, що розвиваються		Розвинені країни	
					обсяг, млрд дол. США	питома вага у світі, %	обсяг, млрд дол. США	питома вага у світі, %
1970	–	–	–	13,26	9,49	71,57	3,77	28,43
1975	–	–	–	26,40	16,86	63,86	9,54	36,14
1980	699,00	297,30	401,60	54,40	7,40	13,60	46,98	86,36
1985	987,60	373,90	613,70	55,84	14,07	25,20	41,70	74,68
1990	2 081,10	517,20	1562,30	204,90	34,61	16,89	170,21	83,07
1995	3 438,10	847,30	2 579,30	341,54	117,77	34,48	219,77	64,35
2000	7 450,00	1 735,50	5 653,70	1 363,22	232,22	17,03	1 125,23	82,54
2005	11 563,00	2 712,80	8 577,40	927,40	330,18	35,60	565,42	60,97
2006	14 300,40	3 355,00	10 550,40	1 344,58	202,73	15,08	1 111,54	82,67
2007	17 901,10	4 487,50	12 738,20	2 129,62	269,65	12,66	1 809,84	84,98
2008	15 451,30	4 214,30	10 812,70	1 693,97	275,17	16,24	1 359,59	80,26
2009	18 041,00	5 120,20	12 296,70	1 101,33	234,52	21,29	819,60	74,42
2010	19 906,70	6 256,10	12 890,90	1 328,22	579,89	43,66	673,22	50,69
2011	20 441,73	6 392,83	13 304,62	1 564,93	648,14	41,42	828,45	52,94
2012	22 073,18	7 261,54	13 974,64	1 403,12	639,02	45,54	678,96	48,39
2013	24 483,73	7 748,17	15 821,08	1 467,15	670,79	45,72	696,77	47,49
2014	24 626,46	8 310,06	15 591,44	1 228,28	681,39	55,47	498,78	40,61

Джерело: побудовано автором на основі [3]

решти світу і група країн – реципієнтів (імпортерів) капіталу [2, с. 3].

З позицій макроекономічної теорії такий глобальний фінансовий дисбаланс можна охарактеризувати як надлишок національних заощаджень в одній групі країн, який вкладається в країни іншої групи з нестачею національних заощаджень у порівнянні до потреби у внутрішніх інвестиціях. У цьому сенсі часто згадуваний в економічній літературі дисбаланс між розподілом по країнах світу заощаджень та інвестицій і глобальний фінансовий дисбаланс, на думку багатьох вчених, – тотожні поняття.

Основна причина сучасного глобального дисбалансу інвестиційних потоків між країнами світу полягає в стратегії інвестування країн, що розвиваються, які, будучи власниками надлишкових грошових ресурсів від продажу енергоносіїв і товарів широкого споживання, шукають без ризикові способи вкладення активів. При цьому в національних економіках можливості для надійного інвестування були відсутні, що спрямувало азіатських інвесторів на фондовий ринок США. Інакше стратегію інвестування країн, що розвиваються називають «парадоксом заощадження» за авторством Б. Бернанке.

Прірва між обсягами заощаджень та інвестиціями обумовлена особливостями фіскальної та грошово-кредитної політики США, що здійснюється урядом з 2000 р. Наприклад, облікова ставка ФРС коливається в діапазоні від 0 до 0,25%, що призводить до зростання обсягів споживання, завдяки дешевим кредитам, та, відповідно, знижує обсяги заощаджень, а значить і інвестицій, через низькі депозитні ставки. На противагу, азіатські економіки, що орієнтовані на експорт, в поєднанні із заходами валютно-курсової політики, спрямованими на підтримку експортного сектору, мають надлишок заощаджень, які місцеві фінансові ринки, будучи недостатньо розвиненими, не здатні поглинути та перерозподілити [9, с. 475].

Розмір глобального дисбалансу інвестицій та заощаджень, який вимірюється у вигляді відношення абсолютних величин профіцитів і дефіцитів поточних платіжних балансів двох груп країн у порівнянні до світового ВВП, а, напередодні сучасної фінансової кризи (2006 р.) оцінювався близько 2,3%. Однак під впливом кризових явищ скоротився споживчий та інвестиційний попит в розвинених країнах – реципієнтах капіталу. А у післякризовий період спостерігалось випереджаюче

Таблиця 3

#### Основні країни експортери та імпортери капіталу у світі, 2014 р.

Основні країни-експортери капіталу	Обсяг експорту капіталу, млрд. дол. США	Питома вага у світовому експорті капіталу, %	Основні країни-імпортери капіталу	Обсяг імпорту капіталу, млрд. дол. США	Питома вага у світовому імпорті капіталу, %
Німеччина	256,0	18,9	США	436,0	35,5
Китай	186,9	13,8	Великобританія	172,0	14
Саудівська Аравія	94,8	7,0	Бразилія	97,0	7,9
Нідерланди	79,9	5,9	Туреччина	49,1	4,0
Південна Корея	78,6	5,8	Австралія	41,8	3,4
Тайвань	56,9	4,2	Канада	41,8	3,4
Кувейт	54,2	4,0	Франція	31,9	2,6
Сінгапур	52,8	3,9	Інші	560,1	45,6
Росія	51,5	3,8	Усього	1 228,3	100
Катар	47,4	3,5			
Швейцарія	43,3	3,2			
ОАЕ	43,3	3,2			
Норвегія	37,9	2,8			
Інші	172,0	12,7			
Всього	1354,3	100			

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4; 8]

відновлення економіки і зростання внутрішнього попиту в країнах – донорах капіталу (порівняно з країнами – реципієнтами), що призвело до деякого зменшення розміру дисбалансу – до величини в 1,2–1,5% світового ВВП в 2014 р. [10, с. 141].

Змінюються не тільки напрям та динаміка, а й структура потоків інвестицій. Так, у 70-ті роки ХХ ст. домінуючою формою міжнародного інвестування були прямі інвестиції, а вже наприкінці століття спостерігався активний розвиток портфельного інвестування. Для прикладу, за період 1970–1990 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій до сімки провідних промислово розвинених країн зріс у 43 рази, портфельних – у 149 разів (див. табл. 4). А з 80-х років вивезення капіталу у формі портфельних інвестицій за своїми обсягами почало навіть перевищувати обсяги прямих інвестицій.

Як відзначають експерти МВФ, існує ризик, що дисбаланс потоків прямих та портфельних іноземних інвестицій знову збільшиться [10, с. 125]. Дійсно, фундаментальні фактори, що викликали новий виток розбалансування світового господарства (на початку ХХІ століття питома вага портфельних інвестицій знову зростає), пов'язані з устроєм світової фінансової та валютної системи, не зникли. Велика частина офіційних валютних резервів держав світу вкладається в фінансові активи (урядові цінні папери і банківські депозити) США, а також Великобританії, Канади та Австралії, тобто країн – основних реципієнтів капіталу. І поки зберігається довіра до доларів США, Канади, Австралії, фунта стерлінгів, такий вектор вкладень лише зростатиме.

Таким чином, накопичуючи валютні резерви в основному у доларах США та євро, абсолютна більшість країн світу фактично кредитує емітентів цих валют і дозволяють їм підтримувати високий рівень споживання, і, відповідно, нарощувати суверенні борги та створювати нові серйозні загрози стабільності розвитку світової економічної системи.

**Висновки з цього дослідження.** Підсумовуючи результати дослідження, слід зазначити, що глобальні фінансові дисбаланси досить по-різному проявляються у світовому господарстві як у просторі, так і за сферами міжнародних економічних відносин. Було доведено, що на сучасному етапі відбувається активізація розбалансування економічної системи, а також підтверджено, що фінансова та інвестиційна складові значною мірою визначають розриви у її функціонуванні.

На основі статистичних розрахунків, сьогодні можна виокремити наступні основні глобальні фінансові дисбаланси, які пов'язані з міжнародними інвестиційними потоками: «парадокс заощаджень та інвестицій», диспропорції між прямими та портфельними інвестиціями, асиметрія інвестиційних потоків між країнами світу, дефіцит сальдо поточних операцій розвинених країн та профіцит платіжного балансу країн, що розвиваються, а також випереджаючі темпи зростання обсягів міжнародних інвестиційних потоків порівняно зі світовим виробництвом та міжнародною торгівлею.

У зв'язку з диспропорціями у міжнародних потоках інвестицій, виникає стійка ситуація, в рамках якої одна група країн (країни, що розвиваються), які підтримують протягом

Таблиця 4

**Потоки прямих та портфельних інвестицій  
до семи провідних розвинених країн світу, 1970–2014 рр.**

Роки	Прямі		Портфельні		Всього, млрд дол. США
	Обсяг, млрд дол. США	Питома вага, %	Обсяг, млрд дол. США	Питома вага, %	
1970	14,0	73,7	5,0	26,3	19,0
1975	34,0	55,7	27,0	44,3	61,0
1980	83,0	57,6	61,0	42,4	144,0
1985	76,0	24,6	233,0	75,4	309,
1990	283,0	46,2	330,0	53,8	613,0
1995	369,0	32,6	764,0	67,4	1 133,0
2000	717,0	48,6	757,0	51,4	1 474,0
2005	818,9	48,3	877,6	51,7	1 696,4
2010	935,2	47,9	1 017,3	52,1	1 952,6
2014	1 068,1	47,5	1 179,4	52,5	2 247,5

*Джерело: побудовано автором на основі [3; 11]*

останніх десятиліть позитивне (активне) сальдо поточного платіжного балансу і має завдяки цьому надлишок фінансових ресурсів в іноземній валюті, інвестує іншу групу країн, які тривалий час підтримують негативне (пасивне) сальдо поточного платіжного балансу (розвинені країни).

Чимало країн, що розвиваються (в першу чергу КНР), раніше були лише споживачами інвестиційних коштів, проте, сьогодні накопичують величезні суми валютних резервів, які реінвестуються переважно в цінні папери (а не у реальне виробництво, як раніше). Головним чином глобальні потоки заощаджень спрямовуються до найбільшої і найбагатшої промислово розвиненої країни – Сполучених Штатів та їх державних облігацій. Перетікання капіталу з країн, що розвиваються, в розвинені країни не зумовлює підвищення надійності інвестицій, а, навпаки, має зворотний ефект – зниження їх надійності, що сприяє розповсюдженню кризових явищ.

Слід нагадати, що засобом підтримки і відтворення глобальних фінансових дисбалансів в сучасних умовах стали процеси кон-

вергенції національних фінансових ринків, стирання кордонів між ними, збільшення ролі і масштабів міжнародних інвестиційних операцій завдяки розвитку ТНК. Особливо яскраво простежується вплив цих процесів починаючи з 1990-х рр., коли обсяги глобальних фінансових дисбалансів значно зросли.

Отже, світова економіка представляє собою складну систему і характеризується небезпечними глобальними фінансовими дисбалансами, яка загрожує спричинити нові боргові кризи. Збереження існуючої конфігурації зумовлюватиме подальше накопичення суперечностей, в першу чергу між заощадженнями та інвестиціями, підірив фундаментально зумовлених чинників світового економічного розвитку, вирішення зазначених протиріч в украй радикальним шляхом. Вочевидь без реформи світового фінансового та валютного ринку неможливо ліквідувати існуючі глобальні фінансові дисбаланси світового господарства, що утворюються внаслідок міжнародного руху капіталу, і в такий спосіб остаточно подолати існуючу виснажливу фінансово-економічну кризу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Глобализация мирового хозяйства : [учеб. пособие] / под ред. М. Осьмовой, Г. Глуценко. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 389 с.
2. Global Financial Stability Report. April 2015. Statistical Appendix. – Washington, DC: International Monetary Fund / International Monetary Fund. Publications. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/01/pdf/statapp.pdf>.
3. United nations conference on trade and development : Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org>.
4. World Economic Outlook (WEO) // Rebalancing growth. International Monetary Fund. 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/index.htm>.
5. O'Hara Ph.A. Encyclopedia of political economy / O'Hara Ph.A. – Routledge, 1999. – Vol. 1. – 581 p.
6. Ляменков А. Критерии выделения формирующихся финансовых рынков в современной мировой экономике / А. Ляменков, Е. Ляменкова // Вопросы экономики и управления. – 2015. – № 2. – С. 42–44.
7. Бажан А. Глобальные дисбалансы: содержание и формы / под ред. А. Бажана. – М. : Ин-т Европы РАН, 2013. – Ч. 1. – 54 с.
8. Macroeconomic Imbalances Procedure [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/macroeconomic\\_imbalance\\_procedure/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/index_en.htm).
9. Перспективы развития мировой экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2014/02/pdf/text.pdf>.
10. Мозговий О. Методика економічної оцінки глобальних процесів / О. Мозговий, Л. Руденко-Сударєва, Д. Гуртов ; за ред. Л. Руденко-Сударєвої. – К. : Редакція, 2010. – 192 с.

УДК 339.7+339.9

## Сучасні проблеми інституціонального регулювання міжнародної фінансової системи

Кобылянська Л.М.

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу макроекономічного регулювання  
та міжнародних економічних відносин  
Академії фінансового управління

У статті досліджено необхідність еволюційних трансформацій світової фінансової системи з метою забезпечення її ефективної діяльності в контексті глобальних змін. Розглянуто проблеми формування дієвих наднаціональних регуляторів міжнародної фінансової системи, обґрунтовано потребу оптимізації інституціональної архітектури системи міжнародних фінансів.

**Ключові слова:** фінансова архітектура, світова фінансова система, регулювання, глобальні інституції, наднаціональні організації.

Кобылянская Л.Н. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

В статье исследована необходимость эволюционных трансформаций мировой финансовой системы с целью обеспечения ее эффективной деятельности в контексте глобальных изменений. Рассмотрены проблемы формирования действенных наднациональных регуляторов международной финансовой системы, обоснована потребность оптимизации институциональной архитектуры системы международных финансов.

**Ключевые слова:** финансовая архитектура, мировая финансовая система, регулирование, глобальные институты, наднациональные организации.

Kobylyanska L.M. THE CURRENT PROBLEMS OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL SYSTEM

In article the necessity of transformational evolution of the global financial system in order to ensure its effective activity in the context of global change is investigated. The problems of formation of effective supranational regulators of international financial system, directions of optimization of the institutional architecture of the international finance system were considered.

**Keywords:** financial architecture, world financial system, regulation, global institutions, supranational organizations.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Глобалізаційні процеси мають визначальний вплив на розвиток людства, водночас, провокуючи та поширюючи фінансові кризи. Стіжка тенденція повторення останніх та їх диверсифікація спонукають міжнародне співтовариство до перегляду ролі наднаціональних регулюючих організацій, подальшого розвитку інфраструктури та реформування механізмів регулювання системи міжнародних фінансів, орієнтованих на стабілізацію світового фінансового середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблематики формування та трансформаційних перетворень світової фінансової системи присвячено праці зарубіжних науковців: І. Валерстайна, П. Кругмана, Р. Манделла, Дж. Маршалла, Дж. Сороса, Дж. Стігліца, Ст. Фішера. Окремі аспекти функціонування світового фінансо-

вого середовища розкриті у роботах сучасних українських дослідників: О. Білоруса, В. Будкіна, О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Геєця, Д. Лук'яненка, О.В. Плотнікова, О. Рогача, А. Румянцева, О. Сльозко, А. Філіпенка, В. Чужикова, О. Шниркова.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основним завданням даної публікації є ідентифікація проблем, що негативно впливають на діяльність глобальної системи регулювання та контролю міжнародних фінансів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток національних економік окремих країн і світового господарства демонструє безперервні динамічні зміни. Йдеться не лише про кількісні показники, але й якісний розвиток. Якісні зміни обумовлюють бурхливу інтернаціоналізацію виробничих процесів, посилення глобальної взаємозалежності

країн, збільшення питомої ваги інноваційної складової, значне зростання обсягів міжнародної торгівлі, кількості та обсягів фінансових потоків.

Водночас, досягнення глобалізації локалізуються у невеликому колі країн-лідерів, світова економічна система стає дедалі більш асиметричною та поляризованою на користь держав, захищених технологічно та фінансово, спричиняючи стратифікацію і суттєво відмежовуючи лідерів від слаборозвинених країн. 20% найбагатших країн світу отримують 80% світового багатства, при цьому 1/5 частина людства намагається вижити на 2% всесвітнього доходу. За даними ООН, 800 мільйонів людей у світі продовжують жити в умовах крайньої бідності та потерпають від голоду [1], у країнах, що розвиваються, 840 млн робітників та їхніх сімей існують менш, ніж на 2 дол. США на день [2].

Глобалізація нівелює економічний суверенітет і потенціал національного макроекономічного регулювання, при цьому не забезпечуючи функціонування наднаціональних регулюючих систем. У результаті відбувається значне збільшення масштабів та посилення впливу світового фінансового ринку за відсутності належних системних елементів інституціонального регулювання. Згідно справедливого твердження Дж. Стігліца, існуюча система регулювання та контролю світових фінансів посилює існуючі економічні кризи і викликає нові. Така система дестабілізувала курси обміну валют, вивела з рівноваги систему платежів, приречла цілі країни на борги і рецесії, зруйнувала громадський сектор і позбавила десятки мільйонів людей доходів і робочих місць [3].

Вказані негативні тенденції спонукають світову спільноту до перегляду ролі наднаціональних організацій, необхідності створення нових інституцій та реформування механізмів міжнародного регулювання глобальної фінансової сфери.

Провідним форумом міжнародного співробітництва з найбільш важливих аспектів міжнародних економічних та фінансових відносин залишається "Група двадцяти" (G-20). Основними стратегічними цілями, що поставили перед інституцією, є координація політики між країнами-членами з метою досягнення глобальної економічної стабільності та стійкого зростання; удосконалення фінансового регулювання для зниження ризиків та запобігання майбутнім фінансовим кризам; модернізація міжнародної фінансової архітектури.

Рішення про створення Форуму фінансової стабільності (Financial Stability Forum), поява якого обумовлена кризою 1997-98 рр., було прийнято у Вашингтоні у вересні 1999 р. У рамках діяльності неформальної організації відбувалися щорічні зустрічі міністрів фінансів країн та керівників банківських структур.

Активізація діяльності «Групи двадцяти» сталася у розпал чергової глобальної фінансово-економічної кризи, результатом якої став перший саміт на рівні глав держав і урядів у Вашингтоні в 2008 р., де було виявлено та проаналізовано причини останньої світової кризи. У 2009 р. Форум фінансової стабільності з метою реалізації реформ у сфері регулювання світової фінансової системи було переформатовано в організацію зі значно розширеними повноваженнями у сфері фінансового нагляду та контролю – Раду з фінансової стабільності (Financial Stability Board – FSB).

У форматі Ради з фінансової стабільності (РФС) поєднується діяльність як державних посадових осіб, так і представників найбільших міжнародних фінансових центрів та глобальних міжнародних організацій, експертних комісій центральних банків. Нині до складу Ради входять представники регуляторних органів влади 24 країн з найбільш розвиненими економіками, що виробляють 90% світового ВВП та представляють 80% світової торгівлі, таких як Аргентина, Австралія, Бразилія, Гонконг, Індія, Індонезія, Іспанія, Італія, Канада, Китай, Мексика, Нідерланди, Німеччина, ПАР, Республіка Корея, Росія, Саудівська Аравія, Сінгапур, Сполучене Королівство Великої Британії, США, Туреччина, Франція, Швейцарія, Японія. Активними учасниками Ради є й такі глобальні інституції як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків, Європейський центральний банк, Організація економічного співробітництва та розвитку.

Сприятливими передумовами ефективної діяльності "Групи двадцяти" є те, що її діяльність спрямована на реалізацію практичних питань стабілізації світової економіки та їх подальшу реалізацію в оптимальному форматі. У рамках «Групи двадцяти» представлена значна кількість країн, що розвиваються, та мають значний вплив на міжнародну економічну і фінансову системи у сучасних умовах. Робота форуму може стати цілком ефективною завдяки готовності лідерів до вжиття більш дієвих конструктивних заходів і кооперації з іншими об'єднаннями, у тому числі регіональними.

Водночас з боку світової спільноти нерідко піддаються жорсткій критиці власне статус, а також принципи роботи цієї неформальної інституції, існує проблема легітимізації діяльності «Двадцятки» в міжнародному співтоваристві. До основних деструктивних чинників функціонування організації можна віднести [4; 5; 6]:

- принципово непридатний формат для вироблення значущих рішень, ініціатива лідерства у плані прийняття рішень на самітах належить країнам ЄС і США, що не схильні переглядати сформовану систему домінування фінансових інтересів і виправляти системні збої, оскільки досягнення консенсусу при малій кількості країн-учасниць, зокрема, оптимізація діяльності, набагато простіша у форматі “Групи семи” чи двосторонніх угод;

- відсутність єдиної концептуальної платформи для країн, що розвиваються, ігнорування інтересів і приділення неналежної уваги до пропозицій останніх щодо трансформацій фінансової архітектури посткризового світу при ігноруванні потреб бідних країн;

- брак необхідних організаційних інструментів, що гарантують практичне вирішення нагальних питань ефективного впливу на регулювання світової фінансової системи, а також дієвих механізмів співпраці з міжнародними організаціями (зокрема, МВФ, Світовим банком) та впливовими державами, що не входять до складу “Групи двадцяти”;

- делегування рішень раніше створеним інституціям (тому ж МВФ), що довели свою неефективність у кризовий період при відсутності контролю за їх виконанням;

- неоднорідність складу “Групи двадцяти” куди входять автократичні уряди з різними уявленнями про роль держави в економіці, законність, права власності, прозорість, свободу слова, через що має місце відсутність внутрішнього політичного консенсусу та фінансів для реалізації ряду міжнародних програм, натомість у форматі “Групи семи” до пріоритетів належать демократичні перетворення та соціальна справедливість;

- відсутність рушійної сили – країни-лідера чи групи країн, що взяли б на себе відповідальність за лідерство як на глобальному, так і на регіональному рівнях.

Між країнами “Двадцятки” все ще відсутній консенсус у вирішенні значних розбіжностей з урегулювання питань торгівлі, фінансової стабільності, податково-бюджетної політики та контролю діяльності фінансових установ, реформування міжнародної валютної сис-

теми на основі гнучких обмінних курсів, міжнародної кредитно-грошової системи, енергетичної, продовольчої та глобальної безпеки.

Існує й точка зору щодо необхідності демонтажу “Групи двадцяти” та її заміщення на новий інститут глобального економічного управління – Глобальну економічну раду (Global Economic Council), що здійснювала б нагляд за діяльністю МВФ, Групою Світового банку та іншими спеціалізованими соціально-економічними установами [7, с. 40]. Однак, у кризовий період створення нової інституції було недоцільним. Таким чином, все ще триває етап формування довіри у світі та власне у форматі цієї інституції, тоді як ліквідація організації в умовах економічної нестабільності може призвести до появи нових ризиків.

Нині Рада з фінансової стабільності (РФС) виконує роль координатора взаємодії національних фінансових регуляторів та міжнародних фінансових організацій (МФО) при розробленні рекомендацій, що виносяться на обговорення під час зустрічей очільників держав та урядів, керівників центральних банків учасників “Групи двадцяти”. РФС залишається основною координуючою інституцією у процесі регулювання діяльності національних органів з розробниками стандартів, зокрема, з Комітетом з глобальної фінансової системи (CGFS), Комітетом з платіжних і розрахункових систем (CPSS), Базельським комітетом з банківського нагляду (BCBS), Міжнародною організацією регуляторів ринків цінних паперів (IOSCO), Міжнародною асоціацією органів страхового нагляду (IAIS), Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB), Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAC).

Організацією визначено набір розроблених глобальними нормотворчими та законодавчими інституціями основних стандартів для ефективної діяльності фінансових систем, що включає широкий спектр макроекономічного та фінансового регулювання, відкритість даних, нагляд за інституційною та ринковою інфраструктурами. Перелік основних стандартів (див. табл. 1) відповідає наступним критеріям:

- актуальність і важливість для стабільної, надійної, добре функціонуючої фінансової системи (зважаючи на досвід нещодавніх фінансових криз);

- універсальність у застосуванні, охоплення сфер, які важливі майже в усіх юрисдикціях;

- гнучкість у процесі впровадження, зважаючи на відмінності економічної ситуації у кожній з країн.

Кожна з організацій-розробників світових стандартів забезпечує прозорість фінансової інформації шляхом підвищення її універсальності та якості, зменшує інформаційний розрив

між інвесторами та реципієнтами, що дозволяє інвесторам та іншим учасникам фінансових ринків приймати обґрунтовані економічні рішення. Інституції створюють глобальну нор-

Таблиця 1

**Ключові міжнародні стандарти, що визначені РФС**

<b>Сфера</b>	<b>Стандарт</b>	<b>Орган, що видав ліцензію</b>
<b>Макроекономічна політика і прозорість даних</b>		
Прозорість грошово-кредитної та фінансової політики	Кодекс належної практики по забезпеченню прозорості у грошово-кредитній і фінансовій політиці	МВФ (International Monetary Fund – IMF)
Прозорість фіскальної політики	Кодекс належної практики з фінансової прозорості	МВФ (International Monetary Fund – IMF)
Поширення даних	Спеціальний стандарт поширення даних / Загальна система поширення даних	МВФ (International Monetary Fund – IMF)
<b>Фінансове регулювання і нагляд</b>		
Банківський нагляд	Основоположні принципи ефективного банківського нагляду	Базельський Комітет з питань банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision – BCBS)
Регулювання ринку цінних паперів	Цілі регулювання та принципи регулювання цінних паперів	Міжнародна організація комісій з цінних паперів (International Organization of Securities Commissions – IOSCO)
Страховий нагляд	Ключові принципи страхової діяльності	Міжнародна асоціація органів страхового нагляду (International Association of Insurance Supervisors – IAIS)
<b>Інституціональна і ринкова інфраструктура</b>		
Банкрутство і страхування депозитів	Основні принципи для ефективних систем страхування депозитів	Міжнародна Асоціація страховиків депозитів (International Association of Deposit Insurers – IADI)
Неплатоспроможність	Принципи і керівництво ефективними системами управління ризиком неплатоспроможності та захист прав кредиторів	Світовий Банк (World Bank)
Корпоративне управління	Принципи корпоративного управління	Організація економічного співробітництва і розвитку (Organization for Economic Cooperation and Development – OECD)
Бухгалтерський облік і аудит	Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS) Міжнародні стандарти аудиту (ISA)	Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (International Accounting Standards Board – IASB); Комітет з міжнародних стандартів аудиту і підтвердження достовірності інформації (International Auditing and Assurance Standards Board – IAASB)
Оплата, кліринг та розрахунки	Принципи інфраструктури фінансового ринку	Комітет з платіжної та ринкової інфраструктури (Committee on Payments and Market Infrastructures – CPMI); Міжнародна організація комісій з цінних паперів (International Organization of Securities Commissions – IOSCO)
Цілісність ринку	Рекомендації ФАТФ по боротьбі з відмиванням грошей і фінансуванню та розповсюдженням тероризму	Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей ФАТФ (Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF)



мативно-правову базу та залучають до цього процесу країни, сприяючи імплементації міжнародних стандартів національними органами нагляду, вдосконалюючи діяльність національних регулюючих, наглядових установ шляхом проведення форумів, консультацій, забезпечуючи високоякісну технічну допомогу та професійну підготовку кадрів.

Від наднаціональних інституцій, до яких входять країни з потужними економіками і масштабними фінансовими ринками, очікується вирішення глобальних завдань фінансового регулювання та нагляду на наднаціональному рівні. Водночас, проблеми зростаючої волатильності потоків капіталу та кількості фінансових інструментів і операцій на фінансових ринках, регулювання й прозорості ринку похідних фінансових інструментів, значні обсяги дефіциту/профіциту державних боргів окремих країн, збільшення чисельності офшорних фінансових центрів та інвестиційних інститутів, поглиблення конфліктів інтересів в процесі імплементації юрисдикціями наднаціонального законодавства все ще залишаються невирішеними. В цьому сенсі, однією з головних перешкод є невідповідність процесів глобального регулювання національним інтересам окремих держав та регіональних угруповань.

Міжнародними фінансовими організаціями розроблено стандарти, що об'єднують кращу практику функціонування міжнародної фінансової системи та мають можливість забезпечити консолідацію в процесі реформування інституційних механізмів глобального управління світовою фінансовою архітектурою. Однак, співпраця на глобальному рівні ще не стала всеохоплюючою парадигмою для більшості держав, існують розбіжності національного формату з питань політичних цінностей, економічних потреб, стандартів життя, що вимагають узгодження інтересів окремих країн та ускладнюють пошук компромісних рішень. Зокрема, існують значні відмінності фінансових та економічних систем США та країн Європи, такі економічні лідери як США, Китай чи Німеччина не готові брати на себе зобов'язання і відповідальність за вирішення глобальних проблем. Водночас, без взаємодії з глобальними регулюючими організаціями національні фінансові системи не спроможні співпрацювати у новому форматі міжнародного співробітництва, тоді як формування нової структури наднаціональних інтересів, нових стандартів і правил не виключає дотримання національних інтересів.

Остання фінансова криза детермінувала різке обмеження сфери регуляторного впливу на національному рівні у країнах ЄС – внаслідок зміни пріоритетів щодо рішень глобальних та новостворених європейських регуляторів. Розбудова наднаціональної структури нагляду за фінансовими інституціями Європейського Союзу посприяла створенню інституції макропруденційного нагляду – Європейської ради з аналізу системних ризиків (European Systemic Risk Board – ESRB) для забезпечення стабільності фінансової системи ЄС та своєчасного виявлення й мінімізації системних ризиків, що призводить до фінансових криз. Наступним кроком було реформування у сфері мікропруденційного нагляду та створення трьох загальноєвропейських інституцій: Європейської банківської організації (European Banking Authority – EBA), Європейської організації страхування й пенсійного забезпечення (European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA) та Європейської організації з цінних паперів і ринків (European Securities and Markets Authority – ESMA).

Наразі відбувається впровадження міжнародних стандартів, втілення рішень глобальної інституції “Групи двадцяти” щодо зміцнення стабільності банківської системи – Угоди Базель III. Водночас, держави Європейського Союзу закладають нові підвалини фінансового регулювання, що ґрунтуються на розробці та реалізації єдиної фінансової політики країн-учасниць завдяки впровадженню Директиви ЄС щодо доступу до діяльності кредитних організацій і пруденційного нагляду за діяльністю кредитних організацій та інвестиційних компаній (CRD-IV) [8] та Регламенту щодо пруденційних вимог для кредитних установ та інвестиційних фірм (CRR-IV) [9], а також Директиви про ринки фінансових інструментів (MIFID II) [10], Регламенту щодо ринків фінансових інструментів (MiFIR) [11]. З метою удосконалення функціонування фінансового сектора модернізовано європейську фінансову архітектуру, проте, з огляду на такі неузгоджені питання, як складнощі імплементації міжнародної збірки нормативів і стандартів, упровадження спільної фіскальної політики, створення Банківського Союзу, очевидно, що новостворена структура не лишатиметься сталою, а потребуватиме подальших інституціональних змін залежно від ефективності виконання покладених на неї функцій та появи нових ризиків забезпечення фінансової стабільності. У форматі

Європейського Союзу все ще триває пошук оптимальних шляхів регулювання європейської фінансової системи в контексті сучасних глобальних викликів.

**Висновки з цього дослідження.** Стрімкий розвиток глобалізаційних процесів обумовлює поглиблення процесів фінансової глобалізації і взаємозалежність фінансових ринків, створення глобальної мережі фінансових інститутів, поширення інноваційних інструментів та технологій. Водночас, значно зростає можливість виникнення періодичних фінансових криз та періодів зatoryжної рецесії зі значними соціальними наслідками у поєднанні з неефективним втручанням міжнародних організацій та неспроможністю протидії кризовим явищам, посилюючи розрив між рівнем життя найбагатших та найбідніших країн. На початку нового тисячоліття у світі з'явилися нові потужні глобальні та регіональні гравці, однак, система глобального управління виявилася неготовою до таких змін, регулювання глобальних асиметрій відбувалось у вузько спеціалізованому і розрізненому контексті, про що переконливо свідчать дві останні фінансові кризи. Нові проблеми вимагають перегляду ролі міжнародних фінансових інституцій та їх суттєвої координації діяльності, а також істотного реформування системи міжнародних фінансів.

Удосконалення роботи МФО передбачає широкий спектр напрямів діяльності

на сучасному рівні розвитку міжнародних фінансів. Початковим етапом реформування системи глобального управління було розширення «Великої вісімки» до формату «Великої двадцятки» як визнання існування багатопольярної моделі світу, в якому економічний вплив нових глобальних гравців стає дедалі вагомим. Ще одним важливим кроком стало створення координаційного органу з повноваженнями глобального нагляду – Ради з фінансової стабільності.

Наступним етапом трансформаційних перетворень є модернізація діяльності значної кількості фінансових інституцій та створення нових фінансових організацій з наданням розширених повноважень регулювання системи міжнародних фінансів. З метою оптимізації інституціонального регулювання функціонуєчої світової фінансової системи значні повноваження делеговано вже існуючим міжнародним фінансовим організаціям, зокрема, МВФ, Групі Світового банку. Вихід вбачається у створенні альтернативних міжнародних фінансових інститутів нового зразка, зокрема, створення країнами БРІКС Азійського банку інфраструктурних інвестицій (АБІІ), Нового банку розвитку (НБР). Перспективним напрямком досліджень залишається сфера діяльності регіональних регулюючих організацій та новостворених глобальних фінансових інституцій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Організація Об'єднаних Націй в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://un.org.ua/ua/information-centre/news/2000>.
2. Міжнародним фінансовим установам необхідно перейти від риторики до дій, спрямованих на захист зайнятості та боротьбу з нерівністю : Заява Глобальних профспілок до весняної наради МВФ і Світового банку (11-13 квітня 2014 року, Вашингтон) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ituc-csi.org/IMG/pdf/statement\\_ifi\\_ua.pdf](http://ituc-csi.org/IMG/pdf/statement_ifi_ua.pdf).
3. Monbiot G. Keynes is innocent: the toxic spawn of Bretton Woods was no plan of his The economist's dream was blocked for an IMF serving the rich / G. Monbiot // Article history. – The Guardian, – 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://guardian.co.uk/commentisfree/2008/nov/18/lord-keynes-international-monetary-fund>.
4. Институт посткризисного мира // Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность решений : международное исследование [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://postcrisisworld.org/files/bookpravka.pdf>.
5. Рубини Н. Наш мир «Большого нуля» / Н. Рубини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://project-syndicate.org/commentary/our-g-zero-world/russian>.
6. Гудлиф Г. «Группа двадцати» после саммита в Лос-Кабосе: иллюзии глобального экономического управления / Г. Гудлиф, Ст. Сберро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iorj.hse.ru/data/2013/10/11/1281323189/32-45.pdf>.
7. Реформирование мировой финансовой системы: повестка дня для большой двадцятки / [В. Архипова, И. Богатова, О. Комолов и др. ] ; под ред. М. Столбова. – М. : Институт экономики РАН, 2013. – 50 с.
8. Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending

Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC Text with EEA relevance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013L0036>.

9. Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No 648/2012 Text with EEA relevance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013R0575>.

10. Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Directive 2002/92/EC and Directive 2011/61/EU Text with EEA relevance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0065>.

11. Regulation (EU) No 600/2014 of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Regulation (EU) No 648/2012 Text with EEA relevance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014R0600>.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.2

### Формування методології дослідження господарського механізму розвитку сільських територій у системі економічної безпеки держави

**Бойко В.В.**

кандидат економічних наук, доцент, докторант,  
Регіональний філіал

Національного інституту стратегічних досліджень у місті Львові

*Публікація містить результати досліджень,  
проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф-63  
Державного фонду фундаментальних досліджень*

У статті визначено концептуальні засади формування методології дослідження господарського механізму розвитку сільських територій в системі економічної безпеки держави. Обґрунтовано доцільність дослідження економічної безпеки розвитку сільських територій через призму наявності безпечних умов. Проведено компаративну характеристику наявних методологічних підходів до оцінювання економічної безпеки. Запропоновано послідовність формування методології дослідження в межах таких етапів: розробка й підготовка проекту, діагностика, формалізація та постановка.

**Ключові слова:** методологія, розвиток, господарський механізм, сільські території, система економічної безпеки держави.

Бойко В.В. ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье определены концептуальные основы формирования методологии исследования хозяйственного механизма развития сельских территорий в системе экономической безопасности государства. Обоснована целесообразность исследования экономической безопасности развития сельских территорий через призму наличия безопасных условий. Проведено корпоративную характеристику существующих методологических подходов к оценке экономической безопасности. Предложена последовательность формирования методологии исследования в рамках следующих этапов: разработка и подготовка проекта, диагностика, формализация и постановка.

**Ключевые слова:** методология, развитие, хозяйственный механизм, сельские территории, система экономической безопасности государства.

Boiko V.V. FORMATION OF THE RESEARCH METHODOLOGY OF THE ECONOMIC MECHANISM OF RURAL AREAS DEVELOPMENT IN THE STATE ECONOMIC SECURITY SYSTEM

The article defines the conceptual basis of the formation of the research methodology of the economic mechanism of rural areas development in the state economic security system. The author substantiates the expediency of the economic security studies of rural development from the perspective of the availability of a safe environment. The author provided a comparative characteristic of existing methodological approaches to the assessment of economic security. The article proposes a sequence of research methodology formation throughout the following stages: design and preparation, diagnostic, formalizing and formulation.

**Keywords:** methodology, development, economic mechanism, rural areas, state economic security system.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Побудова адекватного методологічного апарату є складним процесом, що передбачає необхідність диверсифікації джерел формування інформаційної бази, застосування комплексного інструментарію його

апробації та верифікації ресурсної спроможності. Формалізація методології наукового дослідження визначається особливістю типології сприйняття дійсності, що диференціюється в межах об'єктивної та суб'єктивної сторін. Фундаментальними основами першої

є наукові закони, загальноприйняті стандарти та правила, усталені норми, синергічне поєднання яких дозволяє синтезувати діагностичний апарат опрацювання масиву інформаційних потоків, їх систематизації, виявлення закономірностей та сформованих тенденцій, формулювання висновків і проектування ефективних управлінських рішень. Друга сторона сприйняття дійсності визначається специфікою мислення, наявними знаннями, вміннями, навичками, а також типом емоційного світогляду суб'єкта. Об'єктивна сторона формує ресурсний потенціал методології, тоді як суб'єктивна – забезпечує адаптацію та приведення його у відповідність до специфіки наукового дослідження.

Формування методології дослідження потребує визначення концептуальних засад позиціонування господарського механізму розвитку сільських територій в системі економічної безпеки держави. Їх можна структурувати за допомогою таких підходів:

1) невід'ємний складовий елемент формування організаційної підтримки системи економічної безпеки, що повинен забезпечувати узгодження стимулів різних соціальних груп населення, справедливий розподіл суспільних благ між ними та захист їх стратегічних інтересів;

2) джерело формування ресурсної бази для забезпечення продовольчої безпеки держави в умовах загострення проблеми дефіциту якісного продовольства на світових аграрних ринках;

3) інструмент диверсифікації ризиків економічної безпеки в просторово-регіональному вимірі, що активізує мережеві зв'язки між різними ієрархічними рівнями.

Комплексний багатоаспектний характер взаємозв'язків між розвитком сільських територій та рівнем економічної безпеки держави потребує розробки адекватних методологічних положень щодо їх дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню проблемних аспектів формування методології дослідження, зокрема, у сфері розвитку сільських територій та економічної безпеки, присвячені наукові праці таких учених, як М. Барановський, В. Залізко, М. Клименко, В. Феценко, Н. Вознюк, А. Ключник, І. Куліш, А. Максименко, В. Чемерис, Д. Міщенко, Б. Пасхавер, Ю. Погорелов, М. Поленкова, Н. Юрків, В. Юрчишин та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість досліджень цієї проблематики, нау-

ковцями ще недостатньо уваги приділено опрацюванню методологічних підходів до дослідження наявних взаємозалежностей та взаємозв'язків між розвитком сільських територій та економічною безпекою держави.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є формалізація методологічних підходів до дослідження господарського механізму розвитку сільських територій у системі економічної безпеки держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під методологією (від грец. *metholes* – «пізнання» та *logos* – «вчення») розуміють концептуальний виклад мети, змісту та методів дослідження, формалізація яких забезпечує отримання максимально об'єктивної, точної та систематизованої інформації про природу проблем, процесів та явищ. Сутність методологічного апарату дослідження характеризується специфічним розумінням методології як учення про структуру, логіку, організацію, методи, засоби та форми наукового пізнання [1, с. 42]. Проектування методологічного апарату обмежено параметрами людської уяви, що структурована в межах таких типів:

1) логічна (базується на усталених імперативах, оперування якими забезпечує формування кінцевих аргументованих умовиводів);

2) критична (передбачає моделювання конфліктного сценарію розвитку подій та врахування діаметрально-протилежних думок стосовно проблеми, в результаті чого формується істина);

3) творча (на гіпотетичному рівні формує принципово нові ідеї та погляди на проблему, вірогідність яких потребує адекватної перевірки на практиці).

Творча уява є визначальною на процес формалізації методології наукових досліджень, для яких притаманною є інноваційна компонента, оскільки забезпечення останньої вимагає використання принципово нетипового мислення та нестандартних підходів у процесі пізнання дійсності.

Взаємозв'язки між економічними процесами та явищами є диференційованими за своєю силою, природою та спрямованістю, що ускладнює розробку адекватного методологічного інструментарію наукового дослідження. Тому доцільним є визначення характеру взаємозалежності між розвитком сільських територій та рівнем економічної безпеки держави, що дозволить сформулювати концептуальні засади фундаментального підходу до оцінювання кількісних та якісних параметрів безпеки

процесів. Міцність взаємозв'язків господарського механізму розвитку сільських територій та системи економічної безпеки держави залежить від рівня узгодженості та відповідності його функціональних елементів стратегічним пріоритетам просторово-регіонального та галузево-секторального вимірів. Змістовно-функціональна роль господарського механізму в процесі забезпечення економічної безпеки полягає у формуванні безпечних умов розвитку сільських територій на засадах збалансованого поєднання інструментів раціонального природокористування, підвищення ефективності господарювання, розробки превентивних механізмів протидії загрозам і захисту інтересів сільського населення. Зважаючи на це, фундаментальним базисом формалізації методологічного апарату дослідження є спрямованість на оцінювання економічної безпеки розвитку сільських територій.

Синтез понять «економічна безпека» та «розвиток» потребує обґрунтування їх зумовленості та взаємодії. Так, Ю. Погорелов визначає «розвиток» як детерміновану категорію, кількісні параметри якої визначаються різницею між двома дискретними станами соціально-економічної системи, останній з яких є наслідком розвитку як процесу. Змістовне наповнення прояву розвитку розуміється як сукупність елементів, що формують сутність такого прояву, а функціональне, у свою чергу, – як його роль в інших проявах розвитку. Змістовно-функціональне наповнення проявів розвитку визначається як:

1) процес – сукупність змін соціально-економічної системи, внаслідок взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища, що зумовлює суттєве покращення стану та функціональних характеристик останньої;

2) результат – суттєва різниця між станом соціально-економічної системи в часовому вимірі, що виникла через синергію сукупності якісних змін, які приводять до покращення кінцевих результатів функціонування системи та формалізації передумов для реалізації структурних зрушень і перетворень у перспективі;

3) іманентна властивість – здатність соціально-економічної системи, що зумовлена її внутрішніми якісними властивостями, ресурсним потенціалом і сукупністю взаємодії складових підсистем, провадити позитивні зміни щодо підвищення контрольованості ресурсів, покращення параметрів функціонування системи та набуття нових можливостей.

Таким чином, розвиток як процес і розвиток зумовлюють одне одного в ланцюгу позитив-

них змін, тобто розвиток як процес є причиною основою визнання розвитку як результату [2, с. 73–77].

Позиціонування економічної безпеки розвитку сільських територій через призму умови, що дає змогу сформулювати базові засади для вирівнювання диспропорцій просторово-регіонального розвитку, збільшення ресурсного потенціалу держави, захисту інтересів сільського населення та забезпечення підтримки процесів розширеного відтворення є найбільш раціональним підходом до оцінювання ефективності процесів щодо безпеки, з огляду на специфіку ієрархічних взаємозв'язків між господарським механізмом розвитку сільських територій та системою економічної безпеки держави. Змістовно-функціональний прояв економічної безпеки розвитку сільських територій як сукупності умов не має ризиків наповнення її статичним характером, а навпаки, є вихідною точкою ініціювання проведення якісних структурних змін, а отже, гарантування динамізму соціально-економічних процесів на сільських територіях.

Доцільність наповнення онтологічного змісту економічної безпеки розвитку сільських територій як умови обґрунтовується такими перевагами, як:

1) забезпечення однозначного підходу та уникнення концептуальних суперечностей у формуванні системи індикаторів оцінювання процесів щодо безпеки на сільських територіях;

2) поєднання процесних і результативних змістовно-функціональних аспектів розвитку сільських територій шляхом покращення їх взаємозалежності на основі чіткої структуризації граничнодопустимих меж параметрів економічного середовища;

3) узгодження між собою управлінських аспектів економічної безпеки на різних ієрархічних рівнях з урахуванням диференціації специфіки розвитку таких процесів на сільських та урбанізованих територіях;

4) формування уніфікованого кількісного виміру процесів щодо безпеки та їх компаративної діагностики за різні періоди з метою встановлення усталених тенденцій та критичних змін;

5) проектування чітких вимог до формування безпечного економічного середовища з урахуванням результатів типологізації загроз функціонуванню господарському механізму розвитку сільських територій у межах структурно-функціонального аспекту.

Особливість економічної безпеки розвитку сільських територій полягає в її двовимірній

взаємозалежності (регіональній та галузевій) з економічною безпекою держави через проміжні ієрархічні рівні системи її забезпечення. У зв'язку з цим, методологія дослідження повинна враховувати регіонально-галузеву специфіку забезпечення економічної безпеки розвитку сільських територій. Тому доцільним є проектування методологічного апарату оцінювання економічної безпеки в межах параметрів таких двох стратегічних векторів:

1) спрямований на забезпечення надання кількісних характеристик безпековим умовам функціонування господарського механізму, що виражається у формі інтегрального показника економічної безпеки розвитку сільських територій, який, у свою чергу, агрегується з наперед сформованої адаптованої системи індикаторів оцінювання економічної безпеки;

2) спрямований на дослідження сформованих взаємозв'язків і тенденцій між економічною безпекою розвитку сільських територій та економічною безпекою держави через призму використання секторально-галузевих аспектів забезпечення продовольчої безпеки.

Поєднання цих двох підходів у процесі дослідження дасть змогу забезпечити його комплексний характер і сформуванню об'єктивні передумови для розробки ефективних організаційно-економічних механізмів управління процесами щодо безпеки на різних ієрархічних рівнях. У цілому процес формалізації методології дослідження вимагає дотримання певної етапності, що наведена на рис. 1.

Слід зазначити, що наявні методологічні положення з оцінювання розвитку сільських територій головним чином сконцентровані на організації дослідження через призму збалансованості розвитку економічної, соціальної та екологічної сфер [3], ефективності функціонування АПК [4], діагностики ресурсного потенціалу [5], інфраструктурного забезпечення сільських територій [6], дотримання галузевого підходу аналізування розвитку сільського, лісового та рибного господарства [7]. Натомість безпековий аспект врахований виключно в контексті розробки методологічного оцінювання продовольчої безпеки [8; 9], що апіорі унеможливує врахування інших функціональних складових економічної безпеки держави та цілком нівелює діагностику соціально-гуманітарного блоку. Це суттєво ускладнює процеси ідентифікації функціональних складових частин економічної безпеки розвитку сільських територій, формування системи індикаторів оцінювання

їх рівня та формалізації сукупності цільових методів наукового пізнання.

У цілому в межах інструментарію методології наукового пізнання економічної безпеки можна виділити функціональний, індикаторний та інтегральний підходи, що можуть бути використані в процесі оцінювання економічної безпеки розвитку сільських територій (див. табл. 1).

Забезпечення системного підходу дослідження сільських територій формує методологічну базу подальших досліджень, оскільки він дає можливість діагностувати економічні процеси на сільських територіях як єдину цілісність з усією різноманітністю взаємопов'язаних підсистем (соціальних, екологічних, фінансових тощо), ефективність функціонування якої спрямована на кінцеву мету – підвищення добробуту населення як стратегічного національного інтересу. Усе це створює зворотній взаємозв'язок удосконалення системи господарювання на засадах приватної власності, ефективного використання переваг кооперативного руху, оренди та кредитування, забезпечення стабільного функціонування продовольчого ринку. У контексті дотримання системного підходу В. Залізко виділяє поняття «економічна безпека сільських територій» – наявність комплексу умов та факторів, матеріальних або нематеріальних, за яких можливий сталий соціально-економічний розвиток цих територій, а економічна система при цьому здатна ефективно уникати або вирішувати різні конфлікти та ефективно протистояти можливим внутрішнім або зовнішнім загрозам. При цьому методологічний аспект дослідження економічної безпеки сільських територій полягає в побудові інструментарію оцінювання ефективності соціо-еколого-економіко-правових складових систем господарювання, здатності до прогнозування можливих наслідків від їх функціонування та формуванні передумов для сталого соціально-економічного розвитку сільських територій [10, с. 45, 61, 75].

Виділення поняття «економічна безпека сільських територій» є дещо дискусійним, зокрема: 1) конкретна територія є лише просторовим базисом, для якого апіорі непритаманними є якісні процеси, пов'язані з формуванням економічної безпеки, тоді як останні характерні для відносин, що виникають між суб'єктами, які безпосередньо розміщені на цій території; 2) сільська територія не може бути суб'єктом право-відносин, а відстоювання та захист інтер-



Рис. 1. Послідовність формування методології дослідження господарського механізму розвитку сільських територій у системі економічної безпеки держави

Джерело: авторська розробка

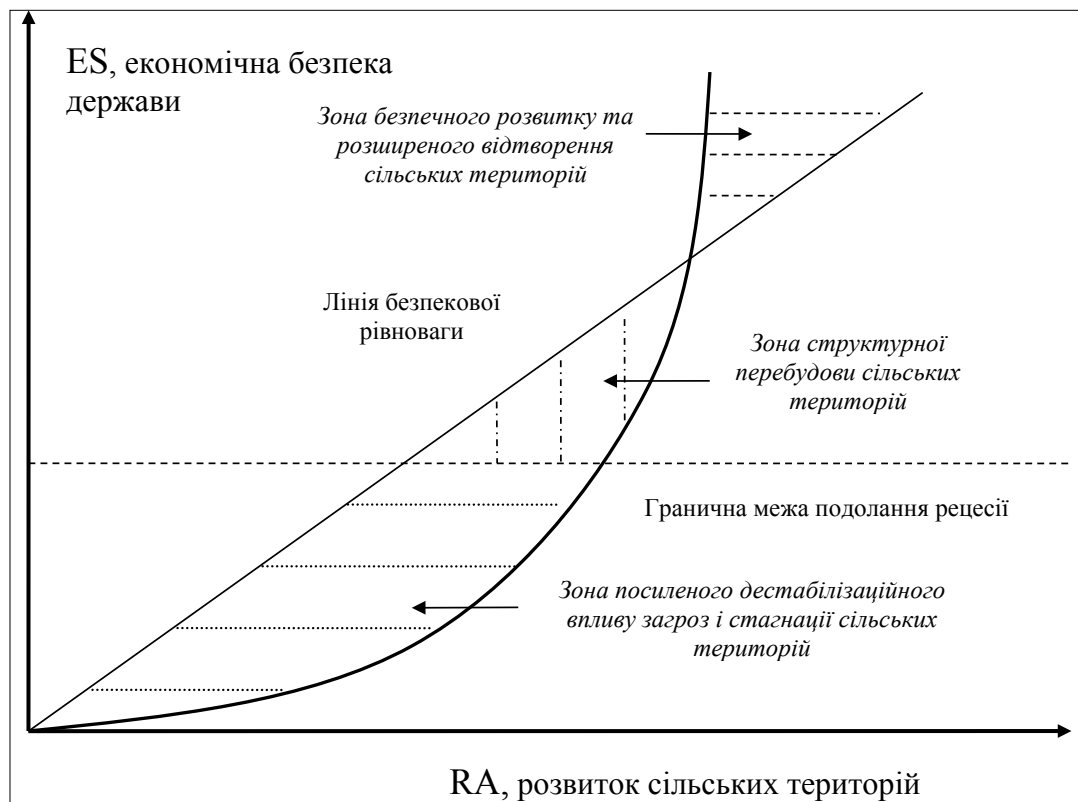


Таблиця 1

**Компаративна характеристика методологічних підходів  
до оцінювання економічної безпеки розвитку сільських територій**

<b>СУТІСНИЙ ЗМІСТ ПІДХОДУ</b>	<b>ПЕРЕВАГИ</b>	<b>НЕДОЛІКИ</b>
Функціональний – передбачає концентрацію методологічного апарату оцінювання економічної безпеки на її головних складових частин та дослідженні чинників забезпечення синергічного ефекту розвитку соціально-економічної системи в умовах динамічної зміни економічного середовища	Дає змогу встановити взаємозв'язки між розвитком сільських територій та економічною безпекою держави, ідентифікувати детермінанти та резерви зміцнення превентивних механізмів захисту від загроз	Ускладнює забезпечення комплексного характеру оцінювання економічної безпеки розвитку сільських територій з огляду на пріоритетність структуризації детермінант її формування
Індикаторний – полягає в розробці системи індикаторів оцінювання параметрів економічної безпеки, яка адаптована до особливостей та специфіки наукового дослідження	Дає можливість визначити «вузькі місця» системи економічної безпеки в розрізі конкретних пріоритетних сегментів забезпечення цієї безпеки	Формує надмірне інформаційне навантаження на процес прийняття управлінських рішень щодо розробки стратегічних напрямів зміцнення економічної безпеки
Інтегральний – передбачає на основі наперед розробленої методики визначення інтегрального показника економічної безпеки, що, у свою чергу, агрегується з відповідних показників	Дає змогу забезпечити системний підхід під час дослідження економічної безпеки з урахуванням максимальної кількості чинників на процеси її формування	Формує суперечності під час визначення коефіцієнтів значущості функціональних складників економічної безпеки на формування значення кінцевого інтегрального показника

*Джерело: авторська розробка*



**Рис. 2. Графічна інтерпретація взаємозалежності розвитку сільських територій та економічної безпеки держави**

*Джерело: авторська розробка*

есів сільського населення забезпечується через представництво в органах місцевого самоврядування, державні адміністрації, громадські організації, неурядові інституції тощо; 3) параметри економічної безпеки визначаються не внутрішніми характеристиками конкретної сільської території, а безпосередньою сукупністю умов розвитку суб'єктів господарювання, що на ній функціонують. Тому більш доцільним у процесі розробки методологічного апарату дослідження є оперування поняттям «економічна безпека розвитку сільських територій», пріоритетом для якого є оцінювання рівня безпечності умов та взаємообумовленості між розвитком сільських територій та рівнем економічної безпеки держави (див. рис. 2).

Під час побудови методологічного інструментарію оцінювання економічної безпеки розвитку сільських територій важливим є зображення головних внутрішніх компонентних складників системи безпеки, до яких Н. Юрків відносить:

- самодостатність (полягає в можливості автономного покращення результатів попереднього періоду);
- стійкість
- (характеризує ефективність безпекових процесів на сучасному етапі);
- здатність до розвитку (зображає цільові стратегічні безпекові пріоритети) [11, с. 94].

Це потребує формування об'єктивної інформаційної бази дослідження, що адекватна реальній дійсності. Такий підхід дає змогу мінімізувати ризики допущення можливих помилок у визначенні усталених тенденцій та взаємозалежностей між розвитком сільських територій та економічною безпекою держави, розробці практичних рекомендацій та формулюванні адекватних висновків дослідження. Отже, доцільним є застосування комплексної системи моніторингу процесів, пов'язаних з економічною безпекою розвитку сільських територій, функціональні, можливості якої можуть дати їх кількісну та якісну оцінку, а також забезпечити верифікацію вірогідності отриманих даних у статистичному та експертному вимірі.

Отже, разом із збором офіційної статистичної інформації доцільним є визначення фахової думки експертів на процеси взаємодії розвитку сільських територій та забезпечення економічної безпеки держави, що потребує

організації проведення експертного опитування. Застосування цього методу є пріоритетним насамперед у сегменті дослідження якісних процесів і взаємозалежностей, які слабо піддаються кількісному вимірюванню. Проведення експертного опитування забезпечує формування таких переваг у межах методології наукового пізнання:

- диверсифікація джерел формування інформаційної бази;
- урахування неформальних впливів і суб'єктивно-психологічних чинників;
- дослідження безпекових процесів, що не підпадають під параметри форм офіційної статистичної звітності;
- розширення загальноприйнятих меж дослідження цільової проблеми;
- забезпечення інноваційного підходу до вирішення нестандартних проблем.

**Висновки з цього дослідження.** Формалізація методології дослідження господарського механізму розвитку сільських територій у системі економічної безпеки держави має відбуватися через призму економічної безпеки розвитку сільських територій як сукупності умов, за яких можливим є подолання диспропорцій просторово-регіонального розвитку, збільшення ресурсного потенціалу держави, захист інтересів сільського населення та підтримка процесів розширеного відтворення. Забезпечення повноти та системного характеру дослідження вимагає збалансованого поєднання всіх визначених методологічних підходів у процесі оцінювання економічної безпеки розвитку сільських територій. При цьому інтегральний підхід є найбільш комплексним та узагальненим, оскільки його дотриманню обов'язково передують проведення функціонально-індикаторних аналітичних процедур. Формування методології дослідження запропоновано здійснювати в межах таких етапів, як:

- проектно-підготовчий (постановка проблеми, висунення робочої гіпотези дослідження та розробка проекту адаптованого методологічного апарату);
- діагностичний (пілотне тестування методології, усунення виявлених недоліків і формування інформаційної бази дослідження);
- формалізаційно-постановчий (визначення безпекових складників, формалізація індикаторів і методики оцінювання економічної безпеки розвитку сільських територій).

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Клименко М. Основи та методологія наукових досліджень : [навч. посібник] / М. Клименко, В. Фещенко, Н. Вознюк. – К. : Аграрна освіта, 2010. – 351 с.
2. Погорелов Ю. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : [монографія] / Ю. Погорелов. – Х. : АдВА, 2010. – 352 с.
3. Барановський М. Депресивність сільських територій України: методи оцінки, регіональні відмінності та шляхи їх подолання / М. Барановський // Економіка України, 2010. – № 11. – С. 57–69.
4. Юрчишин В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки / В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3–10.
5. Ключник А. Формування та розвиток економічного потенціалу сільських територій України : [монографія] / А. Ключник. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2011. – 468 с.
6. Куліш І. Соціальна інфраструктура сільських територій Карпатського регіону // І. Куліш, А. Максименко, В. Чемерис // Регіональна економіка, 2012. – № 3. – С. 159–168.
7. Поленкова М. Господарський комплекс сільських територій: інтегральний аспект / М. Поленкова // Молодий вчений. – 2013. – № 2(02). – С. 32–37.
8. Міщенко Д. Напрями вдосконалення державного управління системою забезпечення продовольчої безпеки України / Д. Міщенко // Вісник АМСУ. Серія «Державне управління». – 2014. – № 1(10). – С. 144–150.
9. Пасхавер Б. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 43–50.
10. Залізко В. Економічна безпека сільських територій: сутність поняття, структура, функції / В. Залізко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економіка». – 2013. – № 1. – С. 49–56.
11. Юрків Н. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення : [монографія] / Н. Юрків. – Львів : ПАІС, 2012. – 400 с.

## Види та показники ефективності використання сільськогосподарських угідь в управлінні земельними ресурсами України

Гаража О.П.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру  
Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва

У статті розглянуто види ефективності використання земельних ресурсів. Встановлено, що в цей час існує проблема у визначенні показників для нових видів ефективності. Визначено, що найбільш вивчена є економічна ефективність. Запропоновано узагальнену класифікацію наявних видів ефективності використання земельних ресурсів. Обґрунтовано показники ефективності використання земель.

**Ключові слова:** земельна економіка, ефективність, види, показники, рівні.

Гаража Е.П. ВИДЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены виды эффективности использования земельных ресурсов. Установлено, что в настоящее время существует проблема в определении показателей для новых видов эффективности. Определено, что наиболее изучена экономическая эффективность. Предложена обобщающая классификация существующих видов эффективности использования земельных ресурсов. Обоснованы показатели эффективности использования земель.

**Ключевые слова:** земельная экономика, эффективность, виды, показатели, уровни.

Garazha Y.P. TYPES AND INDICATORS OF AGRICULTURAL LAND USING EFFICIENCY IN LAND RESOURCES MANAGEMENT OF UKRAINE

The types of efficiency land resources use are discussed in the article. Nowadays, there is a problem in the definition of indicators for new types of efficiency. It has been determined that the most studied economic efficiency. A generalizing classification of existing efficient types of land resources use is proposed. Indicators of land use efficiency are substantiated.

**Keywords:** land economy, efficiency, types, indicators, level.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Сучасним завданням земельної економіки є підвищення ефективності використання земельних ресурсів. Якщо раніше в ефективність вкладали розуміння економічної сторони результату виробничої діяльності, то, виходячи з теперішнього законодавчого тлумачення [16], додають екологічну, соціальну та інші складники. Це потребує систематизації різних видів ефективності використання земельних ресурсів та їх поєднання на різних рівнях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ефективності використання земельних ресурсів досліджували В. Горлачук [1], В. Мертенс [2], Л. Павловська [3], Н. Кусик, С. Федоров [17], А. Клименко [4], С. Дем'яненко [5], В. Трегобчук [15] та інші. У їх працях ґрунтовно вивчається один або декілька певних видів, а земельна економіка потребує узагальнення та систематизації на цей час їх видового та рівневого складу.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В управлінні земельними ресурсами ефективність використання земельних ресурсів постає на перше місце. Ринкова економіка базується на отриманні прибутку від землі під час підприємницької діяльності. При цьому земельна реформа надала соціалізації та екологізації використанню землі, що позначилося на диференціації ефективності використання земельних ресурсів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження теоретичних питань видів, рівнів та показників ефективності використання земельних ресурсів у земельній економіці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У процесі управління земельними ресурсами створюється процес господарювання і проводяться певні заходи. Результати від них формують ефект. Ефект – результат,

наслідок будь-яких дій [6]. Ефект створює абсолютний показник результату будь-якої дії чи діяльності [7]. Його зображають у підвищенні врожайності, прирості продуктивності худоби [25]. Ефект від заходів може бути як позитивним, так і негативним. Ефект базується на ефективності, але це різні поняття. Вперше поняття «ефективність» ввели У. Петті та Ф. Кене, які провели кількісний аналіз економічних процесів [8]. Ефективність – це результативність, тобто результат діяльності (ефект), який отримує суспільство, підприємство або людина на одиницю використаних (або застосованих) ресурсів [9]. Ефективність створює відносний показник результативності і може бути тільки позитивною величиною [10]. Поняття ефективності та результативності нетотожні. Результативність – це рівень досягнення запланованого результату [11]. Результативність як явище показує міру досягнення запланованих цілей особи, що господарює, та є «зовнішнім проявом» (негативним або позитивним) його діяльності [12]. Водночас поняття «ефективність» є «внутрішнім проявом» діяльності підприємства, яка спрямована на підвищення внутрішньої економічності його роботи, досягнення встановлених результатів шляхом економії виділених на їх одержання ресурсів [13]. Думки вчених про сутність ефективності поділились на два напрями: за першим – вона пов'язана з результативністю [10], за другим – відношенням кінцевого результату (ефекту) до витрат ресурсів [5, с. 24, 46].

У закордонних країнах з розвинутою ринковою економікою для окреслення результативності господарювання використовують інший термін – «продуктивність системи виробництва й обслуговування», під якою розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві різноманітних товарів та послуг [14].

Ефективність використання земельних ресурсів та ефективне використання земельних ресурсів поняття нетотожні, але в їх основі лежить поняття раціональності. В. Трегобчук вважає, що сутність раціонального використання сільськогосподарських угідь полягає в отриманні високих сталих урожаїв сільськогосподарських культур за умов мінімізації затрат на одиницю продукції, збереження та примноження продуктивної сили землі як аграрного ресурсу, її охорони і захисту як складника довкілля, відтворення корисних властивостей ґрунтового покриву [15].

В. Горлачук говорить, що раціональне землекористування – це використання земельних ресурсів відповідно до їх цільового призначення, отримуючи максимум продукції з мінімальними затратами на їх виробництво, не порушуючи навколишнього середовища на відповідному рівні розвитку продуктивних сил і земельних відносин [1]. В. Мертенс розуміє під раціональним землекористуванням – максимальне залучення до господарського обігу всіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найбільш сприятливих умов для високої продуктивності сільськогосподарських угідь та одержання з одиниці земельної площі найбільшої кількості продукції з найменшими витратами праці й коштів [2, с. 32].

Ефективне використання земельних ресурсів у сільському господарстві слід розуміти як соціально-економічну категорію, що зображає відносини між людьми в процесі здійснення технологічних виробничих процесів, пов'язаних з виробництвом сільськогосподарської продукції, з метою максимального задоволення потреб населення в харчових продуктах для забезпечення відновлення природної родючості ґрунту, збільшення продуктивного потенціалу земельних ресурсів і їх використання в умовах високого рівня екологічності як цих ресурсів, так і середовища в цілому [3]. Учені економісти-аграрники використовують таке поняття, як «ефективне використання земельних ресурсів», тобто досягнення максимального ефекту за мінімальних витрат ресурсів. «Продуктивне землекористування» фактично є складником, сегментом «ефективного використання земель». Мова йде про одержання певних результатів у землеробстві без урахування витрат, що пов'язані з виробництвом [3]. У ринкових умовах змінилося тлумачення ефективного використання землі на економічно доцільне та прибуткове використання земельної ділянки за цільовим призначенням без погіршення її якісних та еколого-естетичних характеристик і з дотриманням вимог обтяжень та обмежень, яке досягається шляхом інтенсифікації виробництва в науково-технічному прогресі та вдосконалення територіальної організації [16].

Ефективність використання сільськогосподарських угідь певною мірою залежить від рівня дохідності аграрних підприємств, але їх фінансові інтереси не повинні приводити до погіршення властивостей земельних ресурсів як головного засобу виробництва в сільському господарстві [17]. *Раціональне використання*

*сільськогосподарських земель* – це таке їх цільове (дозволене) й комплексне використання, відповідно до якого досягнуто баланс (найоптимальніше, пропорційне й гармонічне зіставлення) між ефективністю використання земель та екологічними вимогами [4]. *Ефективне використання сільськогосподарських земель* – це виважене, науково обґрунтоване, планове, з урахуванням довгострокових інтересів суспільства використання земель, відповідно до якого отримують максимальну користь з мінімальними витратами [4]. *Комплексне використання сільськогосподарських земель (збалансоване)* – це використання земель з урахуванням взаємозв'язків, взаємодії та взаємозалежності всіх природних факторів, навколишнього природного середовища та з урахуванням інтересів суспільних (державних), територіальних громад, юридичних осіб та громадян [4].

Ефективність виражають критерії та показники. Ці поняття нетотожні. Критерій – це головна відмінна ознака й визначальна міра вірогідності пізнання сутності ефективності виробництва (діяльності), згідно з яким здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності [45]. У поняття «критерій» включається ознака, що базується на оцінці ефективності (наприклад, рівень прибутку). Показник – це свідчення, доказ, ознака чогось; переважно в множині зображення (в цифрах, графічно) досягнень, результатів чиєїсь праці [19, с. 10]. Показники зображають кількісний стан ефективності. Критерій надає широкую характеристику ефективності, тоді як показник односторонню. Лише група показників може дати повну характеристику ефективності.

Багатогранність поняття «ефективність» створює різноманітні її види. Класично виділяють технічну, витратну та економічну ефективності. З розвитком економічної теорії добавили ще види ефективності: технологічну, соціальну, екологічну тощо.

В. Андрійчук виділяє природну ефективність – це результативність, що забезпечується природною родючістю, розташуванням до ринків збуту, кліматом, рельєфом, конфігурацією, придбанням ресурсів [20, с. 236–237]. Природна ефективність впливає на економічну ефективність. Родючість – це здатність ґрунту задовольняти потреби рослин у вологості та поживних речовинах. Вона поділяється на природну, штучну, економічну, абсолютну та відносну [20]. О. Будзяк визначає коефіцієнт природно-виробничої ефективності як співвідношення фактичної

та потенційної урожайності сільськогосподарських культур [31].

*Структурна* ефективність – це результативність, що базується на інтенсивності використання сільськогосподарських угідь, яку досліджували В. Андрійчук, Н. Добровольська [18] та інші. Її показниками є рівень сільськогосподарської освоєності, рівень розораності території, питома вага інтенсивних культур, коефіцієнт повторного використання земель, площа посівів в площі ріллі, землезабезпеченість, землеозброєність, коефіцієнт антропогенного навантаження, питома вага інтенсивних культур, рівень меліорованості [18].

*Технічна* ефективність – це здатність підприємства виробити цей обсяг продукції, використовуючи мінімум ресурсів або виробити як найбільше продукції, використовуючи таку кількість ресурсів [5]. Її досліджували С. Дем'яненко [5] та інші. Показниками є: продуктивність худоби, урожайність сільськогосподарських культур тощо.

*Технологічна* ефективність – це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в сільському господарстві як засоби виробництва. Вперше цей термін застосував академік С. Сергєєв. Технологічну ефективність досліджували В. Андрійчук [21], С. Володін [22], В. Лаврук [23]. Також вона характерна під час застосування певної технології виробництва сільськогосподарської продукції. Показниками технологічної ефективності є: врожайність культур з одиниці посівної площі, продуктивність худоби і птиці, вихід валової продукції з одиниці площі [21]. Технологічна ефективність характеризується комплексом натуральних і вартісних показників, що зображають рівень використання земельних, трудових, матеріальних ресурсів у процесі виробництва продукції, а також приріст ефективності елементів систем землеробства. Зокрема, до них належать такі показники:

- приріст урожайності сільськогосподарських культур;
- зниження енергомісткості виробництва продукції землеробства;
- приріст валової продукції сільського господарства в порівнянних цінах (на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного робітника) [22; 23].

*Економічна* ефективність – це таке співвідношення між ресурсами й результатами виробництва, відповідно до якого отримують вартісні показники ефективності вироб-

ництва. Її досліджували В. Андрійчук [21], В. Збарський [24], В. Мацибора [25] та інші. В. Збарський розуміє економічну ефективність як максимальне виробництво продукції, яке необхідне суспільству, за найменших витрат праці та ресурсів на її одиницю [24]. Групування показників:

1) ресурси і результати виражені у вартісній формі;

2) ресурси – у вартісній, а результати – у натуральній формі;

3) ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі [21].

Економічну ефективність вимірюють у натуральних та вартісних показниках. До натуральних показників відносять:

– урожайність сільськогосподарських культур;

– виробництво зерна, цукрових буряків та іншої продукції рослинництва на 100 га ріллі;

– виробництво окремих видів тваринницької продукції на 100 та відповідних земельних угідь (продукцію скотарства й вівчарства розраховують на 100 га сільськогосподарських угідь, свинарства – на ріллю, птахівництва на площу зернових) [20].

В. Мацибора вважає за доцільне розраховувати вартість валової продукції, розмір валового та чистого доходу, прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь [25, с. 141]. До вартісних показників належать: виробництво валової продукції в порівнянних цінах, товарної продукції в поточних цінах реалізації, чистої продукції і прибутку в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь. Натуральні показники характеризують продуктивність лише певної частини сільськогосподарських угідь, а вартісні – усієї їх площі [20]. Єдині порівнянні ціни в колишньому Радянському Союзі були введені лише в 1971 р. Для визначення економічної ефективності використання землі Л. Селиванова вважає, що потрібно брати до уваги структуру та якість сільськогосподарських угідь. У порівнянні ефективності використання землі в господарствах з різною структурою сільськогосподарських угідь доцільно розраховувати показники виходу валової продукції, валового чистого доходу, прибутку на одиницю умовної ріллі з застосуванням перевідних коефіцієнтів для інших угідь [27]. Проте Є. Лисенко наполягає, що для порівняння економічної ефективності землі на підприємствах з різними за якість ґрунтами потрібно розраховувати вихід валової продукції, валового та чистого доходу, прибутку на одиницю сумарної (кадастрової)

площі сільськогосподарських угідь, де вагою є бал бонітету [28]. До показників економічної ефективності використання землі відносять: землевіддачу (вартість валової продукції/вартість земельних ресурсів), землемісткість (обернено землевіддачі), вихід валової та товарної продукції на одиницю площі, валовий та чистий дохід на одиницю площі, прибуток від реалізації продукції на одиницю площі.

*Витратна* ефективність – це результат, отриманий завдяки наявному рівню та структурі витрат у процесі виробництва продукції. Її досліджували О. Чернецька [29] та інші. Структуризацію витрат проводять за ресурсами та статтями калькуляції. Показники поділяються на загальні (у підприємстві, галузі в цілому) та часткові (за культурами). До них належать: загальний рівень витрат на виробництво, фондоозброєність, матеріаломісткість, працемісткість, рівень амортизації, собівартість. Витрати характеризуються коефіцієнтами товарності та сезонності [29].

*Соціальна* ефективність – поняття, що зображає поліпшення соціальних умов життя людей (покращення умов праці і побуту, поліпшення зовнішнього довкілля, підвищення рівня зайнятості та безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо). Її досліджували В. Андрійчук [21], С. Мочерний [30], І. Яців [31], Е. Ксенова [32] та інші. Соціальна ефективність – це відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства. Інтегрованим показником соціальної ефективності є підвищення народного добробуту, якості життя [30]. Методику її оцінювання розробила Е. Ксенова [32]. Показники соціальної ефективності:

– питома вага прибутку, спрямованого на соціальні заходи, в загальній масі чистого прибутку;

– величина цього прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника підприємства [21].

Під час встановлення соціальної ефективності підприємства насамперед беруть до уваги рівень оплати праці його працівників. До індикаторів соціальної ефективності слід віднести й інші його видатки на соціальні потреби трудового колективу: на повну чи часткову оплату путівок до лікувально-оздоровчих закладів, пільги членам сімей працівників, дотації закладам харчування, утримання об'єктів соціальної інфраструктури, що знаходяться на балансі підприємства, тощо [31].

Соціальну ефективність можливо поділити на загальну та локальну. Загальна – зображає потреби суспільства в продукції сільськогосподарства й послугах. Вона буде вимірюватися рівнем забезпечення від регіонального виробництва сільськогосподарської продукції області до необхідного обсягу її споживання на 1 особу/га, а також відповідність виробленої продукції санітарним стандартам та нормативам споживчого кошику на 1 особу. Локальна – зображає потреби людини, яка працює на виробництві.

*Екологічна* ефективність – це збереження екологічного середовища під час зростання продуктивності виробництва й забезпечення населення екологічно чистими харчовими продуктами. Її досліджували В. Андрійчук [21], М. Кісіль [33], В. Лаврук [34], В. Чогут [35] та інші. Її показниками є:

- ґрунтова родючість;
- баланс гумусу;
- родючість ґрунту;
- площа збору врожаю соняшнику у структурі площ сільськогосподарських культур;
- забрудненість;
- рівень ерозійної небезпеки сільськогосподарських культур;
- коефіцієнт екологічної стабільності території;
- коефіцієнт антропогенного навантаження;
- зниження забруднення навколишнього середовища;
- рівень еродованості земель;
- зміна площі земельних угідь;
- безвідходність виробництва [34];
- частка чистого прибутку підприємства, спрямованого на екологічні заходи;
- частка екологічно чистої продукції;
- масштаби використання мінеральних добрив;
- наявність сучасних очисних споруд [21].

А. Варламов, С. Волков поділяють показники екологічної ефективності на натуральні та вартісні. В. Чогут екологічну ефективність трактує як збереження природних характеристик і стійке функціонування агросистем, складовою частиною яких є земля [35].

*Енергетична* ефективність – це результативність від використання наявних енергетичних потужностей. Її досліджували В. Васильков [36]. Її показниками є:

- енергомісткість;
- енергетичні потужності на 1 га сільськогосподарських угідь;
- енергетичні потужності на 1 га ріллі тощо.

Показники згруповані за чотирма напрямками: виробництво та розподіл енергії (питома витрата палива на виробництво енергії), питома витрата енергії та енергоносіїв (на 1 ц продукції, на енергозасіб), собівартість енергії, енергоозброєність [36].

*Інвестиційна* ефективність – це результативність від вкладення коштів (інвестицій) у ресурси. Її показниками є дохід на 1 грн інвестицій, прибуток на 1 грн інвестицій, сукупність інвестицій на 1 га сільськогосподарських угідь, тощо. О. Гуторов вказує на те, що інвестиційна ефективність характеризується системою показників, що зображають співвідношення пов'язаних з інвестиціями витрат результатів, що показують економічні переваги одних інвестицій над іншими [37].

За рівнем збільшення ефекту виділяють первинну (одноразовий ефект), мультиплікаційну (багаторазовий ефект), синергічну ефективність. Синергетична ефективність – це зростання результативності внаслідок комбінованого впливу сукупності чинників, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво кожного чинника зокрема, тобто кожен фактор посилює вплив усіх інших [38].

Комплексний підхід до формування ефективності поєднує основні та додаткові види ефективності: першого (економічна та інші), другого порядку (соціально-економічна та інші), третього порядку (соціально-екологічно-економічна та інші).

У широкому розумінні *еколого-економічна ефективність* – це економічна ефективність екологічних витрат під час сільськогосподарської діяльності. Її досліджували В. Гордієнко [39], Н. Добровольська [18] та інші. В. Гордієнко тлумачить еколого-економічну ефективність використання земель сільськогосподарського призначення як інтегральну економічну ефективність використання земельних ресурсів в аграрному секторі економіки, яка враховує зменшення економічного результату внаслідок екодеструктивного впливу господарської діяльності [39]. Еколого-економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь – як здатність отримати максимальний обсяг високоякісної продукції, зберігаючи та відновлюючи при цьому природні властивості ресурсів за видами з мінімальними затратами. Для визначення такої ефективності необхідно враховувати систему показників, зокрема:

- валові збори та вихід продукції з 1 гектара;



Таблиця 1

## Узагальнення видів ефективності використання земельних ресурсів

Види ефективності	Визначення	Учені
<b>Перший рівень</b>		
Природна	Це результативність, що забезпечується природною родючістю, розташуванням до ринків збуту, кліматом, рельєфом, конфігурацією, придбанням ресурсів [20]	В. Андрійчук, О. Будзяк
Структурна	Це результативність, що базується на інтенсивності використання сільськогосподарських угідь [18]	В. Андрійчук, Н. Добровольська
Технічна	Це здатність підприємства виробити обсяг продукції, використовуючи мінімум ресурсів або виробити як найбільше продукції, використовуючи певну кількість ресурсів [5]	С. Дем'яненко
Технологічна	Це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в сільському господарстві як засоби виробництва [21]	В. Андрійчук, С. Володін, В. Лаврук
Економічна	Це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, відповідно до якого отримують вартісні показники ефективності виробництва [21]	В. Андрійчук, В. Збарський, В. Мацибора
Витратна	Це результат, отриманий завдяки наявному рівню та структурі витрат під час виробництва продукції [29]	О. Чернецька
Соціальна	Це відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства [30]	В. Андрійчук, С. Мочерний, І. Яців, Е. Ксенова
Екологічна	Це збереження екологічного середовища під час зростання продуктивності виробництва і забезпеченні населення екологічно чистими харчовими продуктами [34]	В. Андрійчук, М. Кісіль, В. Лаврук, В. Чогут
Енергетична	Це результативність від використання наявних енергетичних потужностей [36]	В. Васильков
Інвестиційна	Це результативність від вкладення коштів (інвестицій) у ресурси [37]	О. Гуторов
<b>Другий рівень</b>		
Соціально-економічна	Це результат задоволеності потреб людини й виробничого розвитку [40]	Б. Смагин, Г. Черевко, Г. Іваницька, А. Дворецький
Еколого-економічна	Економічна ефективність екологічних витрат під час сільськогосподарської діяльності [39]	В. Гордієнко, Н. Добровольська
Виробничо-технічна	Комплексна ефективність використання трудових ресурсів, сукупність матеріально-технічної бази, технології та організації виробництва, і способів збуту продукції, взаємодія яких впливає на витрати виробництва [41]	Г. Черевко, Г. Іваницька
Виробничо-економічна	Це результат сукупного впливу виробничо-технічної ефективності та економічної політики підприємства [41]	Г. Черевко, Г. Іваницька
<b>Третій рівень</b>		
Соціально-екологічно-економічна	Це результативність від комплексного поєднання задоволення потреб людини, екологічного стану та виробничого розвитку	А. Ткач, А. Степанов, Р. Ілюхін

Джерело: узагальнено автором на основі [5; 18; 20; 21; 29; 30; 34; 36; 37; 39; 40; 41; 43]

- площа збирання сільськогосподарських культур;
- вартість валової продукції у розрахунку на площу угідь;
- рентабельність продукції, кількість внесення мінеральних та органічних добрив;
- частки удобреної площі мінеральними та органічними добривами;
- кореляція урожайності і стану ґрунтів, засоби стимуляції урожайності;
- витрати на меліоративно-екологічні заходи [18].

Її показниками є:

- 1) економічна ефективність екологічних витрат;
- 2) відвернений еколого-економічний збиток;
- 3) додатковий обсяг продукції отриманої внаслідок екологічно спрямованих заходів;
- 4) додатковий чистий дохід після впровадження землеохоронних заходів [39].

*Соціально-економічна ефективність* – це результат задоволеності потреб людини й виробничого розвитку. Її досліджували Г. Черевко, Г. Іваницька [41], Б. Смагін [40], А. Дворецький [42] та інші. Соціально-економічна ефективність – це рівень задоволення громадських потреб, а також забезпеченості умовами для розширеного виробництва [41]. Її показниками є:

- орендна плата за земельні частки (паї);
- орендна плата за майнові частки (паї) тощо.

На думку Б. Смагіна, соціально-економічна ефективність зображає приріст показників оцінки природних ресурсів. Її показниками є приріст вартості одиниці площі землі та вихід продукції на душу населення [40].

*Виробничо-технічна ефективність* – комплексна ефективність використання трудових ресурсів, сукупність матеріально-технічної бази, технології та організації виробництва, і способів збуту продукції, взаємодія яких впливає на витрати виробництва [41]. Її досліджували Г. Черевко та Г. Іваницька [41].

*Соціально-екологічно-економічна ефективність* – це результативність від комплексного поєднання задоволення потреб

людини, екологічного стану та виробничого розвитку. Її досліджували А. Ткач, А. Степанов, Р. Ілюхін. Учені вважають, що соціально-екологічно-економічна ефективність полягає в показниках перетворення сонячної енергії з мінімальними витратами енергії природного палива й людини за високого виходу продукції [43]. Її показниками є:

- кількість енергії, що продукується біомасою;
- рівень використання різних джерел енергії;
- відношення енергії біомаси до витрат енергії природного палива й людини [43].

На думку О. Корчинської, головними чинниками підвищення ефективності використання земельних ресурсів у сільському господарстві є продуктивність сільськогосподарського виробництва, система землеробства та родючість ґрунту [44].

У табл. 1 узагальнено види ефективності використання земельних ресурсів.

**Висновки з цього дослідження.** У ході дослідження ми дізналися, що ефективність встановлює причинно-наслідкові залежності виробництва. При чому надає опис ціни досягнення певного результату, а не йому самому. Підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь можливе у разі зацікавленості держави. Вона повинна регулювати земельні відносини зі збереження та поліпшення стану земельних угідь, їх використання за цільовим призначенням, створити умови для впровадження розширеного відтворення та інтенсифікації. Але показники видів ефективності також можуть різнитися залежно від організаційно-виробничих форм господарювання на землі. Тому виділяють загальні (характерні для всіх організаційно-виробничих форм) та індивідуальні (притаманні певній формі). З розвитком земельної економіки виникають нові види ефективності. Якщо економічну ефективність досліджують давно, то деякі види ефективності використання земельних ресурсів мало вивчені й потребують подальших напрацювань. Особливо це стосується екологічної ефективності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Горлачук В. Управління земельними ресурсами : [навч. посібник] / В. Горлачук, В. В'юн, А. Сохнич ; за ред. В. В'юна. – Миколаїв : НаУКМА, 2002. – 316 с.
2. Мертенс В. Економіка сільського господарства / В. Мертенс, В. Мацібора, Л. Жигало та ін. ; за ред. В. Мертенса. – К. : Урожай, 1995. – 288 с.
3. Уланчук В. Шляхи підвищення ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах регіону / В. Уланчук, Л. Альошкіна // Економка АПК. – 2009. – № 9. – С. 10–15.

4. Клименко А. Управління розвитком землекористування у сільському господарстві : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / А. Клименко. – Полтава, 2012. – 183 с.
5. Дем'яненко С. Менеджмент аграрних підприємств : [навч. посібник] / С. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 347 с.
6. Рац О. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О. Рац // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. – № 15. – С. 275–285.
7. Куценко А. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства споживчої кооперації України : [монографія] / А. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
8. Бобков К. Экономическая теория. Макроэкономика. Макроэкономические принципы. Совокупный спрос и совокупное предложение : [учеб. пособие] / К. Бобков. – М. : Совр. гуманитар. ун-т, 1999. – 98 с.
9. Падерин И. Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия / И. Падерин // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 89–95.
10. Яценко О. Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності / О. Яценко, О. Романюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18(6). – С. 237–238.
11. Системи управління якістю. Вимоги : ДСТУ ISO 9001-2001. – К. : Держстандарт України, 2001. – 24 с.
12. Олексюк О. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О. Олексюк // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Вип. 22. – Т. 2. – С. 169–173.
13. Градобоев Е. Особенности оценки эффективности деятельности промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Е. Градобоев. – Иркутск, 2009. – 24 с.
14. Іванілов О. Економіка підприємства : [підручник] / О. Іванілов. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 728 с.
15. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / [В. Трегобчук, А. Юзефович, Д. Крисанов, Н. Скурська та ін.]. – К. : Інститут економіки НАН України, 2003. – 259 с.
16. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 червня 1999 р. № 1050 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1050-99-%D0%BF>.
17. Кусик Н. Теоретичні засади ефективного використання земельних ресурсів у сільському господарстві / Н. Кусик, С. Федорова // Сучасні технології управління підприємством та можливості використання інформаційних систем: стан, проблеми, перспективи : матеріали 9 Міжнародної науково-практичної конференції для викладачів, аспірантів та молодих учених (28–29 березня 2014 р.) / за ред. Н. Кусик ; ОНУ ім. І.І. Мечникова. – Одеса : Букаєв В.В., 2014. – С. 177–179.
18. Добровольська Н. До питання визначення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів у землеробстві / Н. Добровольська // Регіон – 2013: стратегія оптимального розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (7–8 листопада 2013 р.) / за ред. В. Бакіров. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. – С. 407–409.
19. Словник української мови : академічний тлумачний словник : в 11 т. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua>.
20. Андрійчук В. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [монографія] / В. Андрійчук. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
21. Андрійчук В. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
22. Володін С. Інноваційний провайдинг на наукоємному аграрному ринку: теоретико-методологічні аспекти / С. Володін // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 9–20.
23. Лаврук В. Методика оцінки ефективності та аналізу інноваційної діяльності в сільському господарстві / В. Лаврук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=192>.
24. Збарський В. Економіка сільського господарства : [навч. посібник] / В. Збарський, В. Мацібора, А. Чалий. – К. : Каравела, 2009. – 264 с.
25. Мацібора В. Економіка сільського господарства : [підручник] / В. Мацібора. – К. : Вища школа, 1994. – 415 с.
26. Корчинська О. Розвиток теорії земельної ренти / О. Корчинська // Землеустрій і кадастр. – 2007. – № 3. – С. 47–56.
27. Селиванова Л. Экономический механизм рационального использования сельхозземель / Л. Селиванова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 8. – С. 28–37.
28. Лысенко Е. Эколого-экономические основы устойчивого развития земледелия / Е. Лысенко // Экономика сельского хозяйства России. – 2002. – № 3. – С. 29–38.

29. Чернецька О. Методичні підходи до визначення ефективності витрат сільськогосподарських підприємств в управлінському обліку / О. Чернецька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(1). – С. 188–195. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer\\_2011\\_7\(1\)\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7(1)_35).
30. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / за ред. С. Мочерного. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
31. Яців І. Соціальна ефективність сільськогосподарських підприємств / І. Яців // Ефективна економіка. – 2015 – № 1. – С. 26–33.
32. Ксенова Е. Методологические основы диагностики внутренней социальной эффективности сельскохозяйственного производства / Е. Ксенова // Молодёжь в науке – 2013 : материалы Международной научно-практической конференции. – Минск : НАН Беларуси, 2013. – С. 37–41.
33. Кісіль М. Критерій і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / М. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 12–19.
34. Лаврук В. Методика оцінки ефективності та аналізу інноваційної діяльності в сільському господарстві / В. Лаврук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=192>.
35. Чогут Г. Определение эколого-экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель / Г. Чогут // Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление». – 2005. – № 2. – С. 74–78.
36. Васильков В. Організація виробництва : [навч. посібник] / В. Васильков. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
37. Гуроров О. Оцінка земельних ресурсів та ефективності інвестицій : [монографія] / О. Гуроров ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2006. – 368 с.
38. Павловська Л. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Л. Павловська. – Житомир : ЖНАУ, 2009. – 640 с.
39. Гордієнко В. Еколого-економічна ефективність використання земель сільськогосподарського призначення : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування» / В. Гордієнко ; Сумський Державний університет. – Суми, 2010. – 241 с.
40. Смагин И. К вопросу о методике определения интегрального показателя эффективности сельскохозяйственного производства / И. Смагин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 7. – 18 с.
41. Черевко Г. АПК: оцінка реформування та перспективи розвитку / Г. Черевко, Г. Іваницька // Вісник аграрної науки. – 2001. – № 14(1). – С. 14–19.
42. Дворецький А. Методичний підхід до визначення соціально-економічної ефективності використання земельних ресурсів / А. Дворецький // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_5\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_28).
43. Ткач А. Методика определения эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного производства / А. Ткач, А. Степанов, Р. Илюхина. – М. : ВНИЭСХ, 1992. – 28 с.
44. Корчинська О. Ефективність використання сільськогосподарських угідь: теоретичний і практичний аспекти / О. Корчинська // Землеустрій і кадастр. – 2008. – № 1. – С. 52–59.
45. Грещак М. Економіка підприємства : [підручник] / М. Грещак, В. Колот, А. Наливайко ; за ред. С. Покропивного. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
46. Тарасенко Г. Эффективность сельскохозяйственного производства / Г. Тарасенко. – К. : УСХА, 1991. – 210 с.

УДК 338.47:005.412(477)

## Річковий транспорт України: проблеми та перспективи розвитку

**Гуржій Н.М.**

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту організацій та логістики  
Запорізького національного університету

**Городова А.В.**

студентка факультету менеджменту  
Запорізького національного університету

**Одинець Т.Є.**

студентка факультету менеджменту  
Запорізького національного університету

У статті розглянуто позитивний досвід розвитку та використання внутрішнього водного транспорту Європи та Америки. Визначено переваги та недоліки цього виду транспортування. Оцінено стан річкового транспорту в Україні та виявлено причини його занепаду. Запропоновано низку заходів щодо розвитку українського річкового транспорту та виведення його з кризи.

**Ключові слова:** транспортування, внутрішній водний транспорт, судноплавство, річковий транспорт, флот, канал.

Гуржій Н.М. Городова А.В. Одинець Т.Є. РЕЧНОЙ ТРАНСПОРТ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрен положительный опыт развития и использования внутреннего водного транспорта Европы и Америки. Определены преимущества и недостатки этого вида транспортировки. Оценено состояние речного транспорта в Украине и обнаружены причины его упадка. Предложен ряд мероприятий, которые позволят развить украинский речной транспорт и вывести его из кризиса.

**Ключевые слова:** транспортировка, внутренний водный транспорт, судоходство, речной транспорт, флот, канал.

Hurzhyi N.M., Gorodova A.V., Odynets T.Ye. THE RIVER TRAFFIC IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article deals with the positive experience of the development and use of internal European and American waterways. Described advantages and disadvantages of this type of transport. Assess the condition of river transport in Ukraine and found the reasons for its decline. It is offered a number of actions which will allow to develop the Ukrainian river transport and to bring it out of crisis.

**Keywords:** transportation, inland water transport, shipping, river transport, fleet, channel.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** XXI ст. характеризується не лише як період відкриття нових технологій та використанням ноу-хау, а й розширенням транспортної системи перевезень. Міжнародні перевезення відіграють важливу роль у компанії ТНК, та всіх наявних компаній та організацій. Залежно від того, як налагоджені зв'язки, залежить успішна діяльність компанії. Оскільки в ритмі сучасного життя від вчасних та налагоджених постачань залежить конкурентоспроможність компанії на ринку.

Усі країни світу вдало поділять перевезення між авіа, залізничним, автотранспортом та водними перевезеннями, аби не утворювалось перевантаження одного виду транспорту

та простої в роботі іншого. Саме для цього необхідно розвивати всі види транспорту та не надавати переваг якомусь одному.

У сучасному світі важко уявити країну, яка б не проводила торговельні операції. Однією з найважливіших умов цих операцій є ефективно транспортування. Проте в Україні є проблеми з розподілом навантаження на транспортування. Саме тому ми розглядаємо важливість і значущість внутрішнього водного транспорту, який в Україні є забутим.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Взаємозв'язок усіх видів транспорту та їх ефективного функціонування розглядали такі вітчизняні вчені: Е. Грицюк, С. Дугіна, А. Волошенко, В. Кириленко, Л. Кириленко,

О. Невзорова, Л. Марценюк, Т. Мукмінова. Проте в Україні й досі залишається невирішеною проблема ефективного вибору способу перевезення, що, у свою чергу, розвиває один вид транспорту та зводить нанівець інший.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в обґрунтуванні заходів щодо розвитку українського річкового транспорту та виведення його з кризи з урахуванням досвіду розвитку та використання внутрішнього водного транспорту Європи та Америки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективна організація перевезень – важливе питання не тільки для підприємства, а й для держави. Наприклад, якщо використовувати лише залізничний транспорт, це приведе до занепаду іншого, зупиниться проведення експлуатаційних робіт тощо.

Внутрішній водний транспорт (річковий транспорт) – транспорт, який здійснює перевезення вантажів і пасажирів судами внутрішніми водними шляхами, як природними (річки, озера), так і штучними (канали, водосховища).

До його складу належать судноплавні шляхи (природні та штучні), вузли (порти, пристани) і флот (річкові судна). Розміри судів значно менше морських, на деяких річкових шляхах з глибиною до 6–8 метрів курсують морські судна змішаного типу «річка – море» (наприклад, по каналу русла річки Святого Лаврентія в Канаді). Річковий флот представлений самохідними судами й баржами, які йдуть окремо або буксируються караванами. Річкові судна спеціалізуються за видами вантажів: відкриті і закриті суховантажі (у тому числі зерновози, вуглевози), танкери, контейнеровози тощо. Річковий флот світу налічує близько 90 тис. судів [1].

У багатьох країнах світу річковий транспорт досі займає важливе місце в транспортній системі, оскільки є найбільш дешевим і зручним видом транспорту, особливо для перевезень масових вантажів.

Позитивними особливостями цього виду транспорту є висока провізна спроможність (на глибоководних ріках), досить невисокі собівартість перевезень і витрати на організацію судноплавства. Річковий транспорт використовує судноплавні річки, канали, озера та інші внутрішні водойми, тому його розвиток і географія багато в чому визначаються природними умовами. З огляду на це, великими можливостями для організації річкового судноплавства мають багато країн Північної і Латинської Америки, Європи та Азії [2].

Мережу транспортних шляхів утворюють такі основні річки й канали:

- у Європі – Сена, Рейн з притоками, Ельба, Одра, Вісла, Дунай, Дніпро, Волга, Дон та ін.;

- в Азії – Ганг, Інд, Іраваді, Янцзи, Об з Іртиш, Єнісей з ангарів, Лена, Амур, Великий канал (Китай) та ін.;

- у Північній Америці – Міссісіпі з притоками, Св. Лаврентія, Маккензі, Береговий канал (США), Великі озера та ін.;

- у Латинській Америці – Амазонка і Парана;

- в Африці – Конго, Нігер, Ніл;

- в Австралії – Муррей з притокою Дарлінг.

Загальна протяжність судноплавних річок і каналів світу становить 550 тис. км, з яких майже половина припадає на Росію та Китай (понад 100 тис. км кожна), США (понад 40 тис. км) і Бразилію (30 тис. км). За загальним вантажообігом внутрішніх водних шляхів перше місце займають США, друге – Китай, третє – Росія, далі йдуть Німеччина, Канада та Нідерланди.

Річковий транспорт обслуговує переважно внутрішні потреби окремих держав, але іноді здійснює міжнародні перевезення (наприклад, по річках Рейн і Дунай в Європі, або річкою Св. Лаврентія і Великих озер в Північній Америці). Всього у світі 214 так званих міжнародних річок (Дунай, Рейн, Амазонка, Замбезі, Ніл, Конго та ін.).

Отже, оцінивши річковий транспорт в Америці, Європі та Україні, зазначимо, що Україна має великий потенціал та ресурсні можливості для того, щоб вивести річковий транспорт на високий рівень, такий, на якому він є в Америці та Європі. Але є багато причин, чому в Україні це не можливо зробити.

Спочатку розглянемо річну транспортну систему Америка та Європи.

Розгалужена мережа внутрішнього водного транспорту США складається з системи річок, Великих озер, сполучних каналів і берегових каналів уздовж узбережжя Мексиканської затоки й Атлантичного океану. Майже весь басейн річки Міссісіпі судноплавний круглий рік, а Великі озера (Верхнє, Мічиган, Гурон, Ері і Онтаріо) експлуатуються 8–10 місяців на рік.

Протяжність внутрішніх водних шляхів, придатних для судноплавства, перевищує 40 тис. км, а обсяг перевезень ними становить понад 500 млрд т. У 50-х рр. нашого століття був відкритий для судноплавства глибоководний шлях річкою Св. Лаврентія, який зробив Великі озера доступними для морських судів (див. табл. 1) [3].

Таблиця 1  
Протяжність внутрішніх водних шляхів

Найменування шляхів	Протяжність, км
Система р. Міссісіпі	19 458
Річки Атлантичного басейну	9 388
Водні шляхи басейну Мексиканської затоки (крім системи р. Міссісіпі)	6 438
Береговий водний шлях (Інтракостал Уотервейс)	4 773
Річки басейну Тихого океану	2 217
Р. Св. Лаврентія до кордону Канади	100
Система Великих озер, з'єднувальні протоки і канали цієї системи	2 380
Інші водні шляхи	1 285
Усього	46 009

США випереджає всі країни за вантажообігом, оскільки понад 63% вантажообігу внутрішнього водного транспорту припадає на вантажообіг на Великих озерах. Основні вантажі, що перевозяться – нафтопродукти, вугілля, кокс, залізна руда, чавун, сталь, сіль, гравій, камінь, зерно, ліс, пиломатеріали, продукти хімічного виробництва. Нафтопродукти становлять майже половину всього перевезеного тоннажу.

Отже, в Америці дуже розвинений цей вид транспорту, оскільки має велику протяжність внутрішніх водних шляхів, які використовуються як для внутрішніх перевезень, так і для доставки вантажу до морських портів, які потім відправляються за океан.

Переїдемо до Європи та України, про які можна говорити водночас, оскільки тепер Україна ратифікувала Асоціацію ЄС, і, як наслідок, повинна отримати можливість розкрити свій потенціал на ринку Європи.

Україна володіє значними й протяжними річковими ресурсами, які не до кінця використовуються в якості зручного та дешевого способу для доставки вантажів, як по Україні, так і за її межі.

В Україні є три великі судноплавні річки: Дунай, Дніпро та Південний Буг. Всі вони мають вихід до Чорного моря, а Дунай і Дніпро належить до п'яти найбільших річок Європи. Однак, незважаючи на наявний потенціал, для розвитку транспортного сполучення за допомогою річкового транспорту в Україні ним перевозиться лише 0,5% товарів. Серед країн ЄС цей показник доходить до 16,3% – в Болгарії, 12,3% – в Німеччині. У цілому в країнах ЄС цей показник становить 6,7% (див. рис. 1).

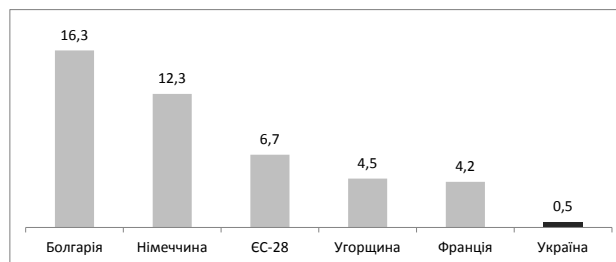


Рис. 1. Питома вага річкових вантажоперевезень у загальному обсязі внутрішніх вантажоперевезень, %

Таким чином, потенційно в Україні є ресурс збільшення вантажоперевезень річок більш ніж у 12 разів.

Загальна довжина судноплавних річок в Україні становить 4 400 км. Традиційними у використанні є судноплавні шляхи Дніпра – 1,205 тис. км і його проток (Десни – 520 км і Прип'яті – 60 км), а також Дунаю – 160 км, Бугу – 155 км та інших так званих малих річок.

Дніпром і його найбільшим притоком – Десні та Прип'яті – здійснюється до 90% загального обсягу перевезень річковим транспортом. Решта 10% – припадають на Дунай та інші річки, серед них: Десна (на північ від Чернігова), Стир, Горинь, Дністер, Самара, Південний Буг, Сіверський Донець, Інгулець, Ворскла, Псел, Орель, які також є судноплавними річками, але суттєвої ролі не грають. Річковий транспорт України представлений міжгалузевим державним об'єднанням «Укррічфлот», яке було перетворено в акціонерну судноплавну компанію, складається з головного підприємства та 290 структурних одиниць [4].

Річковим транспортом України перевозяться вантажі Дніпром, Дунаєм, Чорним і Середземним морями із заходом у річкові порти Румунії, Німеччини, Угорщини та Австрії.

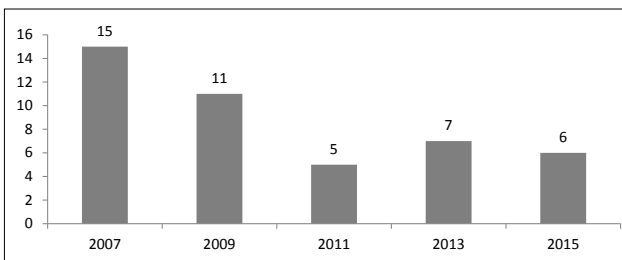
З часу здобуття незалежності (починаючи з 1990 р.) довжина річкових судноплавних шляхів скоротилася майже в 2 рази (з 4 до 2,1 тис. км). При цьому скоротилася щільність річкових судноплавних шляхів у 1,75 раза, інтенсивність перевезень вантажів – у 3 рази та перевезень пасажирів – у 7,5 раза.

Проведений аналіз ресурсного потенціалу річкового флоту України показав, що 80,8% (1 648 од.) річкових суден придатні до експлуатації, решта 19,2% (392 од.) – непридатні до експлуатації.

У структурі придатних до експлуатації суден найбільшу частку – 46,7% (770 од.) та 44,4% (731 од.) – становлять службово-допо-

міжні й транспортні судна. Також є технічні судна, частка яких дорівнює 6,9% (113 од.) та судна спеціального призначення – 2,1% (34 од.). Вантажопідйомність транспортних суден становить 899,8 тис. т, а пасажиромісткість – 16,4 тис. пасажирів [4].

Технічний стан річного флоту постійно погіршується. Кількість технічно та морально застарілих суден становить 81,9%. Найбільша частка старих суден приходить на вантажопасажирські – 97,1%. Унаслідок цього за останні 5 років, враховуючи світову фінансову кризу, загальний обсяг перевезень вантажу скоротився в 3,5 раза (див. рис. 2).



**Рис. 2. Обсяг перевезень вантажів річками України, млн т [5]**

Таким чином, річковий транспорт Україна має більше проблем, ніж позитивних зрушень. Все це розпочалося ще з початку незалежності України, оскільки вже тоді потрібно було правильно реформувати цю галузь транспорту. А зараз, через затягнутий процес реформування, ми маємо такі проблеми:

- скорочення капітальних інвестицій у галузь, зважаючи на високий рівень зносу основних фондів;
- брак коштів, необхідних для утримання, обслуговування та модернізації водних шляхів;
- недостатнє використання наявної пропускної спроможності внутрішніх водних шляхів;
- відсутність стратегічних документів щодо розвитку галузі;
- несправедлива конкуренція з боку автомобільного й залізничного транспорту [6].

Україна має можливість змінити таку ситуацію в позитивну сторону, для цього треба слідкувати певному плану розвитку річкового транспорту та співпрацювати з ЄС. Головною рікою в Україні є Дніпро, цей напрям необхідно розвивати. У цей час навігація Дніпром можлива майже весь рік, протягом 275–300 днів, при середній глибині 3,65 м і оціночній пропускній інфраструктурі в 35 млн т вантажів на рік. Потенційна вантажна база в районі

Дніпра приблизно в два рази вища й досягає 70 млн т. На Дніпрі також розташовано 13 спеціалізованих вантажних терміналів, 10 річкових портів, 6 шлюзів (Запорізький – один з найбільш глибоких шлюзів світу).

Для забезпечення розвитку річкових перевезень необхідно прийняти низку заходів, які б підвищили конкурентоспроможність річкового транспорту, зокрема:

- розробити й прийняти галузеві транспортні стратегічні програми з метою збалансування розподілу вантажопотоків між авто, залізничним і річковим транспортом;
- ввести конкурентний підхід до тарифоутворення на залізничному транспорті;
- змінити принцип оплати зборів за проходження річковими суднами шлюзів, акваторій морських портів;
- знизити збори за прохід суден під іноземними прапорами внутрішніми водними шляхами України.

Такий розвиток річкового транспорту повинен привести до позитивних моментів. По-перше, буде розвантажений залізничний вузол біля Великої Одеси. По-друге, річковий транспорт більш екологічно чистий, ніж інші види перевезень, вища і його енергоефективність. По-третє, розвиток річкового транспорту зміцнить позиції України в міжнародних транспортних коридорах.

Також треба розвивати Одеський регіон, він має декілька великих річок, якими здійснюється судноплавство. Найбільш привабливою вважається ділянка Дунаю. Саме він зв'язує Україну з країнами – членами ЄС у Центральній та Західній Європі, а також з Балканами. Сьогодні здійснюється будівництво паромної переправи «Ісачка – Орлівка», яка може активізувати судноплавство в регіоні.

Таким чином, Україна має великий і нерелізований потенціал перевезень річковим транспортом. Перспективними регіонами для розвитку річкової навігації традиційно залишаються дві найбільші річки – Дніпро та Дунай. Розвиток інфраструктури та оновлення річкового флоту, ухвалення низки законодавчих ініціатив, спрямованих на спрощення роботи річкових перевізників, може стати додатковим фактором активізації економічної активності в Україні. З огляду на перспективність розвитку річкового сполучення в західному напрямі, актуальним є реалізація інфраструктурних проектів у партнерстві України та країн – членів ЄС.

**Висновки з цього дослідження.** У сучасному світі транспортування збільшило своє



значення й стало однією з найважливіших складників інфраструктури. Розвиток транспорту також вплинув на комунікації, які тим самим допомагають розвитку світової економіки. Сьогодні комунікації переміщують не лише матеріальні об'єкти, а й віртуальні цінності (інформацію). У свою чергу, розвивається не лише економіка, а й суспільство в цілому. Саме сьогодні виникають нові транспортні галузі, що стають важливими компонентами світової економіки. Проте потрібно не забувати про ті види транспорту, що вже існують. Адже за їх допомоги можливо скоротити витрати на транспортування та проводити свої операції набагато швидше.

Проте існує низка факторів, що негативно впливають на транспортну систему підприємства, серед яких:

- застарілий рухомий склад різних видів транспорту;
- неефективна транспортна технологія;
- недоліки в управлінні та погана налагоджена система тощо.

Отже, транспортна система потребує негайного вивчення та вдосконалення. По-перше, це повинно буде глобальне вивчення та впровадження нових досліджень, використовуючи логістичний підхід та принципи глобальної логістики. По-друге, треба внести корективи до чинного законодавства та перейняти досвід більш розвинених країн, що вже налагодили власні транспортні системи та є лідерами у цій галузі.

Перспективним є подальші наукові дослідження тенденцій розвитку інших галузей транспортної системи.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Шульженко Ф. Транспортне право : [навч. посібник] / Ф. Шульженко, О. Гайдулін, Р. Кундрик. – К. : КНЕУ, 2013. – 244 с.
2. Транспортне право України : [навч. посібник] / [Е. Демський, В. Гіжевський, С. Демський, А. Мілошевич] ; за ред. В. Гіжевського, Е. Демського. – К. : Юрінком Інтер, 2014. – 190 с.
3. Географія США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Географія\\_США](https://ru.wikipedia.org/wiki/Географія_США).
4. Український річний флот [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrrichflot.ua/ua>.
5. Розвиток річкового транспорту у контексті реалізації євроінтеграційних планів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/1763>.
6. Що чекає річковий транспорт України у контексті євроінтеграції? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://informer.od.ua/news/chto-zhdet-rechnoj-transport-ukrainy-v-kontekste-evrointegratsii/#top>.
7. «Укррічфлот» ініціює дії з відновлення вантажоперевезень річковим транспортом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrrichflot.ua/ua/novosti/%C2%ABukrrichflot%C2%BB-inicziyu%D1%94-diii-z-vidnovlennya-vantazhoperevezen-richkovim-transportom>.
8. Перспективи вантажних перевезень через Дніпро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrrichflot.ua/ua/novosti/perspektivi-vantazhnik-perevezen-po-dnipro>.

## Методика оцінювання рівня концентрації та монополізації економіки

Кирилюк А.О.

аспірант кафедри політичної економії  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

У статті розглядаються методи оцінки рівня концентрації та монополізації економіки. Розглянуто різні методи оцінки, визначено їх особливості, переваги та недоліки. Визначено граничні показники концентрації, а також запропоновано доповнити граничні показники концентрації. Виділено умови застосування кожного з коефіцієнтів. Також, на основі результатів аналізу запропоновано можливі дії щодо подальшого регулювання, в залежності від ситуації на ринку.

**Ключові слова:** антимонопольна політика, антимонопольне регулювання, концентрація ринку, методи оцінки рівня концентрації ринку, показники концентрації.

Кирилюк А.О. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ И МОНОПОЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются методы оценки уровня концентрации и монополизации экономики. Рассмотрены разные методы оценки, определены их особенности, достоинства и недостатки. Определены граничные показатели концентрации, а также предложено дополнить граничные показатели концентрации. Выделены условия применения каждого коэффициента. Также, на основании результатов анализа предложено возможные действия, направленные на регулирование, в зависимости от ситуации на рынке.

**Ключевые слова:** антимонопольная политика, антимонопольное регулирование, концентрация рынка, методы оценки концентрации рынка, показатели концентрации.

Kyryliuk A.O. ASSESSING METHODS OF THE LEVEL OF CONCENTRATION AND MONOPOLIZATION OF THE ECONOMY

Methods of assessing the level of concentration and monopolization of the economy are considered in the article. The author examined the different measurement, identified their characteristics, advantages and disadvantages. Boundary concentration indicators were defined and some new boundary concentration indicators were proposed to add. Conditions of use of each coefficient were selected. Also, possible further regulation of markets was proposed based on the results analysis and depending on the market situation.

**Keywords:** antimonopoly policy, antimonopoly regulation, market concentration, assessing methods of market concentration, concentration indicators.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Економічні процеси, що відбуваються на кожному окремому ринку, зумовлюють його структуру, це безпосередньо пов'язано з визначенням стану конкурентного середовища, його оцінкою і дослідженням можливостей обмеження або розвитку конкуренції.

Загострення конкуренції між товаровиробниками стає основним чинником консолідації та об'єднання різних суб'єктів господарювання, бо саме це є одним із поширених шляхів підвищення конкурентоспроможності, що, у свою чергу, приводить до підвищення рівня ринкової концентрації.

Актуальність роботи обумовлена зростанням вимог щодо підвищення точності визначення рівня концентрації та монополізації різних ринків, за допомогою якої можна оцінити вплив кожної окремої ринкової ситуації

на загальний економічний розвиток. Встановлення рівня ринкової концентрації та монополізації потребує формування належної системи оцінки, аналізу ринку, що повинно дати змогу органам антимонопольного контролю не лише дати оцінку ринковій ситуації, а й пропонувати подальші дії, що сприятимуть загальному розвитку всіх суб'єктів господарювання на ринку та економіки в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питання оцінки рівня концентрації та монополізації різних ринків займає значне місце в системі антимонопольної політики та антимонопольного регулювання. Підтвердженням цього тлумачення є велика кількість робіт вітчизняних та закордонних учених, таких як Л. Кузьменко [1], Н. Калентьєва [2], В. Филюк [3], А. Ігнатюк [4], О. Мартинчик [5], Л. Бойко [6], Н. Карпенко [7], О. Зоріна [8], О. Когут [9] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінка рівня концентрації та монополізації різних ринків та економіки в цілому займає значне місце в системі антимонопольного регулювання. Проте, незважаючи на великий обсяг досліджень, присвячених цій тематиці, однозначного підходу до оцінювання рівня концентрації та монополізації ринків немає. Існує безліч методів оцінки рівня концентрації та монополізації, що мають свої особливості, переваги та недоліки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження різних методів оцінювання рівня концентрації та монополізації економіки, виявлення їх специфіки, особливостей застосування, а також переваг та недоліків використання кожного з методів, визначення умов застосування кожного з методів оцінки рівня концентрації та монополізації і можливого подальшого регулювання ринків, опираючись на отримані результати.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Антимонопольне регулювання та антимонопольна політика направлені як на регулювання вже монополізованих ринків, так і на ринки з достатньою конкурентною структурою. Як зазначає з цього приводу Кузьменко Л. [1, с. 85] процеси концентрації та монополізації ринку потребують значної уваги з боку органів державного регулювання і контролю. Калентьєва Н. [2, с. 32] також наполягає, що розвиток конкуренції супроводжується конкурентною боротьбою, а однією з найбільш розвинених форм конкурентної боротьби стає концентрація, яка в свою чергу веде до домінування певного суб'єкту господарювання на ринку. Держава, має сприяти розвитку саме конкурентних відносин та не допускати концентрацію та монополізацію ринків.

Филюк В. [3, с. 45] зазначає, що в економічній літературі існує безліч підходів щодо визначення поняття та сутності концентрації на ринку. Так, Ігнатюк А. [4, с. 87] визначає концентрацію ринку як характеристику його структури, яка відображає відносну величину та кількість фірм, що пропонують продукцію. Мартинчик О. [5, с. 150] також зазначає, що визначення стану конкурентного середовища здійснюється за допомогою діагностики, яка є засобом, методом і інструментом комплексного дослідження маркетингових і конкурентних відносин зокрема.

Даниліна С. [6] наполягає, що при дослідженні концентрації на всіх рівнях світової економіки важливим питанням є вибір показників,

за допомогою яких буде здійснюватися оцінка даного процесу, тому що такий вибір має велике значення для контролю за співвідношенням сил конкурентів і можливостями запобігання монополізації на конкретних ринках.

Бойко Л. [7] зазначає, що існує складна система кількісних та якісних показників, які дозволяють оцінити рівень економічної концентрації окремого ринку або галузі. У світовій практиці для оцінки рівня концентрації та монополізації ринків широко використовуються: коефіцієнт концентрації (Concentration ratio, CR) [5], відносний коефіцієнт концентрації (далі – K) [5], індекс Херфіндаля-Хіршмана (Herfindahl-Hirschman Index, HHI) [11], коефіцієнт Лінда [8] (далі – L), коефіцієнт варіації [5], коефіцієнт Джині (далі – G) [8], коефіцієнт ентропії [8], коефіцієнт Розенблюта (Холла-Тайдмана) (Tideman-Hall index, HT) [12] (див. табл. 1).

Як зазначає Н. Карпенко Н. [8, с. 88], наведені підходи засновані на зіставленні масштабів фірми й ринку, на якому вона діє. Отже, зростання масштабу фірми у порівнянні з масштабом ринку, буде призводити до збільшення концентрації товаровиробників на ринку, підвищенню концентрації на ринку та можливості присутності монопольної влади. Частка найбільших фірм на ринку може служити характеристикою концентрації. Саме цей критерій лежить в основі визначення монопольної ситуації на ринку ряду країн. Вищезазначені коефіцієнти є найбільш розповсюдженими у світовій практиці аналізу конкурентної ситуації на ринку антимонопольними органами.

Окрему увагу слід приділити показникам концентрації, які потребують більшого масиву даних для аналізу конкурентної ситуації на ринку, до того ж вони не є однозначними, визначаються певними умовностями. Застосування таких коефіцієнтів є доцільним у разі виникнення підозр антимонопольних органів щодо учасників ринку у порушенні антимонопольного законодавства, можливих зловживань домінуючим положенням на ринку. Ці коефіцієнти носять більш точний характер, вони направлені на аналіз вже конкретних підприємств, їх діяльність та можливість впливати на ринок та конкурентів (див. табл. 2).

Використання даних показників у зв'язку зі складністю їх розрахунків при аналізі конкурентної ситуації антимонопольними органами є більш обмеженим, проте їх використання є доцільним у разі первинного виявлення мож-

Таблиця 1

Коефіцієнти визначення рівня концентрації на ринку

Група* коефіцієнтів	Назва коефіцієнту	Розрахунок	Пояснення	Кількість підприємств, що аналізуються	Переваги*	Недоліки*	Зміст підходу*
Коефіцієнти загального аналізу ринку побудовані на основі часток ринку суб'єктів господарювання, що функціонують на ньому. В результаті мають конкретні результати	CR [5]	$\sum_{i=1}^n S_i$	$S_i$ – частка продажів і-ого товаровиробника в обсязі реалізації ринку, а $n$ – кількість фірм взятих для розрахунку даного коефіцієнту	від 1 до 8	потрібно відносно небагато інформації	не враховуються всі інші підприємства на ринку, а також не зважає на співвідношення фірм	відношення реалізації продукції найбільших товаровиробників до загального обсягу випуску
	ННІ [11]	$\sum_{i=1}^n S_i^2$	$S^2$ – сума квадратів часток всіх підприємств, діючих на ринку	всі	можливість визначення рівня монополізації ринку	важкість у доступі до інформації щодо долі всіх підприємств на ринку, та розрахунок у разі великої кількості підприємств	найбільш популярний узагальнюючий показник враховує як чисельність підприємств, так і нерівність їх положення на ринку, характеризує рівень монополізації
Допоміжні показники концентрації, за результатами яких можна уточнити ситуацію на ринку порівняти з іншими ринками	К [5]	$\frac{(20 + 3\beta)}{\alpha}$	$\beta$ – частка кількості найбільших підприємств ринку в загальній чисельності підприємств, а $\alpha$ – доля продажів даних підприємств в загальному обсязі реалізованої продукції	великі підприємства	охоплення всіх підприємств	неможливість визначення впливу великих підприємств на маленькі	характеризує співвідношення числа найбільших підприємств на ринку та долі товару, що вони контролюють
	НТ [12]	$\frac{1}{2 \sum_{i=1}^n R_i S_i - 1}$	$R_i$ – ранг і-ого підприємства на ринку (за скороченням, найбільше підприємство має ранг 1); $S_i$ – доля продажів і-ого підприємства на ринку	всі, але 3 акцентом лише на великі підприємства	визначаються вплив великих підприємств, з урахуванням рангу кожного	важкість у доступі до інформації щодо долі всіх підприємств на ринку, та розрахунок у разі великої кількості підприємств; не враховує можливі змови	розраховується на основі співвідношення рангів фірм та їх ринкових часток
Специфічні коефіцієнти, показують демонстрацію реальної конкурентної ситуації на ринку	Л [7]	$\frac{1}{n(n-1)} \sum_{i=1}^n Q_i$	$n$ – кількість великих підприємств (не менше 2-х), а $Q_i$ – відношення середньої частки і-го підприємства до частки $n-1$ підприємств	до 10	визначення можливих кордонів олігополії	не дає оцінку концентрації як токової	дозволяє визначити можливі межі монополічних чи олігопольних утворень
	Г [7]	$\frac{1}{n A_n} \sum_{i=1}^n (i-1) A_i - i A_{i-1}$	де $A_i$ – накопичене (кумулятивне) значення часток і найбільших фірм ринку; $n$ – кількість фірм на ринку.	всі	графічно зображено частки ринку всіх підприємств	важкість у доступі до інформації щодо долі ринку, та розрахунок у разі великої кількості підприємств	дозволяє визначити нерівність розподілу часток ринку серед підприємств
Коефіцієнти направлені на аналіз розшарування ринку, нерівності розподілу впливу різних суб'єктів господарювання	Е <sub>1</sub> [5]	$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n S_i \ln \frac{1}{S_i}$	де $S_i$ – частка продаж і-ої фірми на товарному ринку; $n$ – кількість фірм, що діють на ринку;	всі	дозволяють не лише аналізувати тенденції, що відбуваються на одному і тому ж товарному ринку за певний період часу, але і співвідносять різні типи ринків	важкість дослідження пов'язана з часовими межами	являє собою середню частку підприємств, що діють на ринку, виважену по натуральному логарифму зворотного їй величини
		$100 \sum_{i=1}^n (S_i \ln S_i)$	де $S_i$ – доля фірми на ринку, $S$ – середня доля ринку, що дорівнює $1/n$ ; $n$ – число фірм на ринку	всі	дозволяють визначити нерівність розподілу ринкових часток між учасниками ринку	не оцінює конкурентне середовище взагалі	характеризує можливе ринкове домінування підприємств через нерівність їх розмірів і визначається як відхилення ринкових часток усіх підприємств на ринку

Джерело: авторська розробка, та узагальнено на основі [5; 7; 8; 11; 12]

ливого зловживання монополією чи домінуючим положенням на ринку певними фірмами, для більш детального їх аналізу.

Не зважаючи на те, що у національному законодавстві різних держав представлені різні підходи щодо оцінки конкурентного середовища на ринку, що обумовлено відмінністю історичних, соціокультурних, інституціональних та інших особливостей функціонування та розвитку, загальні підходи щодо

оцінки рівня концентрації та монополізації є доволі подібними.

Хоча єдиного підходу щодо інтерпретації результатів ННІ немає, більшість дослідників погоджуються лише в тому, що суттєвими для даного індексу є три типи ринку – неконцентровані, помірно концентровані та високо-концентровані. За допомогою використання коефіцієнта ННІ можна нівелювати деякі недоліки CR, проте дані коефіцієнти

Таблиця 2

## Коефіцієнти аналізу конкурентного середовища за фірмами

Коефіцієнт	Формула	Пояснення	Результат
Коефіцієнт Бейна	$KB = \frac{BP - NP}{BK}$	BP – бухгалтерський прибуток; NP – нормальний прибуток; BK – власний капітал фірми	якщо норма прибутку на конкурентному ринку перевищує нормальну (конкурентну) норму, то це означає: або цьому виду інвестування надається перевага, або ринок не є вільно конкурентним
Коефіцієнт Тобіна	$q = \frac{P}{C}$	P – ринкова (зовнішня) вартість активів підприємства; C – внутрішня (відновлювальна) вартість активів підприємства	якщо $P > C$ , тобто $q > 1$ , то це означає, що підприємство одержало позитивний економічний прибуток або очікує на нього
Індекс Лернера	$L = \frac{P - MC}{P}$	P – ринкова ціна; MC – граничні витрати виробництва товару	чим більше ціна реалізації фірми відхиляється від конкурентних норм, тим вище коефіцієнт Лернера
Індекс Папандреу	$C = I_j \frac{\Delta Q_{di}}{\Delta P_j} * \frac{P_j}{Q_{di}}$	$Q_{di}$ – обсяг попиту на товар фірми, що має монополію владу; $P_j$ – ціна конкурентів; $I_j$ – коефіцієнт обмеженості потужностей конкурентів, що вимірюється як відношення потенційного підвищення випуску до зростання попиту на їх товар, що викликано пониженням ціни	показує, на скільки відсотків зміниться обсяг продажів фірми при зміні ціни конкуренту на 1 відсоток

Джерело: побудовано автором на основі [8; 9; 10]

Таблиця 3

## Граничні показники концентрації ринку

Коефіцієнт	Монополієне становище на ринку/висока концентрація	Ринок помірно концентрований	Ринок низько концентрований
CR1	>35	10<CR1<35*	<10*
CR2	>50	25<CR2<50*	<25*
CR3	>70	45<CR3<70	<45
CR4	>80	45<CR4<80	<45
CR8	>85	70<CR8<85	<75
K	< 1		> 1
ННІ	1800<ННІ<10 000	1000<ННІ<1800	ННІ<1000
G	0		1
НТ	1		1/кількість фірм галузі

\* Авторська розробка

Таблиця 4

## Умови та результати застосування різних коефіцієнтів аналізу ринків

Назва коефіцієнту	Умови застосування	Можливі висновки	Результат	Подальші дії
Коефіцієнт концентрації	первинний аналіз ринку	ступінь концентрації ринку	високо/помірно/ низько концентрований	Відповідно до концентрації ринку можливе подальше регулювання
Коефіцієнт відносної концентрації	первинний аналіз ринку	ступінь концентрації ринку	ринок високо-концентрований чи низько-концентрований	Відповідно до концентрації ринку можливе подальше регулювання
Коефіцієнт Хіршіндаля-Хіршмана	первинний аналіз ринку	ступінь концентрації ринку	високо/помірно/ низько концентрований	Відповідно до концентрації ринку можливе подальше регулювання
Коефіцієнт Лінда	доцільний у разі виявлення певної концентрації ринку та можливої монополіної влади	виявлення суб'єктів господарювання що можуть мати олігопольну владу	компанії що можуть утворити олігопольно	привернення уваги до суб'єктів господарювання, що потенційно утворюють олігопольно
Індекс Джині	необхідність наглядної демонстрації розшарування підприємств на ринку	демонстрація відхилення від нормального розподілу підприємств на ринку	співвідношення частки товаровиробників до часток ринку які вони контролюють	необхідно сприяти перерозподілу ринкових часток між суб'єктами господарювання
Коефіцієнту Розенблота (Холла-Тайдмана)	первинний аналіз ринку	ступінь концентрації ринку	ринок високо-концентрований чи низько- концентрований	Відповідно до концентрації ринку можливе подальше регулювання
Коефіцієнт ентропії/ Коефіцієнт відносної ентропії	у доповнення до інших коефіцієнтів, для підтвердження надмірної концентрації, використання у динаміці або у порівнянні з іншими ринками	зміни у структурі ринку, або співвідношення ринкової влади на різних ринках	можливість впливати товаровиробників на ціни	в залежності від динаміки заохочення або стримування
Дисперсія	у доповнення до інших коефіцієнтів, для підтвердження надмірної концентрації	визначення розриву між товаровиробниками, що функціонують на ринку	нерівномірність та концентрованість ринку	сприяння зменшенню розриву між товаровиробниками
Варіація	у доповнення до коефіцієнту ННІ	визначення розриву між товаровиробниками, що функціонують на ринку	розподіл обсягу виробництва та реалізації між товаровиробниками	сприяння зменшенню розриву між товаровиробниками
Коефіцієнт Бейна	можливі надприбутки фірми, за порівняно рівномірним розподілом ринкових часток	надання переваг певному виду продукції(торгівель тор марці) інвесторами	економічний прибуток на оди-ницю інвестованого капіталу	перерозподіл інвестицій
Коефіцієнт Тобіна	наявність певної ринкової влади	наявність у фірми унікальних факторів виробництва	можливість отримання надприбутку	недопущення зловживань ринковою владою
Індекс Лернера	явне домінування одного або кількох суб'єктів господарювання на ринку	ступінь конкурентності ринку та ринкової влади на ньому окремого суб'єкта господарювання	відхилення цін від граничних витрат, неефективне розміщення ресурсів в умовах монополії	доцільність перерозподілу ресурсів
Індекс Папандреу	необхідність визначення взаємозв'язку між товаровиробниками (олігополія)	чуттєвість товаровиробників до дій конкурентів	еластичність зміни ціни відповідно до дій конкурентів	сегментації ринку, регулювання ринку за його сегментами

\* Авторська розробка

все ж розглядають концентрацію з різних сторін, вони не є тотожними, тож, на думку автора, доцільно було б звести всі коефіцієнти концентрації в одну систему показників з порівняно однорідними результатами, що поліпшить змогу визначити ступінь концентрації ринку аналізуючи його з різних боків (див. табл. 3 [5; 8; 9; 10; 11; 12]).

Опираючись на характеристику коефіцієнта ННІ, а саме на показник « $ННІ < 100$ », за якого ринок характеризується як конкурентний, можна охарактеризувати коефіцієнт концентрації « $CR1 < 10$ » як низько концентрований, тобто, « $10 < CR1 < 35$ » можна охарактеризувати як помірно концентрований, оскільки за « $CR1 > 35$ » ринок вже прийнято вважати висококонцентрованим. Такого роду диференціація дозволить вже при першому аналізі ринку давати характеристику щодо його концентрації. Навіть якщо подальші коефіцієнти будуть характеризувати ринок як такий, на якому відсутня значна концентрація чи монополізація, представлені результати дадуть змогу зробити висновки, щодо можливої ринкової влади провідних товаровиробників.

Різні коефіцієнти доцільно використовувати за різних умов, всі вищезазначені коефіцієнти по різному оцінюють ринкову ситуацію, дають змогу з різних сторін оцінити ринок та можливі наслідки впливу на нього з боку функціонуючих суб'єктів господарювання. Всі коефіцієнти мають свою специфіку, вони мають свої переваги та недоліки а також особливості використання та дозволяють зробити різні висновки щодо ринку. Тож на думку автора, доцільним буде визначити ці особливості та використовувати різні коефіцієнти за різних умов аналізу ринку (див. табл. 4).

**Висновки з цього дослідження.** Методи оцінювання рівня концентрації та монополізації є невід'ємною складовою державної анти-монопольної політики. Методи дають змогу не лише оцінити ситуацію, що складається на певному ринку в даний період часу, а й визначити подальшу кооперацію товаровиробників, можливі потенційні зловживання монополієм або домінуючим положенням на ринку.

Крім того, використання коефіцієнтів Бейна, Тобіна, Лернера та Папандеру, що на практиці використовуються доволі рідко, через складність доступу до інформації, дають змогу зробити висновки щодо ефективності розподілу ресурсів, доцільності інвестицій, сегментації ринку та взаємозв'язку між різними учасниками ринку.

Коефіцієнти, через які проводиться аналіз концентрації та монополізації ринку, досить різноманітні й саме тому дають змогу оцінити ринки з різних сторін. Саме це зумовлює необхідність використання різних методів оцінки за різних умов, що дасть можливість більш чітко аналізувати ринки, і, як наслідок, впливати на них відповідно до ситуації, що складається на кожному окремому ринку.

Таким чином, методи аналізу ринку на предмет монополізації та концентрації дають змогу не лише оцінити ринки, а й запропонувати подальше регулювання як конкурентної ситуації, так і загальної економічної ситуації на ринку. Методи оцінки концентрації та монополізації ринку необхідно використовувати як потужний інструмент регулювання та розвитку економіки взагалі.

Напрямок подальших досліджень полягають в обґрунтуванні використання різних інструментів оцінки рівня концентрації та монополізації економіки на різних ринках.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Калентьева Н. Монополізація як закон-тенденція розвитку сучасної економіки / Н. Калентьева // Вісник Самарського державного економічного університету. – 2010. – № 10(72). – С. 31–35.
2. Кузьменко Л. Деякі проблеми контролю за концентрацією суб'єктів природних монополій / Л. Кузьменко // Наукові записки НаУКМА. – 2012. Т. 133. – С. 85–88.
3. Филюк В. Конкурентна політика держави в умовах глобалізації / В. Филюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – № 109. – С. 43–47.
4. Ігнатюк А. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : [монографія] / А. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
5. Мартинчик О. Оцінка конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств Житомирської області / О. Мартинчик // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 149–153.
6. Даниліна С. Система показників концентрації економіки / С. Даниліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1640pdf>.

7. Бойко Л. Ступінь монополізації страхового ринку України та його вплив на основні показники діяльності / Л. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.opcu.edu.ua/jsru/bitstream/123456789/511/1>.
8. Карпенко Н. Методичні підходи до антимонopolного контролю держави за процесами концентрації та економічної концентрації / Н. Карпенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 12. – С. 84–88.
9. Зоріна О. Оцінка реального ступеня монополізації залізничного транспорту в сфері пасажирських перевезень / О. Зоріна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 25–28.
10. Когут О. Економічний аналіз монополізації світового ринку нафти : автореф. дис. ... каед. економ. наук / О. Когут. – Л., 2015. – 19 с.
11. Foldvary F. The Measurement of Inequality, Concentration and Diversification / F. Foldvary // Department of Economics, Santa Clara University, CA 95053 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://foldvary.net/works/ineq.html>.
12. Herfindahl-Hirschman Index // USDOJ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index>.



УДК 338.631

## Інноваційний характер та ризики в управлінні розвитком сільських територій

Плотнікова М.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності  
Житомирського національного агроекологічного університету

Статтю присвячено оцінці системного характеру розвитку сільських територій. Досліджено багатофункціональність сільських районів, принципи її становлення та управління. Проілюстровано асиметрії та диспропорції сільського розвитку та існуючі механізми аграрної політики як інструменти їх подолання. Окреслено ризики та резерви інноваційного управління розвитком сільських територій із позиції світоглядного, історичного, ідеологічного, економічного та соціально-екологічного підходів. Досліджено досвід малих і середніх форм господарювання й життєдіяльності на сільських територіях як керуючих екосистемами.

**Ключові слова:** сталий розвиток, розвиток сільських територій, інновації, інвестиції, ризики, соціально-економічні умови життя, продовольча та економічна безпека.

Плотникова М.Ф. ИННОВАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР И РИСКИ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Статья посвящена оценке системного характера развития сельских территорий. Исследованы многофункциональность сельских районов, принципы ее становления и управления. Проиллюстрированы асимметрии и диспропорции сельского развития, а также существующие механизмы аграрной политики как инструменты их преодоления. Обозначены риски и резервы инновационного управления развитием сельских территорий с позиции мировоззренческого, исторического, идеологического, экономического и социально-экологического подходов. Исследован опыт малых и средних форм хозяйствования и жизнедеятельности на сельских территориях как управляющих экосистемами.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, развитие сельских территорий, инновации, инвестиции, риски, социально-экономические условия жизни, продовольственная и экономическая безопасность.

Plotnikova M.F. INNOVATIVE NATURE AND RISKS IN THE MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

The article is devoted to the assessment of the systemic nature rural development. It also demonstrated the multifunctionality of rural areas, the principles of its formation and management. Illustrated by the asymmetries and imbalances of the rural development as well as existing mechanisms of agricultural policy as the tools to overcome them. Defined risk and reserves management of innovative development of rural areas from the perspective of ideological, historical, ideological, economic and socio-environmental approaches. Investigated the experience of small and medium-sized farms and livelihoods in rural areas as managers of ecosystems.

**Keywords:** sustainable development, rural territories development, innovation, investment, risk, socio-economic living conditions, food and economic security.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Діяльність урядових структур переважно зосереджена на макроекономічних параметрах розвитку країни як об'єкту управління. Водночас недостатньо врегульованими залишаються чинники індивідуального розвитку окремих домогосподарств. Із позицій ефективності доцільним є стимулювання розвитку родин та їх груп як визначальних рушіїв регіонального розвитку. Перехід державного стимулювання розвитку на мікроекономічному рівні (окремої людини, родини) спроможний зробити еволюційний крок до розвитку суспільства в цілому. Головним резервом цього розвитку є забезпечення прозорості та

відкритості системи доступу до загальнодержавних ресурсів, зокрема землі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Структурні, функціональні та демографічні проблеми регіонального розвитку, а також напрями їх вирішення знайшли своє відображення в чисельних працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, О.В. Скидан вивчає аспекти державотворчої діяльності з позицій формування національної продовольчої політики [1]. Недостатньо ефективний рівень інформаційного, консультаційного та дорадчого забезпечення практично всіх видів діяльності на сільських територіях є однією з причин зниження ефективності виробництва

та посилення міграційних процесів [2]. Світовий характер деструктивних процесів, а також активізація ролі сільської громади через низку механізмів визначає підвищення відповідальності за власний розвиток та розвиток території з метою забезпечення наявних потреб [3–5]. Формування державних механізмів підтримки та сприяння регіональним перетворенням регіони є основою сприятливого особистісного фізичного й духовного зростання [6]. Водночас нереалізованість природно-екологічного та соціально-економічного потенціалу є підставою для пошуку перспективних напрямів вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Ураховуючи необхідність реформування структури зайнятості, перспективність багатофункціональної моделі суспільного розвитку внаслідок її здатності долати кризові явища в економіці без додаткових бюджетних витрат завдяки інноваційно-екологічній та соціально-економічній складовій, він потребує поглибленого вивчення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є визначення напрямів упровадження інноваційних підходів до розвитку сільських територій та оцінка ризиків, що з ними пов'язані.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Політика децентралізації управління, що виникла на фоні погіршення демографічної ситуації на сільських територіях, зниження обсягів виробництва продукції та зменшення її асортименту в межах країни і, як наслідок, підвищення імпоротної залежності, виїзд сільських мешканців у міста та за межі країни формують засади низької продовольчої та економічної безпеки України в довгостроковій перспективі. Головною негативною ознакою сьогодення з позиції просторової організації в країні є депопуляція населення (до ХХ ст. рівень та якість життя населення визначались темпами його приросту, тоді як у ХХ–ХХІ ст. превалює рівень ВВП на душу населення), що має територіальний характер (зростання чисельності населення має місце лише в мегаполісах). З економічної точки зору мегаполіси – це місця продажу імпорту.

Водночас наявність талановитого й працездатного населення та земельних угідь, що можуть бути надані кожному повнолітньому громадянину (1 га землі для облаштування Родової садиби) безоплатно, у постійне (або довічне) користування, без права продажу, із правом передачі лише в спадок, дають змогу вирішити низку соціально-економічних питань. Базовим при цьому є формування

спрощеного та прозорого порядку отримання земельної ділянки. До них, зокрема, можна віднести зниження соціальної напруженості внаслідок підвищення рівня зайнятості та самозайнятості, оздоровлення населення, забезпечення його житлом, екологічно безпечними поживними та смачними продуктами харчування, стимулювання народжуваності, зниження навантаження на об'єкти інфраструктури міст, відродження родючості ґрунтів та захист їх від ерозії тощо. Процес отримання землі запускатиме економічний мультиплікатор, що стимулюватиме виробництво в будівельній галузі, у тому числі матеріалів. Аналогічні процеси відбуваються і в інших галузях економіки. Крім того, близько 25% капіталів знову повертається в економіку у вигляді податків та зборів, які, своєю чергою, стимулюють розвиток інших секторів, що дає стійке замовлення промисловості та всій економіці в цілому. Сприяння розвитку локальних виробництв буде додатковим стимулятором розвитку.

Основою розвитку на сільських територіях є власність на землю та людський ресурс. Водночас він охоплює всі сторони життя людини, що закріплені юридично та зберігають свій статус для майбутніх поколінь, що отримують землю в спадок. Не менш важливим є збереження засад стійкого розвитку (відновлення та примноження соціально-екологічного та економічного потенціалу території) як запоруки довгострокового характеру позитивних змін у системі «Людина – Природа». Всесвіт тримається на трьох складниках – матерії, енергії та інформації. Відсутність хоча б одного з цих елементів не лише порушує гармонію, але й є причиною руйнації систем [7], тому невраховання природних умов формування природного та соціального середовища стало причиною низки проблем сучасності.

Серед екологічних проблем сьогодення все більш вагоме місце посідає потреба відновлення родючості ґрунтів та їх захист від ерозії як запорука виробництва найважливішого ресурсу – продовольства (поряд із чистими водою та повітрям вони конкурують за першість з енергетичними джерелами як такі, яких найбільше потребує людство). Доцільно зауважити, що біоресурси, у тому числі продовольчі, повною мірою спроможні задовольнити потребу в енергії. Таким чином, запитом суспільства є виробництво продовольства відповідно до потреб за умови творчого розвитку людини та можливості радіти життю. Серед соціальних проблем можна відзначити

зниження тривалості життя населення, зростання чисельності хвороб, зокрема серцево-судинних, та їх «омолодження», небажання молодих людей мати дітей тощо. У зв'язку з цим у суспільстві сформувалися рухи щодо екологізації та біологізації суспільного життя. Проведені Інститутом природного маркетингу дослідження засвідчили зростаючий тренд до купівлі та споживання товарів із маркуванням «екологічний», «органічний», «біологічний» [8]. Міжнародна статистика відносить до категорії споживачів екологічної продукції близько 40% населення, з яких 15% – «натуралісти» (прихильники здорового способу життя, турбуються про безпеку життя для себе та своїх близьких, самі є виробниками екологічної продукції, активними учасниками суспільних процесів: мами малолітніх дітей чи жінки, що збираються стати мамами, вегетаріанці, часто люди середнього віку, 35–40 років), 25% – «дрифтери» (молодь, яка відслідковує та наслідує тренди, бере участь у модних течіях, наслідують зірок та кумирів, адептів, але близько нові віяння не сприймають і стійких прихильностей на довгостроковій основі не мають), 24% – «мінімалісти» (люди, що утримуються від усього зайвого: мало купують та споживають, можуть зрідка нести високі витрати, але лише на якісні речі, часто ексклюзивні); 36% – інші (мають різнопланові прихильності, які можуть носити нестійкі або стійкі індивідуальні інтереси та характер). Сучасні тенденції щодо активізації розвитку суспільства та посилення гармонізації розвитку сільських територій пов'язані з еволюційним характером змін (табл. 1).

Бажання зміни міського способу буття, що виявило себе в 50–60-х роках ХХ ст. прак-

тично в усіх країнах, було обумовлено бажанням наповнити життя сенсом. У цей період формують перші громади, в яких переважає спільна власність на землю та засоби праці [6–9]. Новою хвилею формування суспільства майбутнього стала розпочата в 90-х роках ХХ ст. хвиля переселенців до сіл, що стали засновувати власні родові помістя та поселення родових помість, що мали на меті об'єднання декількох поколінь (роду), створення самодостатньої системи, спроможної забезпечити родину всім необхідним для життєдіяльності та господарювання. Творці цих помість (в Україні цей рух активізувався на початку 2000-х років, зараз налічується близько 100 поселень) – це люди з якісно новим рівнем свідомості (табл. 2).

Принципова схема стратегічного управління стійким інклюзивним розвитком територіальної громади включає вирішення питань: земельних, інвестиційних, виробничих (завдяки обслуговуючим кооперативам, технологіям органічного виробництва, безвідходної життєдіяльності, у тому числі використання відновлюваних джерел енергії), споживчих (забезпечення економічної та продовольчої безпеки, високих рівня та якості життя, у тому числі вирішення житлових та комунальних проблем), освітніх (використання біоадекватних підходів в освіті та вихованні – ноосферна освіта, підвищення рівня свідомості та відповідальності особистості за власне життя та навколишній простір), оздоровчих та рекреаційних (відновлення екологічного балансу та примноження потужності та потенціалу території, у тому числі через забезпечення біологічного різноманіття) (рис. 1).

Таблиця 1

## Еволюційно-інноваційний характер розвитку суспільства

Показники	Етапи розвитку цивілізації			
	аграрний	індустріальний	постіндустріальний	інтелектуальний
Основний продукт	їжа	товари	послуги	культура
Фактор виробництва	земля	капітал	знання й уміння	духовний розвиток
Ключові технологи	ручні	машинні	організаційні, інформаційні	інтелектуально-інноваційні, світоглядні
Місце людини	джерело фізичної сили	оператор машин і механізмів	творець	співтворчість із Богом
Головний очікуваний результат освіти	елементарні знання і навички	наукові й інженерні знання	методологія пізнання і діяльності	гармонійний розвиток суспільства та простору

Порівняльна характеристика сільських населених пунктів

Показники	Населений пункт			
	традиційний міський	традиційний сільський	екологічне поселення	родове поселення
	аграрний	індустріальний	постіндустріальний	інтелектуальний
Рівень взаємодії	низький	середній та/або високий	високий	високий
Форма власності на землю та засоби виробництва	індивідуальна	індивідуальна	спільна	індивідуальна та спільна
Основний засіб реалізації цілей	техніка та технології	земля	людина	свідомість
Вплив на навколишнє середовище	негативний	негативний та/або нейтральний	нейтральний та/або позитивний	нейтральний та/або позитивний
Використання потенціалу території	зниження	зниження	збереження та/або примноження	збереження та/або примноження
Цілі існування	виробництво товарів, робіт і послуг, головним чином технологій та засобів виробництва	виробництво сільськогосподарської продукції	формування нового (альтернативного існуючому) укладу життя	перетворення Землі в ідеальне середовище існування людини, як це було передбачено Богом
Переважаючі технології у виробництві та споживанні	інтенсивні	екстенсивні	духовні	розумної достатності



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм інноваційно-стратегічного управління розвитком територій

Базовими підходами у формуванні територіальної громади є процес формування моделі суспільства майбутнього, де кожна людина – творець, основою діяльності якого є гармонійний індивідуальний і суспільний розвиток, а також створення простору, що цьому сприяє. Як наслідок, мають місце суспільні трансформації та світоглядно-інтеграційні процеси у співпраці з Природою, що є протилежним по відношенню до домінанти ХХ ст. – масового виробництва як продовження тоталітарного режиму в економіці, яке знищувало інші форми та види діяльності суспільстві (стратегічними завданнями масового виробництва було використання великомасштабних технічних засобів, великі обсяги виробництва, транспортабельність, тривале збереження, відсутність «прив'язки» до певної території з позиції виробництва та реалізації тощо, що нівелювало споживчі потреби товарів, спровокувало перевиробництво, надало потужні можливості щодо збагачення мережі посередників та спровокували потужне антропогенне навантаження на навколишнє середовище та, як наслідок, появу негативного екологічного сліду). На відміну від останнього локальна економіка має на меті власне місцеве виробництво переважно для споживача, що знаходиться безпосередньо або наближено до виробничих потужностей продуцента, що автоматично висуває високі вимоги до збереження екології, вирішення низки соціальних завдань, підвищення ролі корпоративної соціальної відповідальності [3–10].

Перевага сучасного етапу розвитку людства полягає в тому, що результати НТП дають змогу виробляти невеликими партіями конкурентоспроможний товар, коли невеликі проекти є високопродуктивними. Реалізація суспільного потенціалу при цьому забезпечується завдяки поєднанню наслідків П'ятої технологічної хвилі із соціальними технологіями, базові з яких спрямовані на зміну моделей поведінки суб'єктів, зміну соціальних інститутів, або в широкому розумінні – на зміну систем та їх проектування. Тренд сьогодення: добробут майбутнього прямо пов'язаний із соціальними технологіями, які є основою багатства. Враховуючи, що ринок за своєю суттю є системою інформаційного домінування, більшість торгових марок не мають матеріального виробництва, а об'єктом продажу є права та набір цінностей. Практика господарювання довела вищу життєздатність невеликих компаній, тоді як великі є особливо вразливими в період рецесії [10]. Ринковим

механізмом деглобалізації бізнес-процесів є впровадження системи аутсорсингу (від англ. *outsourcing* – використання зовнішнього ресурсу) та франшизи, що дає змогу дистанціювати розробника та того, хто його технологію використовує, з одночасним посиленням орієнтації на споживача. Для прикладу, територіальна організація населеного пункту, що буде побудована на великій кількості малих виробництв та форм життєдіяльності, головним чином зорієнтованих на власне споживання, а основою багатства є внутрішній обіг валют (локальна економіка), тоді невелика грошова маса спроможна забезпечити всі наявні потреби мешканців.

Взаємодія з природою повною мірою не може бути описана будь-якою системою, але розуміння головних її принципів дає змогу власнику виявляти творчість у формуванні відносин у системі «Природа – Соціум». Зокрема, у землеробстві бажаним є ярусне розміщення рослин та/або суміщення їх із садом. Рішенням є поступова зміна рослин із розшаруванням та поділом їх на рівні в часовому русі з використанням підрізання дерев і використання деревини для мульчування. Постійне нашарування органічної речовини на поверхні ґрунту, розуміння того, як у Природі рослини змінюють одна одну, дає змогу впровадити виробництво різноманітних продуктів, що є природним у технології Землі. Тоді спостерігається більш повне використання земель за одночасного підвищення родючості ґрунтів і відновлення водно-повітряного балансу в них та вирощування достатньої кількості продовольства. У такому середовищі Людина стає складовою частиною механізму планети, синхронізуючи свою роботу з ним. Такою є система лісу, таким є шлях до достатку. Враховуючи те, що тип систем біорізноманіття не викладався у ВНЗ та не вивчався науково-дослідними установами, постає потреба у вивченні такого досвіду в групах та поодиноких господарствах, де людина може напряму взаємодіяти з рослинним та тваринним світом. Практика взаємодії багатьох видів на території знайшла своє відображення в технології пермакультурного дизайну, що впроваджується практиками всього світу (Білом Моллісоном, Джефом Лоутоном з Австралії, Масанобу Фукуокою з Японії, Зеппом Хольцером з Австрії, Ернстом Гетчем із Бразилії та ін.) [3–9].

Характерною рисою суспільно-економічного сектору сучасності є поширення принципів сталого розвитку, нульових підходів до антропогенного навантаження на навко-

лише середовище (концепція «нульового зростання»), екологізації виробництва та життєдіяльності (введення біологічних, органічних, пермакультурних, безвідхідних і енергозберігаючих технологій), пріоритетності впровадження інноваційних підходів, нано-, інформаційних та когнітивних технологій та ноосферного бачення щодо подальшого розвитку людства. Базовим акцентом зазначених підходів є інтенсифікація впливів окремих елементів виробничих і соціальних систем один на одного, за рахунок чого досягається якісно нове індивідуальне громадське зростання, а також значний синергетичний ефект соціально-економічних перетворень [5].

Критерії ефективності сільського розвитку на основі реалізації Концепції «Родове помістя»: зростання чисельності населення і демографічний розвиток (підвищення рівня народжуваності в розрахунку на одну жінку; зниження рівнів захворюваності та смертності, зростання середньої тривалості життя; зростання кількості спортивних секцій та чисельності їх відвідувачів); відновлення середовища існування, підвищення рівня продовольчої, економічної та екологічної безпеки (забезпечення доступності в достатній кількості виробленого якісного, поживного продовольства, що має лікувальні властивості і сприяє розвитку розумової діяльності; відновлення біологічного різноманіття та екологічного потенціалу Землі, забезпечення чистоти води, повітря і ґрунту; зростання власного органічного та біологічного землеробства, екологічних безвідхідних і енергозберігаючих технологій та використання відновлювальних джерел енергії); підвищення рівня і якості життя населення, духовно-соціальний розвиток (підвищення здібностей людей до праці – поліпшення фізичних, розумових і духовних здібностей, унаслідок взаємодії з навколишнім природним середовищем; зростання рівня освіченості та інноваційної діяльності – зростання чисельності осіб, які навчаються у вишах, кількості відкриттів, патентів, ноу-хау, захищених дисертацій, упровадження ноосферної освіти; підвищення рівня забезпеченості, зокрема, продовольством і житлом; зниження соціальної напруженості; розвиток безпосереднього місцевого самоврядування і прямого народовладдя (зростання чисельності населення, яка бере участь у виборах, референдумах та інших механізмах прямого народовладдя; на місцях діють територіальні громади; рішення соціальних питань реалізуються через механізм споживчих товариств,

економічне зростання забезпечує функціонування обслуговуючих кооперативів; відновлення соціальної і виробничої інфраструктури здійснюється на основі державно-приватного партнерства загальнодержавних і місцевих адміністрацій, а також громадськості).

Програма розвитку сільських територій крізь призму доступності ресурсного забезпечення, популяризацію послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, культури і спорту, соціальної сфери механізмом своєї оптимізації передбачає тісну взаємодію суспільства і держави на засадах прямого народовладдя та посилення ролі територіальної громади, одним із напрямів якої є реалізація Концепції «Родове помістя». Оптимізація сфери виробництва здійснюється за допомогою збереження і примноження традиційних знань, охорони та відтворення земель у результаті диверсифікації економічної діяльності в напрямі захисту ландшафтної національної історико-культурної спадщини як еколого-економічної підстави для існування населення. Підвищення внутрішньої мотивації, зростання обсягів виробництва до оптимальних потреб (принцип розумної достатності), балансування внутрішнього споживання і перспектив реалізації, створення екологічно здорової й економічно сталої освіти, подібної за своєю функціональністю природним екосистемам, є запорукою забезпечення самодостатності і самовдосконалення.

#### **Висновки з цього дослідження.**

Подальше соціально-економічне зростання та інноваційний характер розвитку людства, у тому числі на сільських територіях, передусім пов'язані з локальними економіками та принципово новим рівнем свідомості особистості за своє життя та навколишній простір.

Базовими критеріями територіального розвитку є зростання кількісних та якісних характеристик середовища, що супроводжується збільшенням потужності та потенціалу території.

Одним із напрямів розвитку сільських територій, що забезпечує їх цілеспрямоване зростання є реалізація концепції «Родова садиба», що дає змогу вирішити низку соціально-демографічних, еколого-економічних та техніко-технологічних проблем. Аналогічний досвід реалізації є модульним та таким, що може бути поширений у межах країни. Додатковий ефект від упровадження інноваційно-інвестиційної діяльності поселенців дає змогу стійко вирішувати питання продовольчої та економічної безпеки як на регіональному, так і національному рівнях.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Скидан О.В. Аграрна політика України в період ринкової трансформації : [монографія] / О.В. Скидан. – Житомир : ЖНАУ, 2008. – 376 с.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка ; 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218 с.
3. Christian D.L. Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities / D.L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. [Electronic resource]. – Access mode : [https://archive.org/details/fa\\_Creating\\_a\\_Life\\_Together-Practical\\_Tools\\_to\\_Grow\\_Ecovillages\\_and\\_Intentional\\_Com](https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Com).
4. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony – with itself as well as nature – is tough, but attainable / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>.
5. Living in harmony: inspring stories from ecovillages. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla, 2013. – 124 p.
6. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3. – P. 134–144.
7. Финдхорнский Фонд (The Findhorn Foundation) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.findhorn.org>.
8. Global Ecological Network (GEN) [Electronic resource]. – Access mode : <http://gen.ecovillages.org/>.
9. Plotnikova M. Innovative character of rural territories social potential realization / M. Plotnikova // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. – 2014. – № 36. – P. 956–958.
10. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Т. Оно ; пер. с англ. ; 3-е изд., перероб. и доп. – Москва : Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 208 с.

## Основні загрози транснаціоналізації економічній безпеці національної машинобудівної галузі

**Редька О.З.**

кандидат економічних наук,  
Технічний коледж

Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

У статті розглянуто основні теоретико-методологічні аспекти транснаціональних корпорацій (ТНК) як на світовому ринку, так і на ринку України зокрема. Виявлено основні загрози діяльності ТНК для приймаючої сторони. Здійснено аналіз динаміки індексу транснаціоналізації економіки України. Наведено можливості та загрози процесу транснаціоналізації на стан економічної безпеки національної економіки.

**Ключові слова:** національна економіка, світова економіка, економічна безпека, транснаціоналізація, транснаціональні корпорації.

Редька О.З. ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассмотрены основные теоретико-методологические аспекты транснациональных корпораций (ТНК) как на мировом рынке, так и на рынке Украины в частности. Выявлены основные угрозы деятельности ТНК для принимающей стороны. Проведен анализ динамики индекса транснационализации экономики Украины. Приведены возможности и угрозы процесса транснационализации состоянию экономической безопасности национальной экономики.

**Ключевые слова:** национальная экономика, мировая экономика, экономическая безопасность, транснационализация, транснациональные корпорации.

Redkva O.Z. MAIN THREATS OF TRANSNATIONALIZATION TO ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL MACHINE BUILDING INDUSTRY

In the article the basic theoretical and methodological aspects of transnational corporations (TNCs) are examined in the global market as well as in the market of Ukraine in particular. The basic threats of the TNCs activity are revealed for the host. Index dynamics analysis of economy transnationalization of Ukraine has been made. Possibilities and threats of the transnationalization process at the state of the economic security of the national economy have been given.

**Keywords:** national economy, world economy, economic security, transnationalization, transnational corporations.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Забезпечення національної, у тому числі й економічної, безпеки є одним із ключових інтересів України в умовах зовнішньої військової агресії з боку РФ, макроекономічної нестабільності, різкої втрати купівельної спроможності населенням та корпоративним сектором. Додатковим фактором небезпеки виступають транснаціональні компанії (ТНК), що функціонують у межах українського ринку. У сучасних літературних джерелах здебільшого увагу приділено позитивним аспектами роботи ТНК на ринку країни-реципієнта. Разом із тим діяльність цих компаній носить неоднозначний і часто суперечливий характер, оскільки може спричинити низку загроз якщо не економіці країни в цілому, то окремим її галузям чи секторам економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У різний час вплив ТНК на стан економічної безпеки вивчали такі науковці, як

Гонта О.І., Гудим К., Кулагін В.М., Логунов А.Б., Рогач О.І., Рокоча Р.В., Розенберг І.М., Сакун Л.М., Терехов Є.М., Фернон Р. та ін. Разом із тим, в умовах нестабільності економіки, змінних умов середовища та впливу економічної і політичної кризи в країні, машинобудівна галузь зазнає великого тиску з боку конкурентного середовища та потребує більш детального розгляду для виявлення загроз як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основною метою статті є визначення базового переліку загроз національній машинобудівній галузі з боку транснаціональних компаній. Завданням статті виступає відображення узагальненої картини небезпеки транснаціоналізації у галузі машинобудування України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування нового світового порядку як сьогодні, так і в перспективі визна-



чається глобалізаційними процесами. Транснаціоналізація є складовою частиною глобалізації, оскільки в її основі лежить діяльність транснаціональних компаній (ТНК) [1, с. 15]. Експансія останніх вважається одним із феноменів другої половини ХХ ст. Транснаціоналізація виступає найбільш суттєвим елементом і одним з основних регуляторів, що забезпечують розвиток світового господарства.

У контексті дослідження природи та механізмів поняття «транснаціоналізація» більшість дослідників виділяють такі критерії належності компаній до ТНК:

- частка обсягів збуту продукції і/або послуг на закордонних ринках;
- характер операцій на закордонних ринках;
- величина обороту компанії в цілому;
- частка закордонних активів та прибутків;
- кількість закордонних філій та дочірніх компаній;
- право власності на нерухомість, технології, нематеріальні активи тощо.

Так, Вернон Р. уважав, що як критерій віднесення компанії до ТНК слід взяти мінімальний річний обсяг продажів у розмірі 100 млн. дол. США [2, с. 4]. Кейвз Р. називав ТНК компанії, що контролюють та керують підприємствами, розташованими щонайменше у двох країнах [3, с. 34]; Росенберг Дж. – компанії, що здійснюють за кордоном не менше ніж 20% своїх продажів, інвестицій, виробництва і мають понад 35% закордонних активів [4, с. 6].

Комісія ООН виділяє низку ознак, які в сучасному світі характеризують ТНК [5, с. 107]:

- філії або дочірні компанії повинні знаходитися не менше ніж у двох країнах світу;
- річний оборот повинен становити більше ніж 1 млрд. дол. США;
- 1/5—1/3 загального обсягу обороту компанії повинно припадати на зовнішні ринки порівняно з ринком країни базування;
- частка закордонних активів повинна становити 25–30% у загальній структурі вартості активів компанії.

Великі транснаціональні корпорації зосереджені переважно в секторах, які відчують глобальну конкуренцію (наприклад, в обробній промисловості) і завжди відіграють ключову роль у періоди економічного підйому, наступного за черговою рецесією. Це, як правило, найбільш відомі світові бренди, широко представлені в різних галузях економіки [7].

Провідні корпорації світу створили глобальну мережу інноваційної, виробничої, науково-технічної, інвестиційної, торговельної та культурної взаємозалежності країн і заклали підвалини глобальної економіки. Нині галузева структура виробництва транснаціональних корпорацій виглядає таким чином: 60% міжнародних корпорацій зайняті у сфері виробництва, 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості там сільському господарстві.

Незважаючи на позитивні аспекти функціонування ТНК, в їх діяльності спостерігаються певні загрози.

У літературі використовується поняття «нетрадиційні загрози». Вони асоціюються з міжнародним тероризмом, транснаціональною злочинністю, наркотрафіком, незаконною міграцією тощо [8; 9]. До цих загроз додається широкий спектр загроз невійськового характеру. Передусім йдеться про кліматичні зміни, забруднення навколишнього середовища, використання нових технологій, наслідки застосування яких неоднозначні для існування людини, енергетичні і в цілому ресурсні проблеми. Більшість нетрадиційних загроз не мають чіткої географічної і суб'єктної прив'язки, а часто виявляються взагалі у вигляді процесів, що більш-менш фіксуються [10, с. 386]. Саме тому вони часто іменуються «транснаціональними загрозами».

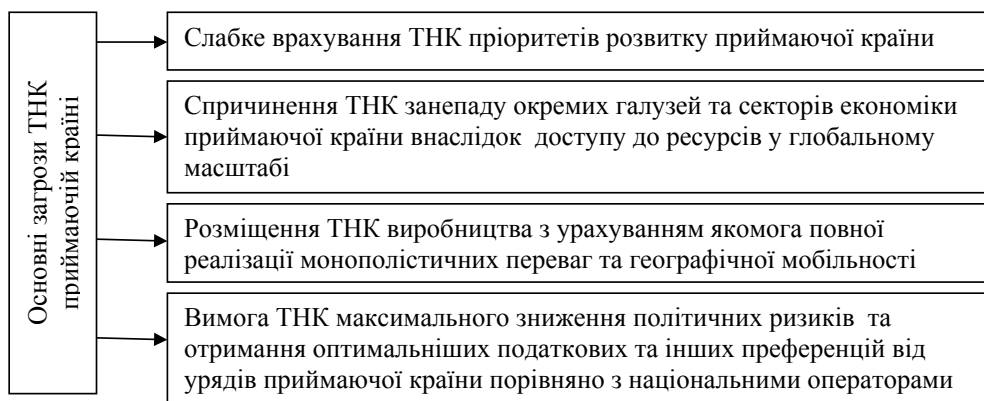
Щоб зрозуміти загрози для національної економіки від діяльності ТНК, необхідно проаналізувати мотиви їх виходу на ринки інших країн. Чинники виходу ТНК на ринки інших країн поділяються на зовнішні і внутрішні, що відображено в табл. 1.

Таблиця 1

### Зовнішні та внутрішні мотиви виходу ТНК на ринки інших країн

Зовнішні мотиви	Внутрішні мотиви
Отримання переваг над конкурентами Уникнення торговельних та урядових обмежень Утримання клієнтів у зоні впливу компанії	Пошук нових ринків виробництва і реалізації продукції Наявність у приймаючої країни дешевих сировинних і трудових ресурсів Отримання податкових та інших адміністративних преференцій

Джерело: сформовано автором



**Рис. 1. Основні загрози діяльності ТНК для приймаючої країни**

*Джерело: сформовано автором на основі [11; 12]*

У сучасному світі ТНК формують схеми інвестицій, торгівлі і руху технологій між державами. Уряди приймаючих країн надають ТНК певні пільги й інколи створюють низку переваг для їх діяльності.

Уряди країн враховують їх вплив на внутрішнє виробництво, торгівлю, платіжний баланс та зайнятість і переважно заохочують надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Під час вибору приймаючої країни ТНК оцінюють її географічне розташування, місцевий ринок із точки зору його місткості, наявність ресурсів, політичну й економічну стабільність, умови іноземного інвестування, систему оподаткування, ступінь розвитку інфраструктури, можливість репатріації прибутків та ін. Це призводить до максимізації їх економічного прибутку та підвищення економічного впливу на національні економічні системи.

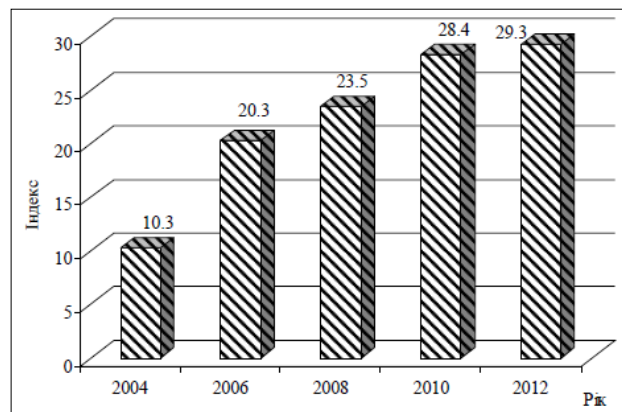
Здійснивши огляд окремих літературних джерел, перелічимо основні загрози діяльності ТНК у межах приймаючої країни (рис. 1).

Таким чином, із рис. 1 видно, що діяльність ТНК приховує низку суттєвих загроз не тільки конкурентному середовищу приймаючої країни, але й в окремих випадках її суверенітету. Для ТНК характерно спекулювати своїми поетапними можливостями введення і виведення з певних ринків своїх потужностей із тим, щоб отримувати для себе більше переваг для функціонування в межах приймаючої країни.

У 1990 р. Конференцією ООН із торгівлі і розвитку (UNCTAD) був уведений індекс транснаціоналізації економіки приймаючої країни TNIhe (Transnationality index of host economies). Він оцінює частку іноземних ТНК в економіці тієї чи іншої країни і розраховується як середня сума чотирьох величин [13]:

- частки прямих іноземних інвестицій у всіх капітальних інвестиціях країни;
- відношення нагромаджених у країні прямих іноземних інвестицій до ВВП країни;
- частки випуску продукції філіями іноземних корпорацій у виробництві ВВП країни;
- частки зайнятих на цих філіях у загальній кількості зайнятих у країні.

Цей індекс розраховується UNCTAD щорічно і публікується у звіті World Investment Report . Динаміка індексу транснаціоналізації економіки України відображена на рис. 2.



**Рис. 2. Динаміка індексу транснаціоналізації економіки України**

*Джерело: сформовано автором на основі [13; 14]*

Як видно з рис. 2, індекс транснаціоналізації економіки України зріс з 2004 по 2012 р. майже втричі. Це свідчить про поступове збільшення іноземних ТНК, які розміщують свої дочірні підприємства і філії в Україні.

Разом із тим зазначимо, що активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступаються іншим країнам Східної Європи і СНД. Але Україна остається привабливою для діяльності ТНК у певних

галузях та секторах економіки. Найбільш привабливими для ТНК галузями української економіки є харчова промисловість, галузі машинобудування і металообробки, фінансова, страхова та торговельна сфери.

Входження західних ТНК у вітчизняну економіку супроводжується вливанням нових технологій, підвищенням якості менеджменту, зростанням продуктивності праці, якими характеризуються західноєвропейські компанії. Разом із тим, такі інвестори зацікавлені лише у високоприбуткових секторах та галузях економіки, що може негативно вплинути на інші сфери економіки країни.

На початку 2016 р. в Україні діяли понад 30 світових транснаціональних корпорацій. Серед них можна виділити Alcatel, British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett Packard, Huawei, McDonalds Corporation, Metro Casg&Carry, Nestle, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUNInbev, Toyota, Unilever.

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є PepsiCo з обсягом інвестиційних коштів у 250 млн. дол. США, «Київстар GSM» – 240 млн дол. США, Coca-Cola – 230 млн. дол. США та ін. Дані щодо вкладання інвестицій за 2015 р. найбільшими транснаціональними інвесторами України наведено в табл. 2. Провідні позиції в 2015 р. займали такі корпорації, як McDonald Corporation, Nestlé S.A., British American Tobacco та ін.

Основними напрямками концентрації інтересів ТНК, зокрема щодо української економіки, є АПК, промисловість та фінансовий

ринок. Це обумовлено ступенем ефективності функціонування цих секторів економіки та їх статусом стратегічно важливих для формування валового продукту будь-якої економіки. Враховуючи розвиток науково-технічного прогресу (НТП), ці галузі є не тільки стратегічно важливими, але й перспективними щодо реалізації інвестиційних програм.

Зазначимо, що діяльність ТНК охоплює майже третину вітчизняної економіки, тому постає питання про дослідження її впливу на економічну безпеку національної економіки. На рис. 3 наведено можливості та загрози процесу транснаціоналізації на стан економічної безпеки України.

Таким чином, з рис. 3 видно, що попри значну кількість можливостей для розвитку економіки України з боку ТНК є помітною більша кількість загроз її економічній безпеці. Передусім небезпечними варто вважати процеси злиттів та поглинань, за рахунок яких потужні ТНК монополізують ринок у межах не тільки однієї країни, а навіть цілої низки країн.

Зосередимо увагу на діяльності тих ТНК, які займаються виробництвом продукції на території України і, як наслідок, розвивають промисловий потенціал країни та створюють нові робочі місця. Передусім це стосується стратегічної галузі нашої країни – машинобудування. Саме у цій галузі, поряд із тютюновою і харчовою, спостерігається негативний вплив експансії іноземних ТНК на ринкову ситуацію, домінування експортних стратегій завоювання ринку (у тому числі псевдоінвестиційних) і переважаюча орієнтація ліцензійних і інвестиційних стратегій, що застосовується в

Таблиця 2

**Окремі великі ТНК, які інвестували в дочірні компанії, філії та спільні підприємства в Україні в 2015 р.**

Корпорація	Країна	Галузь	Обсяги вкладень, млн. грн.
McDonald's Corporation	США	Харчова промисловість	198.3
Nestlé S.A.	Швейцарія	Харчова промисловість	178.5
British American Tobacco	Велика Британія	Тютюнова промисловість	166.8
British Petroleum	Велика Британія	Нафтогазова промисловість	142.6
Procter&Gamble	США	Хімічна промисловість	135.1
Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	124.9
Coca-Cola	США	Харчова промисловість	121
Unilever	Велика Британія, Нідерланди	Харчова промисловість та побутова хімія	115.5
PepsiCo	США	Харчова промисловість	112.3

*Джерело: складено автором на основі [20]*



**Рис. 3. Можливості та загрози процесу транснаціоналізації для економічної безпеки України**

*Джерело: сформовано автором на основі [15; 16]*

Україні, на отримання короткострокових прибутків і відтік коштів.

У тих сферах, де Україна випускає конкурентоспроможний товар, наприклад атомне, авіаційне чи ракетно-космічне машинобудування, частка російської комплектації становить від 50 до 80% [6].

Показово, що на початку 2015 р., у розпал військової агресії, обсяги виробництва у машинобудуванні впали на 22,7% передусім через втрату фізичних виробничих потужностей на сході України та дії взаємних торговельних обмежень із Росією [17].

Можна назвати позитивні приклади (хоча поодинокі) дій ТНК. Передусім йдеться про викуп Луцького підшипникового заводу ТНК Aktiebolaget SKF (Швеція), що має 80 підприємств у 25 країнах світу, який показав достатню позитивну роль, адже відбулася реанімація вітчизняного підприємства (що є одним із структуроутворюючих для міста), враховуючи сучасні потреби внутрішнього ринку.

Також уваги заслуговує найбільша автомобільна транснаціональна компанія «УкрАВТО», яка є й найбільшим виробником, дистриб'ютором та сервісним постачальником в Україні. До складу цієї компанії відносять: два заводи в Україні з виробництва автомобілів та два – у Польщі, 10 заводів з виробництва комплектуючих в Україні та 12 – у Польщі, 414 сервісних центрів, 476 автосалонів і пунктів продажу [18]. Ця компанія демонструє високий сервіс, підвищення кваліфікації працівників, упровадження маркетингових та технічних інновацій.

Спробою створення ТНК у галузі машинобудування в Україні є холдинг «АвтоКрАЗ», який контролює 12 підприємств: безпосередньо холдингову компанію «АвтоКрАЗ», ВАТ «Зовнішньоторговельна фірма «КрАЗ», ВАТ «Полтавський автоагрегатний завод», ВАТ «Каменець-Подільськаавтоагрегат», ВАТ «Стаханівський вагонобудівний завод», ВАТ «Херсонський завод карданних валів», ВАТ «Токмацький ковальсько-штампувальний

завод», ВАТ «Симферопольський завод автомобільних рулів», ВАТ «Ужгородський турбогаз», ВАТ «Суднобудівний завод «Залив»», ВАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»», ВАТ «Авторадіатор» [19]. Незважаючи на значну кількість національних компаній, що входять до складу холдингу, можна констатувати, що вони поки що не можуть представляти якоїсь значимої конкуренції на світових ринках. Поясненням цього може слугувати ігнорування світових тенденцій транснаціоналізації виробництва, яка в цілому призводить до того, що українська економіка залишається осторонь від цих процесів, задовольняючись роллю «допоміжного» господарства стосовно світового виробничого процесу.

**Висновки з цього дослідження.** Розвиток національних ТНК може стати одним із дієвих інструментів відбудови української економіки та шляхом виходу з економічної залежності

від інших держав. Зарубіжний досвід свідчить, що національний капітал спроможний витримувати конкуренцію з іноземними ТНК лише тоді, коли він сам структурується в потужні фінансово-промислові об'єднання, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

Стратегія економічного розвитку України передбачає сприяння процесам транснаціоналізації українського корпоративного капіталу на користь нарощування його конкурентоспроможності і фінансового потенціалу, а не боротьбу з ними через реприватизацію.

Можна вважати найперспективнішими для формування українських ТНК галузями ВПК машинобудування, авіаційну, ракетно-космічну, електротехнічну, металургійну, транспортну, легку і хімічну галузі промисловості, а також галузі наукових досліджень, програмування та веб-дизайн.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гонта О.І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика : [монографія] / О.І. Гонта. – Чернігів : Чернігівський ЦНТЕІ, 2008. – 496 с.
2. Vernon R. Sovereignty a: bay / R. Vernon. – NY.: IRWIN, 1971. – 734 p.
3. Caves R.E. Multinational enterprise and economic analysis / R.E. Caves. – L. : Cambridge, 1982. — 754 p.
4. Rosenberg J.M. Dictionary of Business and Management / J.M. Rosenberg, Ph.D. Wiley. – NY. : Interscience publications J. Wiley and sons, 1992. – 567 p.
5. Терехов Є.М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є.М. Терехов, О.В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1.– С. 103–113.
6. Сазонець О.М. Динаміка транснаціоналізації та інтеграція ТНК в економіку України / О.М. Сазонець, Н.О. Широкова // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.investplan.com.ua/pdf/3\\_2012/12.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2012/12.pdf).
7. Саричев В.І. Транснаціоналізація світової економіки та напрями зростання людського капіталу тнк як чинники людського розвитку / В.І. Саричев // Ефективна економіка. – 2011. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1305>.
8. Кулагин В.М. Международная безопасность : [учебное пособие для студентов вузов] / В.М. Кулагин. – М. : Аспект Пресс, 2007. – 318 с.
9. Лепехин Е.А. Современные термины и понятия терроризма и безопасности / Е.А. Лепехин [и др.]. – Омск : Издатель Васильев В.В., 2007. – 282 с.
10. Логунов А.Б. Региональная и национальная безопасность / А.Б. Логунов. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 448 с.
11. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
12. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації в світовій економіці : [монографія] / О.І. Рогач. – К. : Київський університет, 2005. – 176 с.
13. Transnationality index of host economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/SearchCenter>.
14. KOF Index of Globalization [about] // KOF Index of Globalization. – 01.02.2016 [Electronic resource]. – Available from : <http://goo.gl/CShdPX>.
15. Терехов Є.М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є.М. Терехов, О.В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – С. 103–113.
16. Іванова М.О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки / М.О. Іванова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2(17). – С. 88–95.

17. Обсяг виробництва базових галузей економіки України впав на 20%, – НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theinsider.ua/business/553a0c1925e19/>.

18. «УкрАВТО» в 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investfunds.ua/news/ukravto-v-2013g-uvelichila-chistuyu-pribyl>.

19. Сакун Л.М. Тенденції і закономірності розвитку машинобудівної галузі України в умовах глобалізації економіки / Л.М. Сакун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/8\\_NIT\\_2008/Tethis/Economics/27746.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27746.doc.htm).

20. Fortune global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full\\_list/?iid=G500\\_sp\\_ful](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full_list/?iid=G500_sp_ful).

УДК 332.2.021.8

## Розвиток інституціонального забезпечення реформування земельних відносин в Україні

**Русан В.М.**

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
завідувач сектором продовольчої безпеки  
відділу економічної безпеки  
Національного інституту стратегічних досліджень

У статті здійснено ретроспективний аналіз розвитку інституціонального забезпечення реформування аграрного сектору України періоду незалежності. Відмічено, що реформування відносин власності в аграрній сфері було спрямовано на запровадження інституту приватної власності на землю та майно, формування ефективного сільськогосподарського землекористувача. На основі існуючих проблем сільськогосподарського землекористування запропоновано основні напрями подальшого розвитку земельних відносин в Україні.

**Ключові слова:** земельні відносини, реформа, інституційне забезпечення, трансформація, державна політика.

Rusan V.H. РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье осуществлен ретроспективный анализ развития институционального обеспечения реформирования аграрного сектора Украины периода независимости. Отмечено, что реформирование отношений собственности в аграрной сфере было направлено на введение института частной собственности на землю и имущество, формирование эффективного сельскохозяйственного землепользователя. На основе существующих проблем сельскохозяйственного землепользования предложены основные направления дальнейшего развития земельных отношений в Украине.

**Ключевые слова:** земельные отношения, реформа, институциональное обеспечение, трансформация, государственная политика.

Rusan V.M. THE ENHANCEMENT OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF LAND REFORM IN UKRAINE

The article presents a retrospective analysis of the institutional support for the reform development of the agrarian sector of Ukraine independence period. It is noted that the reform of property relations in the agrarian sector were aimed at introduction of the institution of private ownership of land and property, as well as formation of efficient agricultural land user. There are proposed some basic directions of further development of land relations in Ukraine that based on the existing problems of agricultural land use.

**Keywords:** land relations reform, institutional support, transformation, public policy.

**Постановка проблеми.** Із набуттям у 1990 р. державного суверенітету та економічної самостійності Україна почала здійснювати трансформацію національної економіки з метою переходу від командно-адміністративного її регулювання до впровадження ринкових механізмів господарювання. Особливістю такої трансформації для аграрного сектору було те, що з переходом від колгоспно-радгоспного способу виробництва сільськогосподарської продукції, заснованого на державній власності на всі засоби виробництва, необхідно було змінити не тільки економічну основу господарювання, а й свідомість селян щодо запровадження інституту приватної власності на землю та майно, можливості поєднання колективної, індивідуальної та сімейної форм організації праці. Якісний аналіз інституційних змін, що проводилися протягом остан-

ніх 25 років, та їх вплив на економічний стан сільського господарства та сільгоспвиробників, виявлення основних недоліків за ринкового реформування аграрного сектору повинні стати основою державної політики щодо подальшого розвитку цієї складової частини економіки держави, що відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні її економічної та соціальної стабільності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні засади розвитку земельних відносин в Україні висвітлено в наукових працях П.Т. Саблука [1, с. 8–14], В.Я. Месель-Веселяка [2, с. 241–260], М.М. Федорова [3, с. 113–114], А.С. Даниленка [4, с. 3–8], І.Г. Кириленка [5, с. 16–23], В.В. Юрчишина [6, с. 49–54], які здійснили як теоретичне обґрунтування здійснення земельної реформи, так і представили прак-

тичний інструментарій її реалізації. У зв'язку з цим доцільно здійснити ретроспективний аналіз розвитку земельної реформи та представити напрями подальшого розвитку земельних відносин в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є ретроспективний аналіз розвитку інституціонального забезпечення реформування земельних відносин в Україні, запровадження приватної власності на землю та обґрунтування необхідності подальших змін із приводу сільськогосподарського землекористування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Організаційні перетворення на селі розпочато 18.12.1990 р. із прийняттям Верховною Радою УРСР Постанови «Про земельну реформу» [7], якою з 15.03.1991 р. всі землі України оголошено об'єктом земельної реформи. Постановою було визначено, що земельна реформа є складовою частиною економічної реформи, здійснюваної в Україні у зв'язку з переходом економіки держави до ринкових відносин. Завданням цієї реформи був перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємствам, установам і організаціям із метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель.

18.12.1990 р. Верховною Радою УРСР приймається Земельний кодекс [8], яким визначено правовий режим передачі землі у довічне успадковане володіння громадянам і постійне володіння сільськогосподарським підприємствам, установам і організаціям. Законом України «Про форми власності на землю» від 30.01.1992 р. визначались три рівноправні форми власності: державна, колективна і приватна [9]. У 1996 р. Конституцією України були закріплені приватна, державна і комунальна форми власності на землю.

Починаючи з 1992 р., після прийняття Закону України «Про фермерське господарство» [10], громадяни України отримали право створення фермерського господарства – форми ринкового підприємства в аграрній сфері. Законом України «Про колективне сільськогосподарське підприємство» від 14.02.1992 р. було визначено правові, економічні і соціальні умови діяльності колективного сільськогосподарського підприємства (КСП) – реформованого колгоспу [11]. 26.12.1992 р. Кабінетом Міністрів прийнято

Декрет «Про приватизацію земельних ділянок» [12], яким започатковується безкоштовна передача у приватну власність земельних ділянок для ведення особистого підсобного господарства, будівництва й обслуговування житлового будинку і господарських будівель, садівництва, дачного і гаражного будівництва. Крім того, в Україні в 1995 р. проведена грошова оцінка земельних ділянок. Здійснена вона окремо по орних землях, землях під багаторічними насадженнями, природними сіножатями і пасовищами за рентним доходом (який формується залежно від якості, місцерозташування і економічної оцінки земель), відповідно до Методики, затвердженої Постановою КМУ від 23.03.1995 р. [13].

На основі зазначених та інших нормативних актів у 1992-1995 рр. були реалізовані такі організаційні заходи з реформування:

- роздержавлення земель із визначенням угідь, що залишаються у державній власності;
- приватизація земель шляхом передачі їх у колективну власність недержавним сільськогосподарським підприємствам, а також у приватну власність громадянам;
- грошова оцінка сільськогосподарських угідь;
- видача сертифікатів на право на земельну частку (пай) громадянам – членам колективних сільськогосподарських підприємств і організацій та державних актів на право приватної власності на землю, за їх бажанням, у разі виходу з підприємства;
- реалізація громадянами права на земельну частку (пай) на їх розсуд;
- формування ринку земель та його інфраструктури;
- паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам;
- організація державного контролю над станом, використанням і охороною земель.

Після оприлюднення 23.04.1997 р. Указу Президента «Про оренду землі» [14], а 06.10.1998 р. відповідного Закону України [15] стало можливим формування нових господарських структур ринкового типу без порушення цілісності земельних комплексів через оренду земельних ділянок, а також часток (паїв).

Незважаючи на наявність нормативно-правового забезпечення початкового етапу земельної реформи, процес приватизації землі йшов повільно. Реформування земельних відносин активізувалось лише після підписання Президентом України Указу «Про невідкладні заходи щодо прискорення рефор-



мування аграрного сектора економіки» від 3.12.1999 р. [16], яким передбачено реформування колективних сільськогосподарських підприємств на засадах приватної власності на землю та майно.

Таким чином, під час трансформації аграрного сектору економіки України запроваджено приватну власність на землю, проведено роздержавлення земель і передачу їх у власність колективним сільськогосподарським підприємствам та громадянам, розпайовано землі колективних сільськогосподарських підприємств між працівниками і пенсіонерами з їх числа, створено сільськогосподарські підприємства ринкового спрямування, сформовано фермерські господарства та особисті селянські господарства [17, с. 12].

У результаті здійснення зазначених заходів із реформування понад 2/3 сільськогосподарських угідь було передано у приватну власність громадян та юридичних осіб, більш як 6,9 млн. громадян отримали сертифікати на право на земельну частку (пай), майже 6,5 млн. селян (94,2% на 01.01.2009 р.) замінили сертифікати на державні акти на право власності на земельну ділянку. Крім того, громадяни України подвоїли розміри своїх присадибних земельних ділянок або ділянок, наданих їм для ведення особистого підсобного господарства. У власності та користуванні 25 млн. громадян зосереджено 19,7 млн. га сільськогосподарських угідь [18, с. 34–43].

Проведене реформування відносин власності в аграрній сфері було спрямовано на формування ефективного сільськогосподарського землекористувача. Водночас нові організаційні форми господарювання на селі створювалися переважно в 2000 р. на значно послабленій виробничій базі, без державної фінансової підтримки, іпотечного кредитування, інфраструктури аграрного ринку. Під час зміни організаційної структури не ставилися завдання зберегти існуючу концентрацію аграрного виробництва та здійснити в необхідних випадках заходи з консолідації земель. Не було внесено коректив у політику беззастережного подрібнення аграрної структури, підтримки розвитку особистих селянських і фермерських господарств. Не було проведено еколого-економічного обґрунтування перерозподілу земельно-територіальних ресурсів у країні на базі відповідних загальнодержавних і регіональних прогнозних розробок. Недосконала практика реформування поглибила екологічну незбалансованість земельного фонду, викликала зниження

ефективності використання й охорони земель, здатності природного відновлення родючості ґрунтів. Ринковий оборот приватизованих земельних ділянок економічно та інфраструктурно не був підготовлений.

25.10.2001 р. ухвалено новий Земельний кодекс України, згідно з яким з'явилась можливість створення правового та організаційного середовища для реалізації громадянами прав власності на землю та введення земель сільськогосподарського призначення в економічний обіг. Однак новий Земельний кодекс значною мірою залишився тимчасовим нормативним актом, в якому визначені норми, спрямовані на вирішення поточних завдань земельної реформи, а не на регулювання земельних відносин у ринковому економічному середовищі.

Нині реалізація положень Земельного кодексу стосовно запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення може бути здійснена з прийняттям основоположних нормативно-правових актів, зокрема законів України «Про ринковий обіг земель» та «Про державний земельний (іпотечний) банк» та ін., які мають пройти ретельне публічне обговорення.

Поки що, згідно з чинним законодавством, громадяни України можуть вільно здійснювати земельні операції лише із земельними ділянками, які вони одержали у приватну власність для ведення особистого підсобного господарства, присадибними ділянками для ведення садівництва, дачного і гаражного будівництва. На відчуження інших земель сільськогосподарського призначення, відповідно до чинного Земельного кодексу України, діє мораторій.

Важливою проблемою залишається також екологізація землекористування, вирішення якої лежить на шляху прийняття низки нормативно-правових актів, а саме законів України «Про ґрунти та їх родючість» та «Про зонування земель», Загальнодержавної та регіональних програм використання та охорони земель, Порядку економічного стимулювання використання та охорони земель і підвищення родючості ґрунтів та ін.

Реформування аграрного сектору сприяло розвитку багатоукладності виробництва на селі на основі поєднання нових сільгосп-підприємств та інших форм господарювання ринкового типу, побудованих на основі приватної власності на землю та майно, забезпечило можливість функціонування індивідуальної, сімейної і колективної форм організації

праці. Крім того, нинішня аграрна галузь є єдиною складовою частиною вітчизняної економіки, яка в умовах, по суті, воєнного стану та неминучого в цьому зв'язку економічного спаду продовжує демонструвати стабільність і певну перспективу зростання: у 2015 р. саме в цьому сегменті національної економіки сформовано п'яту частину валового внутрішнього продукту та забезпечено понад 38% її зовнішньої торгівлі.

Водночас протягом останніх років в аграрному секторі сформувалася модель сировинного характеру, яка не відповідає прогнозам розвитку світового продовольчого ринку (де постійно зростають попит і ціна на продукцію тваринництва й готову продукцію харчової промисловості, натомість ціни на зернові та зернобобові культури знижуються) і може спровокувати нарощування дисбалансів, падіння прибутковості, подальшу деградацію ґрунтів, знищення поселенської мережі що в підсумку може поставити його на межу системної кризи та створити загрозу продовольчій безпеці держави [19, с. 28].

В Україні не створено ринкової земельно-правової системи, яка б гармонічно поєднувала адміністративні та ринкові механізми регулювання процесів розподілу земельних ресурсів та їх належної охорони. Сучасний земельний устрій країни базується переважно на правовій базі, яка унеможлиблює її застосування в конкуруючому економічному середовищі. Орієнтація державної політики розвитку земельних відносин на удосконалення умов оренди земель сільськогосподарського призначення, відсутність формування інститутів ринкового обігу сільгоспземель стримують створення ринкової земельно-правової системи. Мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення стримує формування та розвиток господарств на основі концентрації земельної власності в оптимальних розмірах у ефективних власників. Унаслідок цього в сільськогосподарському виробництві переважають дрібні господарства, що не мають можливостей застосування сучасної техніки та нових технологій.

Сільськогосподарське землекористування в Україні є екологічно незбалансованим. Нині в Україні понад третина сільськогосподарських угідь піддані згубній дії ерозійних процесів. На значних територіях меліоративні системи припинили свою дію, але ці землі й досі вважаються зрошуваними або осушеними. Певна частина площ продуктивних угідь утратила економічну родючість: засолена, заболочена, заросла

лісом. Низька фінансова спроможність сільгосппідприємств та скорочення поголів'я тварин унеможлиблюють виробництво сільськогосподарських культур на бездефіцитній для балансу гумусу основі. Недостатнє внесення органічних добрив, переважання у структурі мінеральних добрив азотних призводять до порушення співвідношення поживних речовин у ґрунті, їх підкислення та погіршення якості виробленої продукції через підвищений вміст у ній нітратів. Високе техногенне та антропогенне навантаження на ґрунти, монокультурне землеробство, яке посилюється дією природних чинників, у підсумку призводять до погіршення якісного стану ґрунту, зниження врожайності та валових зборів сільськогосподарських культур.

**Висновки з цього дослідження.** Глибокі структурні зміни, пов'язані з реформуванням аграрного сектору, були спрямовані на впровадження ринкового механізму господарювання в сільському господарстві на основі приватної власності селян на землю та майно. У результаті таких трансформаційних перетворень було не тільки розпайовано і передано у приватну власність селянам земля та майно, а й створено умови щодо формування багатуокладної економіки яка надавала альтернативні варіанти організаційно-правових форм прикладання капіталу та праці на селі. Водночас через неможливість землевласників повноцінно реалізовувати право власності на землю внаслідок відсутності ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, перманентного подовження мораторію на їх купівлю-продаж, а отже, і перебування цих земель поза економічним оборотом земельна та аграрна реформи є інституціонально незавершеними. Дана проблема погіршується й тим, що питання купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення вже давно перетворилося із суто економічного в політичне, тим самим стримуючи навіть активне наукове та громадське обговорення механізмів та етапів його впровадження. Консервація цього питання в даному вигляді не тільки стримує повноцінну реалізацію потенціалу українських земель, а й призводить до значного економічного навантаження та погіршення якісного стану ґрунтового покриву, нехтування екологічних проблем землекористування, що гостро проявляються вже нині. Тому подальша реалізація державної аграрної політики повинна здійснюватися не тільки в напрямі нарощування виробництва

сільськогосподарської продукції, збільшення експортних поставок продукції з більшою часткою доданої вартості, підвищення рівня продовольчої безпеки, а й акцентуванні уваги на механізмах раціонального сільськогосподарського землекористування, збереження й відтворення земель, а також розвитку сільських територій. Для цього необхідно:

1. Розробити план заходів щодо завершення земельної реформи в Україні з визначенням переліку заходів, етапів, строків та відповідальних виконавців та оформлення його у вигляді нормативно-правового акту.

2. Законодавчо врегулювати питання обігу земель сільськогосподарського призначення та прав на них шляхом завершення проведення громадського обговорення та винесення на розгляд до Верховної Ради України проекту Закону України «Про ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення» з метою правового врегулювання питань, пов'язаних з організацією і функціонуванням ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення в Україні.

3. Завершити розроблення:

- Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр., спрямованої на підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та сталий розвиток сільських територій відповідно до світових стандартів, яка має передбачати реальні коротко- і середньострокові результати, а також містити детальний план упровадження інституційних змін, спрямованих на створення організаційно-економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектору на основі єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства;

- Програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. на виконання Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., яка визначатиме шляхи та способи виконання завдань відповідної Стратегії за кожним із пріоритетних напрямів, міститиме перелік завдань і заходів, передбачатиме обсяги і джерела фінан-

сування, очікувані результати (індикатори), строки та відповідальних виконавців.

4. Розробити довгострокову (щонайменше до 2040 р.) стратегію державної політики агропромислового розвитку України, спрямовану на реформування та виведення на інноваційний шлях двох основних складових частин галузі – сільськогосподарських підприємств і господарств населення<sup>1</sup>.

5. Сприяти переведенню сільськогосподарських виробників на принципи екологічної збалансованості сільськогосподарського землекористування шляхом:

- прийняття Закону України «Про ґрунти та їх родючість», який забезпечить установаження основних принципів державної політики, правових засад діяльності органів державної влади, юридичних та фізичних осіб із метою раціонального використання ґрунтів, збереження їхнього стану, якості та родючості, захисту ґрунтів від негативних природних та антропогенних впливів;

- формування нової системи використання земельних ділянок на основі кращих світових практик зонування земель шляхом встановлення видів і параметрів дозволеного використання земель та їх охорони, а також надання землевласнику та землекористувачу права використовувати земельну ділянку будь-яким способом, що відповідає планувальній документації та/або зонінгу, крім тих, які потребують зміни категорії земель і реалізовуватиметься через Закон України «Про зонування земель»;

- розроблення «Концепції Загальнодержавної програми використання та охорони земель», Загальнодержавної та регіональних програм використання та охорони земель, «Порядку економічного стимулювання використання та охорони земель і підвищення родючості ґрунтів», спрямованих на реалізацію державної політики у сфері використання та охорони земель, із метою захисту їх від деградації та забруднення, збереження ландшафтного і біологічного різноманіття, створення екологічно безпечних умов проживання населення і провадження господарської діяльності на селі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Саблук П.Т. Магістральні напрями аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 1995. – № 1. – С. 8–14.
2. Месель-Веселяк В.Я. Відносини власності на землю / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров, І.А. Розумний // Власність у сільському господарстві; за ред. В.В. Юрчишина і П.Т. Саблука. – К., 1993. – 352 с.

<sup>1</sup> Кириленко І.Г. Структурні реформи в аграрному секторі України / І.Г. Кириленко, В.Є. Івченко, В.В. Дем'янчук // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 28

3. Nikolay Fedorov. Some Problems of the Land Reform in Ukraine // The New Role of the State in the Development of Agriculture in Central and East European Countries: Report on the results of a conference held in Sofia from the 4th to the 9th June 1993 / N. Fedorov. – Sofia, 1993. – S. 113–114.
4. Даниленко А.С. Державна підтримка аграрного сектору економіки в контексті формування передумов для сталого економічного розвитку / А.С. Даниленко // Вісн. Білоцерк. держ. аграр. ун-ту. – 2009. – Вип. 63. – С. 3–8.
5. Кириленко І.Г. Актуальні проблеми розвитку аграрного ринку в Україні в контексті формування балансів продовольчих ресурсів / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 16–23.
6. Юрчишин В.В. До питання про багатуокладність сільського господарства / В.В. Юрчишин // Економіка Рад. України. – 1990. – № 11. – С. 49–54.
7. Про земельну реформу : Постанова ВР УРСР // Голос України. – 1991. – № 7. – 11 січня.
8. Земельний кодекс України // Голос України. – 1991. – № 7. – 11 січня.
9. Про форми власності на землю: Закон України // Голос України. – 1992. – № 27. – 15 лютого.
10. Про фермерське господарство: Закон України // Голос України. – 2003. – № 139. – 29 липня.
11. Про колективне сільськогосподарське підприємство : Закон України // Голос України. – 1992. – № 51. – 20 березня.
12. Про приватизацію земельних ділянок : Декрет КМУ // Голос України. – 1993. – № 7. – 15 січня.
13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» // Урядовий кур'єр. – 1995. – № 50. – 4 квітня.
14. Про оренду землі : Указ Президента України // Голос України. – 1997. – № 75. – 25 квітня.
15. Про оренду землі : Закон України // Голос України. – 1998. – № 204. – 23 жовтня.
16. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ Президента України // Урядовий кур'єр. – 1994. – № 176. – 15 листопада.
17. Месель-Веселяк В.Я. Теоретико-методологічне і нормативно-правове забезпечення трансформації аграрного сектору економіки України до ринкових умов господарювання, науковий супровід та ефективність запровадження / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 5–24.
18. Земельні відносини в Україні: зб. інформ.-аналіт. матеріалів (1991–2010 рр.) / В.П. Горбулін, Л.Д. Греков, А.Д. Юрченко [та ін.] ; за заг. ред. В.П. Горбуліна ; вид. 2-ге, переробл. і доп. – К. : Істина, 2010. – С. 34–43.
19. Кириленко І.Г. Структурні реформи в аграрному секторі України / І.Г. Кириленко, В.Є. Івченко, В.В. Дем'янчук // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 15–29.

УДК 336.008.8

## Теоретичні аспекти фінансово-кредитних інструментів державно-приватного партнерства

**Стефанків О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету

**Данилишин В.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто сутність поняття «державно-приватне партнерство». Найбільш гострим питанням є пошук ефективних механізмів подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, що ґрунтуються, зокрема, на активізації внутрішнього інвестування економіки та нових моделях фінансового стимулювання приватного сектора до співпраці з державою у такому форматі відносин.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, державна підтримка державно-приватного партнерства, пряма державна підтримка ДПП, непряма державна підтримка ДПП.

Стефанків О.М., Данилишин В.І. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье рассмотрена сущность понятия «государственно-частное партнерство». Наиболее острым вопросом является поиск эффективных механизмов преодоления последствий глобального финансово-экономического кризиса, основанных, в частности, на активизации внутреннего инвестирования экономики и новых моделях финансового стимулирования частного сектора к сотрудничеству с государством в таком формате отношений.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, государственная поддержка государственно-частного партнерства, прямая государственная поддержка ГЧП, косвенная государственная поддержка ГЧП.

Stefanliv O.M., Danylyshyn V.I. THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL CREDIT INSTRUMENTS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The essence of the concept «public-private partnership». The most urgent issue is the search for effective mechanisms to overcome the effects of the global financial and economic crisis based, in particular, on strengthening domestic investment of the economy and new financial models to stimulate the private sector to cooperate with government in such a format of relations.

**Keywords:** public-private partnership, state support of public-private partnerships, direct state support of PPP, indirect state support of PPP.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У XXI ст. у ситуації загострення глобальної економічної кризи підприємницький сектор набуває статусу рівноправного партнера держави у розв'язанні стратегічних завдань соціально-економічного розвитку. У багатьох країнах світу запроваджені плани антикризових дій та посткризового відновлення економіки передбачають розширення співробітництва держави в особі органів державного управління, підприємницького сектора і громадянського суспільства, що можливо лише на основі формування партнерських відносин у вигляді державно-приватного (ДПП) та/або публічно-приватного (ППП) партнерства, що має стати дієвим механіз-

мом розвитку інфраструктури і надання суспільних послуг [1].

В Україні, як і у світі, за останні півтора десяти років також спостерігається фінансово-економічна криза, яка проявляється у відставанні від розвинених країн за всіма параметрами: зниження конкурентоспроможності економіки, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зниження якості робочої сили, неможливість використання сучасних здобутків інформаційних систем. Це пов'язано з недостатніми обсягами фінансування. Мобілізаційний етап економічного розвитку стає реальністю, держбюджетні дотації для цілих сфер економіки фактично призупинені. Брак коштів, які б

дали змогу реформувати економіку держави, у подальшому може призвести до остаточного вибуття України з числа економічно розвинутих країн світу.

Тому необхідністю є конкретні кроки структурної модернізації української економіки, які повинні спиратися на адекватне теоретичне підґрунтя. Необхідність пошуку ефективних механізмів подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, що ґрунтуються, зокрема, на активізації внутрішнього інвестування економіки та нових моделях фінансування, зумовлює актуальність дослідження фінансових аспектів запровадження ДПП. Сьогодні актуалізувались об'єктивні обставини для запровадження механізмів ДПП, яке було передбачено Програмою економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [2].

Українське законодавство містить широкий перелік сфер застосування ДПП, зокрема пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування і постачання тепла та електроенергії, розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, машинобудування, збір, очищення та розподілення води, охорона здоров'я, туризм, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо. Проте для реалізації масштабних модернізаційних проєктів у різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Водночас в умовах післякризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дасть змогу знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проєктів для кредитних організацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Велику увагу проблемам і перспективам становлення державно-приватного партнерства приділяли такі вітчизняні вчені, як В.М. Вакулєнко, О.В. Берданова, Н.А. Сич, А.Ф. Ткачук, І.О. Федів, Є.О. Фишко. Дослідженням державно-приватного партнерства займалися зарубіжні науковці: В.Г. Варнавський, В.Н. Мочальников, Л.І. Єфимова, В.А. Михєєв, В.Є. Манжикова, Є.А. Коровін, Л. Отул, В. Ребок, Є.Ю. Бондаренко, В.І. Якунін. У працях цих науковців досліджувалися форми державно-приватного партнерства, які розглядаються багатьма з них як нова технологія розвитку економіки. Проте сутність та забезпечення механізмів державно-приват-

ного партнерства досліджені поки що недостатньо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даного дослідження є розгляд сутності ДПП та впливу фінансового чинника на його становлення і розвиток, виявлення існуючих в Україні проблем фінансового забезпечення партнерства публічної влади і бізнесу та розробка рекомендацій щодо їх розв'язання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз теоретичних та методологічних напрацювань зарубіжних та вітчизняних учених, а також практики реалізації проєктів ДПП свідчать про відсутність єдиного цілісного розуміння сутності ДПП, як і будь-якого складного і недостатньо вивченого соціально-економічного та політико-правового явища. Вже тривалий час у вітчизняних наукових колах триває дискусія щодо доцільності застосування терміну ДПП як кращого з варіантів перекладу поширеного у світі поняття Public Private Partnerships (PPP). Цей переклад є найбільш змістовно правильним і він закріплений й в законодавстві України.

Слід вказати, що Україна за останні декілька років продемонструвала зацікавленість у впровадженні законодавчих змін, що сприятимуть ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, зокрема Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI, який визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів.

Загалом, в українському законодавстві закладено широкий підхід до розуміння ДПП, відсутній виключний перелік форм його реалізації: у рамках здійснення ДПП можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції та інші договори. Слід зазначити, що ДПП має спільні риси з іншими формами розподілу функцій та передачі державою окремих функцій на виконання до сторонніх організацій, серед яких державні закупівлі, аутсорсинг тощо. Відмінною особливістю проєктів ДПП є те, що їхня взаємовигідність базується на спільній зацікавленості партнерів в ефективному використанні суспільного ресурсу на всіх стадіях життєвого

циклу проекту: проектування, будівництва та експлуатації.

Підсумовуючи різні тлумачення терміна ДПП, можна виділити два підходи. Відповідно до першого, під ДПП розуміють систему відносин між суб'єктами владних повноважень, підприємницької діяльності та суспільними інститутами, що використовується як інструмент реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі діяльності. Другий підхід передбачає зосередження уваги на правовій формі такої взаємодії.

Враховуючи світовий досвід і фінансові можливості держави, в Україні для забезпечення ефективного запровадження механізму ДПП, принаймні на початковому етапі, доцільно зосередитись на реалізації проектів ДПП у кількох ключових сферах винятково на договірних засадах. Під час вирішення питання про формування соціально-значущого проекту ППП необхідно оцінити, чи є варіант партнерства з приватним сектором найкращим методом використання ресурсів. Як правило, використовують чотири основні критерії: 1. Доцільність і економічна обґрунтованість (Feasibility study). 2. Комерційна життєздатність проекту (Commercial viability). 3. Критерій «ціна – якість» (Value for money). 4. Фіскальна відповідальність (Fiscal responsibility).

Системи партнерських відносин, що ефективно використовуються в багатьох країнах світу, дають змогу не тільки заощаджувати витрати суспільного сектора, але й забезпечувати достатній обсяг державних послуг гарантованої якості для населення. Характерною особливістю є застосування такого інструменту не для центрального, а для найнижчих (базових) рівнів управління, де виникають найбільш тісні та продуктивні відносини між приватними суб'єктами і місцевими органами влади. Таку позицію підкріплюють історичні факти: вперше включення публічно-приватного партнерства у програми місцевого розвитку мало місце у Великій Британії та Німеччині ще на початку 80-х років минулого століття [3, с. 2]. Сьогодні в країнах-лідерах, наприклад у США, приватний сектор забезпечує до 75% витрат на дослідження і розробки, а на частку ста її найбільших міжнародних корпорацій припадає 90% цієї суми. У рекурсивній системі контролю держава не може впливати на суб'єкти діяльності директивним чином і тому переходить до типу відносин, який може характеризуватися як партнерство або соціальний договір. У ході прийняття рішень з'являється можливість хоча і формального,

але тісного й інтенсивного спілкування між партнерами, гнучкої корекції і моніторингу реалізації проектів, що дасть змогу опрацювати інноваційні проекти в альтернативних варіантах без істотного збільшення коштів і дасть можливість припинити реалізацію неоптимальних контрактів.

Проте суттєвою перешкодою у нас для практичного запуску інвестиційних проектів на засадах ДПП, особливо на регіональному та місцевому рівнях, є відсутність кадрового забезпечення з відповідним рівнем методологічної та методичної підготовки. Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу в реальний сектор економіки.

Хоча в аспекті досліджуваної проблеми деталізація фінансового інструментарію ППП свідчить про досить широкі та різноманітні можливості для використання потенціалу як держави, так і приватного сектора, частину з яких в Україні досі не інституалізовано.

Фінансова участь держави або органів місцевого самоврядування в реалізації проектів ППП впливає на співвідношення публічних і приватних фінансових ресурсів в інфраструктурних проектах, визначає галузеві, регіональні та соціальні пріоритети щодо залучення державних коштів для реалізації завдань розвитку. З іншого боку, інструментарій державної фінансової політики створює стимули щодо залучення приватного сектору для реалізації суспільно-значущих інфраструктурних проектів, зокрема, компенсуючи ризики зміни економічної кон'юнктури, недосконалого регуляторного та інституціонального середовища. Так, пряма державна підтримка здійснюється шляхом: надання інвестиційних трансфертів; погашення відсотків за позиками; відшкодування витрат (на будівництво, участь у тендері, капітальний ремонт тощо); інвестування у статутний капітал; кредитування за рахунок коштів бюджету; надання податкових, митних пільг, податкового кредиту, відмова від стягнення податків тощо; надання державних (місцевих) гарантій за позиками приватного партнера; надання державних гарантій (місцевих) відшкодування втрат внаслідок коливань обмінного курсу. А непряма державна підтримка може містити: непряме фінансування через систему «тіньових» тарифів – відшкодування

оплати за надані споживачам послуги із державного бюджету через систему державних субсидій на комунальні послуги; залучення позик від іноземних держав, фінансово-кредитних установ і міжнародних організацій; надання гарантій відшкодування збитків приватного партнера внаслідок невідповідності попиту на продукцію (послуги) запланованим показникам, зміни цін (тарифів), невиконання державним партнером зобов'язань тощо; гарантування мінімального обсягу попиту (державного замовлення) на продукцію або компенсації втрат від його скорочення; страхування ризиків ППП та інші форми, що регламентуються національним законодавством.

Бюджетний кодекс України визначає форми державної підтримки для відносин ППП [4]:

– *Субвенції на виконання інвестиційних програм.* Характерною особливістю цього інструменту державної підтримки є те, що субвенції надаються із державного бюджету і використовуються винятково на місцевому рівні для будівництва (придбання), розширення або оновлення (капітального ремонту) основних фондів об'єктів, що знаходяться в комунальній власності. Субвенції інвестиційного призначення надаються шляхом включення до відповідних бюджетних програм і використовуються згідно з порядком використання бюджетних коштів протягом строку дії цих програм. Своєю чергою, бюджетні програми, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, вимагають ухвалення в установленому законодавством порядку, отже, з позицій застосування механізму субвенцій для підтримки ППП є недостатньо гнучким інструментом. Надання інвестиційних субвенцій передбачає розробку та затвердження підстав та критеріїв залучення одержувачів бюджетних коштів, розробку конкурсних вимог до інвестиційних програм, критерії та умови відбору економічних суб'єктів, яким надається державна підтримка, а також дотримання принципу цільового використання коштів, оскільки в іншому разі такі кошти підлягають поверненню до державного бюджету.

– *Державні гарантії для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань надаються винятково на умовах платності, строковості, майнового забезпечення та зустрічних гарантій, отриманих від інших економічних суб'єктів.* Такими гарантіями можуть виступати безвідзивні та безумовні гарантії фінансово-кредитних установ або інших підприємств чи наяв-

ність належного заставного забезпечення. Крім того, за отримання державних (місцевих) гарантій передбачено стягнення платні, однак порядок розрахунку суми не інституціалізовано. Обсяг гарантій, що надаються органами державного управління приватному партнеру, визначається законом про державний бюджет на відповідний рік. У випадку довгострокового ППП обсяг гарантій не може бути чітко прогнозовано, що робить державні гарантії короткостроковим фінансовим інструментом. Ще одне обмеження стосується джерел повернення коштів: ними не можуть виступати кошти державного (місцевого) бюджету – у такому разі державні гарантії не надаються.

– *Місцеві гарантії для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань призначені для реалізації інвестиційних програм, метою яких є розвиток комунальної інфраструктури або впровадження ресурсозберігаючих технологій.* Аналогічно до державних місцеві гарантії надаються винятково на умовах платності, строковості, забезпеченості та представлення зустрічних гарантій, отриманих від інших суб'єктів, і не надаються, якщо джерелом їхнього повернення виступають кошти державного або місцевого бюджету. Таким чином, сфера застосування державних та місцевих гарантій для сприяння розвитку ППП досить вузькою. Їх призначення: скорочення ризиків під час здійснення запозичень у фінансово-кредитних установах, причому за рахунок платності такі інструменти збільшують вартість залучених кредитних ресурсів.

– *Залучення державою позик від іноземних держав, фінансово-кредитних установ та міжнародних фінансових організацій.* Державні запозичення належать до зовнішнього боргу, не підлягають ратифікації, а кошти на обслуговування та погашення кредиту передбачаються в держбюджеті на весь строк їхньої дії. Отримання коштів, залучених у межах таких запозичень, можливе лише для суб'єктів ППП, під управління яких передано майнові об'єкти комунальної або державної форм власності, причому таке майно не може виступати як заставне, а обсяг та вид майнового забезпечення запозичень підлягають затвердженню в органі державного управління, який ухвалює рішення щодо запозичення, тобто в Кабінеті Міністрів України. Місцеві запозичення від іноземних держав і фінансово-кредитних установ мають право здійснювати винятково міські ради міст із населенням понад 500 тис. жителів – таких



міст в Україні лише 16. Однак, з іншого боку, кредити від міжнародних фінансових організацій мають право залучати всі міські ради.

Аналізуючи результати діяльності Програми розвитку державно-приватного партнерства, що працювала в Україні до вересня 2015 р., перспективними були невеликі інфраструктурні проекти, наприклад ті, що пов'язані з енергоефективністю бюджетних будівель, енергоефективним освітленням вулиць, поводженням із твердими побутовими відходами, а також добуванням і спалюванням біогазу з виробництвом електроенергії. Очевидно, що ці напрями діяльності і надалі будуть актуальними у великих і малих містах. Оскільки енергетична галузь держави і регіонів сьогодні потребує докорінного реформування, то завдяки інвестиціям її можна модернізували, що стане основою економічного успіху. Для цього потрібно якнайшвидше врегулювати енергетичний закон і привести його у відповідність із законодавством Європейського Союзу. Додатковою умовою успіху розвитку енергетики за новітніми параметрами є створення сприятливих умов для залучення закордонних інвестицій, оскільки українська енергетика потребує значних коштів. Необхідно перейти також від так званого ринку одного покупця до ринку: успіх співпраці з іноземним інвестором – це відкритість, точність, правдивість і надання гарантій на безпеку інвестицій. Однак, на нашу думку, сьогодні ринок енергосервісних послуг у нас знаходиться на стадії формування, існує мала кількість його учасників. Окрім того, є проблеми щодо забезпечення фінансової самостійності енергосервісних компаній, оскільки вони зазвичай не володіють достатньою кількістю матеріальних активів, щоб мати можливість самостійно покривати свої зобов'язання в разі реалізації енергоефективного проекту на об'єктах замовника за власні кошти. Тому прийняті закони, які дадуть змогу усунути основні перешкоди залучення приватного капіталу до впровадження енергоефективних заходів у бюджетних установах і укладати енергосервісні договори на проведення утеплення будівель із ESCo-компаніями та гарантуватимуть інвестору повернення капіталовкладень в енергоефективність будівель і стимулюватимуть місцеві громади для отримання гарантованої економії витрат на оплату енергоресурсів та комунальних послуг. При цьому всі роботи будуть здійснюватися за рахунок приватної ESCo-компанії, а отримувати виплати вона буде тільки із суми економії коштів уже

після проведення енергомодернізації. За законопроектами № 1313 та № 1409 інвестор отримає гарантії, що його інвестиції повернуться протягом 10 років після енергозберігаючих заходів за рахунок економії ресурсів, які принесли ці заходи. Держава в цьому разі не ризикує, а навпаки – до 20% зекономлених коштів піде в бюджет, а 80% – інвестору.

На даний момент інвесторів цікавить альтернативна енергія, оскільки, на думку фахівців, за нею майбутнє. Проте для ефективної діяльності на цьому ринку потрібні зміни до Закону про «зелений тариф», який діє вже більше п'яти років, і за цей час були виявлені певні недоліки. Інвестори готові вкладати кошти в поновлювану енергетику, оскільки за підрахунками для малих гідроелектростанцій мінімальний тариф – на рівні 84 коп. за кВт, а для сонячних батарей – на рівні 5 грн. [5].

Однак, як зазначається в Концепції розвитку державно-приватного партнерства, у нас спостерігається непривабливість інвестиційного клімату і складність умов ведення підприємницької діяльності в рамках проектів ДПП, оскільки відносини між державою і бізнесом характеризуються численними проблемами в таких сферах державного управління, як ліцензування та отримання дозволів, землевідведення, захист прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів. А низький рівень прозорості в бюджетних відносинах ускладнює залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у розвиток інфраструктури національної економіки і надання суспільних послуг на засадах ДПП. Поліпшення умов підприємницької діяльності і залучення приватних інвестицій у сфері реалізації проектів ДПП потребує: збільшення прозорості дозвільної системи та зниження бюрократичних бар'єрів; упорядкування процедур здійснення перевірок та технічного регулювання (стандартизація та сертифікація); спрощення процедур реєстрації власності; створення сприятливих умов для користування земельними ділянками в рамках проектів ДПП; забезпечення прозорості у відносинах приватного і державного партнерів у рамках підготовки і реалізації проекту ДПП; зосередження зусиль держави на реалізації проектів ДПП і формуванні дієвого зворотного зв'язку у відносинах держави з приватним сектором [1, с. 6, 11].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, впродовж останніх років в Україні державно-приватне партнерство набуває актуальності, адже забезпечення високих і стійких темпів

розвитку країни та регіонів неможливе без ефективного партнерства державних і місцевих органів влади з представниками приватного бізнесу. Стратегії та програми, що орієнтуються тільки на використання бюджетних коштів, не дають змоги органам влади здійснювати масштабні стратегічні проекти, що формують конкурентоспроможність кра-

їни. Визнаною у світі альтернативою такому способу фінансування є державно-приватне партнерство, яке виникло як механізм забезпечення доступу до капіталу і досвіду управління в приватному секторі з метою їх застосування у сферах, які традиційно є державними монополіями: громадські послуги та розвиток інфраструктури.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012–2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf>.
2. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>.
3. Дутко Н.Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства / Н.Г. Дутко // Вісник Академії державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdpv.pdf>.
4. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-17 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.
5. Інвесторів цікавить альтернативна енергія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/195667/investoriv-tsikavyt-alternatyvna-energiya>.

УДК 347.001.76

## Сутність і роль державно-приватного партнерства в інноваційному розвитку

Удовицька Є.А.

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»

Статтю присвячено дослідженню теоретичних поглядів щодо сутності і ролі державно-приватного партнерства (ДПП) у рамках реалізації інноваційної моделі розвитку економіки. Виявлено розбіжності під час формулювання поняття державно-приватного партнерства. Проаналізовано ліберально-демократичні засади в нормативно-правовій базі щодо ДПП. Визначено особливості ролевих завдань держави в інноваційному розвитку. Обґрунтовано основні принципи формування інституту державно-приватного партнерства.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, інноваційний розвиток, принципи партнерства в інноваційній сфері, інноваційні проекти.

Удовицкая Е.А. СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Статья посвящена исследованию теоретических взглядов о сущности и роли государственно-частного партнерства (ГЧП) в рамках реализации инновационной модели развития экономики. Выявлены расхождения при формулировке понятия государственно-частного партнерства. Проанализированы либерально-демократические принципы в нормативно-правовой базе по ГЧП. Определены особенности ролевых заданий государства в инновационном развитии. Обоснованы основные принципы формирования института государственно-частного партнерства.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, инновационное развитие, принципы партнерства в инновационной сфере, инновационные проекты.

Udovytska E.A. NATURE AND ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article investigates theoretical views on the nature and role of public-private partnership (PPP) in the framework of an innovative model of economic. The differences in the formulation of the concept of public-private partnerships were determined; the liberal-democratic principles in the legal framework concerning PPPs were analyzed; the features of role assignments in the state innovational development were identified. The basic principles of formation of the concept of public-private partnerships are advanced development of technologies, designing and modelling, openness and public participation, priority of the innovative development and strategic investment.

**Keywords:** public-private partnerships, innovative development, principles of the partnership in innovation, innovative projects.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Загострення кризових явищ значною мірою перешкоджає активізації інноваційної діяльності і реалізації інноваційної моделі розвитку економіки. Антикризові заходи, що застосовуються в Україні, моделі посткризового відновлення економіки передбачають розширення співробітництва держави в особі органів державного управління із підприємницьким сектором. Реалізація соціально орієнтованих функцій і завдань можлива лише на основі формування партнерських відносин у вигляді державно-приватного партнерства (ДПП). Закон України «Про державно-приватне партнерство» [1], який був прийнятий у 2010 р., регулює організаційно-правові засади

взаємодії державних і приватних партнерів та основні принципи ДПП на договірній основі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні аспекти державно-приватного партнерства аналізувалися у працях В.Г. Варнавського, Є.Ю. Гайко, О.М. Головінова, В.А. Голяна, Дж. Делмон, А.В. Клименка, В.О. Корольова, К.В. Павлюка, С.М. Павлюк, О.М. Полякової, П.І. Шилепницького, А. Kappeler, M. Nemoz, L. Strauch та ін. Проблеми застосування ДПП в інноваційній сфері розкриті в дослідженнях Albert N. Link, Т.О. Брікман, І.Ю. Єгорова, О.О. Ляхович, О.В. Охінська, О.І. Сімсон, І.В. Тараненка, О.С. Чмира, Ю.Ф. Шкворець та ін. Численність наукових публікацій щодо

державно-приватного партнерства вказує на різноманітність форм, моделей і сфер застосування – від соціально орієнтованих та загальнодержавних стратегічних проектів до розробки перспективних технологій та ринковому освоєнню інновацій. Але залишаються дискусійними питання участі і ролі держави у сприянні інноваційного розвитку, розбудови інвестиційно-інноваційної інфраструктури, масштабів державного регулювання науково-технічної діяльності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є вивчення теоретичних поглядів щодо сутності і ролі державно-приватного партнерства в рамках реалізації інноваційної моделі розвитку економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розбудова національної моделі економічного розвитку України передбачає реалізацію стратегії інноваційного розвитку, спрямованої на істотне просування на ринок технологічних і організаційно-управлінських інновацій. Для забезпечення основних засад реалізації економічного розвитку України за інноваційною моделлю була створена відповідна нормативно-правова база. Але через низку причин в Україні намітилися тенденції до технологічного відставання від розвинених країн світу. Як зазначає О. Сімсон, в Україні «...не реалізуються пріоритетні напрями інноваційної діяльності; не працюють механізми державної фінансової підтримки через неузгодженість виділення коштів на такі цілі з бюджетним та податковим законодавством; не має розгалуженої інноваційної інфраструктури» [2]. Зростання попиту на інноваційну продукцію вимагає якісної розробки державної політики, орієнтованої на економіку знань із передовими світовими моделями її реалізації, що дасть змогу забезпечити інтеграцію інтересів держави, суспільства, науки і бізнесу.

Одним із найважливіших напрямів активізації інноваційної діяльності та створення цілісної системи її фінансового забезпечення є державно-приватне партнерство (ДПП). Сутність ДПП в інноваційному розвитку полягає у створенні взаємовигідної форми співпраці, сторони якої спільно реалізують суспільно значущі проекти, ґрунтуючись на угоді про розподіл завдань і ризиків. На думку І. Нейкової, О. Сердюкової, ДПП є інституційним альянсом між державою і бізнесом, що створюється на певний термін для здійснення конкретного проекту та при-

пинає своє існування після його реалізації [3]. Українські науковці К. Павлюк та С. Павлюк визначають сутність ДПП як «конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства» [4]. П.І. Шилепницький подає визначення ДПП у широкому розумінні: «Це відносини, які виникають між державою в особі уряду, органів державної влади та самоврядування, державних установ, підприємств, організацій, з одного боку, а з іншого боку – із приватним сектором в особі суб'єктів господарювання недержавної форми власності, громадськими організаціями, місцевими спільнотами з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виробництва товарів та надання послуг, які традиційно вважалися монополією держави, врегулювання між сторонами у зв'язку з цим таких питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участь в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат» [5].

О. Сімсон досліджує юридичні аспекти державно-приватного партнерства та його застосування в інноваційній діяльності. Сутність ДПП полягає у специфічних відносинах між публічними і приватними учасниками процесів наукових досліджень і розробок (де публічними партнерами виступають суб'єкти, що використовують кошти державних та місцевих бюджетів, а приватними партнерами – будь-які організаційно-правові форми, що використовують приватні кошти). Держава виступає у відносинах ДПП не як суб'єкт влади, а як рівноправний партнер, як підприємець, що готовий розділити ризики від інноваційної діяльності [2].

Значну увагу науковець приділяє організаційній формі як об'єднанню публічних і приватних фінансових, інфраструктурних та дослідницьких ресурсів, визначає принципи партнерства в інноваційній сфері: добровіль-

ний характер та вільна ініціатива; рівноправне положення у зобов'язальних відносинах та спільна мета партнерства; наявність спільних дій та розподіл ризиків, витрат та прибутків (доходів) від спільної інноваційної діяльності в пропорціях згідно з установленими домовленостями.

Досліджуючи теоретичні погляди щодо сутності державно-приватного партнерства, слід зазначити, що в контексті сучасної наукової бази мають місце розбіжності під час формування поняття державно-приватного партнерства та визначення його аспектів.

Нормативно-правова база визначає ознаки формування державно-приватного партнерства, але при цьому, як зазначає О. Сімсон, закріплено традиційні владні повноваження держави щодо регулювання інноваційної діяльності і навіть контролю її здійснення. З метою врегулювання низки перешкод і вдосконалення моделі ДПП у 2015 р. внесено зміни до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [1]. Оновлені положення спрямовані на поліпшення функціонування механізму державно-приватного партнерства, розширення обсяг гарантій для приватних інвесторів та усунення протиріччя між законодавчими актами у відповідній сфері. Суттєві зміни торкнулися питань розширення переліку суб'єктів на стороні державного партнера (державне підприємство, комунальне підприємство, підприємство АРК або господарське товариство, 100% статутного капіталу якого належать державі (за умови субсидіарної відповідальності державного партнера за зобов'язаннями такого суб'єкту); порядку створення окремої юридичної особи з переможцями-іноземцями з метою укладення договору в рамках ДПП (умова контролю: переможець конкурсу повинен прямо або опосередковано володіти більше ніж 50% статутного капіталу цієї юридичної особи). Варто відзначити, що немає обмежень щодо сфер діяльності, де може застосовуватися ДПП, адже діяльність відбуватиметься за рішенням державного партнера. Крім того, до переліку договорів, які можуть укладатися в рамках ДПП, включено договір про управління майном. Також договором про ДПП може бути передбачено виникнення спільної часткової власності на новостворені чи придбані об'єкти (у попередній редакції був прописаний обов'язок передачі новоствореного об'єкту державному партнеру).

Закон передбачає і низку додаткових гарантій для інвестора, а саме:

- додаткові види державної підтримки в рамках ДПП: шляхом виплати приватному партнеру інших платежів, які передбачені договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, зокрема плати за готовність (доступність) об'єкту ДПП до експлуатації (використання) шляхом придбання державним партнером певного обсягу товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) приватним партнером за договором, укладеним у рамках ДПП; шляхом постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг), необхідних для здійснення ДПП;

- право звертатися до міжнародного арбітражного та/або третейського судів для вирішення спорів;

- положення про стабільність законодавства;

- право приватного партнера призупинити виконання інвестиційних зобов'язань, якщо ціни (тарифи) на товари (роботи, послуги) приватного партнера, що підлягають державному регулюванню, не є економічно обґрунтованими і відсутня належна компенсація

Реалізація національної моделі ДПП можлива за дотримання основних принципів партнерства: рівність перед законом; визнання партнерами прав і обов'язків та заборона будь-якої дискримінації прав; узгодження та баланс інтересів державних та приватних партнерів із метою отримання взаємної вигоди; справедливий розподіл ризиків.

Однак для приватних компаній за наявних соціально-економічних умов фінансова привабливість науково-технічних проектів ДПП може бути недостатньою. Тривалий період реалізації, низький рівень прибутковості, високі ризики на ринку суспільних послуг обмежують інноваційний розвиток. У рамках розвитку фундаментальних наук і комплексу технологій стратегічного характеру держава і приватний сектор мають свої спеціалізації діяльності і свої переваги, із об'єднанням яких формується ця кооперація і створюється ефект синергії. Потрійність системи полягає у наявності в ній трьох основних складників, без яких неможливо уявити інноваційний процес: держави (представленої органами державної влади), науки (представленої суб'єктами наукової діяльності) та бізнесу (яку уособлюють суб'єкти підприємницької діяльності). Спільна робота науки, бізнесу і влади в реалізації проектів ДПП сприятиме розвитку новаторських форм проектного фінансування, стимулюватиме підприємницьке мислення і сприятиме

впровадженню передових методів управління в органах влади. При цьому ініціативи, які направлені на подолання існуючих проблем розвитку науки і техніки і стагнаційних тенденцій підприємництва, набувають стратегічного характеру.

Різні етапи створення інноваційної системи вимагають від учасників виконання різних ролей. Виконуючи роль «регулятора», держава створює інституційне середовище, встановлює правила й обмеження, формує дієві стимули до інноваційної діяльності, фінансує освітню систему і наукові дослідження.

У ролі «партнера» держава забезпечує баланс між учасниками – суспільним і приватним секторами – у фінансуванні, комерціалізації інновацій, трансферту технологій інвестуванні модернізації виробництв, стимулюванні інноваційної інфраструктури, що створює можливості вибору альтернатив подальшого розвитку.

За умови достатньо розвиненої національної інноваційної системи провідну роль у фінансуванні інновацій відіграє бізнес-сектор; держава відіграє важливу роль у здійсненні антициклічного регулювання економіки, згладжуванні циклічних коливань і пом'якшенні їх наслідків.

У рамках національної інноваційної системи повинні відбутися системні зміни, що забезпечують доступність, якість, безперервність та інвестиційну привабливість проектів ДПП. Формування інституту державно-приватного партнерства в інноваційній сфері базується на ліберально-демократичних засадах, коли обмежуватиметься свавілля влади та забезпечуватиметься функціонування якісного регуляторного середовища, в якому існує можливість реалізації підприємницьких ініціатив. Основними принципами ДПП є:

– провадження технологій випереджаючого розвитку (мобільність і переорієнтація проектів ДПП до соціально-економічних процесів і нової якості знань, готовність оперативно запропонувати відповіді на запити суспільства і ринку);

– принцип проектування і моделювання (розробка та реалізація методологічних підходів управління інноваційним розвитком);

– принцип відкритості і суспільної участі (досягнення суспільної згоди, на основі якої влада, наука, бізнес приймають на себе зобов'язання щодо просування в Україні інноваційної політики, що дасть змогу збудувати конструктивні взаємовигідні відносини всіх суб'єктів);

– принцип безперервності інноваційного розвитку (вдосконалення якості інновацій, готовності бізнес-сектора до прогнозованих змін);

– принцип пріоритетності і стратегічного інвестування (формування конкурентоспроможного людського капіталу, знання і компетенції людини у сфері інноваційних технологій виробництва та управління, соціальна та професійна мобільність, уміння ініціювати і реалізовувати процеси комерціалізації інновацій).

**Висновки з цього дослідження.** Державно-приватне партнерство як складова частина інноваційної моделі економічного розвитку держави набуває вагомого значення і потребує постійного вдосконалення. Застосування ліберально-демократичних засад під час формування інституту ДПП забезпечить Україні стійке економічне зростання, високий рівень конкурентоспроможності.

Подальшим розвитком дослідження є розробка концептуальних засад і рекомендацій щодо вдосконалення механізму реалізації інноваційних проектів у межах державно-приватного партнерства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17).
2. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімсон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Vapnu/2011\\_4/SimsonO.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vapnu/2011_4/SimsonO.pdf).
3. Нейкова І. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І. Нейкова // Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія «Економіка, право». – 2010. – № 1(48). – С. 152–160.
4. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010. – № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>.
5. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика : [монографія] / П.І. Шилепницький ; Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.

УДК 330.101.541(075.8)

## Забезпечення збалансованого розвитку економічної системи в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки

**Черничко Т.В.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів  
Мукачівського державного університету

**Черничко С.Ф.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності  
Ужгородського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто базові положення концепції збалансованого розвитку в рамках реалізації державної стратегії розвитку. Обґрунтовано необхідність переходу функціонування сучасних економічних систем на принципи збалансованого розвитку. У результаті проведеного аналізу обґрунтовано підстави для переходу України на модель збалансованого розвитку та визначено зазначені умови. Також встановлено, що проблему забезпечення збалансованого розвитку необхідно вирішувати шляхом системного вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем на всіх рівнях.

**Ключові слова:** економічне зростання, збалансований розвиток, концепція збалансованого розвитку, економічний розвиток.

Черничко Т.В., Черничко С.Ф. ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены основные положения концепции устойчивого развития в рамках реализации государственной стратегии развития. Обоснована необходимость перехода функционирования современных экономических систем на принципы устойчивого развития. В результате проведенного анализа обосновано основания для перехода Украины на модель устойчивого развития и определены указанные условия. Также установлено, что проблема обеспечения устойчивого развития необходимо решать путем системного решения экономических, экологических и социальных проблем на всех уровнях.

**Ключевые слова:** экономический рост, устойчивое развитие, концепция устойчивого развития, экономическое развитие.

Chernychko T.V., Chernychko S.F. SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEM ENSURING IN THE CONTEXT OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

In the article the basic tenets of sustainable development in the framework of the national development strategy are described. The necessity of transaction of modern economies functioning on the principles of sustainable development is substantiated. The authors have substantiated the reasons and conditions for Ukraine's transition to a model of sustainable development. Furthermore it has been determined that the problem of sustainable development is to be solved by means of the system solution of the economic, environmental and social issues at all levels.

**Keywords:** economic growth, sustainable development, the concept of sustainable development, economic development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах поглиблення глобалізаційних процесів та необхідності узгодження потреб світової та національної економіки питання економічної самостійності, безпеки і збалансованого розвитку країн стають ключовими. Збалансованість є однією з найважливіших умов забезпечення зростаючої динаміки розвитку будь-якої економічної системи,

а питання дотримання принципів збалансованості повинно визначати стратегію її розвитку.

Забезпечення збалансованого розвитку є надзвичайно складним завданням, що вимагає системного підходу і передбачає узагальнення елементів економічного, соціального, людського та екологічного розвитку в довгостроковому періоді. Отже формування елементів моделі збалансованого розви-

тку національної економічної системи має загальнонаукове та методологічне значення, є альтернативою парадигмі економічного зростання.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання, пов'язані з визначенням змісту збалансованого розвитку економічної системи та оцінкою ролі економічних відносин у його формуванні протягом останніх років досить широко досліджуються вітчизняними та закордонними вченими. Різноманітні аспекти складної проблеми стабілізації економічних відносин в контексті дослідження економічного розвитку висвітлено в працях російських та українських економістів: А. В. Бузгаліна, Т. П. Вахненко, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, І. А. Денісової, О. В. Дзєблюка, В. Д. Лагутіна, І. О. Луїної, І. О. Лютого, О. М. Ковалюка, О. В. Крухмаль, С. В. Львовочкіна, С. В. Мочерного, С. В. Науменкова, В. М. Опаріна, М. І. Савлука, В. М. Усоскіна, А. А. Чухна, А. Ю. Юданова та ін.

В процесі дослідження було вивчено і узагальнено результати робіт, авторами яких є західні економісти Е. Бредлі, Б. Бухвальд, Р. Габбард, Б. Гранвілл, Г. Дейлі, Е. Долан, Р. Дорнбуш, А. Кашьяп, Дж.М. Кейнс, Дж. Келлі, К. Кемпбелл, Т. Кох, В. Лексіс, Т. Мейер, Ф. Мішкін, К. Редхед, Е. Рід, П. Роуз, Дж. Сінкі, Р. Тьюлз, М. Фрідмен, У. Харрісон, С. Хьюс.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Принципи, чинники та механізми реалізації концепції збалансованого розвитку економічної системи глибоко та послідовно вивчені та узагальнені у науковій літературі. Проте відсутність єдиних підходів щодо трактування змісту даного поняття та необхідність врахування специфіки розвитку

національної економіки визначають необхідність додаткових досліджень.

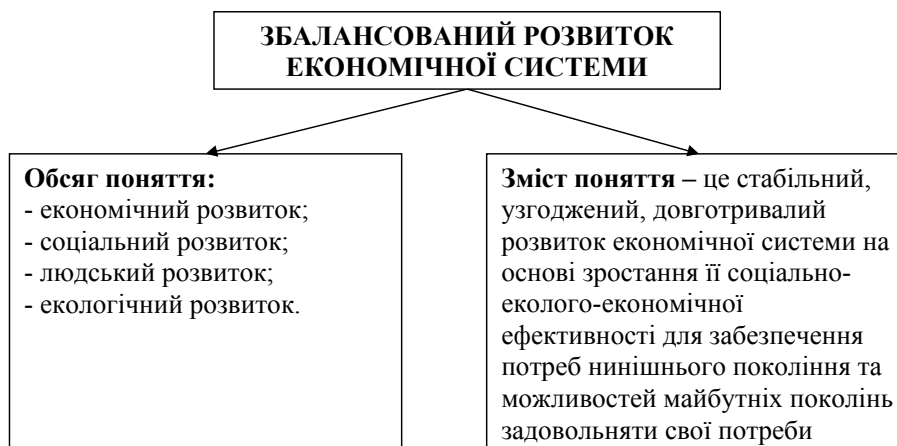
**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою роботи є формування сукупності науково-методичних положень щодо визначення змісту, складових та принципів ефективної реалізації збалансованого розвитку економічної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах формування техногенної цивілізації, а також загострення екологічних та соціальних проблем постає питання забезпечення збалансованого розвитку. Поняття «збалансованого розвитку» найчастіше ґрунтується на органічному зв'язку соціально-економічного розвитку суспільства з проблемами довкілля, екологічним розвитком.

Міжнародною комісією з довкілля та розвитку ООН в 1987 році у доповіді «Наше спільне майбутнє» («Our common future») було вперше точно визначено поняття збалансованого розвитку, що трактується як розвиток, за якого нинішні покоління задовольняють свої потреби, при цьому не ставлячи під загрозу можливість задовольняти потреби майбутніх поколінь [1].

З врахуванням цього класичного визначення, яке ми і приймаємо за основу, можливим є формування понять «збалансований розвиток економічної системи» (як узгодження змісту понять «збалансований розвиток» і «розвиток економічної системи») та «збалансований економічний розвиток» (як узгодження понять «збалансований розвиток» та «економічний розвиток»).

**Збалансований розвиток економічної системи**, на нашу думку, характеризується більш широким обсягом поняття. У даному випадку, важливим є забезпечення оптимальних змін, пов'язаних з економічним, люд-



**Рис. 1.** Основні структурні елементи поняття «збалансований розвиток економічної системи»



ським, соціальним та екологічним розвитком, що знаходить своє відображення у змісті поняття (рис. 1).

Серед характерних ознак збалансованого розвитку економічної системи можна виділити наступні:

- в його основу закладено довгострокове економічне зростання, яке ґрунтується на раціональному й екологічно безпечному господарюванні та високоефективному використанні природних ресурсів;

- забезпечує задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб, а також позитивні зміни щодо соціальних стандартів рівня життя населення, освіти, культури, охорони здоров'я;

- передбачає формування людського потенціалу, зростання якісних і кількісних характеристик людського розвитку;

- передбачає всебічне узгодження приватних та суспільних інтересів;

- забезпечує відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу, поліпшення якості життя сучасного та майбутнього поколінь.

Таким чином, забезпечення збалансованого розвитку економічної системи передбачає створення в поточному періоді та на перспективу умов для життєдіяльності населення, функціонування господарюючих суб'єктів та екологічної безпеки. На думку М. Долішнього, стратегія збалансованого розвитку економічної системи повинна враховувати [2, с. 7]:

- інтереси нинішніх і майбутніх поколінь;
- природні можливості кожної країни для вирішення демографічних і технологічних проблем;

- можливості міжнародного співробітництва в цьому напрямі.

Загалом, збалансований розвиток економічної системи повинен забезпечувати економічне зростання, орієнтоване на оптимальне задоволення соціальних потреб суспільства, забезпечення достатньої якості життя, раціональне використання природних ресурсів і збереження довкілля. Серед основних складових збалансованого розвитку економічної системи можливим є виділення:

- економічної складової, яка передбачає довгострокове розширене відтворення та науково-технічний прогрес, на фоні забезпечення та збереження екологічних ресурсів;

- соціальної складової, яка передбачає досягнення стабільності в соціальній сфері, зменшення соціального напруження, яке виникає в процесі економічного розвитку;

- політичної складової, яка полягає у забезпеченні політичної стабільності за широкої участі громадськості у прийнятті важливих рішень;

- міжнародної складової, яка формується за рахунок стабілізації ситуації на міжнародних фінансових та ресурсних ринках, розвитку торговельних та фінансових взаємозв'язків на взаємовигідній основі.

Критерії збалансованого розвитку економічної системи – це параметри, які дозволяють оцінити розвиток економічної системи як єдиного комплексу та можливість динамічного її розвитку в майбутньому періоді. Вони, з одного боку, створюють можливість оцінки поточної ситуації в країні, з іншого – дозволяють відчутти тенденції або явища, які наразі неможливо виявити.

З врахуванням вже виділених елементів розвитку економічної системи можна виділити наступні групи критеріїв:

1. Економічні критерії – визначають довгострокову позитивну динаміку змін кількісного та якісного стану економічної системи за рахунок поліпшення продуктивних сил та інших її елементів. В їх структурі можна виділити дві групи критеріїв, які:

- характеризують стан економічної системи та визначають її місце в світовій економіці: динаміка валового внутрішнього продукту; обсяг промислового виробництва та частка доданої вартості за галузями економіки; грошові агрегати; обсяг золотовалютних резервів; динаміка середнього рівня цін (дефлятора ВВП, індексу споживчих цін, індексу промислових цін); стан державного бюджету, платіжного балансу тощо;

- дозволяють спрогнозувати тенденції подальшого економічного розвитку: ємність виробництва; запаси виготовлених товарів та напівфабрикатів на складах; вартість одиниці виготовленої продукції; затрати на будівництво та кількість проданих будинків, які побудовано раніше; обсяг та динаміка споживчого кредиту тощо.

Виявлення тенденцій та динаміки запропонованих економічних критеріїв забезпечує можливість своєчасного виявлення негативних аспектів розвитку економічної системи та пропонування можливих шляхів поліпшення господарського механізму.

2. Соціальні критерії – це показники необхідні для визначення рівня достатку (його відсутності) в певній частині соціуму або в соціумі загалом. До цієї групи належать наступні:

- обсяг та структура доходів (задекларовані суми доходів та витрат населення; обсяги трансфертних платежів; обсяги соціальних видатків бюджетної системи країни; розмір мінімальної заробітної плати; купівельна спроможність за мінімальну заробітну плату; рівень бідності; частку населення, що перебуває за межею бідності);

- рівень забезпеченості соціальними благами та розвитку соціальної сфери (забезпеченість житлом, соціальним транспортом, закладами освіти, охорони здоров'я; наявність засобів масової інформації; рівень споживання різних продуктів харчування);

- рівень соціального страхування (норми і нормативи пенсійного, медичного страхування тощо).

3. Критерії збалансованого розвитку людських ресурсів – це показники, які дозволяють оцінити поточний рівень людського розвитку та визначити можливі тенденції в майбутньому. Вони характеризують рівень грамотності населення і окремих його груп; рівень захворюваності; криміналізацію суспільства; розповсюдження наркоманії; розповсюдженість соціального сирітства; рівень важкої інвалідності, в тому числі і дитячої тощо.

Визначення таких критеріїв, як рівень безробіття, продуктивність праці, середня погодинна заробітна плата, середня тривалість робочого тижня, індекс вартості робочої сили, середня заробітна плата за тиждень дозволяють оцінити якість споживання людських ресурсів в економічній системі.

4. Екологічні критерії дозволяють оцінити шкідливий вплив соціально-економічного розвитку на навколишнє середовище та запропонувати можливі шляхи його зменшення. Вони поділяються на три основні групи:

- критерії, які характеризують вплив на навколишнє середовище;

- критерії, які характеризують стан навколишнього середовища;

- критерії, які характеризують наслідки розвитку економічної системи для навколишнього середовища та відображають заходи, які застосовуються для зменшення цього впливу.

У результаті проведеного дослідження змісту поняття «збалансований розвиток економічної системи» його можна визначити, як динамічну зміну широкого спектру параметрів розвитку економічної системи, переважаюча роль серед яких належить сукупності економічних параметрів та критеріїв.

Основу збалансованого розвитку економічної системи формує збалансований економічний розвиток, який забезпечує формування необхідної матеріальної бази для поліпшення соціальних параметрів, забезпечує динамічний розвиток людських ресурсів та збереження навколишнього середовища.

**Збалансований економічний розвиток** як елемент збалансованого розвитку економічної системи відображає процес структурної перебудови та структурних зрушень, які відбуваються в економіці країни відповідно до потреб збалансованого розвитку промислового виробництва, соціальної сфери, людських ресурсів та навколишнього середовища (рис. 2).

Поняття **збалансованого економічного розвитку**, яке формується в процесі узгодження змісту понять «збалансований розвиток» та «економічний розвиток» передбачає, що структура економіки країни, а також основні відносини, пов'язані з виробництвом, обміном та споживанням матеріальних благ і

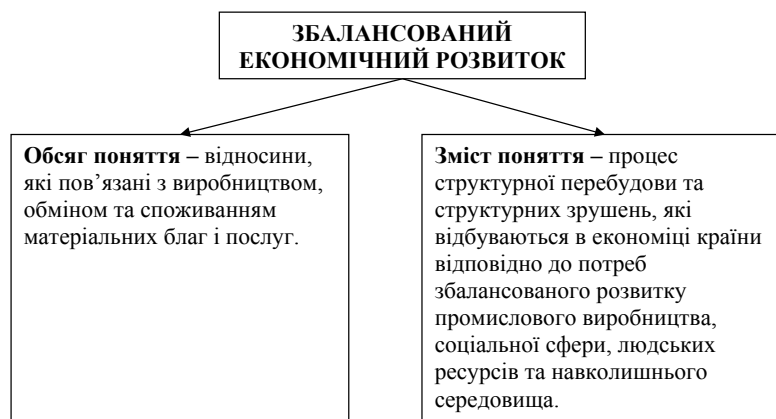


Рис. 2. Основні структурні елементи поняття «збалансований економічний розвиток»

послуг, в сучасних умовах повинні чітко узгоджуватися з наявними економічними ресурсами та забезпечувати ефективне вирішення найважливіших завдань життєзабезпечення суспільства за мінімального рівня нанесення непоправної шкоди навколишньому природному середовищу.

Серед основних передумов збалансованого економічного розвитку можна виділити наступні:

- факторно-економічні – переважання в структурі факторів економічного розвитку тих, що поліпшують якість продуктивних сил, а саме: науково-технічного прогресу, інвестицій в основний та людський капітал, інновацій;
- структурно-економічні – переважаючий розвиток наукомістких галузей економіки країни, які забезпечують високий рівень доданої вартості;
- соціально-економічні – забезпечення справедливого розподілу національного доходу, зменшення рівня диференціації доходів, поліпшення якісних характеристик рівня життя населення країни та розвитку людського потенціалу.

Таким чином, забезпечення збалансованого економічного розвитку передбачає збалансоване вирішення соціально-економічних завдань на перспективу, раціональне використання, відтворення та збереження людського та природно-ресурсного потенціалу з метою максимального задоволення життєво необхідних потреб людей і суспільства загалом [3, с. 85].

Проведений аналіз змісту поняття «збалансований економічний розвиток» дозволяє зробити висновок, що це поняття складне за своєю природою. Дослідження основних теоретичних поглядів щодо визначення сутності, джерел та чинників збалансованого економічного розвитку доводить, що:

1. Збалансований економічний розвиток є результатом розвитку (трансформації) всіх елементів і компонентів економічної системи – продуктивних сил (капіталу та праці), виробничих відносин та господарського механізму. Тобто економічний розвиток – це, перш за все, якісні зміни національної економіки та умов її функціонування, які позначаються на всіх без винятку сторонах життя не тільки економіки, а й кожного індивідуума та суспільства загалом.

2. Як джерело збалансованого економічного розвитку (того, що дає початок розвитку, на чому він ґрунтується) виступають темпи, напрям та тип розвитку національної еко-

міки в попередні періоди (досягнутий рівень розвитку, структура та механізм функціонування, характеристика середовища та тип зв'язків з нею, потенціал національної економіки тощо). Таким чином, економічний розвиток відбувається з врахуванням попереднього стану і є специфічним (особливим) для кожної конкретної національної економіки.

3. Серед чинників збалансованого економічного розвитку можна виділити такі:

- зміна кількісних та якісних характеристик продуктивних сил національної економіки; зміна технології їх споживання;
- зміни в реальному секторі економіки, спричинені зміною структури або величини сукупного попиту;
- зміни в інституційному середовищі;
- психологічні настрої та сприйняття економічними суб'єктами поточної економічної ситуації та можливих варіантів подальшого розвитку;
- стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів, наслідком яких є оптимізація структури економіки країни;
- ефективність і результативність впливу держави на темпи та якісні характеристики економічного розвитку шляхом застосування певних інструментів державного впливу.

**Висновки з цього дослідження.** Проведене дослідження дозволило уточнити зміст та визначити критерії таких понять, як «збалансований розвиток економічної системи» та «збалансований економічний розвиток».

Збалансований розвиток економічної системи, на нашу думку, характеризується більш широким обсягом поняття і визначає стабільний, узгоджений, довготривалий розвиток економічної системи на основі зростання її соціально-еколого-економічної ефективності для забезпечення потреб нинішнього покоління та можливостей майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Критерії збалансованого розвитку економічної системи – це параметри, які дозволяють оцінити розвиток економічної системи як єдиного комплексу та можливість динамічного її розвитку в майбутньому періоді. Вони, з одного боку, створюють можливість оцінки поточної ситуації в країні, з іншого – дозволяють відчутти тенденції або явища, які наразі неможливо виявити.

Поняття «збалансованого економічного розвитку» визначено як процес структурної перебудови та структурних зрушень, які відбуваються в економіці країни відповідно до потреб збалансованого розвитку про-

мислового виробництва, соціальної сфери, людських ресурсів та навколишнього середовища. Серед основних передумов збалансо-

ваного економічного розвитку можна виділити факторно-економічні, структурно-економічні та соціально-економічні.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Our Common Future // World Commission on Environment and Development. – Режим доступу: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>.
2. Долішній М. І. Проблеми податкової, фінансово-кредитної політики в Україні та механізми їх розв'язання / М. І. Долішній // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Податкова та фінансово-кредитна політика держави і механізми її реалізації в регіонах України: Випуск XXIV / НАН України. Інститут регіональних досліджень; редкол.: відповідальний редактор академік НАН України М. І. Долішній – Львів, 2001. – С. 3-7.
3. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 82-90.
4. Ерохина Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический поход / Ерохина Е. А. – Режим доступу: <http://www.orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina/index.html/>.

УДК 338.242.4.025.2

## Проблеми законодавчого забезпечення політики дерегулювання

**Чечетова-Терашвілі Т.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України

Статтю присвячено актуальним питанням законодавчого забезпечення дерегулювання економіки. Досліджено здобутки законодавчого забезпечення щодо вирішення проблем у сфері дерегулювання економіки за напрямками: реєстраційна система, дозвільна система та ліцензування, податкова політика, зовнішньоекономічна діяльність, контрольна-перевірочна діяльність. Визначено проблеми законодавчого забезпечення політики дерегулювання.

**Ключові слова:** дерегулювання, підприємницька діяльність, законодавче забезпечення, бар'єри розвитку підприємництва, напрями дерегулювання.

Чечетова-Терашвили Т.М. ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОЛИТИКИ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам законодательного обеспечения дерегулирования экономики. Исследованы достижения законодательного обеспечения по решению проблем в сфере дерегулирования экономики по направлениям: регистрационная система, разрешительная система и лицензирование, налоговая политика, внешнеэкономическая деятельность, контрольно-проверочная деятельность. Определены проблемы законодательного обеспечения политики дерегулирования.

**Ключевые слова:** дерегулирование, предпринимательская деятельность, законодательное обеспечение, барьеры развития предпринимательства, направления дерегулирования.

Chechetova-Terashvily T.M. PROBLEMS OF LEGISLATIVE SECURITY POLICY DEREGULATION

This article is devoted to current issues of legislative support deregulation. Investigated achievements legislative support to address problems in the area of deregulation following areas: registration system, licensing system and licensing, tax policy, foreign trade, checkout and control activities. The problems of legislative support policy of deregulation.

**Keywords:** deregulation, entrepreneurship, legislative support, barriers to business development, trends of deregulation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Дерегулювання виступає на даному етапі реформування економіки України одним із ключових напрямів трансформаційних перетворень у досягненні конкурентоспроможності національної економіки на міжнародній арені та активізації підприємницької діяльності, що підтверджує низка програмних документів: Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [1], План дій уряду [2], Коаліційна угода [3], Програма діяльності Кабінету Міністрів України [4] тощо.

Так, одним із векторів реформування у стратегії «Україна – 2020» є дерегуляція та розвиток підприємництва. «Середньостроковою метою дальших реформ у цій сфері є створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці» [1].

Спрямування зусиль у межах досягнення поставлених цілей реформи дерегулювання на законодавче забезпечення даного процесу має на даний час скоріше кількісні ефекти, що проявляються у кількості прийнятих законодавчих та нормативно-правових актів, однак залишаються, на жаль, проблеми, пов'язані з їх якістю та узгодженістю між собою. Це тягне за собою низку взаємопов'язаних проблем починаючи з неузгодженості законодавчих актів між собою і закінчуючи проблемами їх реалізації та відсутності організаційного забезпечення. Отже, актуальність питань якісного законодавчого забезпечення дерегулювання економіки є своєчасною та потребує врегулювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми надмірного державного втручання в різні сфери суспільних відносин, у тому числі в підприємницьку діяльність, а також напрями його негативного впливу інструмен-

тами дерегулювання економіки займаються практики та вчені-економісти: Г. Башнянін, К. Бренінг-Кауфманн, А. Булатов, Л. Дідківська, Т. Єфименко, С. Зеленський, Є. Крузе, А. Кураташвілі, С. Лихолат, І. Михасюк, А. Савченко, Д. Стеченко, А. Чечиль, С. Чистов та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак незважаючи на значну актуальність вирішення питань дерегулювання в практиці підвищення конкурентоспроможності національної економіки та дослідженість питань ученими-економістами, все ж залишається низка невирішених проблем у сфері дерегулювання економіки, що потребують законодавчого забезпечення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження законодавчого забезпечення політики дерегулювання в Україні з визначенням проблем, причин їх виникнення за напрямками дерегулювання економіки та розробки заходів з їх усунення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливого значення політика дерегулювання економіки набуває в контексті євроінтеграційного вектора розвитку економіки нашої країни, що передбачає, у тому числі, і приведення у відповідність до європейських стандартів рівня, форм, принципів, методів і засобів державного втручання в економіку [5].

Основними цілями дерегулювання економіки, що спрямовані на зміцнення конкурентоспроможності бізнесу, регіонів України та держави в цілому, є: зменшення адміністративних бар'єрів для населення, бізнесу, скорочення державного регулювання розвитку регіонів із метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни.

Дерегулювання економіки – це процес зменшення негативних впливів державного регулювання економіки, спрямований на забезпечення гідного рівня життя населення та створення умов для стійкого соціально-економічного розвитку країни на основі усунення бар'єрів розвитку.

Однак слід зауважити, що основний вплив дерегулювання має на підприємницьку діяльність, стосовно якої дерегулювання розглядається з позиції зменшення негативних впливів державного регулювання підприємницької діяльності через механізми регламентації за відповідними напрямками на основі усунення бар'єрів розвитку підприємництва.

Покращання умов ведення бізнесу пов'язане з необхідністю дерегулювання в різних сферах: реєстраційній, дозвільній,

надання адміністративних послуг та ліцензуванні, удосконалення системи оподаткування та спрощення адміністрування податків, бюджетній, спрощення умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності, у сфері контрольної-перевірочної роботи.

Так, усунення бар'єрів для ведення підприємницької діяльності у вигляді запровадження електронної реєстрації суб'єктів господарювання, електронної звітності, скорочення процедур реєстрації, ліквідації підприємств, скорочення часу та витрат на реєстрацію підприємств, зниженню корупційних ризиків ведення бізнесу в країні сприятиме покращанню бізнес-процесів на підприємствах, що впливає на їх конкурентоспроможність.

Соціально-економічний розвиток країни потребує інтенсифікації ділової активності суб'єктів господарювання як на внутрішніх, так і на міжнародних ринках із появою інноваційної продукції, технології, розширенням ринків, що передбачає введення необхідних правових регуляторів (законів, правил, умов, обмежень та ін.). З іншого боку, відбувається постійне відставання правової бази від прискорених процесів перетворення ринкового середовища, що вимагає лібералізації або дерегулювання економічної діяльності з метою забезпечення сталого розвитку ринку в умовах, що змінюються [6].

В Україні з 2013 р. спостерігається тенденція до зростання питомої ваги збиткових підприємств у загальній їх кількості. У 2015 р. цей показник збільшився на 3,9% порівняно з даними за 2014 р. та досяг 39,8% [7], що свідчить про несприятливі тенденції для підприємницького клімату в Україні.

Одним з індикаторів розвитку підприємницького потенціалу є рейтинг Doing business. Україні протягом останніх років удалося покращити свою позицію у цьому рейтингу, проте в 2015 р. не вдалося зберегти стійку позитивну тенденцію, спостерігається покращання позиції України на чотири пункти (83-те місце зі 189 країн) [8; 9].

Програмою діяльності Кабінету Міністрів України на 2015 р. [4] та Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [1] було закріплено перелік завдань та заходів для їх реалізації. Серед них основну увагу було приділено розробці проектів нормативно-правових актів та внесенню змін до законодавства, яке вже набуло чинності. Проте, на жаль, не всі центральні та місцеві органи, які займалися розробкою законодавства, приділили достатню увагу його якості. Для деяких із них основною

метою стало досягнення кількісних показників виконання плану.

Так, з початку 2015 р. на розгляд до Державної регуляторної служби надійшло понад 1 400 проектів регуляторних актів (розробниками 2/3 із них виступали центральні органи виконавчої влади, 1/3 – місцеві) [10]. Погодження отримали 65% проектів регуляторних актів, 35% – отримали відмову (у рівних частках – центральний та місцевий рівні) [10].

Слід зупинитися на основних проблемах у сфері дерегулювання за напрямами в 2015 р. (табл. 1).

Серед основних проблем у сфері дерегулювання за напрямами, які вдалося вирішити за результатами 2015 р., слід виділити такі:

1. У реєстраційній сфері:

спрощено процедуру державної реєстрації та припинення підприємницької діяльності юридичних осіб та фізичної особи – підпри-

ємця (Закон України від 07.04.2015 р. № 285-VIII, Закон України від 03.09.2015 р. № 667-VIII, Закон України від 26.11.2015 р. № 835-VIII);

спрощено процедуру державної реєстрації земельних ділянок та речових прав на нерухоме майно (Закон України від 05.03.2015 р. № 247-VIII);

спрощено функціонування Державного реєстру речових прав на нерухоме майно (Закон України від 26.11.2015 р. № 834-VIII, Закон України від 24.11.2015 р. № 815-VIII);

спрощено процедури у сфері землеустрою (Закон України від 11.02.2015 р. № 180-VIII).

2. У сфері надання адміністративних послуг, дозвільній сфері та ліцензуванні:

зменшено кількість та спрощено процедури отримання дозвільних документів на здійснення певних видів господарської діяльності (Закон України від 02.06.2015 р. № 497-VIII, Закон України від 22.07.2014 р. № 1602-VII);

Таблиця 1

**Законодавчі зміни щодо вирішення проблем у сфері дерегулювання за напрямами в 2015 р.**

Напрямок дерегулювання економіки	Існуючі проблеми	Внесення змін / прийняття нормативно-правових актів, спрямованих на вирішення проблеми
Реєстраційна система	значна тривалість та велика кількість процедур реєстрації бізнесу порівняно з країнами ЄС	+
	висока вартість реєстрації власності	+
	низький рівень автоматизації, що проявлено великою кількістю процедур та значним терміном реалізації підключення до електроенергії	+
Дозвільна система та ліцензування	висока вартість процедури отримання дозволу на будівництво	+
	значна частка видів діяльності, яка підлягає ліцензуванню	+
	необґрунтованість рішень органів ліцензування щодо відмови у наданні ліцензії	+
Податкова політика	високий рівень податкового навантаження на суб'єктів господарювання	+
	значна кількість податкових платежів протягом року	+
	значні витрати часу на ведення податкового обліку	+
Зовнішньоекономічна діяльність	значна вартість оформлення експортно-імпорتنних операцій	+
	відсутність позитивних тенденцій щодо зміни показника «термін проходження митних процедур»	+
Контрольна-перевірочна діяльність	високий рівень корупції	+
	зростання кількості перевірок діяльності суб'єктів господарювання	+

зменшено витрати часу та документів для отримання ліцензій (Закон України від 02.03.2015 р. № 222-VIII);

спрощено порядок надання адміністративних послуг (Закон України від 12.02.2015 р. № 191-VIII, Закон України від 14.07.2015 р. № 597-VIII, Закон України від 10.12.2015 р. № 888-VIII).

3. У контрольно-перевірочній сфері:

зменшено тиск на суб'єктів господарювання з боку контролюючих органів (Закон України від 28.12.2014 р. № 76-VIII).

4 У зовнішньоекономічній сфері:

спрощено процедури оформлення окремих товарів (Закон України від 04.11.2015 р. № 745-VIII);

спрощено проведення банківських операцій (Постанова НБУ від 24.02.2015 р. № 130);

покращено ситуацію на валютному ринку (Постанова НБУ від 03.09.2015 р. № 581).

5. У податковій сфері:

лібералізовано оподаткування операцій купівлі-продажу іноземної валюти (Закон України від 12.05.2015 р. № 381-VIII);

спрощено систему функціонування електронного адміністрування (Закон України від 16.07.2015 р. № 643-VIII);

зменшено витрати часу на виконання податкового обов'язку (Закон України від 17.07.2015 р. № 655-VIII).

У результаті проведення аналізу нормативно-правових актів у сфері дерегулювання економіки виявлено позитивні тенденції дерегулювання в 2015 р. та низку недоліків, які погіршують підприємницький та інвестиційний клімат держави:

існує суттєве невиконання завдань основних програмних документів України («Стра-

тегія – 2020» та План дій Уряду) у сфері дерегуляції;

основні зусилля були спрямовані на створення законодавства та нормативно-правової бази, причому виконання реформи оцінювалося по кількісним показникам без урахування якості та дієвості прийнятих актів;

напрями законотворчої та нормотворчої діяльності в 2015 р. не повною мірою відповідали програмним завданням, очікуванням громадянського суспільства та проблемам, ідентифікованим у процесі аналізу міжнародних рейтингів.

#### **Висновки з цього дослідження.**

У 2015 р. зміни до нормативно-правових актів України були спрямовані на часткове вирішення лише деяких проблем, проте значна кількість питань у сфері дерегулювання економіки, які стримують діяльність суб'єктів господарювання в Україні, залишилась невирішеними.

Залишаються кількісні переваги законодавчого забезпечення політики дерегулювання, однак якість цих нормативних документів не завжди відповідає вимогам.

Для вирішення проблем дерегулювання економіки необхідним є: внесення законодавчих змін, забезпечення реалізації політики прозорості та залучення громадськості до контролю якості роботи органів державної влади; розробка методичного забезпечення оцінювання якості нормативно-правових актів у сфері дерегулювання економіки тощо.

Врегулювання законодавчих протиріч у сфері дерегулювання дасть змогу підвищити ефективність реформи дерегулювання економіки та ліквідувати бар'єри підприємницької діяльності у сфері законодавства.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
2. План дій КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=248890479&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248890479&cat_id=244276429).
3. Коаліційна угода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.afo.com.ua/doc/Coalition\\_Agreement\\_2014.pdf](http://www.afo.com.ua/doc/Coalition_Agreement_2014.pdf).
4. Програма діяльності КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=247809587](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247809587).
5. Деретуляторна політика в Україні в 2014 році: тенденції та напрями розвитку : науково-аналітична доповідь / Ю.Б. Іванов, О.С. Власюк, К.М. Ляпіна, Т.М. Четова-Терашвілі. – Х. : ІНЖЕК, 2015. – 152 с.
6. Процессы дерегулирования в экономике некоторых стран // GIAC.Ru Глобальный информационно-аналитический центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.giac.ru/content/document\\_r\\_054D6FD4-0E3C-4BEF-8FF3-BFC86B61AFEE.html](http://www.giac.ru/content/document_r_054D6FD4-0E3C-4BEF-8FF3-BFC86B61AFEE.html).
7. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за січень-вересень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/fin\\_rez/fr\\_ed/fr\\_ed\\_u/fr\\_ed\\_0315\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_0315_u.htm).



8. Ведение бизнеса 2016 / Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>.

9. Україна у глобальних рейтингах: підсумки 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating/story/>.

10. Інформація про проведену у 2015 році роботу, зокрема щодо виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України, та досягнуті результати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/print/4691>.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.43:658. 339.7

**Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств****Бабій І.В.**кандидат економічних наук, доцент,  
Хмельницький національний університет

Стаття присвячена дослідженню процесів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що забезпечує ефективність виробництва та конкурентоспроможність підприємства. Автором доведено важливість здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності та розкрито її сутність. Виявлено особливості, основні принципи та способи управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств. Досліджено фактори внутрішнього та зовнішнього середовища впливу на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) промислових підприємств, виявлено їх особливості. Виявлення факторів впливу на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та використання сприятливих можливостей дає можливість з максимальною ефективністю забезпечити та активізувати процеси зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність підприємства, фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, забезпечення процесів, розвиток підприємства.

**Бабий И.В. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена исследованию процессов развития внешнеэкономической деятельности предприятия, которая обеспечивает эффективность производства и конкурентоспособность предприятия. Автором доказана важность осуществления предприятием внешнеэкономической деятельности и раскрыта ее сущность. Выявлены особенности, основные принципы и способы управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий. Исследованы факторы внутренней и внешней среды влияния на обеспечение внешнеэкономической деятельности (ВЭД) промышленных предприятий, определены их особенности. Выявление факторов влияния на обеспечение внешнеэкономической деятельности и использования благоприятных возможностей позволяют с максимальной эффективностью осуществлять обеспечение и активизацию процессов внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность предприятия, факторы внутренней и внешней среды, обеспечение процессов, развитие предприятия.

**Babiy I.V. THE FOREIGN FACTORS INFLUENCE ON INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

The article examines the processes of foreign economic activity, that provides production efficiency and competitiveness. The importance of foreign economic activity is proved and its identity is revealed. The features of the basic principles and methods of international economic activity management are determined. The factors of internal and external environment influence on the foreign economic activity are revealed and their features are determined. The factors identification allows using maximum efficiency to perform maintenance and activation of foreign economic activity of industrial enterprises.

**Keywords:** foreign economic activity, factors of internal and external environment, processes of providing, enterprise development.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** За сучасних умов стрімкого розвитку економіки та загострення конкурентної боротьби, зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД) є необхідним складником комплексного функціонування економіки країни,

одним із важливих чинників стабільного розвитку та ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємств, так і в масштабах усієї країни. Зовнішньоекономічні зв'язки відіграють важливу роль у національній економіці, забезпечують економічне

зростання та створюють конкурентне ринкове середовище. Підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність є менш вразливими до впливу мікроекономічних чинників середовища функціонування, що сприяє вирішенню низки важливих завдань:

- збільшенні прибутковості;
- покращенні якісних характеристик продукції;
- збільшенні обсягів продажу;
- пошуку нових ділових партнерів;
- уникненні сезонності попиту на товари тощо.

Зважаючи на важливість здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності, важливим завданням є визначення факторів, що впливають на її забезпечення, виділення тенденцій діяльності даних процесів у системі розвитку промислових підприємств.

Вирішити ці завдання можна за допомогою визначення факторів, що впливають на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства, оскільки саме діагностика цих факторів передбачає процес оцінювання, аналізу та визначення особливостей діяльності й тенденцій розвитку окремих сфер функціонування підприємства для накопичення необхідної інформації щодо прийняття зважених рішень на всіх етапах управління підприємством.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств присвячували свої дослідження такі науковці, як І. Артеменко, І. Багорова, В. Власюк, О. Гетьман В. Гончаренко, М. Дідківський, С. Жданов, В. Єрмаченко, О. Кириченко, Я. Леонов, С. Лобунська, Н. Рєдіна, М. Чумаченко, О. Шкурупій, Ю. Цьомик та інші. Однак на сьогодні недостатньо дослідженими є фактори, що впливають на забезпечення процесів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження факторів, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства з метою визначення майбутнього стану та стимулювання розвитку його сукупного потенціалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогодні першочерговим управлінським завданням керівників будь-якого промислового підприємства є формування та вдосконалення заходів забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, що дає можливість сформувати й реалізувати конкретну

послідовність дій, спрямованих на стабільне функціонування ЗЕД підприємства, її стійкий та перспективний розвиток [1, с. 225]. На нашу думку, прийняття такого рішення є важливим етапом як для підприємства в цілому, так і для його зовнішньоекономічної діяльності зокрема.

Метою забезпечення ЗЕД підприємства є створення організаційної структури, яка буде відповідати загальним цілям підприємства, та формування економічних стимулів до зовнішньоекономічної діяльності. При цьому забезпечення ЗЕД підприємства має відповідати таким принципам:

- пріоритету споживача над виробником;
- пріоритетності витрат на зовнішньоекономічну діяльність;
- економічної та соціальної доцільності зовнішньоекономічної діяльності;
- комплексності та спадковості планування зовнішньоекономічної діяльності;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- відповідності рівня матеріально-технічної бази вимогам до якості й конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках;
- маркетингової спрямованості та економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Водночас сучасна система зовнішньоекономічної діяльності має свої особливості, які характеризуються такими рисами:

- розвитком інтеграційних процесів в контексті ліквідації економічних кордонів між країнами і створенням єдиного регіонального економічного простору, який підпорядковується загальному регулюванню;
- посиленням взаємозв'язків між кон'юнктурою на світових ринках товарів та послуг і внутрішніх ринках окремих держав. Широкого розвитку набувають такі форми та елементи в системі ЗЕД, як інформаційний обмін, послуги зв'язку, транспортне обслуговування, консалтинг, франчайзинг, ноу-хау, лізинг, страхування тощо;
- новою формою міжнародного поділу праці, що склалася останніми роками та характеризується відносним зниженням частки сировини та матеріалів у світовій торгівлі;
- активною та цілеспрямованою роллю держави щодо втягнення країни у систему глобальної світової економіки, що забезпечується шляхом створення сприятливих правових, економічних та політичних умов, які забезпечують ефективну з точки зору інтере-

сів країни та окремого підприємця ЗЕД на всіх рівнях;

- вивезенням капіталу, що пояснюється створенням фундаменту для утворення ТНК, які, як правило, можуть бути національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності;

- переміщенням робочої сили із країни в країну, що є наслідком відмінностей у людських, сировинних та фінансових ресурсах. Щорічно в пошуках роботи у світі переміщується до 25 млн людей;

- зростанням обсягів зовнішньої торгівлі, що зумовлює зниження витрат виробництва;

- жорстким міжнародним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності, що визначається багатосторонністю кожної двосторонньої міжнародної економічної угоди, оскільки має відповідати положенням СОТ, виконувати вимоги близько 40 міжнародних організацій у цій галузі [2, с. 57; 3, с. 69].

Таким чином, ЗЕД є важливим чинником міжнародних економічних відносин, що зумовлює посилення міжнародної конкурентоспроможності підприємств у їх боротьбі на світових ринках.

При цьому існує два варіанти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. У різі створення власного внутрішнього підрозділу, який займається питаннями ЗЕД або працює через відділи зовнішньоекономічних зв'язків, існує прямий спосіб виходу на зовнішні ринки, коли відбувається безпосередній зв'язок між виробником і споживачем. Такий спосіб є вигідним для підприємства за умови великої частки експорту в загальному обігу, високої конкурентоспроможності продукції, незначної конкуренції на даному сегменті ринку, наявності власних кваліфікованих фахівців по роботі на зовнішніх ринках. Якщо ж для вирішення питань зовнішньоекономічної діяльності підприємство залучає торговельних посередників, які є незалежними від виробників та споживачів і основною функцією яких є встановлення зв'язків між продавцем і покупцем, то використовується непрямий спосіб купівлі-продажу товарів на зовнішніх ринках. Кожен із цих способів має свої переваги та недоліки.

Забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств значною мірою залежить від взаємодії та координації діяльності підрозділів, функціонально пов'язаних із ЗЕД. Організація взаємодії функціонально пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю підприємства підрозділів є частиною організацій-

ного забезпечення ЗЕД підприємства. Ця взаємодія повинна здійснюватися на основі формально встановлених (регламентованих) і неформальних зв'язків між елементами системи забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків підприємства [4, с. 7].

Забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства залежить від багатьох факторів, серед яких:

- масштаби ЗЕД;

- витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або з продажем продукції на зовнішніх ринках;

- складність продукції;

- досвід роботи підприємства на міжнародних ринках;

- контроль над гнучкістю економічних процесів, прибутками і поведінням у конкурентному середовищі;

- економічна свобода;

- конкуренція на зовнішніх ринках;

- присутність у країні;

- ризики, пов'язані з роботою на міжнародних ринках [5, с. 65–73].

Крім зазначених чинників, на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства також впливає спосіб, який підприємство обрало для виходу на зовнішні ринки [6, с. 81].

Процеси забезпечення зовнішньоекономічної діяльності відбуваються як у середині підприємства, так і поза його межами, перебуваючи у тісному взаємозв'язку з процесами, що існують на підприємстві, та залежать від факторів зовнішнього середовища. Зважаючи на це, фактори впливу на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна розглядати з позицій макро- і мікроекономіки (див. табл. 1).

На макрорівні, тобто під впливом зовнішніх факторів, що впливають на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, будуються взаємовідносини між системою забезпечення і всіма можливими сегментами зовнішнього середовища. Дія факторів зовнішнього середовища передбачає вплив факторів з боку державних та ринкових механізмів. До факторів впливу на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства з боку державних механізмів доцільно віднести політичні, економічні, адміністративні, інституціонально-правові та соціальні. Фактори впливу на забезпечення процесів ЗЕД з боку ринкових механізмів об'єднані в дві групи економічних та організаційних факторів.

Визначення впливу мікроекономічних умов, тобто факторів внутрішнього середовища,

на забезпечення процесів зовнішньоекономічної діяльності підприємства характеризується особливостями підприємства, в якому

формується система забезпечення, доцільно поділити на економічні, організаційні та соціально-психологічні фактори.

Таблиця 1

**Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

<b>Фактори зовнішнього середовища</b>	<b>Фактори впливу з боку державних механізмів</b>	<p><b>Економічні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– митно-тарифні;</li> <li>– бюджетно-податкові;</li> <li>– грошово-кредитні;</li> <li>– що регулюють ціни;</li> <li>– валютні</li> </ul> <p><b>Політичні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність державної підтримки;</li> <li>– участь у світових економічних організаціях</li> </ul> <p><b>Соціальні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– формування ринкової поведінки;</li> <li>– підготовка фахівців з ЗЕД</li> </ul> <p><b>Інституціонально-правові:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– нормативно-законодавча база;</li> <li>– стимулювання діяльності суб'єктів господарювання, спрямованої на експорт</li> </ul> <p><b>Адміністративні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ліцензування, квотування;</li> <li>– стандартизація та сертифікація;</li> <li>– стимулювання конкуренції;</li> <li>– формування інфраструктури ЗЕД;</li> <li>– страхування;</li> <li>– контроль ринку</li> </ul>
	<b>Фактори впливу з боку ринкових механізмів</b>	<p><b>Економічні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– вмотивованість у задоволенні потреб на зовнішніх ринках;</li> <li>– випуск якісної конкурентоспроможної продукції;</li> <li>– запобігання дефіциту товарів (сировини);</li> <li>– здешевлення виробництва;</li> <li>– підвищення ефективності господарювання</li> </ul> <p><b>Організаційні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– доступ до інформації;</li> <li>– формування конкурентного середовища;</li> <li>– встановлення зв'язків між учасниками ЗЕД;</li> <li>– вільний вибір партнерів</li> </ul>
<b>Фактори внутрішнього середовища</b>	<p><b>Економічні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– інвестування;</li> <li>– ціноутворення;</li> <li>– бізнес-планування;</li> <li>– мотивація;</li> <li>– оцінка ризиків</li> </ul>	
	<p><b>Організаційні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– формування експортного потенціалу;</li> <li>– маркетинг;</li> <li>– страхування діяльності;</li> <li>– менеджмент;</li> <li>– реалізація продукції;</li> <li>– розрахунки;</li> <li>– технологія виробництва;</li> <li>– ресурсне забезпечення</li> </ul>	
	<p><b>Соціально-психологічні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– вмотивованість у здійсненні ЗЕД;</li> <li>– соціальний захист та гарантії</li> </ul>	

*Джерело: побудовано автором на основі [7–9]*

Отже, виявлені тенденції внутрішнього та зовнішнього середовища промислового підприємства дозволять керівникам зовнішньоекономічних відділів підприємства обрати першочергові проблеми, вирішення яких підвищить ефективність забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

**Висновки із цього дослідження.** Таким чином, забезпечення процесів зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств є комплексною системою, що складається із сукупності організаційних, управлінських та економічних важелів, які впливають на розвиток підприємства з метою забезпечення ефективності ЗЕД й отримання конкурентних переваг. Дослідження факторів впливу

на забезпечення ЗЕД промислових підприємств та виявлення їх особливостей свідчать про значну взаємодію факторів, кожен із яких є надзвичайно важливим. Крім того, виявлення та врахування саме впливу факторів внутрішнього середовища є першочерговим завданням, оскільки саме підприємство може змінити як рівень, так і характер впливу даних факторів, на відміну від факторів впливу зовнішнього середовища. Тому мінімізація негативного впливу факторів та максимальне використання сприятливих можливостей дають можливість з максимальною ефективністю забезпечити та активізувати процеси зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Лакіза В. Організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства / В. Лакіза, К. Качмар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 224–229.
2. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посібник] / М. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 463 с.
3. Жданов С. Механизмы экономического управления предприятием : [учеб. пособие] / С. Жданов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 319 с.
4. Радіонова Н. Організаційно-економічне забезпечення управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей)» / Н. Радіонова. – Луганськ, 2010. – 19 с.
5. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О. Кириченко, І. Кавас. – К. : Фінансист, 2000. – 653 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс : [навч. посібник] / за ред. Ю. Козака. – К. : ЦНЛ, 2006. – 792 с.
7. Пшик-Ковальська О. Чинники впливу на планування зовнішньоекономічної діяльності / О. Пшик-Ковальська, Х. Передало // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 296–301.
8. Фатенок-Ткачук А. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 17. – С. 23–29.
9. Цьомик Ю. Удосконалення зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства та АПК» / Ю. Цьомик. – Сімферополь, 2006. – 23 с.

УДК 658:005

## Ресурсний підхід у сучасному менеджменті

**Баб'як М.М.**

кандидат технічних наук, доцент,  
директор ДВНЗ «Дрогобицький коледж нафти і газу»,  
професор кафедри менеджменту та адміністрування  
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка

**Хомош Ю.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

У статті розглянуто сутність та особливості сучасного менеджменту. Проведено аналіз ключових понять ресурсної концепції – «ресурси», «рента», «компетенції», «здатності», «ресурсний потенціал». Визначено теоретичні засади ресурсного підходу в сучасному менеджменті.

**Ключові слова:** менеджмент, сучасний менеджмент, ресурсний підхід, ресурсна концепція, ресурс менеджменту.

Баб'як М.М., Хомош Ю.С. РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

В статье рассмотрена сущность и особенности современного менеджмента. Проведен анализ ключевых понятий ресурсной концепции – «ресурсы», «рента», «компетенции», «способности», «ресурсный потенциал». Определены теоретические основы ресурсного подхода в современном менеджменте.

**Ключевые слова:** менеджмент, современный менеджмент, ресурсный подход, ресурсная концепция, ресурс менеджмента.

Babyak M.M., Khomosh Yu.S. RESOURCE APPROACH IN MODERN MANAGEMENT

The article considers the essence and peculiarities of modern management. The analysis of key concepts resource concepts "resources", "rent", "competences", "capabilities", "resource potential". To define the theoretical basis of the resource approach in the modern management.

**Keywords:** management, modern management, resource approach, resource concept, management resource.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** У сучасних умовах євроінтеграції українського суспільства, а також наявної потреби виходу з економічної кризи, з'являється необхідність формування нового підходу до процесів управління соціально-економічними об'єктами. Ключову роль у цьому процесі відіграє поняття сучасного менеджменту. Саме сьогодні доцільно підняти питання про нову парадигму менеджменту, оскільки фундаментом сучасного суспільства, економіки й людських відносин є не технології, не інформація, не продуктивність, а керована організація як суспільний інститут, метою якого є досягнення результату. Сучасний менеджмент – це інструмент, особлива функція, специфічний апарат, який забезпечує організації можливість досягнення потрібних результатів. Таке розуміння питання вимагає переосмислення поняття менеджменту, оскільки саме людський фактор, професіоналізм управлінців є тим визначальним елементом у соціально-економічному розвитку країни.

У цій статті акцент буде зосереджений на понятті «ресурсний менеджмент», оскільки саме ресурсний підхід є домінантою парадигмою в теорії сучасного управління. Ресурсний підхід може підкреслити унікальність суб'єктів соціально-економічної діяльності, він передбачає, що ключовим елементом для досягнення успіху є не повторення моделі поведінки інших суб'єктів, а формування та реалізація стратегії, основаної насамперед на внутрішніх факторах та унікальності ресурсної бази.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням дослідження ресурсної концепції управління присвячено чимало наукових праць закордонних та вітчизняних науковців, зокрема, Б. Вернерфельт, К. Прахлада, Г. Хамел, С. Дежу, Ж. Морен, П. Балді. У працях зазначених учених ресурсний підхід розглядається як новий напрям теорії стратегічного управління. Розвиток ресурсної теорії зумовив появу так званих комбінаційних ресурсних концепцій, зокрема, вперше основні положення теорії ресурсних переваг були сформовані Х. Шелбі та Р. Морганом.

Р. Нельсон і С. Уінтер запропонували еволюційну теорію та концепцію «рутин». У 90-х рр. набула широкого розвитку концепція знань завдяки працям І. Нонака, Х. Такеучі, Б. Когут, У. Зандера, Р. Гранта. Ресурсну теорію системної організації економіки, в якій базовими ресурсами є час і простір, обґрунтовано Г. Клейнером. Питання становлення та розвитку ресурсної концепції управління підприємством також є предметом дослідження В. Катякало, М. Сторчевого, Н. Ревуцької, І. Кузьміна.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Теорія ресурсного підходу до менеджменту потребує подальшого дослідження з урахуванням специфіки сучасного менеджменту, де визначальним елементом є людський фактор.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі поняття сучасного менеджменту та вивченні теоретичних засад ресурсного підходу в сучасному менеджменті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розпочати аналіз проблеми, яка покладена в основу цієї статті, необхідно з уточнення розуміння поняття «менеджмент». У сучасних умовах саме менеджмент розглядається як один із базисних елементів економіки разом із землею, капіталом і кадрами. Завдяки впровадженню системного підходу менеджмент все більше трактується як універсальний спосіб раціональної організації не лише виробничих, а й соціальних, політичних і культурних процесів.

У «Термінологічному словнику бізнесу й менеджменту» (1997 р.) термін «менеджмент» визначається, по-перше, як управління, керівництво, адміністрація, дирекція, регулювання, управлінський апарат, організація; по-друге, як приватна особа або група осіб, які відповідають за аналіз, формулювання рішень і здійснення необхідних дій на благо організації; по-третє, як адміністративне керівництво, тобто як функція, що включає планування та координацію діяльності в межах організації. У «Словнику американських бізнес-термінів» (1994 р.) до вищенаведених визначень додається ще й такий складник, як «процес управління організацією», а зміст менеджменту тлумачиться як:

- 1) мистецтво і наука планування, організації, керівництва й контролювання роботи інших людей заради досягнення певних цілей;
- 2) процес ухвалення рішень і лідерство;

3) група людей в організації, до обов'язків яких входить ухвалення рішень і здійснення процесу управління [10, с. 103].

Література цього напрямку досить насичена термінологією поняття менеджменту, яке в широкому розумінні трактується як наука про теорію управління виробництвом, що спрямована, по-перше, на людину як на основне джерело продуктивності роботи, а по-друге, на реалізацію об'єктивних економічних законів і узгодження економічних інтересів. У вузькому розумінні менеджмент – це процес, спрямований на ефективне використання ресурсів для досягнення організаційних цілей у постійно мінливих умовах.

Слід зауважити, що поняття «менеджмент» має дещо інший зміст, ніж поняття «управління». В економічній літературі менеджмент як соціально-культурний феномен переймається переважно організацією ефективної взаємодії рівноправних партнерів з метою розвитку організації, яка функціонує в умовах зовнішнього середовища, що змінюється. На відміну від менеджменту, управління меншою мірою артикулює соціально-психологічними (неформальними) важелями впливу на людей, завдяки чому більше значення в ньому надається суто бюрократичним, формальним важелям впливу. Сучасний менеджмент не лише є ефективною соціально-управлінською технологією, а й свідомою системою координації людських дій, а також упорядкування міжособистісних і соціальних відносин, які можуть бути дуже різними, такими як боротьба, ворожнеча, любов, дружба, пошана, ринковий обмін, настанова, національна або класова спільність тощо [10, с. 107].

З таким розумінням поняття менеджменту розглянемо сутність ресурсного підходу до менеджменту. Основна ідея цього підходу полягає в тому, що характерна підприємствам неоднорідність може бути стійкою завдяки наявності в них унікальних ресурсів та організаційних здібностей, які водночас є джерелом економічних рента та визначають у зв'язку із цим конкурентні переваги підприємств. Для оперування інструментарієм ресурсного підходу необхідно чітко визначитись із її ключовими поняттями – «ресурси», «рента», «компетенції», «здатності». Так, поняття «ресурс» і «рента» було виведено ще на етапі розвитку економічної теорії. Згідно з підходом послідовника ресурсної концепції Дж. Барні, ресурси – це всі активи, можливості, організаційні процеси, інформація, знання, які контролюються підприємством і надають можливості роз-



робляти й реалізовувати стратегії, що забезпечують підвищення рівнів раціональності та ефективності підприємства [1]. У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» за редакцією В. Бусел термін «ресурс» визначається як: «1) запаси чого-небудь, які можна використати за потреби; 2) засіб, можливість, якими можна скористатися за необхідністю [2].

Ресурси відповідно до ресурсної концепції можна поділити на відчутні і невідчутні. Так, до відчутних можна віднести натуральні ресурси (земельні ділянки), матеріальні ресурси (обладнання, сировина), фінансові ресурси (власний та позиковий капітал). До невідчутних ресурсів належать ті активи, що не пов'язані з людьми (торгова марка, патенти, ноу-хау, репутація), та невідчутні людські ресурси (сильні лідери, знання та вміння, досвід, командна робота, корпоративна культура).

Важливою умовою успішного функціонування підприємства є здатність перетворювати ресурси підприємства у компетенції. Поняття «компетенція» тлумачать як повноваження будь-якого органу чи посадової особи або знання чи досвід у тій чи іншій області [9].

Отже, «компетенції – це здатність підприємства правильно використовувати й удосконалювати наявні ресурси та створювати нові для підвищення цінності кінцевого продукту, що повністю задовольнить потреби споживача, та дасть підприємству певні конкурентні переваги» [1].

Досить чітко категоріальний апарат ресурсного підходу менеджменту викладено в роботах Р. Гранта [5]. Він зазначає, що ресурси виступають фактором виробничого процесу, однак самі по собі вони непродуктивні. Для здійснення виробничої діяльності необхідне об'єднання та координація груп ресурсів. Потенціал групи ресурсів, як зазначає науковець, під час виконання певного завдання або діяльності називається «здатність». Тобто ресурси – це джерела здатності підприємства, де вони є основним джерелом її конкурентної переваги. Саме ресурси та здатності створюють ренти. Чим більш унікальними є ресурси, якими володіє підприємство, тим більшу ренту (вигоду) воно потенційно може отримати [1]. У загальному розумінні рента визначається як особливий вид стабільного фіксованого нетрудового доходу, безпосередньо не пов'язаного з будь-якою формою підприємницької діяльності, що отримується власником обмежених ресурсів чи права в результаті їх експлуатації.

У теорії ресурсного підходу існує таке поняття, як «ресурсний потенціал». Головна відмінність категорії «ресурсний потенціал» від категорії «ресурси» полягає в тому, що як ресурсний потенціал, крім матеріальних та нематеріальних засобів, використовується здатність персоналу та підприємства в цілому використовувати наявні засоби та ресурси [4]. Характеризуючи ресурсний потенціал, слід враховувати, що до його складу входять не лише ресурси, призначені для споживання в конкретному періоді, а й їх страхові та інші запаси. Тому ресурсний потенціал зображає й потенціальну, а не лише реальну, можливість його споживання в процесі суспільного виробництва.

Незважаючи на те, що початковий поняттєвий апарат ресурсного підходу було розроблено у сфері моделювання процесів виробництва та споживання в економічних системах, у сучасних умовах він стає все більш популярним серед дослідників, що працюють у різних сферах гуманітарних, технічних та природничих дисциплін, набуваючи статусу міждисциплінарного пояснювального принципу взаємодії систем об'єктів. Широке розповсюдження ресурсного підходу під час дослідження характеру взаємодії об'єктів, різних за походженням, пов'язане з тим, що він дає можливість враховувати вимоги, які висуває зовнішнє середовище, а також внутрішні можливості, що задовольняють зазначені вимоги. Так, Р. Ш. Акбашева, З. Аллаяров, Б. Гершунський виділяють зовнішні та внутрішні ресурси щодо особистості. Під зовнішніми ресурсами науковці розуміють умови та засоби, що сприяють особистісному розвитку людини та її діяльності, а саме:

- системи стимулів діяльності й розвитку: заходи щодо надання людині можливості проявити свої досягнення, заходи стимулювання соціальної і професійної активності, морального й матеріального заохочення за успіхи й досягнення;

- умови забезпечення людини інформацією, доступ в інформаційний простір, а також процеси обміну інформацією, досвідом, ціннісними орієнтаціями;

- створення соціально-психологічного клімату колективу, сприяння його згуртованості, демократичного стилю спілкування;

- організаційні умови, які передбачають чіткість управління, послідовність вимог до людей;

- матеріально-технічне забезпечення: розмір і регулярність виплати заробітної

плати, матеріальне стимулювання, оснащення робочих місць [1].

На відміну від зовнішніх ресурсів, внутрішні зумовлюють унікальність людини, вони є джерелом її розвитку, персоналізації. У системі внутрішніх (індивідуальних) ресурсів особистості вчені виділяють такі підсистеми:

- біогенетичні (пов'язані із спадковістю);
- фізіологічні (стан здоров'я, особливості будови організму, фізична витривалість, вік, стать тощо);

- індивідуально-психологічні (рівень інтелектуального розвитку – інтелектуальні ресурси, особливості емоційно-вольові сфери тощо) [1].

Розвиток західними вченими-економістами С. Дезу, П. Балді, Ж. Морена ресурсного підходу до стратегічного управління підприємствами розширив тлумачення ресурсів. У їх працях розглядаються переваги ресурсної концепції стратегічного менеджменту порівняно з класичною конкурентною парадигмою менеджменту, де не враховувалися належним чином роль інформації та знань. Саме ці елементи вчені-економісти назвали основним стратегічним ресурсом сучасної організації.

«Сучасний економічний словник» (1999 р.) наводить таке тлумачення категорії «ресурси фірми»: «...засоби, можливості, цінності, запаси фірми, джерела її доходів, що забезпечують стабільну роботу фірми за основними видами її діяльності й отримання прибутку» [8]. Ресурсна концепція передбачає, що кон-

курентною перевагою на ринку є не продукція чи стратегічні ринкові сегменти, а ресурси, які формують стратегічні компетенції сучасної організації, які можна назвати портфелем організаційних можливостей. Таким чином, однією з основних завдань сучасного менеджменту з позиції ресурсного підходу повинна стати ідентифікації організаційних можливостей, які має у своєму розпорядженні підприємство, так званого ресурсу менеджменту.

**Висновки з цього дослідження.** Сучасний менеджмент на сьогоднішньому етапі розвитку суспільства – це особливий інструмент, функція, специфічний апарат, який забезпечує організації можливість досягнення потрібних результатів. Особливість сучасного менеджменту полягає в тому, що він не лише є ефективною соціально-управлінською технологією, а й свідомою системою координації людських дій, а також упорядкування міжособистісних і соціальних відносин, які можуть бути дуже різними (боротьба, ворожнеча, любов, дружба, пошана, ринковий обмін, настанова, національна або класова спільність тощо). Саме з таким розумінням сучасного менеджменту у статті проведено аналіз теоретичних засад ресурсного підходу, який підкреслює, що характерна підприємствам неоднорідність може бути стійкою завдяки наявності в них унікальних ресурсів та організаційних здібностей, які водночас є джерелом економічних рента та визначають у зв'язку із цим конкурентні переваги підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко А. Використання ресурсного підходу формування стратегії / А. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12756/1/2008.pdf>.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2009. – 1736 с.
3. Вяткіна Т. Використання ресурсної концепції при формуванні конкурентних переваг підприємств / Т. Вяткіна // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 153–161.
4. Вяткіна Т. Умови та чинники стратегічного управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств / Т. Вяткіна // Агросвіт. – 2013. – № 17. – С. 3–8.
5. Грант Р. Ресурсная концепция конкурентных преимуществ: практические выводы для формирования стратегии / Р. Грант // Вестник СПбГУ. – 2003. – Вып. 3. – С. 47–76.
6. Катяло В. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. Катяло // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – Вып. 4. – С. 20–42.
7. Косата І. Ресурсний підхід до визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу / І. Косата // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 129–134.
8. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 480 с.
9. Советский энциклопедический словарь / А. Прохоров. – 3-е изд. – М., 1984. – 1600 с.
10. Туленков М. Концепція понять «менеджмент» і «управління» в сучасному науковому дискурсі / М. Туленков // Політичний менеджмент. – 2009. – № 3. – С. 101–111.

УДК 330.3:334.0

## Соціальна відповідальність бізнесу в конфліктні часи

**Безвух С.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Хмельницького національного університету

Стаття присвячена актуальним питанням соціально-відповідальної діяльності компаній у конфліктних умовах. Розглянуто сутність соціальної відповідальності бізнесу та конфлікту. Визначено ризики, з якими будуть стикатись компанії у випадку продовження діяльності в зоні конфлікту. Окреслено напрями КСВ-діяльності бізнесу в конфліктних умовах. Досліджено вітчизняну практику соціальної відповідальності компаній в зоні конфлікту.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, корпоративна соціальна відповідальність, КСВ-діяльність, конфлікт, зона конфлікту.

Безвух С.В. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В КОНФЛИКТНЫЕ ВРЕМЕНА

Статья посвящена актуальным вопросам социально-ответственной деятельности компаний в конфликтных условиях. Рассмотрены сущности социальной ответственности бизнеса и конфликта. Определены риски, с которыми будут сталкиваться компании в случае продолжения деятельности в зоне конфликта. Определены направления КСО-деятельности бизнеса в конфликтных условиях. Исследовано отечественную практику социальной ответственности компаний в зоне конфликта.

**Ключевые слова:** социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность, КСО-деятельность, конфликт, зона конфликта.

Bezvuh S.V. SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN TIMES OF CONFLICT

The article has been devoted to current issues of social responsible activity of companies in conflict terms. The essences of social responsibility and conflict have been considered. The risks that will face the company in case of continuation of activity in the zone of conflict have been defined. Directions of business CSR-activity in conflict conditions have been outlined. National practice of corporate social responsibility of companies in the conflict zone has been studied.

**Keywords:** social responsibility, corporate social responsibility, CSR-activities, conflict, conflict zone.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** На сьогодні в суспільстві домінує модель існування, яку можна описати словами «кожен сам за себе». У таких умовах окремий суб'єкт суспільства розуміє: якщо він не потурбується про себе, то ніхто більше цього не зробить. Як населення, так і бізнес керується, в першу чергу, власними інтересами і ставить їх за мету свого існування. Навіть державні структури, які створені для забезпечення сприятливих умов життя та функціонування суб'єктів економіки, не виконують свої функції повною мірою.

Модель існування «кожен сам за себе», яка продукується в багатьох країнах світу, є руйнівною. І її негативні наслідки вже давно проявляються. На глобальному рівні деяких регіонів це проблеми з водою, ресурсне виснаження планети, військові конфлікти, екологічні проблеми, нерівномірність розвитку країн тощо. На рівні окремої країни вони можуть проявлятися через слабку розвиненість деяких регіонів, високий рівень безро-

бітних, невеликі доходи основної маси населення і значне його розшарування на бідних та багатих, високий рівень міграції за кордон, страйки, екологічні проблеми тощо.

Деякі люди розуміють руйнівний вплив наявної моделі «кожен сам за себе» й намагаються її змінити. Вони або об'єднуються в громадські організації та активно доносять до суспільства нагальні проблеми, або як державні діячі корегують політику держави. Проте цього недостатньо. Кожен суб'єкт суспільства має зрозуміти не лише власну важливість, а й важливість усього, що його оточує. Його думка про себе та діяльність для себе лише на першій порох принесуть йому задоволення. Небажання турбуватись про своє оточення (людей, природу) негативно видозмінить його та з часом позначиться на самому суб'єкті. Тому кожен член суспільства напряму чи опосередковано через бізнес, якщо він є його власником, державні органи влади, якщо він є державним службовцем, повинен враховувати суспільні інтереси в цілому. Це дасть

можливість перейти до моделі «один за всіх, і всі за одного», коли кожен суб'єкт (населення, бізнес і державні структури) розуміє свою соціальну відповідальність і проводить власну діяльність відповідно до неї, що дасть змогу забезпечити високу якість життя населення, створити громадське суспільство й розширити умови для людського розвитку.

Усвідомлення власної соціальної відповідальності особливо важливе для бізнесу, оскільки його роль суттєво підвищилась упродовж останніх десятиліть щодо інших суб'єктів суспільства. Саме бізнес має взяти на себе активну роль у розв'язанні суспільних проблем різного рівня (як проблем невеликої громади, так і проблем окремого регіону) та в будь-яких умовах (як в умовах мирного часу, так і в конфліктні часи). Це актуально для України, особливо в умовах, фактично, воєнного часу.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Сутність соціальної відповідальності бізнесу (її ще називають корпоративна соціальна відповідальність) та її аспектів досліджувалась багатьма закордонними й вітчизняними науковцями, зокрема, необхідно відзначити праці О.А. Грішнєвої, А.М. Колота, Л.А. Шергіної, Л.М. Бухаріна, А.В. Сучкова, В.В. Рубана, Л.І. Каленіченка, Н.О. Ткаченко та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення способів поведінки компанії в конфліктні часи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Соціальна відповідальність бізнесу, або корпоративна соціальна відповідальність (далі – КСВ) – це ведення бізнесу з урахуванням потреб власного персоналу, власників, потенційних інвесторів, бізнес-партнерів, конкурентів, місцевих громад, навколишнього природного середовища, споживачів, державних структур тощо. У цілому КСВ-діяльність спрямована на поліпшення якості життя окремого індивіда, громади, суспільства. Вона є важливим та необхідним аспектом діяльності компанії.

У країнах західної Європи, північної Америки КСВ-діяльність компанії є нормою її функціонування. В Україні лише невелика частина бізнесу займається цим. В основному КСВ-діяльність у нашій державі проводять великі компанії й компанії, що мають ринки збуту в країнах, де така діяльність є нормою, компанії, що є дочірніми структурами іноземних компаній, які функціонують в країнах, де принципи соціальної відповідальності втілюють у життя майже всі суб'єкти суспільства. На сьогодні для України в таких надскладних

умовах існування (в країні економічна й політична кризи, наближені умови до військового стану) є досить важливим усвідомлення бізнесом власної важливої ролі в суспільстві, своєї соціальної відповідальності.

Особливо важко, не лише в Україні, компаніям дотримуватись принципів соціальної відповідальності в конфліктні часи, оскільки вони зазнають фізичного, психологічного та фінансового тиску від сторін, що конфліктують, ускладнюються умови ведення бізнесу, погіршується їх фінансовий стан тощо.

Під конфліктом розуміється зіткнення протилежних інтересів і поглядів, напруження і крайнє загострення суперечностей, що приводить до активних дій, ускладнень, боротьби, що супроводжуються складними колізіями. Для конфліктних ситуацій характерним є насильницькі дії, у тому числі війна або заколот.

У конфліктних умовах компанії, в першу чергу, стоять перед вибором:

- припинити діяльність або вивести її з зони конфлікту;
- залишитись у зоні конфлікту й вести бізнес як звичайно;
- залишитись у зоні конфлікту і сприяти встановленню миру.

Якщо компанії продовжать свою діяльність у зоні конфлікту, вони зазнають таких ризиків:

- фізичний ризик для компанії та співробітників. Фізичний ризик для самої компанії полягає у ймовірності втрати чи пошкодження майна компанії. Для співробітників – полягає у можливості отримання погроз чи фізичних ушкоджень від представників однієї зі сторін конфлікту;

– правовий ризик. Його джерелом є нові закони, накази, постанови, інструкції та інші нормативно-правові акти, що пов'язані із соціально-економічними змінами в суспільстві;

– репутаційний ризик – це ризик зменшення кількості клієнтів (контрагентів) унаслідок формування в суспільстві негативної думки про компанію. Складовими частинами ділової репутації компанії є: довіра до неї, репутація перших осіб, соціальна позиція, якість сервісу, ставлення персоналу до клієнта, рекламна політика, відносини з державою, авторитетними (соціально значущими) клієнтами, можливість підтвердження міжнародного визнання;

– стратегічний ризик, який виникає через неправильні управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес-середовищі. Цей

ризик виникає внаслідок несумісності: стратегічних цілей банку; бізнес-стратегій, розроблених для досягнення цих цілей; ресурсів, залучених для досягнення цих цілей; якості їх реалізації;

– операційний ризик. Виникає в процесі поточної діяльності компанії і зумовлений помилками або недосконалістю процесів, систем в організації, помилками або недостатньою кваліфікацією персоналу або несприятливих зовнішніх подій нефінансової природи (наприклад, шахрайство або стихійне лихо);

– фінансовий ризик – це ймовірність невиконання фінансових зобов'язань контрагентами компанії та зміни кон'юнктури фінансових ринків;

– етичний ризик. Полягає у можливості порушення працівниками компанії моральних принципів, певних правил поведінки, а також правових критеріїв, які встановлюються законодавчими актами;

– моральний. Він може виникнути у взаємовідносинах компанії з контрагентами та власним персоналом, а саме в їх відповідальності перед компанією щодо виконання своїх обов'язків згідно з контрактами на купівлю-продаж сировини чи продукції, виконанні робіт та наданні послуг, договорів під час приймання на роботу. Моральний ризик полягає в невиконанні чи неповному виконанні партнерами або працівниками своїх зобов'язань та обов'язків.

Будь-який із вищеописаних ризиків зумовить невчасне виконання компанією власних зобов'язань перед її контрагентами та приведе до скорочення її виторгу, а отже, доходів у цілому.

Виділяють три рівні КСВ-діяльності компанії у конфліктні часи:

– мінімальний рівень. Компанії у своїй діяльності дотримуються норм національного та міжнародного законодавства;

– середній рівень. При ньому компанії намагаються зменшити негативні наслідки конфлікту;

– максимальний рівень. Передбачає активну участь компаній у вирішенні конфліктів [1].

КСВ-діяльність компанії в конфліктні часи спрямована на:

– корегування корпоративного управління;

– забезпечення сприятливого середовища для працівників;

– запобігання порушенню прав людини;

– проведення соціальних інвестицій;

– підтримання осіб, що постраждали внаслідок конфлікту [1; 2].

Корегування корпоративного управління полягає в:

– посиленні пропаганди цінностей компанії;

– нейтральності, тобто перебуванні поза політикою;

– оперативності реагування на ситуацію в регіонах;

– забезпеченні прозорості та підзвітності, боротьби з корупцією та хабарництвом тощо;

– забезпеченні відкритості керівництва у відносинах з персоналом та щоденних комунікацій з підрозділами в зоні конфлікту;

– створенні об'єднань між собою, громадськими організаціями та іншими інституціями для проведення соціально важливих проектів [1; 2; 3].

Компанії можуть спрямувати маркетингову діяльність на збір коштів чи речей для постраждалих від конфлікту осіб.

Особливу увагу бізнесу потрібно приділити аналізу компаній із зони конфлікту, з якими вони співпрацюють, оскільки вони можуть бути пов'язані з терористичними угрупованнями й таким чином він ненавмисно буде їх фінансувати. Для уникнення таких ситуацій компаніям необхідно ретельно аналізувати ланцюги постачання, визначати та оцінювати їх ризикові місця та проводити аудит у встановлених точках.

Прикладом боротьби з корупцією є створений безпрецедентний не лише в Україні, а й у всьому світі, громадський проект «Відкритий суд», який спрямований на забезпечення справедливості в судах за умови тотальної корупції в Україні. Проект відкрито юридичною фірмою Lions Litigate з квітня 2015 року. Він об'єднує юристів та волонтерів з усієї України, які знімають відео судових засідань у кримінальних, адміністративних, цивільних, господарських справах. Усі матеріали зберігаються на спеціально створеному сайті, а також є у вільному доступі на ресурсах YouTube й поширюються соціальними мережами для мільйонів громадян [4].

Забезпечення компаніями сприятливого середовища для працівників полягає в такому:

– забезпечити безпеку власного персоналу шляхом повного або часткового переміщення бізнесу на більш спокійну територію, створення умов для роботи працівників на відстані, відправлення частини персоналу в оплачувану відпустку, проведення вивезення сімей співробітників з гарячих точок у безпечні

регіони (доцільно оплатити переїзду та вартість житла на певний час тощо);

- забезпечити комунікацію вищого керівництва зі співробітниками, що полягає в постійному донесенні інформації до працівників про позицію компанії щодо наявного конфлікту, про їх бачення шляхів розв'язання проблемних ситуацій, пропозицій та планів щодо їх вирішення або пом'якшення негативного впливу;

- забезпечити фінансову підтримку через надання кредитів, пільг, допомоги;

- забезпечити підтримку в разі звільнення шляхом виплати допомоги та надання рекомендацій для подальшого успішного працевлаштування;

- забезпечити психологічну підтримку. В цьому допоможе запрошення психолога та виділення певного часу кожному працівникові для спілкування з ним;

- забезпечити спільне обговорення подій у зоні конфлікту в разі наявності протилежних точок зору серед працівників. Для цього можна виділити певний час для обговорення й запросити психолога (тренера) для професійного модераторства дискусії;

- забезпечити відволікання уваги працівників від негативних нових шляхом організації спільного відвідування різних культурних заходів, проведення тренінгів та семінарів, участі у волонтерстві, що полягатиме у зборі коштів та речей для підтримки мобілізованих, постраждалих від конфлікту осіб;

- забезпечити збереження робочих місць для мобілізованих співробітників, надавати їм та їх сім'ям грошову та матеріальну допомогу. Наприклад, доцільно проводити збір коштів для придбання необхідного військового спорядження (каска, бронезилети тощо);

- забезпечити працевлаштування демобілізованих осіб та біженців [1; 2; 3].

Прикладом забезпечення сприятливого середовища для працівників є діяльність групи компаній «Метінвест», яка в 2014–2015 роках з огляду на важливе значення підприємств компанії у містах присутності, наприклад в Авдіївці, коксохімічне підприємство АКХЗ наповнює понад 60% міської скарбниці, забезпечує робочим місцем кожного четвертого мешканця, забезпечує теплом багатоповерхівки, соціальні об'єкти та адміністративні будівлі. Нагальною справою для «Метінвест» стало забезпечення безперебійної, безаварійної та безпечної роботи підприємств і збереження робочих місць [4]. Незва-

жаючи на зупинки підприємств і скорочення виробництва, компанія продовжувала виплачувати заробітну плату, переводячи людей на іншу роботу. Це дало змогу працівникам, з одного боку, зберегти поточний рівень доходу, а з іншого – утримало від панічних настроїв. Також компанія організувала евакуацію людей із зони бойових дій і тимчасове розселення постраждалих. Волонтери вивозили сиріт, багатодітних матерів з неповнолітніми дітьми, інвалідів, тяжкохворих людей та пенсіонерів. Евакуювали співробітників наших підприємств та їх родини.

Під час проваджені соціальних інвестицій компаніям доцільно проводити такі заходи:

- відкоригувати власні соціальні проекти, поставивши за мету вирішення, в першу чергу, найнагальніших проблем у конфліктні часи та враховувати, що конфлікт може бути довгостроковим, і поточні соціальні інвестиції можуть стати стратегічними;

- бути готовими переорієнтовувати свою соціальну діяльність відповідно до поточної ситуації в зоні конфлікту. Обрані довгострокові проекти включають поточні, які будуть поступово реалізовуватись. Компанії мають забезпечити гнучкість довгострокових проектів, тобто у разі неможливого проведення певного поточного проекту необхідно швидко переходити до іншого. Водночас компанії повинні бути готовими в межах обраних довгострокових соціальних цілей переорієнтовуватись на нові, більш нагальні проекти внаслідок стрімкої зміни ситуації на території конфлікту;

- формувати партнерство, залучивши до нього інші компанії, населення, державні структури, громадські та волонтерські організації, що дасть змогу акумулювати фінансові, майнові та людські ресурси для вирішення пріоритетних проблем;

- створювати на основі партнерства координаційних центрів та онлайн-платформ з вирішення проблем одного виду, що дасть можливість їх систематизувати та централізовано вирішувати;

- в першу чергу, соціальні проекти мають бути пов'язані з бізнесом та територією діяльності компанії [1; 2; 3].

Соціальні інвестиції можуть бути спрямовані на:

- відновлення інфраструктури населених пунктів (шкіл, дитячих садочків, лікарень тощо);

- гуманітарну допомогу (харчові продукти, речі, медикаменти тощо);

- надання консультацій, проведення навчання, перекваліфікації, сприяння в наданні психологічної підтримки та реабілітації мешканців;

- сприяння створенню єдиного координаційного центру з відновлення умов життя в населеному пункті;

- надання адресної і цільової допомоги.

Прикладом партнерства є започаткований з 1 червня 2015 року групою «1+1 медіа» (до складу групи входять телеканали «1+1», «2+2», «ТЕТ», «ПлюсПлюс», «1+1 International», «УНІАН ТБ», «Бігуді» і «Ukraine Today», інформаційно-новинні майданчики ТСН.ua, УНІАН і Главред.info, інтернет-сайти «Телекритика» та «Дуся») та благодійним фондом «Крона» соціальний проект «Діти війни». Метою проекту є порушення гострої соціальної проблеми, а також пошук «янголів-охоронців» для дітей, що постраждали внаслідок конфлікту на сході України [4].

Авторами проекту було висвітлено цю проблему перед громадськістю та владою шляхом показу документального фільму й коротких сюжетів у вечірніх випусках ТСН та започатковано пошук та отримання для дітей із сюжетів конкретної допомоги, знайдення «янголів-охоронців», які змогли б організувати для них фінансову та психологічну допомогу, літній відпочинок у таборі, дружню підтримку, канцелярські товари до школи, одяг, іграшки, екскурсії тощо.

У цілому після проекту «Діти війни» до фонду «Крона» звернулося більше тисячі людей, з них близько сотні – так чи інакше допомогли героям сюжетів. Жодна дитина не залишилася без уваги – діти отримали матеріальну допомогу, одяг, підручники, іграшки, відвідали екскурсії та відпочили в санаторіях. Також на ініціативу відгукнулися великі благодійні організації та спонсори, що допомогли з ремонтом житла сімей героїв проекту й узялися за відновлення шкіл та інтернатів, де перебувають діти.

Прикладом допомоги населенню з конфліктних регіонів є програма допомоги дітям-сиротам зони АТО «Смарагдове місто» компанії «Coca-Cola Україна», що стартувала в грудні 2014 року й продовжує працювати на постійній основі [4].

«Смарагдове місто» – центр соціальної реабілітації для українських дітей-сиріт у Святогірську. У мирний час там позмінно відпочивали й навчалися діти-сироти з усієї Донецької області. Тепер центр став домівкою для дітей, переселених із зони АТО. Сьогодні

понад 500 дітей віком від 3 до 17 років сховалися у «Смарагдовому місті» від війни й бомбардувань.

Компанія «Coca-Cola Україна» взяла на себе зобов'язання підтримувати дітей «Смарагдового міста» із максимальним залученням своїх стейкхолдерів та співробітників. У період з грудня 2014 р. до вересня 2015 р. компанія разом зі своїми партнерами досягла таких результатів:

- зібрано та доставлено 8 благодійних караванів зі шкільним приладдям, одягом, взуттям, книгами, засобами особистої гігієни, наборами для творчості та іграшками;

- доставлено понад 10 000 літрів соків і питної води;

- забезпечено спортивним обладнанням чотири тренажерних кімнати;

- придбано професійну сушильну машину;

- організовано 7 спеціальних заходів (наприклад, мандрівка до Києва для 40 вихованців) та майстер-класів (наприклад, у квітні та вересні 2015 р. співробітники організували для дітлахів майстер-класи з писанкарства та виготовлення листівок, які стали в нагоді напередодні Великодня та Дня вчителя);

- організовано свято «Випускний день – 2015» (у травні 2015 р. волонтери компанії влаштували справжній випускний бал для випускників: вдягнули 38 хлопців і дівчат у костюми та сукні, зробили зачіски та макіяж і створили незабутню атмосферу свята);

- започатковано освітній проект iLearn з метою допомогти учням скласти ЗНО та вступити до українських університетів (курси iLearn відповідають програмі ЗНО та містять відеолекції, тести, матеріали до самопідготовки та вебінари з викладачами);

- залучено близько 100 волонтерів під час активності для «Смарагдового міста», з яких 70 – співробітники «Кока-Кола» з різних філій;

- залучено понад 20 компаній та неурядових організацій з Києва, Харкова, Одеси та Донецької області, серед яких: «Колгейт-Палмолів Україна», «МТС Україна», AltexSoft, рекламна компанія «Радуга», група компаній «Проконсул», група компаній «Фактор», «Мистецький арсенал», БФ «Благомай», громадська спілка «Освіторія», Європейська бізнес асоціація та ін.;

- компанія сприяла висвітленню в медіа теми дітей-сиріт із зони АТО.

Прикладом відновлення інфраструктури населених пунктів є діяльність групи компаній «Метінвест» у 2014–2015 роках [4]:

– було перерозподілено частину коштів компанії, щоб допомогти людям, які опинилися у вкрай складних умовах. Обсяг соціальних інвестицій у 2014 році становив 133 млн грн;

– виділено понад 40 млн грн на відновлення соціальної інфраструктури в регіонах, що постраждали внаслідок збройного конфлікту. У Маріуполі, Авдіївці, Краснодоні, Єнакієвому та інших містах відбудовувались школи, лікарні, дитячі садки та житлові будинки;

– для відновлення інфраструктури мікрорайону «Східний» у Маріуполі після артилерійського обстрілу в січні 2015 року щодня у «Східному» працювали десятки будівельників і ремонтників від комбінатів ММК ім. Ілліча та «Азовсталь»: розбирали завали, склили школи й дитячі сади, відновлювали системи подачі води та електроенергії. Виконали скління понад півтори тисячі квартир. Відремонтували близько 30 приватних будинків, дві школи та чотири дитячі садки. На відновлення мікрорайону «Східний», а також на адресну допомогу жителям міста було виділено понад 7,5 млн грн;

– після масованого артобстрілу в серпні 2015 року селища Сартана було пошкоджено 60 будинків, п'ять з яких не підлягали відновленню. Компанією «Метінвест» було виділено понад 1 млн грн, і за лічені дні ММК ім. Ілліча розпочав відновлення постраждалої інфраструктури та житлових будинків: розчищалися завали, перекривалися дахи, проводилося скління понад сотні будинків;

– у межах програми «Відновлення Авдіївки» «Метінвест» виділив 18 млн грн на відновлення соціальних об'єктів і житлових будинків, що постраждали від обстрілів. На першому етапі програми до кінця 2015 року відремонтовано 80 багатоповерхових і приватних будинків та 9 соціальних об'єктів, що дало змогу близько 1 200 мешканцям провести зиму в теплі, повернутися за шкільні парти 1 500 учням, а 800 дітям піти до дошкільних установ;

– через загострення криміногенної ситуації в Маріуполі «Метінвест» у травні 2014 року прийняв рішення про створення народних дружин з-поміж працівників металургійних комбінатів для патрулювання вулиць міста спільно з представниками органів внутрішніх справ. Щодня на патрулювання міста виходило близько 160 металургів. Ініціативу підтримали звичайні жителі та громадські організації – у цілому до народних дружин записалося понад 40 тисяч містян.

Прикладом створення координаційного центру та онлайн-платформи з вирішення проблем одного виду став соціальний проєкт з розвитку донорства крові «Лінія життя», запущеного компанією МТС Україна з 13 жовтня 2014 року. Він спрямований на привернення уваги суспільства до проблеми донорства крові, формування культури донорства та збільшення запасів якісної донорської крові шляхом забезпечення швидкого й доступного способу отримання інформації та консультацій з питань донорства крові [4].

У межах програми «Лінія життя» працює спеціалізований контактний центр, де кожен охочий може отримати інформацію з питань донорства крові, а саме: де можна здати кров, як проходить процедура і як до неї підготуватися, протипоказання до здачі крові, права донорів крові, пільги, які гарантуються донорам з боку держави тощо.

Також за програмою «Лінія життя» створено тематичний сайт [donor.mts.ua](http://donor.mts.ua). На інтерактивній карті можна легко знайти найближчий пункт приймання донорської крові, ознайомитися з історією донорства в Україні та світі, дізнатися про сумісність груп крові під час переливання, протипоказання для здачі крові та переконатися, що здавати донорську кров абсолютно безпечно й навіть корисно для здоров'я.

Прикладом надання гуманітарної допомоги є діяльність Гуманітарного штабу Р.Л. Ахметова в 2015 році [4]:

– 21 353 особи отримали індивідуальну адресну допомогу, з них 1 105 – діти;

– 40 224 особи отримали психологічну допомогу, з них 36 201 – діти;

– видано 4 640 983 дорослих продуктивних набори жителям Донбасу;

– видано 373 631 дитячий набір сім'ям із дітьми до 35 місяців;

– оздоровились та відпочили в таборі та літніх центрах 2 800 дітей;

– підготовлено 1 000 аптечок «Для матері і дитини»;

– 10 000 аптечок для літніх людей і 20 великих аптечок для бомбосховищ;

– 1 267 осіб старше 50 років було забезпечено кардіопрепаратами;

– 6 550 жителів Донбасу отримали інсулін;

– 2 500 «наборів для майбутніх мам», що містять усе необхідне для мами, дитини й лікаря під час пологів і в післяпологовий період, отримали ті мешканки Донецька і Макіївки, в яких дата пологів була запланована в строк до 31 березня 2015 року;



– 2 500 продуктивних наборів отримали пацієнти й медперсонал лікарень;

– 953 жінки з-поміж переселенців пройшли безкоштовне обстеження в «мобільній жіночій консультації», у тому числі 224 – інваліди.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, бізнес має усвідомити свою значну роль у вирішенні суспільних проблем, особливо в конфліктний період. Компаніям досить важко дотримуватись принципів соціальної відповідальності в конфліктних умовах, оскільки вони зазнають фізичного, психологічного та фінансового тиску від сторін, що конфліктують, ускладнюються умови ведення

бізнесу, погіршується їх фінансовий стан. Їх діяльність стикається з фізичним, правовим, репутаційним, стратегічним, операційним, фінансовим, етичним та моральним ризиками. Проте у разі продовження ведення бізнесу в зоні конфлікту, компанії не повинні забувати, що вони є одним із суб'єктів суспільства і допомагати йому з урахуванням своїх можливостей. Можливими напрямками КСВ-діяльності для бізнесу є корегування корпоративного управління, забезпечення сприятливого середовища для працівників, запобігання порушенню прав людини, проведення соціальних інвестицій, підтримання осіб, що постраждали внаслідок конфлікту.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналітичні матеріали Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org>.
2. Як працювати в конфліктні часи? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspp.ua/yak-praczuivati-v-konfl%D1%96ktn%D1%96-chasi.html>.
3. Шергіна Л.А. Аспекти соціальної відповідальності бізнесу в конфліктні часи / Л.А. Шергіна, О.О. Савощенко // Молодіжний економічний дайджест. – 2015. – № 4. – С. 47–52.
4. Практики КСВ в Україні 2015 / за ред. М.А. Саприкіної М. ; Центр «Розвиток КСВ». – К., 2015. – 148 с.

## Ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства

**Биба В.В.**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

**Махічева П.В.**

студентка  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена питанню ефективного використання матеріально-технічної бази підприємства. Дослідження полягає у формуванні та обґрунтуванні цілей, пошуку алгоритму визначення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства. Результатом дослідження є низка пропозицій та заходів, які можуть вплинути на підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства.

**Ключові слова:** ефективність діяльності підприємства, матеріально-технічні ресурси, виробничі фонди, матеріально-технічна база, стратегія підприємства.

Биба В.В., Махичева П.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросу эффективного использования материально-технической базы предприятия. Исследования заключаются в формировании и обосновании целей, поиска алгоритма определения эффективности использования материально-технической базы предприятия. Результатом исследования есть ряд мер и предложений, которые могут повлиять на повышение эффективности использования материально-технической базы предприятия.

**Ключевые слова:** эффективность деятельности предприятия, материально-технические ресурсы, производственные фонды, материально-техническая база, стратегия предприятия.

Byba V.V., Makhicheva P.V. EFFICIENCY OF USE OF MATERIAL AND TECHNICAL BASE OF THE ENTERPRISE

The article deals with the issue of efficient use of material and technical base of the enterprise. The study is to establish and justification goals, searching algorithm for determining the efficiency material and technical base of the enterprise. The research has a number offers and measures which may affect the improve the efficiency of material and technical base of enterprises.

**Keywords:** efficiency of the company, material and technical resources, production funds, material and technical base, the strategy of the company.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** У сучасних умовах важливою основою для забезпечення життєдіяльності та зростання ефективної діяльності національних товаровиробників є мобілізації усіх наявних резервів. Одним із методів, що може допомогти цьому, є раціональне використання наявних у підприємства ресурсів усіх видів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичну основу поняття «матеріально-технічна база підприємства» досліджували такі вчені, як М. Афанасьєв, А. Гончаров, Е. Грицюк, А. Заїнчковський, А. Ляшенко, З. Манів, В. Осипов, І. Чаюн, Л. Шваб, І. Швець та інші.

Ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства багато в чому

залежить від обраної підприємством стратегії та максимальному значенні показника фондодідачі порівняно з конкурентами [1]. Таким чином, матеріально-технічна база підприємств є складовою частиною всього господарства країни, яка визначає ефективність діяльності суб'єктів. Тому забезпечення необхідною кількістю матеріально-технічних ресурсів є першочерговим завданням кожного підприємства [2].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є пошук алгоритму визначення стану матеріально-технічної бази підприємства та пропозиції щодо підвищення її використання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасне виробництво являє собою

складний процес, що функціонує при постійному і своєчасному забезпеченні його засобами виробництва (сировиною, матеріалами, паливом, електро- та теплоенергією, машинами та обладнанням), необхідними для виготовлення продукції, наданні послуг або виконання інших робіт.

В умовах ринку важливе значення має закупівля найбільш економічних видів сировини й матеріалів, техніки, що заощаджує ресурси, забезпечення збереження матеріальних цінностей, залучення в обіг промислових відходів і вторинної сировини. Усі організаційні та технічні операції з придбання необхідних матеріально-технічних ресурсів становлять комерційну діяльність підприємства. Така діяльність враховує співвідношення між попитом і пропозицією, види й рівень ринкових цін, розміри націнок на послуги постачальницько-збутових організацій [3].

Проблемам і підходам щодо організації та ефективного використання матеріально-технічної бази (далі МТБ) присвячено багато праць вітчизняних вчених. Так, А. Заїнчковський розглядав основні виробничі фонди як матеріально-технічну базу підприємства [4]. Е. Грицюк та А. Ляшенко розглядають матеріально-технічну базу підприємства не як просту суму ресурсів чи речових елементів, що відрізняються за призначенням або технічним рівнем [5].

Матеріально-технічна база підприємства – сукупність засобів виробництва, що виступають у формі реальних активів та забезпечують ефективне функціонування всіх структурних підрозділів підприємства.

В умовах ринку важливе значення має закупівля найбільш економічних видів сировини й матеріалів, техніки, що заощаджує ресурси, забезпечення збереження матеріальних цінностей, залучення в обіг промислових відходів і вторинної сировини. Усі організаційні та технічні операції з придбання необхідних матеріально-технічних ресурсів і є комерційна діяльність підприємства [6].

Матеріально-технічні ресурси є складовою частиною обігових засобів підприємства.

Важливо розуміти, що матеріально-технічне забезпечення багато в чому визначає якість процесу перероблення входу системи в її вихід – готовий продукт. За низької якості входу системи неможливо отримати високу якість її виходу. З огляду на це, можна сформулювати основні цілі матеріально-технічного забезпечення виробництва:

– своєчасне забезпечення підрозділів підприємства необхідними видами ресурсів потрібної кількості та якості;

– поліпшення використання ресурсів, підвищення продуктивності праці, фондівіддачі, скорочення тривалості виробничих циклів виготовлення продукції, забезпечення ритмічності процесів, скорочення обігових коштів, повне використання вторинних ресурсів, підвищення ефективності інвестицій;

– аналіз організаційно-технічного рівня виробництва та якості продукції у конкурентів постачальника й підготовка пропозицій щодо підвищення конкурентоспроможності постачання матеріальних ресурсів або зміну постачальника конкретного виду ресурсу.

Основними складниками матеріально-технічної бази підприємства можна назвати сировину, матеріали, покупне технологічне обладнання і технологічне оснащення, нові транспортні засоби, вантажно-розвантажувальне обладнання, обчислювальна техніка та інше обладнання, покупні паливо, енергія, вода [7].

У сучасних умовах за різних впливів зовнішнього середовища на діяльність підприємства стратегічне планування МТЗ має передбачити заходи для забезпечення гнучкості та швидкої реакції на зміну умов МТЗ, визначити обсяги й напрями інвестицій на ці цілі.

Поточне планування передбачає забезпечення виробничої операційної діяльності всіма видами матеріальних ресурсів на плановий рік. Метою оперативного планування є координація руху матеріальних ресурсів між різними підрозділами підприємства, регулювання та контроль за запасами матеріалів [8].

Завдання визначення потреби в ресурсах та розрахунок кількості замовлень розв'язується значною мірою ще на стадії планування потреби ресурсів, яке має оптимізувати ритмічність постачання та мінімізацію складських запасів. Розрахунок потреби в закупівлі матеріалів здійснюється за формулою:

$$ПМ = VMp + ПМЗп + ПЗМк, \quad (1)$$

де  $ПМ$  – потреба в матеріалах;

$VMp$  – витрати матеріалів у розрахунковому періоді;

$ПМЗп$  – перехідний запас матеріалів на початок розрахункового періоду;

$ПЗМк$  – перехідний запас матеріалів на кінець розрахункового періоду.

Економічне значення матеріально-технічного забезпечення підприємства полягає в тому, щоб забезпечити:

- визначення поточної й перспективної потреби підприємств та їх структурних підрозділів у матеріальних ресурсах;
- вивчення джерел забезпечення матеріальними ресурсами;
- пошук найбільш вигідних постачальників і укладення з ними договорів;
- організація доставки матеріальних ресурсів до місця споживання;
- вхідний контроль якості сировини та матеріалів;
- раціональне та економне використання матеріальних ресурсів;
- розробка шляхів поліпшення використання місцевої сировини й матеріалів, відходів виробництва;
- організація правильного зберігання матеріальних цінностей;
- оптимізація обсягів постачання матеріально-технічних ресурсів;
- розробка економічно обґрунтованих нормативів запасів, контроль за їхнім станом;
- запобігання утворенню понаднормативних і надмірних запасів цінностей та ін. [9].

Ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства – визначення відношення отриманого результату до витрат, що забезпечили його отримання.

Метою розробки стратегії є самостійний вибір напрямів господарської діяльності, враховуючи умови зміни навколишнього середовища та досягнення цілей, що стоять перед ним [10].

Існують різні сучасні підходи до оцінювання ефективності використання матеріально-технічної бази, але для проведення більш детальної аналітичної оцінки ефективності використання матеріально-технічної бази можна виділити та використовувати певну систему показників, яку можна розділити на такі групи:

1) показники ефективності стану та відтворення матеріально-технічної бази;

2) показники ефективності використання матеріально-технічної бази (узагальнені показники та коефіцієнти використання устаткування та виробничих площ).

Як правило, вищенаведені показники розділяють на групи узагальнених показників, показників технічного стану та часткових показників.

До узагальнених показників слід віднести фондівіддачу, фондомісткість, фондоозброєність та рентабельність основних активів.

До показників технічного стану належать механоозброєність, матеріалівіддача, мате-

ріаломісткість, коефіцієнти технологічного оснащення виробництва, використання устаткування, екстенсивного завантаження виробництва.

До часткових показників ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства необхідно віднести коефіцієнти інтегрального завантаження устаткування та коефіцієнт змінності робочого устаткування.

Аналіз цих показників необхідно здійснюється в такій послідовності:

- вивчення динаміки показників;
- визначення суми економії матеріалів унаслідок зниження матеріаломісткості або суми перевитрат у результаті підвищення матеріаломісткості;
- визначення впливу зміни ефективності використання матеріалів на обсяг продукції;
- визначення резерву підвищення ефективності використання матеріалів і резерву можливого збільшення обсягу продукції внаслідок більш ефективного використання матеріалів.

Мета аналізу ефективного використання матеріально-технічних ресурсів полягає в одержанні найбільш інформативних ключових параметрів, які дають об'єктивну й точну оцінку наявності в підприємства різних видів матеріальних ресурсів з огляду забезпечення його конкурентоспроможності, уможливають оцінку ефективності управлінських рішень щодо формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси, виявлення резервів підвищення ефективності використання ресурсів, розробку заходів для їх мобілізації [11].

У зв'язку із тим, що основу матеріально-технічної бази підприємств складають обладнання та техніка, доцільно запропонувати низку заходів, що можуть підвищити її ефективність:

– ввести систему щомісячних профілактичних оглядів обладнання з метою виявлення несправностей та своєчасного їх усунення для забезпечення безперебійності технологічного циклу;

– ввести практику щотижневого контролю за станом виробничого обладнання;

– систематично проводити якісний ремонт обладнання для відновлення втрачених унаслідок фізичного зносу;

– проводити щорічне відновлення 10–12% морально застарілого обладнання для підвищення прогресивності матеріально-технічної бази.

Також доцільно створити на підприємстві маркетингову службу, головною функцією якої

буде дослідження ринку, тобто пошук нових замовників; впровадження режиму надзвичайної економії матеріальних ресурсів, в першу чергу, енергетичних, що запровадить систему більш ефективного використання ресурсів і приведе до зменшення постійних витрат.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, оцінка ефективності матеріально-технічного забезпечення є важливою складовою сис-

теми МТЗ як такої. Недостатньо побудувати систему управління запасами підприємства, необхідно ще оцінити, на скільки ця система ефективна, і виявити найбільш слабкі її місця. Ефективне використання матеріально-технічної бази з мінімальними витратами на її утримання та обслуговування є основною стратегічною метою управління матеріально-технічної бази.

#### ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мідляр А. Стратегія управління матеріально-технічною базою підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / А. Мідляр. – К., 2011. – 192 с.
2. Васюта В. Підвищення ролі матеріально-технічної бази як фактор ефективного функціонування підприємства / В. Васюта, А. Кирпань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rusnauka.com/39\\_VSN\\_2014/Economics/10\\_182500.doc.htm](http://rusnauka.com/39_VSN_2014/Economics/10_182500.doc.htm).
3. Карпій Т. Економіка, організація і планування промислового виробництва : [навч. посібник] / Т. Карпій, Л. Лазученкова. – Мінськ : Дизайн ПРО, 2001. – 282 с.
4. Теоретичні аспекти та методологічні передумови визначення ефективності виробництва / А. Заїнчковський // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2010. – № 33. – С. 106–109.
5. Грицюк Э. Системно-ориентированное управление материальными затратами предприятия / Э. Грицюк, А. Ляшенко, Ю. Когут // Научный вестник Черновицкого торгового-экономического института. – Черновцы : ЧТЭИ КНТЭУ, 2014. – Вып. 2(54). – С. 144–151.
6. Галушка З. Стратегічний менеджмент : [навч.-метод. посібник] / З. Галушка, І. Комарницький. – Чернівці : Рута, 2006. – 248 с.
7. Герасименко А. Аналіз і контроль концентрації суб'єктів господарювання : [підручник] / А. Герасименко. – К. : Патерик, 2014. – 484 с.
8. Шарко М. Економіка підприємства : [навч. посібник] / М. Шарко. – К. : Ліра-К, 2014. – 436 с.
9. Мороз В. Організація виробництва : [навч. посібник] / В. Мороз, А. Тельнов. – К. : Ліра-К, 2015. – 256 с.
10. Кривов'язюк І. Економічна діагностика : [навч. посібник] / І. Кривов'язюк. – К. : Ліра-К, 2013. – 450 с.
11. Чорна І. Ефективність використання основних виробничих фондів та розроблення пропозицій щодо її поліпшення / І. Чорна // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2009. – № 2. – С. 212–216.

## Сучасний підхід до оцінки сутності ресурсного потенціалу підприємства

**Богацька Н.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Хачатрян В.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню сутності ресурсного потенціалу підприємства. Дано визначення категорії «ресурсний потенціал підприємства» та обґрунтовано його складники. Розглянуто підходи до оцінки ресурсного потенціалу підприємства з урахуванням оцінки ефективності використання виробничого, трудового, фінансового, інформаційного потенціалів.

**Ключові слова:** ресурси, ресурсний потенціал, ресурсний потенціал підприємства, оцінка ресурсного потенціалу підприємства, фінансові ресурси, матеріальні ресурси, трудові ресурси, інформаційні ресурси.

Богацкая Н.Н., Хачатрян В.В. СОВРЕМЕННЫЙ ПОХОД К ОЦЕНКЕ СУЩНОСТИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию сущности ресурсного потенциала предприятия. Дано определение категории «ресурсный потенциал предприятия» и обоснованно его составляющие. Рассмотрены подходы к оценке ресурсного потенциала предприятия с учетом оценки эффективности использования производственного, трудового, финансового, информационного потенциалов.

**Ключевые слова:** ресурсы, ресурсный потенциал, ресурсный потенциал предприятия, оценка ресурсного потенциала предприятия, финансовые ресурсы, материальные ресурсы, трудовые ресурсы, информационные ресурсы.

Bogatska N.N., Khachatryan V.V. THE MODERN APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE ESSENCE OF THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article is sanctified to research of essence of resource potential of enterprise. It was given a determination of category "resource potential of enterprise" and reasonably his constituents. There was considered the estimation of resource potential enterprise considering estimation of efficiency of the use productive, workforce, financial and informative potentials.

**Keywords:** resources, resource potential, enterprise resource potential, assessment of the resource potential of enterprise, financial resources, material resources, workforce, information resources.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** У кризових умовах діяльності, які характеризуються відсутністю стабільності зовнішніх економічних факторів, одним із першочергових завдань адміністрації підприємства є формування та оцінювання поточних перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу; збалансування можливостей підприємства з наявним потенціалом зовнішнього середовища з метою досягнення стратегічних цілей та виживання в умовах конкуренції в перспективі.

Усвідомлення важливості розвитку підприємства як умови його існування дає змогу визначити необхідність дослідження джерел розвитку. Зокрема йдеться про ресурсний

потенціал підприємства, тобто перспектива майбутнього стану підприємства, якого можливо досягти лише в результаті розвитку. Ігноруючи той факт, що навіть за допомогою примітивного причинно-наслідкового зв'язку твердження про вплив потенціалу підприємства на його розвиток є безсумнівним, детальне розкриття цього питання вимагає значної уваги та особливої оцінки.

У сучасних умовах механізм управління ресурсним потенціалом підприємств не повною мірою відповідає завданням підвищення ефективності їхньої роботи, отримання високих остаточних результатів, подальшого розвитку. Особливої актуальності зазначене питання набуває через

обмеженість самих ресурсів, що визначає необхідність систематичного пошуку шляхів повного їх використання.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

В економічній теорії та господарській практиці сформувався досить чітке уявлення щодо складу економічних ресурсів підприємства. Існує низка теоретичних і методичних напрацювань щодо оцінки ресурсного потенціалу, його складників та ефективності використання. Однак визначення загальноприйнятої методики оцінки обґрунтовує появу труднощів, а отже, вимагає подальшого дослідження.

Питання оцінки та формування ресурсного потенціалу підприємства висвітлені в працях В. Авдєєнко, Дж. Барней і Д. Кларк, Л. Балабанова і Р. Мажинський, С. Близнюк, І. Гунін, О. Попова, Ж. Ізамбетов, О. Клімахіна, В. Павлова, Т. Ашимбаєва, І. Отенко, Н. Краснокутська, В. Ременников, Є. Лапіна, С. Сердак, М. Щепакін і В. Цициліна та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість наукових доробок із цієї проблематики, більшість теоретичних концепцій розвитку ресурсного потенціалу, його структури та властивостей, що перебувають в основі його використання, є недостатньо обґрунтованими або суперечливими.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Ґрунтовні дослідження цього питання показали, що в економічній літературі недостатньо уваги приділено навіть самому визначенню поняття «ресурсний потенціал підприємства», що негативно впливає на процес формування методології управління потенціалом на підприємстві. Отже, постає об'єктивна необхідність узагальнення поглядів сучасних науковців щодо визначення сутності категорії «ресурсний потенціал підприємства» та формування єдиного поняття та низки питань щодо економічної сутності, властивостей, структури ресурсного потенціалу.

В економічній літературі недостатньо досліджень щодо сутності ефективності використання ресурсного потенціалу, що, у свою чергу, негативно позначається на формуванні методології та методики його аналізу на торговельних підприємствах. Цим зумовлено актуальність цього питання та об'єктивну необхідність нових підходів до економічного аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств, які передбачають пошук відповідей на низку питань: принципів аналізу економічної суті ресурсного потенціалу, його змісту, пошук властивостей,

структури, стану, прогнозування, ефективності використання, а також його впливу на основні показники роботи підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ресурсний потенціал відіграє значну роль у системі ефективної роботи підприємства, оскільки його можна вважати засобом для максимізації прибутку й підвищення рівня конкурентоспроможності.

Етимологічно термін «потенціал» являє собою засоби, запаси, джерела, які наявні на цей момент часу та можуть бути мобілізовані, використані для досягнення певних цілей, здійснення плану, вирішення певної задачі, можливості окремої особи, суспільства, держави у певній області. У загальному розумінні категорія «потенціал» характеризується як певна можливість реалізації будь-чого, тому йому притаманна ознака накопичення, принцип вимірювання його величини як рівня накопичення, реалізації. Ключовою ознакою потенціалу є його здатність до відтворення. Потенціал залежить від характеру цілей підприємства. Утворення потенціалу підприємства являє собою процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства через зміну його характеристик і властивостей до моменту досягнення необхідного рівня відповідно до визначених цілей.

В основі категорії «ресурсний потенціал підприємства» знаходиться загальна категорія «ресурси», що за змістом характеризується як запас, джерело. По суті, ресурсами підприємства є: майно та грошові кошти, запаси та джерела сировини, матеріалів, праця [1].

З економічної точки зору, ресурси можна визначити як сукупність матеріальних та нематеріальних елементів, які прямо чи опосередковано формують виробничий процес. Особливістю терміну «ресурси» є те, що вони здатні відтворюватись як у формі споживчої вартості, так і у формі вартості. Варто пам'ятати, що процес функціонування підприємств систематично вимагає залучення нових видів ресурсів.

Основні положення сучасної ресурсної теорії можна сформулювати так:

1) успіх економічної діяльності підприємства в стратегічному плані характеризується її сталими конкурентними перевагами щодо інших підприємств;

2) основним чинником надбання конкурентних переваг є наявність під контролем стратегічних ресурсів, тобто ресурсів, що надають можливості здійснювати реалізацію конкурентних стратегій;

3) ефективно застосування цих ресурсів може бути забезпечене особливими якостями підприємства, що належать до можливостей та здібностей.

В основі розвитку ресурсної теорії можна, з одного боку, відстежити відокремлення понять «можливості», «здібності» від поняття «ресурси», з іншого – елементи стратегічного підходу й пріоритетність стратегічних ресурсів для досягнення підприємством конкурентних переваг. Термін «потенціал» поєднує дефініції «можливості» та «здібності». Термін «можливість» у тлумачному словнику визначений як прийнятна умова, обставина, ситуація, за якою можливо щось зробити, а здібність, у свою чергу, визначено як природну обдарованість, вміння, можливість виконувати певні дії [2].

Варто відзначити, що лише стосовно поєднання можливостей і здібностей у трактуванні поняття «потенціал підприємства» між авторами сучасної економічної літератури немає розбіжностей. Інші аспекти дослідження цього поняття науковцями сприймаються по-різному. Трактування дефініції «потенціал підприємства», що пропонується сьогодні сучасними вченими, має зазвичай однаковий зміст.

Термін «потенціал» (лат. – сила) являє собою можливість, здатність, сила, яка існує в прихованій формі за певних умов. З загальнонаукової точки зору, поняття «потенціал» пов'язане з поняттями «сила» або «міцність». Як правило, цей термін застосовують з метою оцінки засобів, запасів і джерел, які можуть використовуватись для вирішення конкретного завдання або досягнення певної цілі, а також для можливостей окремої особи, суспільства або держави[1].

Економічна суть потенціалу підприємства визначає сукупність його можливостей. З одного боку, під потенціалом підприємства розуміють сукупність чинників, які визначають силу, джерела спроможності, запаси, кошти, ресурси та інші резерви, які здатні використовуватись в економічній діяльності. З іншого – потенціал підприємства характеризується якістю та кількістю ресурсів, якими володіє підприємство, кваліфікацією найманого персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими можливостями.

На думку Л. Волошина, «існують різні підходи до визначення цього поняття. Одні автори акцентують увагу на наявності ресурсів, інші – на можливості їх використання». Однак потенціал є більш змістовною категорією порівняно з ресурсами й включає в себе

останні. «Він показує сукупність наявних і прихованих ресурсів. Перші необхідно ефективно використати, а другі – мобілізувати» [3, с. 145–151].

Н. Краснокутська, визначаючи суть категорії «потенціал», наголошує, що «при становленні ресурсної теорії підприємства спостерігається її спрямованість на інтровертне сприйняття сутності потенціалу підприємства через синтез ресурсів і організаційних здібностей» [4, с. 54–64].

У «Тлумачному словнику української мови» таке визначення поняття: «потенціал – це сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил тощо, які можуть застосовуватись в будь-якій галузі, ділянці, сфері; являє собою запас чого-небудь; резерв; приховані здатності, сили для певного виду діяльності, які здатні виявитися за певних умов. Натомість ресурси підприємства характеризуються такими визначеннями:

- засоби, можливості, якими можна скористатися за необхідності;
- запаси, які можна використати за потреби;
- грошові цінності, джерело фінансових доходів.

Деякі вітчизняні та російські вчені характеризують потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх взаємодії та участі в операційному процесі: запас, резерв, приховані здатності, сили для певної діяльності, що можуть виявитися за певних умов; конкретний стан ресурсів відтворення даної країни у певний історичний проміжок часу. Усе це вказує на те, що потенціал є узагальненою, накопичувальною характеристикою ресурсів; кількість та якість ресурсів, якими володіє господарська система.

Деякі вчені характеризують потенціал підприємства як сукупність ресурсів, які здатні забезпечувати

- виробництво певних матеріальних благ;
- кількісних та якісних їх параметрів, які визначають максимальні можливості з виробництва матеріальних благ у певний момент;
- сукупність функціональних ресурсів, що здатні виробляти певний обсяг продукції.

У теорії пропонують виділяти теоретичні напрями в дослідженні цієї категорії, які формують визначають конкретні рівні у структурі потенціалу підприємства: ресурсний підхід, функціональний підхід, інституційний підхід.

Таким чином, потенціал – це сукупність ресурсів та можливостей, які призначені до використання підприємством з метою досяг-



нення певних цілей. Вивчення ресурсного потенціалу підприємства є необхідним елементом та передумовою формування стратегії (стратегічних альтернатив) його розвитку.

Слід зазначити, що коло поглядів на сутність ресурсного потенціалу підприємства дуже широке: від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система.

Також ресурсний потенціал досліджували як елемент виробничих відносин щодо використання здатності трудових ресурсів до створення матеріальних благ як сукупність наявних ресурсів для досягнення поставленої мети, як максимально можливий обсяг матеріальних благ і послуг, який можна отримати за умови оптимального використання наявних ресурсів, як реальну чи вірогідну здатність виконати цілеспрямовану роботу тощо.

На думку Т. Ашимбаєва, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, трудових, нематеріальних, фінансових ресурсів, зокрема здатність працівників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. Величина ресурсного потенціалу визначається обсягом окремих видів ресурсів (земельних, матеріальних і трудових), які перебувають у розпорядженні підприємства [5].

Таким чином, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, якими володіє підприємство, а також спроможність працівників і менеджерів застосовувати ресурси для виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку. Ресурсний потенціал визначає не весь запас конкретного ресурсу, а лише ту частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу і включає в себе не лише сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їх джерела.

І. Гречина, Ж. Ізамбетова, Н. Краснокутська сутність ресурсного потенціалу підприємства пов'язують із формуванням та ефективним використанням ресурсів. При цьому процес формування та мобілізації ресурсів починається з того, що механізм використання ресурсного потенціалу підприємства узгоджується з наявною стратегією. З цієї метою керівництво підприємством повинно узгодити характер і напрям діяльності функціональних підрозділів із завданнями реалізації стратегії. Деякі вчені-економісти визначають

ресурсний потенціал підприємства як сукупність ресурсів, якими володіє підприємство і спроможність його працівників та менеджерів використовувати ресурси для виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг та отримання максимального прибутку.

Визначення ресурсного потенціалу підприємства базується на формуванні стратегічних альтернатив його розвитку, що визначається майже всіма дослідниками цієї категорії.

На думку С. Сердак, ресурсний потенціал підприємства є сукупністю нематеріальних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів підприємства для виконання місії та досягнення його поточних і стратегічних цілей. Оцінення інших підходів дає змогу говорити про те, що ресурсний потенціал насамперед характеризують як складову частину виробничих відносин щодо застосування здатності ресурсів до формування матеріальних благ; сукупності наявних ресурсів для досягнення певної мети; максимально можливий обсяг матеріальних благ та послуг, отриманий за умови оптимального використання наявних ресурсів; реальну чи ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу тощо [6, с. 83–88].

Слід зазначити, що ресурсний потенціал характеризує сукупність запасів і насамперед пов'язаний із характеристикою джерел ресурсів. До системи ресурсного потенціалу включаються запаси природних, фінансових, матеріальних, інформаційних ресурсів і населення. Як економічна категорія «ресурсний потенціал» необхідний для оцінювання можливостей майбутнього періоду, оскільки це враховує розширення, спрямування, поповнення та відтворення джерел ресурсів. Найбільш поширеним трактуванням сутності ресурсного потенціалу підприємства є зображення його через сукупність природних умов та ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, які призначені для досягнення певних цілей. Крім того, потенціал підприємства може бути відображений як можливість господарської системи щодо виготовлення продукції (що наближене за змістом до виробничої потужності) або як можливості продуктивних сил забезпечувати певний ефект, не уточнюючи, чи відповідає цей ефект заявленим цілям. Різноманіття підходів до визначення сутності ресурсного потенціалу дає змогу вважати його багатоаспектним поняттям.

Структура ресурсного забезпечення для кожної організації є індивідуальною, виходячи зі специфіки галузі, в якій вона функціонує,

рівня економічного розвитку, стану потенціалу розвитку, вибраної стратегії подальшого розвитку [7].

Дещо відмінним від викладеного є тлумачення ресурсного забезпечення, яке звучить так: «пропозиція вихідних сировини та матеріалів, необхідних для виготовлення та експлуатації нової продукції, відповідає попиту або перевищує його».

На думку В. Головій потенціалу властива триєдина сутність:

1) ресурсний рівень (ресурсний потенціал) – низка ресурсів, що були використані у певних соціально-економічних формах для виготовлення інноваційної продукції, що задовольняє суспільні потреби; упорядкована їх система у натуральному та вартісному вираженні, використовуваних для формування матеріально-технічної бази інноваційного середовища;

2) результативний рівень – результат реалізації наявних можливостей;

3) внутрішній рівень – здатність забезпечувати ефективне перетворення ресурсів на інноваційний продукт [8].

Основними складниками потенціалу є: організаційно-управлінський, кадровий, інтелектуальний, фінансовий, технологічний, інформаційний, ринковий, інтерфейсний та науково-дослідний. Усі ці види потенціалу характеризують ресурси підприємства та можливість їх застосування для інноваційного розвитку.

Більшість науковців у процесі дослідження інноваційного потенціалу спираються на ресурсний підхід, «в основу якого покладено питання про ресурси як джерела й одночасно обмеження здійснення будь-якої суспільної діяльності». Однак всі підприємства діють в умовах обмежених ресурсів, коли кожен з них володіє певним їх набором, які можуть становити як його конкурентні переваги, так і, навпаки, визначати загрозу, а принципова відмінність одного підприємства від іншого полягає в тому, що кожне з них володіє унікальним набором ресурсів, відповідно до яких повинно відбуватися управління та підбиратися відповідна стратегія з врахуванням власних можливостей і потенціалу. З такої позиції ресурсне забезпечення і варто розглядати як одне з джерел конкурентних переваг підприємства, що й визначає його потенціал.

**Висновки з цього дослідження.** Оцінивши всі підходи та погляди пропонуємо характеризувати ресурсний потенціал як систему взаємопов'язаних різних видів ресурсів, якими володіє підприємство або які можуть

бути залучені до його господарської діяльності з метою максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. При цьому він характеризується не лише кількістю та якістю ресурсів, які має підприємство на певний момент, а і їх оптимальним співвідношенням, відповідністю їх величини та складу потребам завдань, які вирішуються.

Принциповою відмінністю категорій «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від підприємств, а потенціал окремого підприємства невіддільний від суб'єктів діяльності. Це означає, що поняття «потенціал», крім матеріальних і нематеріальних засобів, передбачає і наявність компетенцій у працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних засобів і ресурсів.

Отже, ресурсний потенціал – це можливості ресурсів, які можуть бути активізовані у процесі операційної діяльності підприємства. Суб'єктна складова ресурсного потенціалу підприємства характеризується інтелектуальними та морально-етичними якостями персоналу, знаннями, досвідом, традиціями. Ресурсний потенціал підприємства включає всі види ресурсів, наявні на підприємстві. Сутність ресурсного потенціалу підприємства визначають поточні та перспективні можливості підприємства, які характеризуються перетвореннями ресурсів завдяки свідомій діяльності осіб для формування необхідного продукту. Оцінка показала, що ресурсний потенціал являє собою складну, відкриту, динамічну, ієрархічну, певною мірою стохастичну систему. Згідно із системним підходом характеризують структурні елементи ресурсного потенціалу, їх взаємозв'язки, аналізують розвиток даної системи, визначають джерела руху та їх спрямованість. Завдяки структурі система зберігає свої властивості при зміні внутрішніх та зовнішніх умов. Ресурси характеризуються такими особливостями виробничих систем, як масштабність, характер діяльності та ступінь замкненості. Від цього залежить величина потенціалу, структура його ресурсів та її динамічність і рухливість. В основі визначення структури потенціалу підприємства перебувають основні складові його внутрішнього середовища: система взаємодія між собою та з елементами зовнішнього середовища характеризує можливості для досягнення цілей підприємства. Оптимальна структура потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, однак повною мірою виконувати задані функції.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Богацька Н. Ресурсний потенціал підприємства: сутність та стратегія використання / Н. Богацька, О. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rusnauka.com/4\\_SND\\_2012/Economics/10\\_98032.doc.htm](http://rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/10_98032.doc.htm).
2. Сіваєв Б. Економічна сутність ресурсного потенціалу підприємства / Б. Сіваєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/sivaev-bo-ekonomichna-sutist-resursnogo-potentsialu-pidpriemstva>.
3. Волошин Л. Використання інноваційних ресурсів в Україні: проблеми та шляхи їх усунення / Л. Волошин // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 15. – С. 145–151.
4. Краснокутська Н. Дефініція поняття – потенціал підприємства в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64.
5. Іваннікова Н. Дослідження ресурсного потенціалу підприємства житлово-комунального господарства / Н. Іваннікова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Вип. 3. – С. 154–158. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://visnyk-ekonom.uzhnu.uz.ua/archive/3\\_2015ua/37.pdf](http://visnyk-ekonom.uzhnu.uz.ua/archive/3_2015ua/37.pdf).
6. Сердак С. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83–88.
7. Богацька Н. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання / Н. Богацька, О. Швець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-dotsbogatska-nm-shvets-oi-resursne-zabezpechennya-diyalnosti-pidpriemstva-v-suchasnih-umovah-gospodaryuvannya>.
8. Дашковська І. Ресурсне забезпечення та ресурсний потенціал інноваційної діяльності підприємства / І. Дашковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16391/1/212\\_Dashkovska\\_363\\_364\\_Modern\\_Problems.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16391/1/212_Dashkovska_363_364_Modern_Problems.pdf).

## Теоретичні засади формування та використання виробничого потенціалу підприємств

**Бойківська Г.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

У сучасних умовах господарювання виробничий потенціал підприємства безпосередньо пов'язаний з темпами соціально-економічного розвитку країни. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу зумовлює зростання продуктивності промислового виробництва, а отже, збільшення обсягів і накопичення інвестиційних ресурсів для забезпечення розширеного відтворення, тобто динамічного розвитку економічної системи в цілому.

**Ключові слова:** виробничий потенціал, фактори формування, ефективність, продуктивність, конкурентоспроможність, промислове підприємство.

Бойкивская Г.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях хозяйствования производственный потенциал предприятия напрямую связан с темпами социально-экономического развития страны. Повышение эффективности использования производственного потенциала способствует росту производительности промышленного производства, а значит, увеличению объемов и накоплению инвестиционных ресурсов для обеспечения расширенного воспроизводства, то есть динамического развития экономической системы в целом.

**Ключевые слова:** производственный потенциал, факторы формирования, эффективность, производительность, конкурентоспособность, промышленное предприятие.

Boikivska G.M. THEORETICAL PRINCIPLES OF FORMATION AND USE OF THE PRODUCTION CAPACITY OF ENTERPRISES

In the current economic conditions, the production potential of the company is directly related to the pace of socio-economic development. More efficient use of productive capacity contributes to productivity growth in industrial production, and hence increasing volumes and therefore accumulate investment resources for expanded reproduction, ensuring that the dynamic of the economic system as a whole.

**Keywords:** production capacity, factors of efficiency, productivity, competitiveness, industrial plant.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Основою виробництва промислових підприємств країни є виробничий потенціал. Від того, на скільки результативно використовуються виробничі ресурси підприємств, залежить стабільність і розвиток національної економіки.

На промислових підприємствах матеріалізуються результати науково-технічного прогресу. Саме на цьому рівні економіки втілюються останні досягнення науки та техніки. Масштаби, рівень досконалості, рівень і ефективність використання виробничих ресурсів підприємства створюють реальні передумови економічного зростання та визначають його конкурентоспроможність. Останнє формує стійкий інтерес дослідників і практиків до проблеми оцінювання наявного виробничого потенціалу й ефективності його віддачі. Актуальність дослідження проблем

ресурсного забезпечення підприємств визначається також їх роллю у збільшенні масштабів суспільного виробництва, забезпеченні стабілізації економічного розвитку промислового комплексу і країни в цілому [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам ефективного використання та управління виробничим потенціалом підприємств присвячено чимало праць як закордонних, так і вітчизняних учених-економістів. Зокрема, значний внесок у вирішення цих питань зробили такі вчені, як Л. Абалкін [2], В. Герасимчук [3], С. Іщук [4], Н. Краснокутська [5], Е. Фігурнов [6], В. Свободін [7], Д. Шевченко [8] та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування та оптимізації можливостей підприємств дов-

гострокового й поточного характеру. Досвід закордонних країн свідчить про необхідність утворення гнучких виробничо-організаційних систем, що давало б змогу миттєво реагувати на зміни в навколишньому середовищі. З огляду на це, необхідно приділити увагу переосмисленню концептуальних підходів до створення та розвитку вітчизняних підприємств, насамперед до процесів цілеспрямованого формування їх потенціалів.

На сьогодні процесам формування виробничого потенціалу підприємства недостатньо приділяють уваги. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, накопиченням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня й продуктивності праці та іншими негативними явищами, приводить до втрати потенціалу сучасних виробничо-комерційних організацій, який формується за допомогою нагромаджених ще за радянських часів основних фондів, земельних ділянок, технологій тощо [9].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства безпосередньо пов'язано з його виробничими можливостями. Для успішного вивчення та дослідження виробничого потенціалу підприємства доцільно визначити його склад і структуру.

У процесі дослідження поглядів вчених-економістів на дефініцію «виробничий потенціал», зроблені такі узагальнення поняття:

– це система відповідним чином організованих і спрямованих на досягнення поставлених цілей ресурсів підприємства, яку складають відповідні системи: персонал, матеріально-технічна та організаційно-управлінська підсистеми;

– це сукупність вартісних та натурально-речових характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня та якості в необхідних обсягах [2].

Під виробничим потенціалом підприємства деякі вчені розуміють сукупну можливість промислового підприємства забезпечувати на основі наявних ресурсів максимально можливі обсяги виробництва товарів і послуг: «...під виробничим потенціалом розуміється максимальна можливість випускати конкурентоспроможну продукцію, підвищувати ефективність діяльності на основі раціонального використання всіх видів ресурсів» [5].

С. Іщук стверджує, що виробничий потенціал промислового підприємства – це складна, організована, динамічна система, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної якості та в терміни, визначені ринком [4].

Диспропорції, що складаються у розвитку і використанні окремих видів ресурсів, різке падіння обсягів виробництва промислової продукції, звуження потенційних можливостей України зумовлює необхідність використання глибинних резервів виробничих ресурсів, що виникають на стику логістичного ланцюга їх формування і використання: «технологія – техніка – матеріали – людина – витрати – результат». Сьогодні використання зазначених вище можливостей є ключовою проблемою розвитку економіки України. Дослідження в цій галузі ставлять завдання пошуку шляхів зниження ціни, що сплачується суспільством у вигляді одноразових вкладень і поточних витрат за кожен відсоток приросту національного доходу, поліпшення тим самим економічної бази технічного та соціального прогресу.

З переходом економіки України на шлях ринкових перетворень різко розширилися межі самостійності підприємств. Тепер збільшення виробничого потенціалу цілком залежить від економічних можливостей і гнучкості стратегічних цілей їх розвитку. Це зумовлює потребу постійного пошуку резервів і нових можливостей у використанні власних ресурсів. Останнє вказує на важливість об'єктивного оцінювання наявних резервів, їх параметрів і характеристик, пошуку шляхів ефективного використання. При цьому ресурси підприємств і їх реальні можливості повинні розглядатися як об'єкт цільового управління, а їх параметри (обсяг, структура показників, рівень використання, фактори, які на них впливають, та ефективність віддачі вкладених коштів) стають основою моделювання стратегічного та тактичного розвитку виробництва й управління.

У процесі дослідження виявлено, що виробничий потенціал підприємства характеризується як складна система ресурсів виробництва, що перебувають у взаємозв'язку і взаємозалежності. Використання кожного виду ресурсів повинне здійснюватися з урахуванням таких їх системних особливостей, як інтегрована здатність кожного виду ресурсу та їх сукупності в цілому, досягнення збалансова-

ного оптимального співвідношення між ними та їх можливостями до розвитку і сприйняття НТП. Системний підхід до вивчення, оцінювання та використання виробничо-ресурсної бази дає змогу створити передумови й сформулювати такий їх склад, якісні характеристики, такі регламенти виробничого використання і перебігу техніко-економічних процесів, які чутливо реагують на зміну ринкової ситуації, зовнішніх і внутрішніх об'єктивних умов, характеризуються гнучкістю параметрів, які змінюються під впливом зовнішнього та внутрішнього середовищ [1].

Оперування в управлінській теорії та практиці такою категорією, як виробничі ресурси та резерви ресурсної бази підприємства, дуже важливе з огляду на якісне та кількісне поліпшення їх раціонального використання й оптимальної віддачі витрачених на них коштів. Системне дослідження питань оцінювання результатів використання ресурсної бази дає можливість визначити її оптимальну структуру для досягнення головних цілей підприємства, визначити умови та забезпечити можливість практичної реалізації резервів не лише кожного елемента виробничих ресурсів окремо, а і їх ефективної взаємодії. Причому результатом такої взаємодії є значне зростання загальної ефективності та можливість одержання необхідного результату при меншому обсязі ресурсної бази завдяки інтеграції продуктивних здатностей ресурсів у єдиному процесі. Створюється конкретна реальна перспектива якісної орієнтації внутрішньої структурної політики всього підприємства та його окремих виробничих процесів у напрямі найбільшої ефективності завдяки дешевшим і менш дефіцитним ресурсам і зростанню їх віддачі завдяки ефективному менеджменту.

Системний аналіз виробничих ресурсів дає змогу краще зрозуміти суть особливостей вияву і механізм використання таких найважливіших характеристик виробничої системи, як гнучкість, виробничий потенціал, конкурентоспроможність, маркетингові виробничі можливості [7].

Дослідження змісту кожного елемента ресурсної бази підприємства, тенденції їх розвитку і форм взаємодії між ними дають можливість удосконалити систему управління виробництвом у цілому. Це стає особливо необхідним у процесі функціонування підприємства в ринкових умовах з метою підвищення його конкурентоспроможності, що зумовлюється темпами відновлення продукції, індивідуалізацією й ускладненням її

характеристик завдяки зменшенню витрат на виробництво та забезпеченню доступної для споживача ціни.

Наявність конкурентоспроможного виробничо-ресурсного потенціалу промислового підприємства – гарантія економічної життєздатності й забезпечення досягнення економічних цілей його розвитку.

Економічна категорія «виробничі ресурси», «виробничий потенціал» у технічній, суспільно-політичній та економічній літературі відомі давно. Вони розглядаються в працях Л. Абалкіна [2], В. Авдєєнка, В. Кузьменка та багатьох інших учених, де висвітлюється поняттєвий апарат, структура, оцінка величини аспектів. Водночас у більшості праць подані результати досліджень соціалістичної системи господарювання, а виробничий потенціал і його резерви розглядаються в масштабах народного господарства чи галузі. Формулювання поняттєвих категорій виробничих ресурсів, їх значущість і використання розглядаються для розробки шляхів підвищення ефективності використання ресурсів на макрорівні. Врахування системних особливостей виробничих ресурсів на рівні промислового підприємства практично не здійснюється.

Це зумовлено тим, що у вітчизняній економічній науці переважав підхід до вивчення підприємства як механічного з'єднання ізольованих та об'єктивно не пов'язаних між собою виробничих ресурсів і факторів. Так, багато праць присвячено дослідженню специфіки та пошуку шляхів збільшення ефективності використання основних фондів, трудових ресурсів, обігових коштів, інформації тощо. У менших масштабах розроблялися економічні проблеми використання технологій. Промислові підприємства з їх виробничим потенціалом як сукупністю елементів, що перебувають у діалектичному зв'язку та взаємозумовленості та функціонують як єдине ціле, для оцінювання резервів його використання (в економічних дослідженнях соціалістичної економіки) як спеціальний об'єкт дослідження практично не вибиралися.

На нашу думку, в сучасних умовах дослідження шляхів економічного розвитку підприємств має починатися з об'єктивної оцінки наявних маркетингових, організаційних можливостей і ресурсної бази підприємства, а також резервів наявного потенціалу. Науковий і практичний пошук шляхів виходу з економічної кризи та стабілізації економічного розвитку на мікрорівні в межах окремого підприєм-

ства доцільно розглядати як одне з головних завдань підвищення рівня управління економікою держави. При цьому потрібно переходити від поверхового фрагментарного розгляду складових до їх сукупності, до розуміння нових можливостей і властивостей ресурсів за їх об'єднання в єдину ресурсну базу. Особливу увагу треба звернути на процеси внутрішньої взаємодії як усередині кожного елемента-ресурсу як окремої підсистеми, так і об'єднанню окремих видів ресурсів між собою в єдине ціле – ресурсне забезпечення підприємства. На нашу думку, в умовах розширення видів ресурсів, що залучаються у виробництво, і зростання їх дефіцитності резерви промислового виробництва слід шукати не в додатковому споживанні матеріальних, технічних, трудових та інших видів ресурсів, а у використанні їх інтегральних здатностей, в оцінці та забезпеченні високої ефективності використання кожного виду ресурсів, установленні граничних нормативів ефективності, у створенні умов для повної реалізації наявних резервів.

Нами запропоновано розгляд виробничих ресурсів на рівні окремо взятого підприємства. При цьому вони досліджуються, з одного боку, як складові елементи (матеріальні, технічні, трудові й організаційні) потенціалу підприємства, з іншого – як самостійні об'єкти управління ефективною використання ресурсів виробничої системи.

Одним із перших в економічній літературі поняття ресурсів використав у своїх працях радянський учений-економіст Л. Анчишкін [10]. Досліджуючи виробничий потенціал, він включив до нього перелік ресурсів, що у разі їх використання у виробничому процесі набувають форми факторів виробництва. Ресурси підприємств у радянській економічній літературі найчастіше ототожнювали з категоріями «потенціал», «ресурсний потенціал», «економічний потенціал», «потенціал промислового підприємства».

Слово «потенціал» в «Економічному словнику» трактується як «економічний потенціал народного господарства», що характеризується кількістю трудових ресурсів, якістю їх підготовки, обсягом виробничих потужностей промисловості та будівельних організацій, потенційних можливостей лісового господарства, наявністю транспортних засобів, довжиною транспортних магістралей, розвитком галузей невиробничої сфери, досягненнями науки, техніки й ресурсами розвіданих корисних копалин [11].

У працях окремих авторів під виробничими ресурсами розуміються засоби виробництва, трудові ресурси, а також природні ресурси, залучені до економічного обігу. У роботах А. Анчишкіна [10] ресурси підприємств включаються до складу виробничого потенціалу і являють собою виробничі ресурси, їх обсяг, структуру, технічний рівень і якість.

Д. Шевченко [8] розглядав виробничий потенціал різних рівнів господарювання, відзначаючи при цьому, що він відрізняється один від одного такими особливостями, як масштабність, характер діяльності та рівень зайнятості. Таким чином, у багатьох дослідженнях періоду соціалістичної економіки проблема оцінювання ресурсів народного господарства та визначення напрямків підвищення ефективності їх використання вирішувалася на макрорівні. При цьому як загальна характеристика часто використовувалася категорія «продуктивні сили суспільства». На рівні промислових підприємств цією проблемою займалися менша кількість дослідників, зокрема, В. Авдєєнко, О. Федонін.

Ресурсний підхід до дослідження виробничого потенціалу набув досить широкого поширення серед науковців. Тут можна виокремити два напрями. Автори першого розглядали виробничий потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх зв'язків та участі у процесі виробництва (Л. Абалкін, І. Лукінов). Інша група вчених (Е. Фігурнов, В. Свободін, Д. Шевченко, В. Авдєєнко та інші) трактувала виробничий потенціал як сукупність ресурсів, спроможних виробляти певну кількість матеріальних благ. Т. Хачатуров включив до виробничого потенціалу виробничі потужності та кваліфіковані кадри. С. Хейнман розглядав виробничий потенціал як суму виробничого апарату, рівня технології, природних ресурсів, матеріально-сировинного балансу, наявної системи комунікацій, організації та системи отримання, опрацювання й передавання інформації, кадрів сфери виробництва, їх кваліфікації та загальної підготовки. В. Архипов до складу виробничого потенціалу вводив виробничі фонди, кадри, ресурси управління й організацію виробництва, а також науково-технічну інформацію. Теоретичний аналіз поглядів названих учених показує, що навіть у централізованому регульованій економічній системі проблема оцінювання складу та стану використання ресурсів належала до складних і недостатньо розроблених. При цьому більша увага приділялася категорійному апарату, визначенню складу елементів ресурсів і

значно менша – питанням їх якісного та кількісного оцінювання, визначенню резервів їх використання і підвищення ролі та можливостей кожного елемента в досягненні кінцевих економічних результатів виробництва [12].

Сьогодні, коли промислові підприємства отримали цілковиту економічну самостійність, проблема підвищення власних ресурсних можливостей відчувається досить гостро. Вона потребує розв'язання багатьох завдань, зокрема, ресурсного забезпечення підприємств (склад, структура, якісні та кількісні параметри й характеристики ресурсів), вирішення проблем їх об'єктивного економічного оцінювання, ефективної взаємодії та використання тощо. Серед перелічених завдань, на наш погляд, першочерговими є ефективне використання й оцінювання наявних ресурсів та їх граничних можливостей. Тут ідеться про конкретні об'єктивні методи оцінювання ресурсної бази підприємства, створення умов для їх найкращого використання й ефективного управління цим процесом.

Забезпечення високої мобільності й ефективності використання наявних на підприємствах ресурсів повинно базуватися на повному та об'єктивному оцінюванні рівня й наявності невикористаних ресурсних можливостей. Останнього можна досягти посиленням економічної роботи в напрямку кількісного і якісного вивчення ресурсної бази підприємств з урахуванням її обсягу, достатності, ефективності використання та наявності реальних резервів. Насамперед, на нашу думку, її слід розглядати як самостійний і систематичний процес в управлінні виробництвом, що містить у собі різні аспекти економічного аналізу та економічного оцінювання тенденцій використання ресурсів, в оперативному встановленні причин і факторів, що вплинули на зміну очікуваних результатів діяльності підприємства.

Проблема полягає у відсутності достатньо об'єктивних критеріїв оцінювання вкладу кожного виду виробничих ресурсів у досягнення економічних цілей підприємства в умовах ринку. Це перешкоджає розвитку аналітичної бази прийняття управлінських рішень і розробці тактики та стратегії використання ресурсного потенціалу [13]. Формування методичного апарату оцінювання ефективності використання та рівня участі ресурсного забезпечення у формуванні прибутку підприємства має починатися з їх вивчення, систематизації та класифікації на окремі самостійні групи. З цією метою можна використовувати

групування ресурсів за факторами, що визначаються в економіці як фактори виробництва. За цим принципом можна виділити технічні, трудові та матеріальні складові. Крім того, необхідно виділити також такі, що забезпечують об'єднання та використання перших трьох груп у єдиному виробничому процесі, зокрема: фінансові, інформаційні, організаційні та просторові ресурси. Незважаючи на те, що вони різні за своєю економічною природою та роллю у виробничій системі, вони перебувають у тісному зв'язку один з одним і є обов'язковими елементами виробничо-комерційного циклу. При цьому, залучені до виробничого процесу одночасно, вони набувають нових властивостей, яких кожен з них окремо не має.

Визначено, що виробничий потенціал як економічна категорія має свою структуру й певні особливі процеси, які характерні для його розвитку. На думку С. Іщук, елемент виробничого потенціалу – це виробничий ресурс, який стає складовою частиною виробничого процесу. Елементами виробничого потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які так чи інакше пов'язані з функціонуванням підприємства. Вибір найважливіших із їх величезної кількості є досить складною проблемою, про що, зокрема, свідчить існування різних поглядів щодо складу виробничого потенціалу [4].

Основна проблема під час дослідження виробничого потенціалу переробних підприємств полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Тобто виробничий потенціал є системою, причому складною та динамічною, оскільки саме взаємозв'язки між окремими його складовими безпосередньо впливають на структурні елементи, модифікуючи вихідні властивості й закономірності їх функціонування, зумовлюючи тим самим перехід потенціалу в новий якісний стан як єдиного цілого, тобто системи вищого порядку.

Розглянемо ще один підхід до структури та складу виробничого потенціалу, відповідно до якого це поняття розглядається, як наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва, для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його треба також сприймати як сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції. Саме це підтверджує думку, що виробничий потенціал є поліструктурною системою.

До його складу належать:



- потенціал землі та природно-кліматичні умови;
- потенціал основних фондів;
- потенціал обігових фондів;
- потенціал нематеріальних активів;
- потенціал технологічного персоналу [1].

Під час узагальнення теоретичних засад формування та використання виробничого потенціалу доцільно звернути увагу на проблему управління ним. Ціль вивчення питань управління виробничими можливостями полягає в тому, щоб сприяти розвитку практичних навичок з питань формування й методів оцінювання потенціалу промислового підприємства в умовах ринкової економіки.

Досліджуючи цю проблематику, визначено, що виробничий потенціал промислового підприємства об'єднує в собі низку характеристик, зокрема, просторові й тимчасові, та концентрує водночас три рівні зв'язків і відносин. По-перше, він зображає минуле, тобто сукупність особливостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість її функціонування та розвитку. У цьому аспекті поняття «потенціал» практично набуває значення поняття «ресурс». По-друге, він розкриває рівень практичного застосування та використання наявних задумів, чим забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. Зважаючи на це, поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв». Розглядаючи структуру потенціалу з цих позицій, варто враховувати, що в першому випадку структурні елементи виробничого потенціалу, що залишилися в нереалізованому вигляді, приводять до зниження ефективності його функціонування (наприклад, невикористовувані в роботі трудові навички втрачаються, нереалізовані особистісні здібності руйнуються), а в другому випадку «надлишковий» запас сил і здібностей працівника забезпечує гнучкість і маневрування розвитку системи щодо змінюваних умов праці. По-третє, він орієнтується на розвиток (на майбутнє). Оскільки потенціал є єдністю стійкого й мінливого станів, він містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку. Рівень потенціалу, розкриваючи наявний стан системи, зумовлений тісною взаємодією всіх трьох перелічених станів, що і відрізняє його від таких, на перший погляд, понять, як «ресурс» і «резерв».

Конкретним виразом виробничого потенціалу кожного підприємства є його виробнича потужність. Потужність вимірюють кількістю виробленої продукції підприємства в нату-

ральних одиницях. Причому мова йде, як правило, про фактично вироблену продукцію. Тут залишаються поза увагою потенційні можливості підприємства, особливо за непрофільними видами продукції або випуск якої є лише ідеєю. Чим повніше використовується виробнича потужність, тим більше продукції виробляється, тим нижча її собівартість, і в найкоротші терміни виробник накопичує кошти для відтворення продукції та вдосконалення самої виробничої системи: заміни обладнання і технологій, здійснення реконструкції виробництва та організаційно-технічних нововведень.

Отже, виробничий потенціал – це такий обсяг робіт у наведених одиницях виміру витрат праці (нормо-години), що може бути виконаний протягом деякого періоду часу (наприклад, року) основними виробничими робітниками на базі наявних виробничих фондів при дво-, тризмінному режимі роботи й оптимальній організації праці й виробництва, тобто:

$$P=f(\Phi_1, R, \phi), \quad (1)$$

де  $P$  – виробничий потенціал у норма-годинах за рік;

$\Phi_1$  – нормативний річний фонд робочого часу, год.;

$R$  – чисельність основних робітників, осіб;

$\phi$  – рівень ефективності їхньої праці і його фондоозброєність, частки одиниці [4].

Іншими словами, виробничий потенціал – це технічно, організаційно, економічно й соціально обґрунтована норма ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний календарний період.

**Висновки.** Систематизація та узагальнення поглядів учених на визначення поняття «виробничий потенціал» дали змогу встановити, що виробничий потенціал – це системне поняття, яке характеризує можливості підприємства щодо виготовлення продукції, виходячи з наявних у його розпорядженні всіх необхідних складників для забезпечення виробничого процесу – основних фондів, трудових, сировинно-матеріальних ресурсів та технології, а також умов, що визначають можливість впровадження організаційно-технічних і технологічних інновацій. В авторському розумінні поняття «виробничий потенціал» – це сукупність вартісних і натурально-речових елементів, а також людського капіталу виробничого підприємства, яка виражається в потенційних можливостях забезпечити високоефективне виробництво, переробку, збері-

гання, транспортування та реалізацію продукції певного складу, технічного рівня та якості в необхідних обсягах для задоволення потреб ринку. Кожна зі складових частин виробничого потенціалу є нерівнозначною за характеристиками та по-різному впливає на процес виробництва та кінцеві результати.

Отже, виробничий потенціал розглядається нами як цілісна система, яка повинна формуватися відповідно до умов внутрішнього та зовнішнього середовищ і змогла б забез-

печити ефективне виробництво продукції з використанням інновацій виробничого, управлінського та організаційного спрямування. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства сприятиме зростанню продуктивності промислового виробництва галузі, а отже, збільшенню обсягів і накопиченню інвестиційних ресурсів для забезпечення розширеного відтворення, тобто динамічного розвитку економічної системи в цілому.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойківська Г. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК : [монографія] / Г. Бойківська. – Тернопіль : Крок, 2012. – 238 с.
2. Абалкин Л. Диалектика социалистической экономики / Л. Абалкин. – М. : Наука, 1981. – 351 с.
3. Герасимчук З. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування / З. Герасимчук. – Луцьк : ЛДТУ, 2003. – 244 с.
4. Іщук С. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : [монографія] / С. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
5. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Н. Краснокутська – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Фигурнов Э. Потенциал предприятия социалистического общества / Э. Фигурнов // Политическое самобразование. – 1982. – № 1. – С. 5–12.
7. Свободин В. Потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 7–9.
8. Шевченко Д. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д. Шевченко. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1984. – 235 с.
9. Ареф'єва О. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. Ареф'єва, Т. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7(85) – С. 71–76.
10. Анчишкин А. Научно-технический прогресс и интенсификация производства / А. Анчишкин. – М. : Политиздат, 1981. – 94 с.
11. Осовська Г. Економічний словник / Г. Осовська, О. Юркевич, Й. Завадський. – К. : Кондор, 2009. – 360 с.
12. Сисоєва І. Особливості облікової політики для промислових підприємств різних масштабів / І. Сисоєва, О. Балазюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy. nauka.com.ua>.
13. Дончак Л. Оцінка ефективності внутрішнього економічного механізму / Л. Дончак // Матеріали VI Регіональної науково-практичної конференції «Теорія та практика сучасного підприємства в контексті парадигми економічної безпеки». – Вінниця : ВНТУ, 2012. – С. 303–306.

УДК 332.146

## «Навчання протягом життя» в контексті управління людськими ресурсами на промисловому підприємстві

**Бухаріна Л.М.**

професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та логістики  
Запорізького національного університету

**Мотика А.О.**

студентка факультету менеджменту  
Запорізького національного університету

У статті розглянуто залежність ефективності роботи підприємства від особливостей системи управління людськими ресурсами, що впливає на загальну конкурентоспроможність підприємства. Проаналізовано стратегію управління людськими ресурсами на ПАТ «Запоріжсталь» та запропоновано стратегічні напрями розвитку системи підготовки та перепідготовки персоналу. Для формування сучасної системи підготовки та перепідготовки персоналу запропоновано впровадження технології «навчання протягом життя», розрахованої на досягнення стратегічних цілей організації.

**Ключові слова:** людські ресурси, стратегія управління, система підготовки та перепідготовки персоналу, технологія «навчання протягом життя».

Бухарина Л. М., Мотика А.О. «ОБУЧЕНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ЖИЗНИ» В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматривается взаимосвязь аспектов успеха предприятия от эффективности управления персоналом, что влияет на общую конкурентоспособность предприятия. Проанализирована стратегия управления человеческими ресурсами на ПАО «Запорожсталь» и предложены варианты усовершенствования системы подготовки и переподготовки кадров. Для формирования современной системы подготовки и переподготовки персонала было предложено использовать международный опыт, а именно внедрение технологии «обучения в течение жизни» как эффективной и предназначенной для стратегического развития методологии.

**Ключевые слова:** человеческие ресурсы, стратегия управления, система подготовки и переподготовки персонала, технология «обучения в течение жизни».

Bukharina L.M., Motyka A.O. "LIFELONG LEARNING" IN THE CONTEXT OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article discusses the relationship of aspects to the success of the enterprise on the efficiency of personnel management, which affects overall competitiveness of the enterprise. Analyzed strategy of human resources management at PJSC "Zaporizhstal" and the proposed options to improve the system of training and retraining. For the formation of the modern system of training and retraining of staff it was suggested to use international experience, namely introduction of technology "lifelong learning" as an effective and dedicated to the strategic development of the methodology.

**Keywords:** human resources, management strategy, system of training and retraining of personnel, technologies of "lifelong learning".

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Менеджмент більшості вітчизняних підприємств концентрують свою увагу на управлінні виробництвом, фінансами, маркетингом, тоді як удосконалення такої важливої складової частини управління підприємством, як людські ресурси, продовжує залишатися найбільш слабкою ланкою в загальній системі управління.

Люди є найважливішим ресурсом будь-якої організації. Вони створюють нові продукти, акумулюють і використовують фінансові ресурси, контролюють якість, здатні до

постійного вдосконалення і розвитку. Їх можливості та ініціатива безмежні, тоді як інші ресурси обмежені [1, с. 35].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні аспекти підготовки та перепідготовки кадрів завжди були в центрі наукових розробок як один з елементів процесу управління людськими ресурсами. Різні аспекти «навчання протягом життя» є предметом наукового дослідження як вітчизняних, так і закордонних учених. А. Гончарук і Л. Шевченко розглядають організаційні питання безперервної освіти, звертають увагу на проблеми

та перспективи розвитку цього напрямку. З точки зору індивідуальних вигод і витрат, роль «навчання протягом життя» вивчено у працях українських науковців О. Грішної, І. Заюкова, Л. Мусіної. Проте важливим, на наш погляд, є поєднання зазначених підходів аналізу «навчання протягом життя», вивчення його значення в управлінні людськими ресурсами та розвитку персоналу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Низька ефективність роботи структур, які функціонально опікуються проблемами управління людськими ресурсами, як правило, кадрових служб, є однією з причин зниження продуктивності праці та якості на підприємствах. Для персоналу організацій характерні демотивація праці, абсентеїзм, висока плинність кадрів, у свою чергу, неефективне використання праці значно обмежує конкурентоспроможність підприємств.

Реформування кадрових служб українських підприємств, на нашу думку, повинно здійснюватися з урахуванням стратегічної перспективи, яка дасть можливість у майбутньому перейти до стратегічного управління людськими ресурсами [2].

Під стратегічним управлінням людськими ресурсами розуміється управління їх формуванням та використанням, яке спрямоване на підвищення їх конкурентоспроможності в умовах впливу факторів внутрішнього й зовнішнього середовища для досягнення стратегічних цілей розвитку організації [3, с. 29].

Особливо нагальною є проблема управління людськими ресурсами на промисловому підприємстві, враховуючи труднощі галузі на фазу життєвого циклу, яка потребує інновацій та змін.

Головною метою реалізації стратегії управління людськими ресурсами на ПАТ «Запоріжсталь» є забезпечення якості персоналу на рівні, що дозволяє найефективніше реалізувати стратегічні цілі та політичні завдання комбінату на кожному етапі його діяльності. Під забезпеченням якості персоналу розуміється найбільше досягнення відповідності його кількісних та якісних характеристик поточним і перспективним потребам підприємства.

Для підвищення ефективності на ПАТ «Запоріжсталь» відбувається проведення модернізації встаткування, створення й покращення безпечних умов праці для робітників, поетапно вирішуються такі стратегічні завдання:

– вироблення високоякісної металопродукції, що задовольняє потребам клієнтів;

– реконструкція та модернізація основних виробничих фондів підприємства;

– впровадження сучасних технологій та інновацій;

– забезпечення безпечних умов праці;

– зростання продуктивності праці;

– удосконалення соціального забезпечення;

– економічне зростання підприємства;

– скорочення техногенного впливу на навколишнє середовище.

Аналіз елементів системи управління людськими ресурсами на ПАТ «Запоріжсталь», а саме: кадрової політики, довів, що менеджмент проводить зважену кадрову політику, спрямовану на підтримання оптимальної чисельності працівників. Ця політика розроблена з урахуванням як поточної потреби в персоналі, так і стратегічної перспективи розвитку підприємства, вона передбачає досягнення балансу між прагненням до оптимізації чисельності та підвищення продуктивності праці.

Оптимізація чисельності персоналу ПАТ «Запоріжсталь» реалізується у межах таких заходів:

– мінімізація чисельності персоналу;

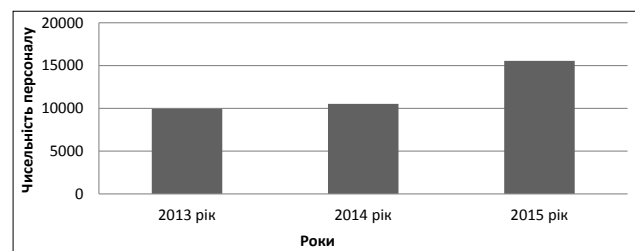
– поліпшення якісного складу персоналу;

– удосконалення методів підбору, підготовки та перепідготовки кадрів;

– удосконалення системи мотивації персоналу, що забезпечує оптимальне співвідношення витрат на оплату праці та на надання соціального пакету.

Особливу роль, згідно з розробленою стратегією розвитку персоналу ПАТ «Запоріжсталь», відведено навчанню з метою підвищення кваліфікації, яке має стратегічний характер [4].

Аналіз показав, що на комбінаті щорічно проходять навчання понад 50% працівників. Динаміку процесу підготовки й підвищення кваліфікації працівників ПАТ «Запоріжсталь» за 2013–2015 рр. зображено на рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка процесу підготовки й підвищення кваліфікації працівників ПАТ «Запоріжсталь» за 2013–2015 рр.**

Тим не менш, незважаючи на позитивну динаміку кількості працівників, що пройшли навчання, зазначимо скорочення витрат на програми розвитку персоналу за 2015 р. (див. табл. 1).

Як видно з табл. 1, витрати на професійне навчання, професійні конференції, а також відрядження, пов'язані з навчанням, проводилися в межах реалізації програми антикризових заходів.

Щодо витрати на менеджерське навчання, то вони зменшились у зв'язку зі скороченням кількості менеджерів середньої ланки, що відбулося в межах заходів щодо оптимізації чисельності персоналу.

Проте відбулося фінансування інтеграційного навчання у зв'язку зі збільшенням кількості працівників для навчання за курсом «Ласкаво просимо в «Метінвест», яке не було заплановано, але зазначимо, відбувся новий набір працівників робітничих професій, що є позитивним фактором.

Чисельність працівників та фонд оплати праці на ПАТ «Запоріжсталь» є важливими

складовими частинами процесу управління людськими ресурсами (див. табл. 2, рис. 2 і 3).

Згідно з даними табл. 2 та рис. 2 і 3, ми бачимо зменшення середньооблікової кількості штатних працівників у підрозділах комбінату, яке відбулося через заходи щодо оптимізації чисельності працівників та обмеження приймання на роботу робітників на комбінат.

Фонд оплати праці за 2014–2015 рр. збільшився порівняно з попередніми роками внаслідок зростання середньої заробітної плати та зменшення чисельності працівників. Середньомісячна заробітна плата робітників комбінату, за винятком інших заохочувальних та компенсаційних виплат, зросла в 2015 р. на 10,1%, що зумовлено:

– збільшенням доплати за роботу у важких і шкідливих умовах праці на 30% у зв'язку зі зниженням температури атмосферного повітря в лютому нижче  $-18^{\circ}\text{C}$  та підвищенням понад  $+30^{\circ}\text{C}$  у травні – серпні, що привело до зростання заробітної плати в цілому за рік на 1,03%;

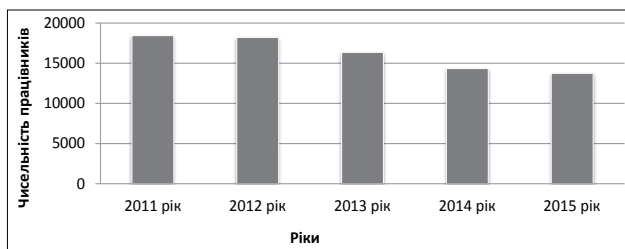


Рис. 2. Чисельність працівників за 2011–2015 рр.

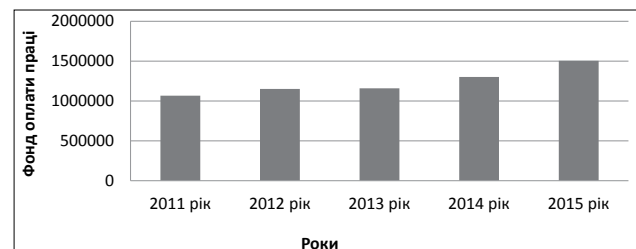


Рис. 3. Фонд оплати праці за 2011–2015 рр.

Таблиця 1

**Аналіз витрат на навчання та розвиток персоналу на ПАТ «Запоріжсталь» за 2015 р.**

Показник	Бюджет тис. грн		Відхилення, від плану (+/-)
	План	Факт	
Професійне навчання	493,2	112,8	-380,4
Менеджерське навчання	465,6	96,0	-369,6
Інтеграційне навчання	0	279,6	+279,6
Професійні конференції	2 076,0	1 586,4	-489,6
Відрядження, пов'язані з навчанням	1 537,2	1 356,0	-181,2
Усього	4 572,0	3 430,8	-1 141,2

Таблиця 2

**Аналіз чисельності працівників та фонду оплати праці на ПАТ «Запоріжсталь» за 2011–2015 рр.**

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
Чисельність штатних працівників, осіб	18 456	18 063	16 355	14 387	13 955
Фонд оплати праці, тис. грн	10 677 712	11 517 051	11 595 039	13 023 290	15 048 932

- збільшення рівня заробітної плати за тарифікацією на 6%;
- компенсацією невикористаних відпусток – на 0,84%;
- зниженням обсягів виробництва товарної продукції (без урахування впливу зміни цін).

З метою мотивувати молодь отримати якісну професійну освіту підприємство реалізує програму співпраці з навчальними закладами (див. табл. 3).

На ПАТ «Запоріжсталь» розроблений і діє системний підхід до планування управління людськими ресурсами з дотриманням принципів корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку. Отже, заходи, що проводяться, мають комплексний характер щодо вирішення питання про кар'єрне зростання співробітників підприємства, створює сприятливий клімат у колективі, що впливає

на збільшення продуктивності праці. Проте досліджена система розвитку персоналу є дещо обмеженою й може бути охарактеризована як реактивна, тобто яка дає змогу реагувати лише на причини негативного стану в роботі з персоналом, зокрема:

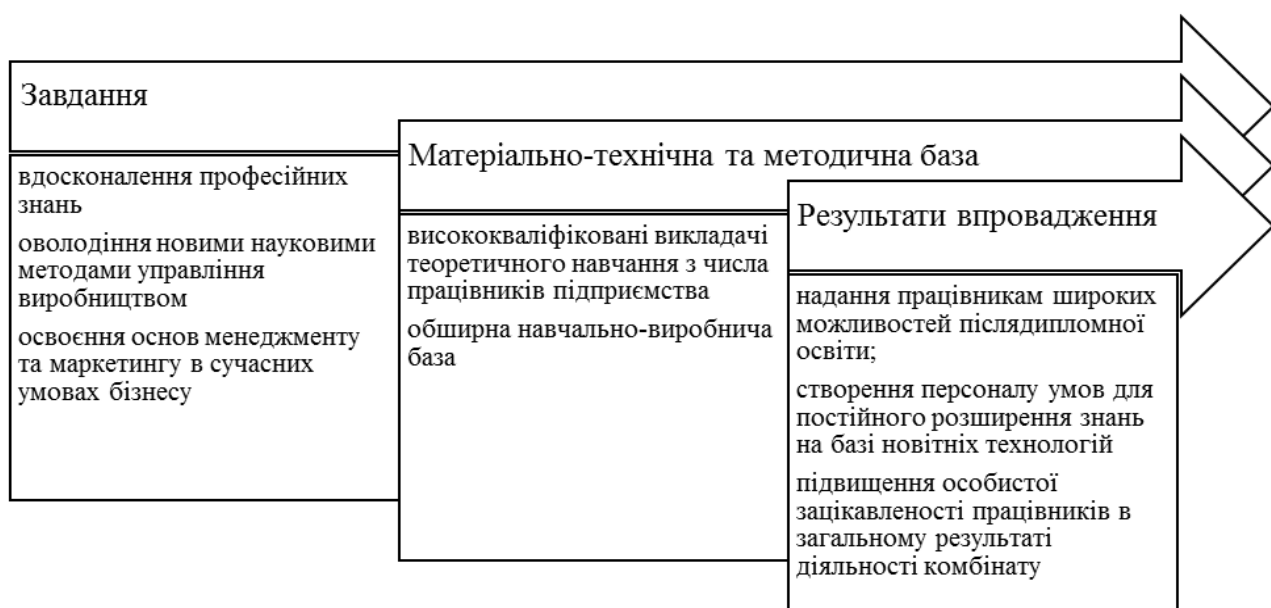
- виникнення конфліктних ситуацій;
- відсутність достатньо кваліфікованої робочої сили для вирішення завдань, що стоять перед підприємством, тобто проблеми на етапі планування розвитку персоналу;
- відсутність високої мотивації до високопродуктивної праці, а разом із програмою антикризових заходів є малоефективною.

Для поліпшення ситуації в системі управління людськими ресурсами можна застосувати світовий досвід, який доводить, що сучасною концепцією системи навчання персоналу є технологія «навчання протягом життя». Таке навчання не обмежується лише

Таблиця 3

**Програма співпраці ПАТ «Запоріжсталь» з навчальними закладами України**

Вид заходу	Зміст заходу
«Ярмарки вакансій»	Проведення майстер-класів для студентів запорізьких вишів щодо специфіки діяльності різних служб комбінату
«Центр профорієнтації»	Проведення екскурсій на підприємство, зустрічі з відомими металургами, керівництвом МК «Запоріжсталь»
«Школа ресурсу кадрів»	Курси з підготовки робітників, які перебували в резерві на посади майстрів, старших майстрів
«Менеджмент для керівників»	Проведення семінарів, тренінгів за участі керівників комбінату та викладачів вишів регіону
Виробничі та переддипломні практики	Проходження практик на робочих місцях з виплатою заробітної плати, отримують кваліфікаційний розряд з майбутньої спеціальності



**Рис. 4. Складові елементи технології «навчання протягом життя»**

сферою освіти, воно також є критичним чинником у сферах зайнятості й соціального забезпечення, економічного зростання і конкурентоспроможності [5, с. 89].

Планування «навчання протягом життя» – одна з головних складових елементів планування людських ресурсів, яка включає в себе два етапи:

1) прогноз кількісного та якісного складу зайнятих в організації на цей період;

2) складання планів набору, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів [6].

Мета технології «навчання протягом життя» полягає в тому, щоб забезпечити людей будь-якого віку рівним і відкритим доступом до якісного навчання. Така технологія охоплює все цілеспрямоване навчання, формальне чи неформальне, з метою розширення знань, поліпшення навичок і компетентності [7, с. 59].

Стратегія передбачає проведення безперервного навчання персоналу відповідно до планів заходу, які є гнучкими й дають можливість адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Складові елементи технології «навчання протягом життя» зображені на рис. 4.

Для ефективного впровадження технологія «навчання протягом життя» можна використати такі моделі:

– традиційне навчання без відриву від виробництва;

– традиційне навчання з відривом від виробництва;

– дистанційне навчання.

На нашу думку, для ПАТ «Запоріжсталь» доцільне впровадження дистанційної моделі навчання в системі підготовки та перепідготовки кадрів, яка є найбільш інвестиційно привабливою, що є вирішальним фактором в умовах гострого дефіциту вільних фінансових ресурсів.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, система підготовки та підвищення кваліфікації працівників на ПАТ «Запоріжсталь» повинна бути безперервною й проводитися протягом усієї трудової діяльності. Менеджменту підприємства необхідно вдосконалювати умови трудової діяльності та психологічний клімат, який сприятиме навчанню. Витрати на підготовку, перепідготовку та навчання персоналу розглядаються як інвестиції в основний капітал, які дають змогу найбільш ефективно відповідати на сучасні виклики змінного економічного середовища.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Максимова Л. Управління персоналом основи теорії та ділової практики : [навч. посібник] / Л. Максимова. – М. : Інфра-М, 2009. – 256 с.
2. Гончаренко Н. Проблеми створення сучасної системи підготовки кадрів «Освіта через усе життя» / Н. Гончаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://airedu.com.ua/problemi-stvorenniya-suchasnoyi-sistemi-pidgotovki-kadriv-osvita-cherez-usezhittya>.
3. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки / Я. Жаліло // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 277–284.
4. Офіційний сайт ПАТ «Запоріжсталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zaporizhstal.com>.
5. Курлянд З. Неперервна освіта як світова тенденція: теорія і методика професійної освіти : [навч. посібник] / З. Курлянд. – К. : Знання, 2012. – 390 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/1529052755044/pedagogika/neperervna\\_osvita\\_svitova\\_tendentsiy](http://pidruchniki.com/1529052755044/pedagogika/neperervna_osvita_svitova_tendentsiy).
6. Освіта протягом життя: світовий досвід і українська практика : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/252>.
7. Ермолаєв А. Щодо проблем реалізації модернізаційних стратегій в умовах сучасної України / А. Ермолаєв // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 1. – С. 144–151.

## Управління підприємствами фармацевтичної галузі на основі логістичних підходів

**Вавулін О.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту  
Сумського національного аграрного університету

У статті розглянуто питання управління підприємствами фармацевтичної галузі на основі логістичних підходів. Запропоновано використання процесного підходу до виробництва видів фармацевтичної продукції. Застосовано інструмент ABC-аналізу для забезпечення ефективної діяльності підприємств фармацевтичного напрямку.

**Ключові слова:** логістика, фармацевтика, ABC-аналіз, процесний підхід, планування.

Вавулин А.И. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

В статье рассмотрены вопросы управления предприятиями на основе логистики фармацевтической отрасли. Предложено использование процессного подхода к производству видов фармацевтической продукции. Применен инструмент ABC-анализа для эффективного обеспечения деятельности предприятий фармацевтического направления.

**Ключевые слова:** логистика, фармацевтика, ABC-анализ, процессный подход, планирование.

Vavulin A.I. MANAGEMENT THE ENTERPRISES OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY ON THE BASIS OF LOGISTIC

In article management questions are examined on the basis of logistic by the enterprises of pharmaceutical industry. The use of the process going was offered near the production of types of pharmaceutical products. Applied instrument of ABC-analysis and also software is automated activity of enterprises of pharmaceutical direction.

**Keywords:** logistic, pharmaceuticals, ABC-analysis, process approach, planning.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Управління фармацевтичним підприємством на основі стратегічного планування й маркетингу зайняло провідне місце в діяльності українських фармацевтичних компаній, що стало результатом еволюційних змін філософії їх бізнесу, які відбулися в умовах швидкого розвитку українського фармацевтичного ринку. Сьогодні вітчизняні виробничі компанії вже озброєні передовими знаннями у сфері загальної теорії й практики стратегічного менеджменту та мають досить багатий досвід для побудови ефективних стратегій розвитку бізнесу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Фармацевтична продукція як товар через її високу споживчу цінність і через те, що є елементом системи надання медичної допомоги, має низку особливостей. Розробка основ стратегічного управління на фармацевтичному ринку вимагає перегляду й адаптації загальних положень теорії відповідно до галузевої специфіки.

У сучасних умовах трансформаційної економіки України і загострення конкурен-

ції виникає невідкладна проблема всебічної перебудови й удосконалення діяльності фармацевтичних підприємств на засадах логістики як одного з найважливіших факторів підвищення їх конкурентоспроможності, що може стати предметом подальших досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній літературі багато вчених приділяють увагу питанню актуальності управління фармацевтичним підприємством з точки зору логістики, серед яких І.О. Акулова [1], Б.П. Громовик [3], Є.В. Крикавський [5], О.В. Посилкіна, О.Ю. Горбунова, Ю.Є. Новицька [6] та багато інших. Але низка питань з концепції управління поточними процесами в підприємствах фармацевтичної галузі Сумської області ще не досліджено. Це й зумовило вибір нашого дослідження.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Модель ефективної роботи типового підприємства фармацевтичної галузі. Схема планування виробництва на базі процесного підходу. Графік управління товарним асортиментом на основі ABC-аналізу типового фармацевтичного підприємства.



**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в доцільності впровадження в діяльність суб'єктів фармацевтичного ринку Сумської області принципів і методів інтегрованої логістики як сучасної концепції управління потоковими процесами у фармацевції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У ході дослідження ми визначили, що частина менеджерів фармацевтичних підприємств Сумської області демонструє зневажливе ставлення до стратегічного менеджменту і це не дає змогу реалізувати потенціал очолюваних ними підрозділів компанії в повному обсязі. Частково це пояснюється тим, що раннє виявлення суперечностей, ситуаційний аналіз, розробка ефективної стратегії – досить трудомісткі, і все це, як і раніше, є для менеджерів чималими труднощами. На нашу думку, основними з яких є наведені нижче твердження.

1. У процесі розробки стратегії необхідно пам'ятати, що вона має бути обов'язково погоджена з менеджерами компанії, які потім будуть її реалізовувати. Це твердження здається, на перший погляд, парадоксальним, але підтверджується практикою.

2. Під час звернення до консультантів потрібно чітко уявляти собі той обсяг послуг, який вони можуть запропонувати. Стратегію свого розвитку компанія повинна сформулювати сама, а запрошені консультанти лише допомогти розробити методи її реалізації, і не більше.

Стратегічне управління – це, з одного боку, одна з найбільш слабко структурованих сфер менеджменту, а з іншого – потужний інструмент, яким ще потрібно навчитися користуватися. На практиці в Україні майже ніхто з виробників фармацевтичної продукції



**Рис. 1. Розподіл пріоритетів між стратегічною (розвиток) і поточною діяльністю фармацевтичних підприємств Сумської області**

*Джерело: побудовано автором на основі [3]*

ці інструменти в процесі управління не застосовує. Потрібно зазначити, що більш значущу роль у мінливих умовах починає відігравати людський фактор. Оперативна діяльність є зрозумілішою й простішою. Здійснити ж стратегічно ефективні зміни в межах поточної діяльності компанії практично неможливо [3]. Тому здебільшого керівники намагаються обмежитися локальними змінами, витрачаючи на оперативну діяльність значно більше часу й зусиль, ніж на стратегічну (див. рис. 1).

Роль стратегічного аналізу в системі управління підприємством визначається його перевагами, які дають змогу:

- створити інформаційну базу для прийняття стратегічних рішень на основі оцінки внутрішнього та зовнішнього середовищ;

- знизити негативний вплив змін зовнішнього та внутрішнього середовища на результати діяльності підприємства;

- швидко реагувати на зміни та вносити відповідні виправлення до стратегії, яка реалізується на цьому етапі діяльності суб'єкта господарювання;

- визначити потрібний рівень потенціалу підприємства та дію чинників зовнішнього середовища, які в поєднанні дають можливість досягти його стратегічних завдань [1].

Такий широкий перелік переваг стратегічного аналізу вимагає системного використання, при цьому на практиці фармацевтичних підприємств виникають ситуації, коли такий аналіз стає життєво важливим. До таких ситуацій можна віднести:

- зміни на ринку, які зумовлені появою нових гравців – конкурентів, інноваційних лікарських засобів, технологій виробництва та маркетингу;

- зменшення обсягу прибутку, збільшення виробничих витрат;

- планування виходу на нові ринки, випуску нових товарів та лікарських засобів;

- планування застосування нових бізнес-процесів, структурної перебудови системи управління.

Для фармацевтичних підприємств Сумської області ми пропонуємо концепцію збалансованої оцінної відомості, яка пропонує менеджерам компанії отримати відповіді на чотири запитання й у результаті поглянути на своє підприємство з чотирьох різних точок зору:

1. Якими нас бачать покупці? (Точка зору покупців).

2. У чому нам необхідно домогтися переваги? (Точка зору компанії).

3. Яким чином ми можемо вдосконалитися? (Оцінка з позицій новаторства й навчання).

4. Якими нас бачать акціонери? (Фінансова точка зору).

Цей підхід забезпечує менеджерів різнобічною інформацією, але водночас попереджає їх перевантаження й розсіяння уваги, тому що обмежує число використовуваних показників. Оцінна відомість є засобом аналізу, вихідним пунктом для вироблення стратегії й основою для розробки моделі гарної (відмінної) роботи підприємства (див. рис. 2).

Модель показує, що задоволеність споживачів фітопрепаратів, задоволеність персоналу і сприятливий вплив на суспільство досягаються на основі здійснення керівництвом стратегічного управління колективом, ресурсами й процесами.

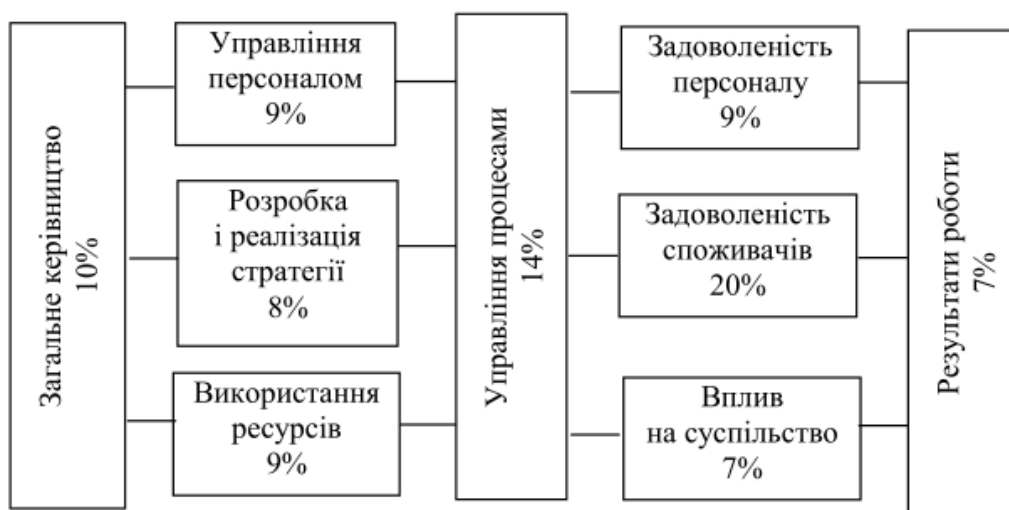
Усе це дає змогу забезпечити високі результати роботи, сам шаблон, розроблений Британським фондом якості, на основі якого можна сформувані ефективні стратегії розвитку фармацевтичного підприємства.

На шляху до ефективного використання методології стратегічного менеджменту й маркетингу, як правило, виникають певні бар'єри, які заважають досягненню мети, відволікають, а іноді «вбивають» віру менеджерів у свої сили і сили колективу. Такими бар'єрами можуть бути недостатність ресурсів для проведення аналізу, відсутність ефективної інформаційно-маркетингової системи, а також особливості корпоративної культури, яка не сприймає стратегії маркетингу, і лідери,

не схильні до новацій. Але є і позитивні результати стратегічного аналізу, зокрема:

- виявлення можливостей подальшого розвитку;
- підвищення готовності компанії до змін;
- зменшення конфліктів усередині організації;
- приведення у відповідність ресурсів і можливостей [4].

Фармацевтичні підприємства Сумської області займаються вирощенням, збиранням, переробкою, виробництвом і постачанням лікарської рослинної сировини, спецій і натуральних інгредієнтів для чаю. У загальному значенні планування – це визначення мети, розробка стратегії і тактики дій, а також розподіл ресурсів між основними запланованими заходами. Значення планування для підприємства дуже велике: за допомогою детально розроблених планів, заснованих на реальних фактах діяльності підприємства, аналізу діяльності в попередніх роках менеджер зможе ефективно управляти господарською діяльністю підприємства й впливати на результати за підсумками фінансового року. Планування на підприємстві дає змогу повною мірою враховувати вплив змін зовнішнього середовища, розробляти програми протидії негативним факторам і програми використання сприятливих можливостей для підприємства, а також програми альтернативних стратегій у разі настання або ненастання певних ризиків. Усе це необхідно для мінімізації негативних факторів і максимального використання сприятливих обставин. Тому



**Рис. 2. Модель ефективної роботи фармацевтичного підприємства Сумської області**

*Джерело: побудовано автором на основі [7]*

можемо зробити висновок, що планування виробництва на прикладі фармацевтичного підприємства сьогодні жодним чином не втратило свого значення, а дещо змінило його.

В умовах активної конкуренції і складною зовнішнього середовища ефективно управління компанією можливе лише завдяки використанню планів господарської діяльності на основі автоматизованої системи планування на підприємстві. Плани орієнтують роботу всіх підрозділів і відділів підприємства на спільну цілеспрямовану роботу для досягнення поставленої перед підприємством мети. Планування на підприємстві також дає можливість, враховуючи діяльність конкурентів, розробляти ефективні методи протидії, для того, щоб домогтися нових конкурентних переваг. Оскільки у разі правильного використання сучасних та актуальних методів планування будь-яка компанія може зміцнити своє становище на ринку. У ході планування складається програмний документ, програма здійснення бізнес-операцій, дій підприємства, що має відомості про підприємство, товар, його виробництво, ринках збуту, маркетингу, організації операцій та їх ефективності [8].

Оптимізації й найкращому узгодженню планів допомагає процесний підхід, коли планування збуту, виробництва та фінансів розглядається як єдиний бізнес-процес. При цьому інтегратором збуту та виробництва (організатором і виконавцем планування й відповідно основним координатором обсягів виробництва, постачання та величини запасів

продукції на складах всього асортименту підприємства) визначається підрозділ логістики.

З рис. 3. видно, що план виробництва продукції базується на даних за всіма параметрами продукції. Одними з найважливіших даних являється аналіз продажу товарів, який здійснюється за допомогою ABC-аналізу.

ABC-аналіз є одним з універсальних методів, який спрямований на аналіз й управління асортиментом товарів. Як правило, методика ABC-аналізу базується на концепції категорійного менеджменту, який передбачає формування асортименту підприємства на основі вивчення потреб і попиту споживачів, тому виникає необхідність використання ефективного управління товарними запасами на складах, що можливо здійснити за допомогою методу ABC-аналізу [5].

На практиці застосування ABC-аналізу необхідне для правильного формування груп товарів, які приносять найбільший виторг та формують прибуток, а також для того, щоб уникнути перенасичення асортименту в тих товарних групах, які мають маленький прибуток і малу націнку. За допомогою ABC-аналізу ми можемо виділити пріоритетні, базові та унікальні категорії товарів, що приведе до розвитку та зміцненню певних позицій товарів.

За допомогою методу ABC-аналізу можна структуровано та більш точно відтворити й надати відповідну інформацію в різноманітних розрізах (за клієнтами, препаратами тощо), що, у свою чергу, дасть змогу об'єктивніше оцінювати ефективність проце-

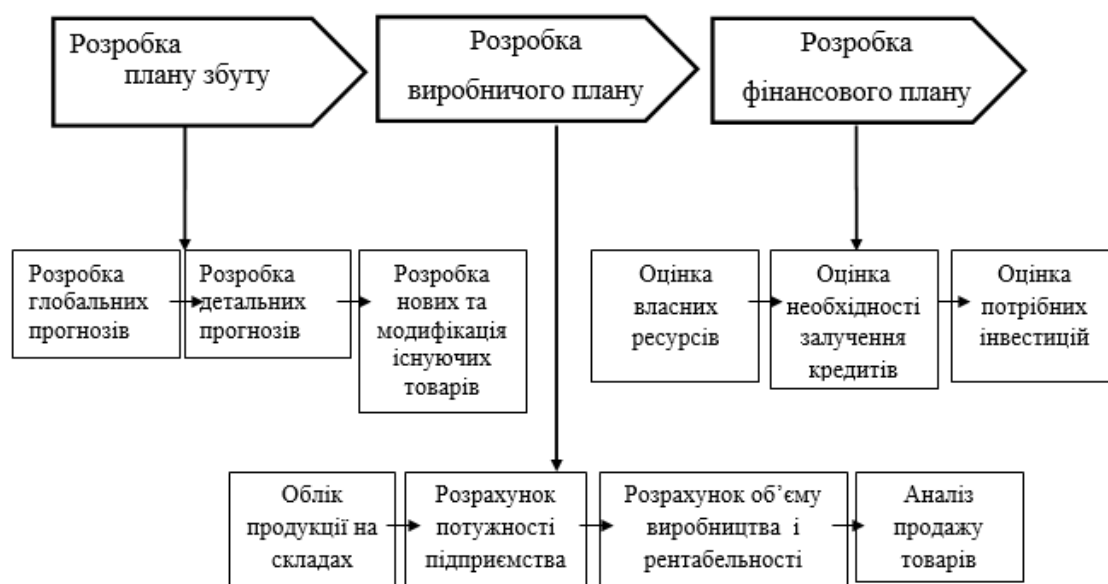


Рис. 3. Схема планування виробництва на базі процесного підходу

Джерело: побудовано автором на основі [8]

сів, які відбуваються на підприємстві, а головне – виявляти приховані резерви зниження витрат і приймати обґрунтовані рішення щодо виключення малорентабельних видів діяльності. Отже, для підприємства пріоритетним завданням є проведення ABC-аналізу для подальшого планування виробництва лікарських препаратів [7].

Проведемо відповідні розрахунки, скориставшись даними зі звіту продажу лікарських фітопрепаратів за певний проміжок часу. Спочатку знайдемо частку реалізованого препарату, відсоток позначимо  $N$ , що й буде критерієм цінності цього препарату та його показником для віднесення до тієї чи іншої групи товарів (A, B або C). Якщо  $N < 8\%$  – категорія C,  $8\% \leq N \leq 20\%$  – категорія B, і  $N > 20\%$  – категорія A.

Виторг реалізованого товару = кількість проданого препарату × ціну за одиницю товару. Загальний виторг – це сума виторгу кожного фітопрепарату окремо:

$$N = \frac{\text{Виторг реалізованого товару}}{\text{Загальний виторг}} \times 100\%. \quad (1)$$

Наприклад, розрахуємо частку  $N$  фітопрепарату «Бузина чорна, ягоди» із серії «БІО продукція» за поточний місяць: Середній виторг усіх товарів за місяць групи «БІО продукція» становить 231 000,0 грн. Ціна за одиницю препарату «Бузина чорна, ягоди» дорівнює 80,46 грн. Кількість проданого препарату за місяць становить 260 шт. Виторг від «Бузина чорна, ягоди»:  $80,46 \times 260 = 20\,919,6$  грн/міс.

$$\begin{aligned} N_{\text{«Бузини»}} &= \frac{\text{Виручка реалізованої «Бузини»}}{\text{Загальний виторг}} \times 100\% = \\ &= \frac{20\,919,6}{231\,000,0} \times 100\% = 9.05\%. \end{aligned}$$

Тобто фітопрепарат «Бузина чорна, ягоди» має досить великий попит та належить до групи B.

Таким чином, такий алгоритм дає змогу автоматично розраховувати частку кожного з препаратів та розподіляє їх за відповідними групами. І в результаті показує графік проведеного ABC-аналізу, що для менеджера є реальним обґрунтуванням для прогнозу подальшого планування виробництва товарних груп. Результат ABC-аналізу показав, що найбільш цінними є препарати «Шипшина, ягоди» та «Ромашка аптечна, цвіт» – група A. До групи B належать «Тисячочлистник звичайний, трава» та «Бузина чорна, ягоди», які є базовими препаратами та частиною основи всього асортименту, до групи C – «Аро-

нія, ягоди», «Полин гірка, трава», «Кінський каштан, ягоди» (найменш цінні). На рис. 4 показано діапазон виторгу кожної групи товарів за певний проміжок часу.



Рис. 4. Результати ABC-аналізу

Джерело: авторське дослідження на основі [7]

Якщо простежувати коливання кривої ABC-аналізу довгий період (від 3–4 місяців), то за весь час буде визначена така динаміка (див. рис. 5).

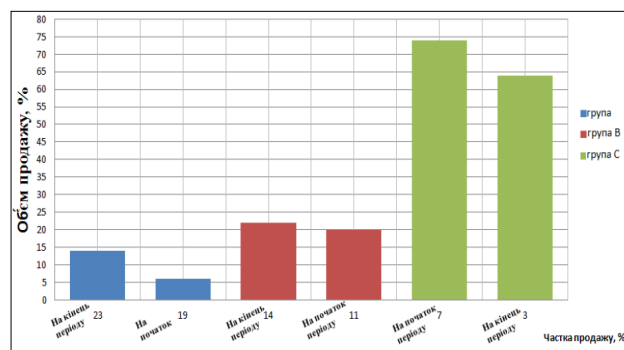


Рис. 5. Тенденція реалізації товару за певний період часу

Джерело: авторське дослідження

З рисунка 5 видно, що:

- збільшились продажі товарів групи A (обсяг продажу збільшився від 6 до 14%, частка продажу – від 19 до 23%);
- стабільні продажі групи B (обсяг продажу збільшився з 20 до 22%, частка товарної групи в загальному обсязі – від 11 до 14%);
- знизилась продажі в товарній групі C (обсяг продажу знизився з 74 до 64%, частка товарної групи – з 7 до 3%).

У межах запропонованих стратегій кожної товарної групи можна розпочинати поточне планування виробництва, а саме:

1. Фітопрепарати групи A знаходяться на стадії стрімкого зростання. Щоб зайняти максимально можливу частку на ринку, необхідно випустити більше продукції цієї товарної групи (збільшити виготовлення на 4–5%).

2. Для фітопрепаратів В рекомендуємо скористатися стратегією зростання разом з ринком, тобто підтримку інвестицій на рівні минулого року щодо обсягу продажу (збільшення виготовлення 1–2%, тим самим підтримання позицій групи).

3. Фітопрепарати С втрачають позиції. Продукт, який поступово переходить у стадію спаду, можна «оживити», вдаючись до його модифікації (диференціації), ребрендингу й часткового репозиціонування, реклами та оновлення (зміна виробництва).

Конкретизуємо та вирішимо завдання планування обсягів виробництва продукції в асортименті, тобто використаємо всі дані ABC-аналізу, у своєму програмному забезпеченні пропонуємо об'єктивний інтелектуальний алгоритм визначення обсягів виробництва:

$$v_j \leq x_j \leq d_j, \quad (2)$$

де –  $v_j$  мінімальна партія (обсяг) виробництва  $j$ -го виду продукції (за статистикою періоду, що показав найгірший показник продажу);

$d_j$  – максимальний обсяг попиту, розрахований на основі обігу продукту (за статистикою періоду, що показав кращий показник продажу);

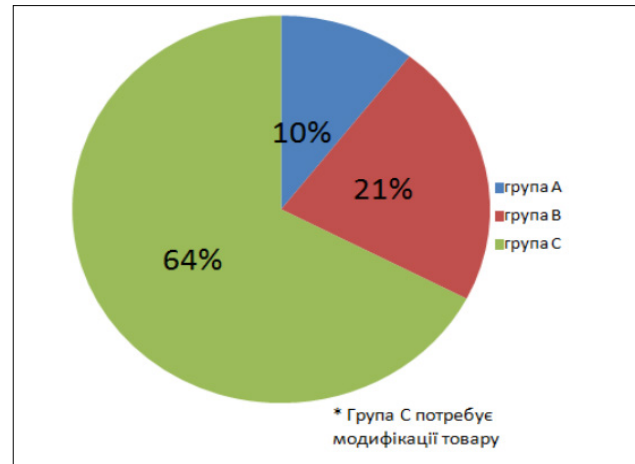
$x_j$  – обсяг запланованого виробництва продукції  $j$ -го виду з урахуванням коригування за результатами аналізу.

Група А:  $6\% < 10\% < 14\%$  – збільшено обсяг виробництва на 4%;

Група В:  $20\% < 21\% < 22\%$  – збільшено обсяг виробництва на 1%;

Група С:  $64\% < 64\% < 74\%$  – обсяг виробництва залишено незмінним та підлягає модифікації (див. рис. 6).

Основною метою ABC-аналізу на базі процесного підходу є забезпечення формування збалансованого планування виробництва, з урахуванням обігу й прибутковості кожної товарної позиції [2].



**Рис. 6. Діаграма планування обсягів виробництва на основі проведеного ABC-аналізу на базі процесного підходу**

Джерело: авторське дослідження

**Висновки з цього дослідження.** Обґрунтовані нами пропозиції показали правильне використання процесного підходу до виробництва, застосування інструменту ABC-аналізу, а також автоматизоване програмне забезпечення для використання таких інструментів дає конкретні переваги, зокрема:

- важливим є максимальне скорочення часу на рутинну працю за розрахунками, тим самим з'являється можливість його використання з більшою користю, а також усунення помилок, які пов'язані з людським фактором;

- автоматичне зображення проведеного ABC-аналізу має велику візуальну інформативність, оскільки не потребує ґрунтовного вивчення додаткових даних, що дає швидке сприйняття результатів та прийняття управлінських рішень («миттєвий наглядний аналіз») щодо планування виробництва;

- підвищення ефективності виконання трьох найважливіших функцій: планування, контролю та управління (саме ці функції є «двигуном» розвитку бізнесу).

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Акулова І.О. Стратегічні аспекти управління логістичною взаємодією в системі маркетингу партнерських відносин / І.О. Акулова // Труды 13-й Международной научно-технической конференции. – Х. : ХНПК «ФЭД», 2007. – С. 598–602.
2. Бродецкий Г.Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска / Г.Л. Бродецкий. – М. : Вершина, 2006. – 376 с.
3. Громовик Б.П. Методологічні аспекти управління інтегрованими потоковими процесами у фармацевтичній галузі / Б.П. Громовик // Фармацевтичний журнал – 2009. – № 3. – С. 3–11.
4. Фармацевтичний маркетинг: збірник вправ : [навч. посібник] / [Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай] / за ред. Л.А. Мороз. – Львів : Наутилус, 2000. – 320 с.
5. Крикавський Є.В. Інноваційні рішення у фармацевтичній логістиці / Є.В. Крикавський, І.С. Рикованова,

Л.А. Янковська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2011. – № 706. – С. 222–231.

6. Посилкіна О.В. Дослідження сучасних трендів дистрибуції та управління запасами у фармації / О.В. Посилкіна, О.Ю. Горбунова, Ю.Є. Новицька // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – Х. : НТМТ, 2012. – № 5(25). – С. 56–61.

7. Посилкіна О.В. Шляхи реалізації інноваційної моделі розвитку фармацевтичної галузі України / О.В. Посилкіна // Вчені записки Харківського інституту управління науковими журналами. – 2013. – Вип. 34. – С. 127–140.

8. Посилкіна О.В. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва : [монографія] / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Г.В. Загорій та ін. – Х. : Золоті сторінки, 2011. – 772 с.

УДК 005.93-027.236(045)

## Економічний механізм управління ефективністю використання матеріальних ресурсів підприємства

**Волошина С.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри підприємництва і торгівлі  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто значення ефективного використання матеріальних ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано методику аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів оцінювання її впливу на конкурентоспроможність підприємства. Зображено поетапний її алгоритм. Визначено напрями вдосконалення економічного механізму управління ефективністю використання матеріальних ресурсів підприємства.

**Ключові слова:** матеріальні ресурси, ефективність використання, конкурентоспроможність, методика, алгоритм, економічний механізм.

Волошина С.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрено значение эффективного использования материальных ресурсов в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Предложено методику анализа эффективности использования материальных ресурсов оценки ее влияния на конкурентоспособность предприятия. Представлен пошаговый ее алгоритм. Определены основные направления усовершенствования экономического механизма управления эффективностью использования материальных ресурсов предприятия.

**Ключевые слова:** материальные ресурсы, эффективность использования, конкурентоспособность, методика, алгоритм, экономический механизм.

Voloshyna S.V. ECONOMIC CONTROLLING MECHANISM OF THE MATERIAL RESOURCES' UTILIZATION EFFICIENCY AT THE ENTERPRISE

The article presents the importance of the effective utilization of material resources to ensure the enterprise's competitiveness. The methods of the analysis of material resources' utilization efficiency in the context of evaluating its impact on the competitiveness of the enterprise are suggested. Its step-by-step algorithm is presented. The main improvement directions of material resources' utilization efficiency control at the enterprise are identified.

**Keywords:** material resources, utilization efficiency, competitiveness, methods, algorithm, economic mechanism.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Результати сучасного етапу господарювання вітчизняних підприємств підтверджують той факт, що їх прибутковість залежить насамперед від ефективного й раціонального використання матеріальних ресурсів. Це підтверджується переважанням у собівартості продукції більшості промислових товаровиробників частки матеріальних витрат і відставанням від світових рівнів галузевої матеріаловіддачі.

Сьогодні Україна в розрахунку на одиницю національного доходу витрачає палива, електроенергії та металу значно більше, ніж розвинені країни. Це приводить до дефіциту ресурсів, зважаючи на великі обсяги виробництва продукції, тому виникає необхідність на додаткові витрати для збільшення сировинної й паливно-енергетичної бази. Завищення на

цій основі собівартості продукції приведе до втрати конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

У сучасних посткризових умовах розвитку світової економіки питання щодо ефективного використання матеріальних ресурсів підприємства набувають ще більшої актуальності, оскільки їх вирішення прямо впливає на обсяги виробництва й реалізації продукції, доходи та витрати, фінансовий стан підприємства, що в цілому визначає його конкурентні позиції на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукової літератури показав, що питаннями діагностики оцінки використання матеріальних ресурсів, розробки відповідного економічного механізму займалися І. Андрієвський, І. Булеєв, В. Ісай, О. Лозовський, Т. Макроусова, А. Мелехов, І. Мірошникова,



О. Катаєв, М. Коржнев, М. Прокопенко, В. Терещук та інші науковці. Зокрема, в зазначених наукових дослідженнях увага приділяється питанням аналізу внутрішніх резервів економії матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів забезпечення підвищення ефективності виробництва [1–3]. Також науковці вивчали питання класифікації матеріальних ресурсів і матеріальних витрат, групування факторів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, визначення відповідності факторів і резервів економії матеріальних ресурсів [4; 5], розробки комплексу управлінських рішень, спрямованих на забезпечення режиму заощадження ресурсів з фокусуванням уваги на зниженні рівня матеріаломісткості продукції [6; 7].

**Виділення не вирішених частин загальної проблеми.** Однак зв'язок між ефективністю використання матеріальних ресурсів і конкурентоспроможністю підприємства переважно не досліджується, що в умовах загострення ринкової конкуренції необхідно вважати значною прогалиною економічного аналізу.

При цьому неопрацьованими залишаються методичні питання щодо оцінювання взаємозв'язку між ефективністю використання матеріальних ресурсів і конкурентоспроможністю підприємства, що, у свою чергу, гальмує розробку адекватних практичних рекомендацій щодо забезпечення стратегічного розвитку підприємств і зміцнення їх конкурентних позицій.

Водночас бракує системних досліджень щодо реалізації комплексу умов забезпечення ефективного використання матеріальних ресурсів у контексті різнорівневих завдань управління ними.

Подолання зазначених проблем і реалізація досягнень галузевого прогресу вимагає від менеджменту підприємств активних дій щодо розбудови економічного механізму використання матеріальних ресурсів, частиною якого є методичні підходи до оцінювання ефективності використання останніх.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є подальший розвиток методичних положень щодо оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства та вдосконалення на цій основі відповідного економічного механізму.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Першочерговим завданням менеджменту будь-якого підприємства є забезпе-

чення умов ефективного функціонування всіх його елементів і досягнення на цій основі конкурентоспроможності в зовнішньому середовищі.

Матеріальні ресурси як елемент ресурсного потенціалу належать до внутрішніх факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, оскільки вартість спожитих матеріалів, сировини, енергії, палива, їх якість, величина відходів тощо прямо впливають на якість і вартість готової продукції. Зменшення виходу готової продукції із сировини, некомплексна її переробка, недотримання норм витрачання, їх необґрунтоване визначення приводять до збільшення витрат виробництва, а отже, до зменшення прибутку, що, у свою чергу, не дає змоги розширити виробництво. Унаслідок цього знижується конкурентоспроможність. І навпаки, покращення використання сировини, її комплексна переробка, постійний перегляд норм витрат, прагнення до випуску менш матеріаломістких видів продукції, пошук можливостей щодо адекватної заміни дорогих матеріалів знижують витрати виробництва, а отже, підвищують конкурентоспроможність.

Таким чином, значення ефективного використання матеріальних ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що їх величина, перетворена на вартість, визначає реальну та потенційну спроможність суб'єкта господарювання створювати продукцію, яка за ціною та якісними характеристиками буде відрізнятися від продукції інших виробників.

Аналіз відповідності методичного інструментарію, що використовується керівництвом вітчизняних підприємств для оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів, вказує на невідповідність його результатів цілям розвитку суб'єктів господарювання. Так, серед цілей розвитку в ринковому середовищі треба наголосити на необхідності забезпечення конкурентоспроможності підприємства, тобто створення можливостей виробництва більш привабливих товарів як за якістю, так і за цінами. Переважання в собівартості вітчизняних товарів матеріальних витрат прямо свідчить, що конкурентоспроможність насамперед має забезпечуватися на основі оптимізації рівня виробничих витрат.

Досягнення такої мети вимагає постійного оцінювання конкурентоспроможності підприємства й визначення впливу на її зміну факторів, які зумовлюють зміну ефективності використання матеріальних ресурсів.



Для виконання поставленого наукового завдання ми розробили методику аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів у контексті оцінки її впливу на конкурентоспроможність підприємства (див. рис. 1).

У цілому запропонований алгоритм аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів включає в себе сім етапів.

На першому етапі визначаються мета та завдання аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства.

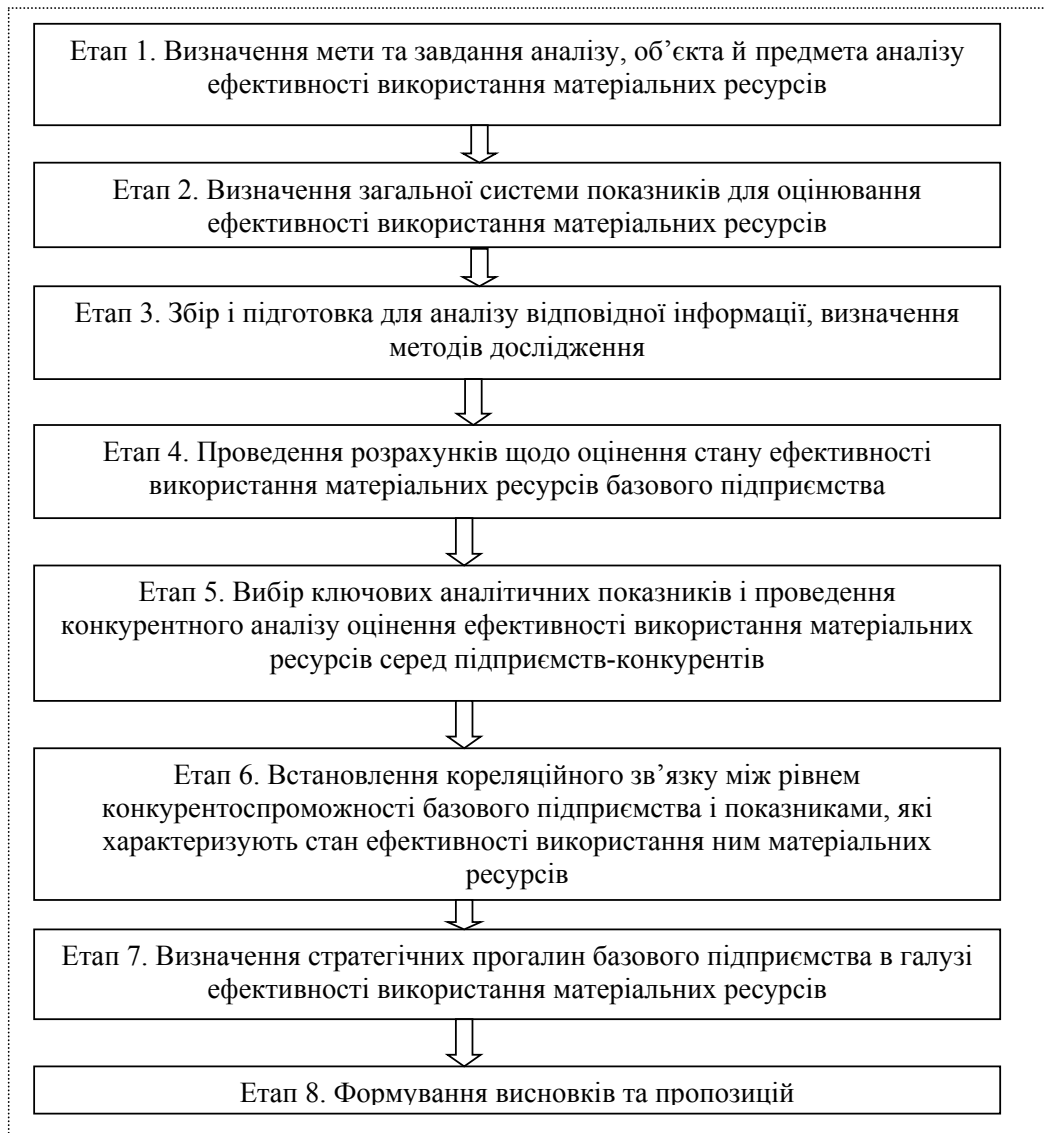
Так, метою аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів є одержання найбільш інформативних ключових параметрів, які дадуть об'єктивну й точну оцінку стану використання на підприємстві всієї сукупності матеріальних ресурсів щодо

забезпечення його конкурентоспроможності, оцінення ефективності управлінських рішень щодо забезпечення режиму заощадження ресурсів.

Завданнями аналізу є:

- оцінення наявного стану використання матеріальних ресурсів на підприємстві;
- визначення конкурентних позицій підприємства за ключовими аналітичними показниками цієї предметної галузі дослідження;
- узагальнення наявних резервів (стратегічних прогалин) з позицій внутрішньої та конкурентної оцінки;
- розробка пропозицій (заходів) щодо їх мобілізації (усунення).

Об'єктом аналізу є сукупні матеріальні ресурси, оцінені в грошовому виразі як мате-



**Рис. 1.** Алгоритм аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів щодо її впливу на конкурентоспроможність підприємства

*Джерело: розроблено автором*

ріальні витрати, а також їх основні (пріоритетні) види.

Предметом аналізу є рівні аналітичних показників, виміряні в динаміці і за основними конкурентами.

На другому етапі дослідження будується загальна система показників, за допомогою яких буде оцінюватися ефективність використання матеріальних ресурсів.

Узагальненими показниками ефективності використання матеріальних ресурсів є: матеріаловіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних затрат, питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів, прибуток на гривню матеріальних витрат.

Оскільки узагальнені показники дають лише загальне уявлення про рівень ефективності використання матеріальних ресурсів та резерви його підвищення, то для характеристики ефективності витрачання окремих елементів матеріальних ресурсів (основних матеріалів, палива, енергії) застосовують часткові показники: сировиномісткість, металомісткість, паливомісткість тощо.

Далі аналіз розширюється на оцінку норм витрачання окремих видів матеріальних ресурсів.

Наступний аналіз передбачає вивчення та оцінення матеріаломісткості окремих видів продукції на основі калькуляцій їх собівартості. На зміну рівня матеріальних витрат на окремі вироби (питому матеріаломісткість виробів), як і на зміну рівня загальної матеріаломісткості, впливає низка чинників, які залежать (або не залежать) від діяльності підприємства. Усі їх можна поділити на фактори норм, цін і виробничих витрат.

На третьому етапі збирають необхідну інформацію, перевіряється її вірогідність і повнота відповідно до мети аналізу.

Джерелами інформації для проведення аналізу матеріальних ресурсів є: оперативні дані відділу матеріально-технічного постачання, інформація складських і транспортних служб, відомості аналітичного бухгалтерського обліку про надходження, витрачання та залишки матеріальних ресурсів; плани матеріально-технічного постачання, нормативно-довідкові дані, які регулюють господарську діяльність тощо.

Основними методами аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів є: порівняння відносних і середніх величин, гра-

фічний (абсолютних різниць) та кореляційний аналіз, факторний аналіз тощо.

Під час аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів важливу роль відіграє відповідне програмне забезпечення, створення й застосування якого спрямоване на зниження трудомісткості аналітичних робіт, оперативну діагностику та своєчасне прийняття управлінських рішень.

На четвертому етапі здійснюється розрахунок показників щодо оцінення стану ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства за кілька періодів, вивчається їх динаміка, причини та характер змін.

На п'ятому етапі здійснюється вибірка ключових аналітичних показників з тих, що були визначені на другому етапі, за якими проводиться конкурентний аналіз. У процесі конкурентного аналізу виявляються відхилення від середнього значення і від значення лідера ринку.

На шостому етапі встановлюється кореляційний зв'язок між рівнем конкурентоспроможності підприємства та показниками, що характеризують ефективність використання матеріальних ресурсів, визначається сила впливу і та кількісно оцінюється зміна конкурентоспроможності у разі зміни кожного аналітичного показника на одиницю.

На сьомому етапі узагальнюються результати аналізу 4–6 етапів та ідентифікуються стратегічні прогалини підприємства в галузі ефективності використання матеріальних ресурсів.

На восьмому етапі здійснюється розробка заходів щодо мобілізації (усунення) виявлених резервів (стратегічних прогалін) для умов перспективного (стратегічного) розвитку підприємства.

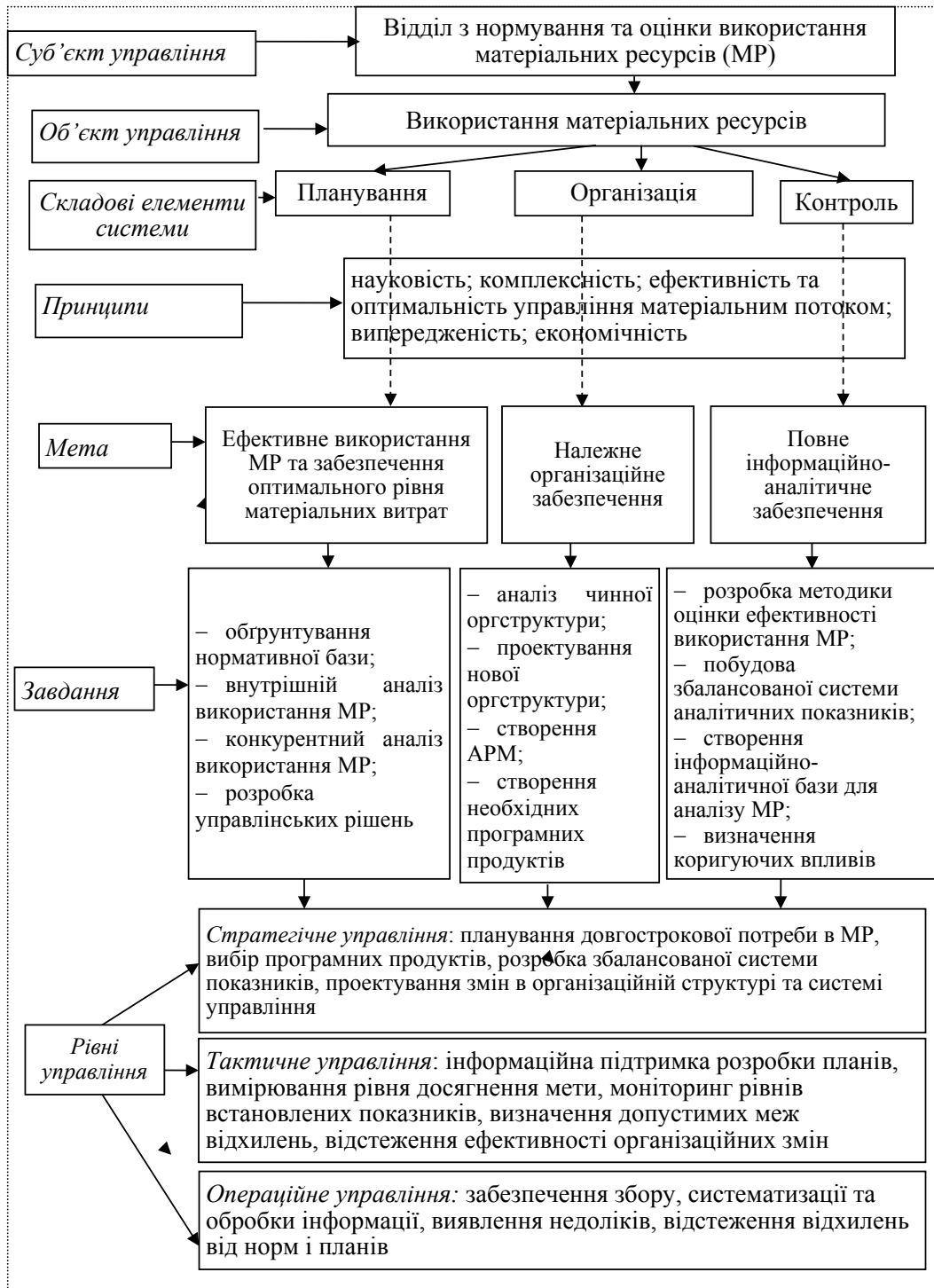
Основні резерви підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів можна реалізувати за рахунок впровадження прогресивних норм їх витрачання, вдосконалення технології та організації виробництва, скорочення відходів виробництва та раціонального їх використання, ліквідації втрат від браку тощо.

Отже, оцінення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства в ринкових умовах господарювання повинна передбачати як розгорнутий аналіз динаміки відповідних узагальнених та часткових показників, визначення впливу факторів на їх зміну, так і конкурентний аналіз, який доцільно проводити як за методом відхилень від середнього й кращого значення, так і на

основі кореляційної залежності рівня конкурентоспроможності від рівня ключових аналітичних показників.

Таким чином, основними напрямками вдосконалення традиційного економічного механізму управління ефективністю використання матеріальних ресурсів підприємств є:

1) реалізація наукових підходів до процесу нормування цих ресурсів, що потребує зміни методу нормування з нинішнього звітно-статистичного на аналітико-розрахунковий метод, який є більш прогресивним і точним. Водночас обмеженість норм за періодом дії лише річними нормами призводить до неточності результа-



**Рис. 2. Удосконалений економічний механізм управління ефективністю використання матеріальних ресурсів на підприємстві**

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 73]

тів стратегічного планування на підприємстві. Отже, необхідним є розробка перспективних норм витрат матеріальних ресурсів;

2) підвищення точності діагностики стану використання матеріальних ресурсів, для чого доцільним вважаємо проведення конкурентного аналізу за узагальненими показниками оцінювання і встановлення кореляційної залежності між рівнем конкурентоспроможності підприємства та рівнем ефективності використання матеріальних ресурсів;

3) удосконалення організаційної структури управління підприємством в частині виокремлення самостійного підрозділу з нормування та оцінки використання матеріальних ресурсів зі створенням автоматизованих робочих місць (АРМ) для його співробітників. Такий відділ має реалізовувати функції стратегічного й поточного нормування витрат матеріальних ресурсів, стратегічного й поточного аналізу використання матеріальних ресурсів, розробки та обґрунтування управлінських рішень щодо ефективності використання матеріальних ресурсів і контролю за їх реалізацією;

4) розвиток системи матеріального стимулювання за економію матеріальних ресурсів, спрямованої на запобігання подорожчання собівартості продукції за фактором «норми» тощо.

На рис. 2 подано авторське бачення економічного механізму управління ефективністю використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, підвищення ефективності викорис-

тання матеріальних ресурсів на сучасному етапі – одне з найважливіших завдань кожного суб'єкта господарювання, оскільки саме матеріальні витрати в багатьох галузях становлять значну частину витрат виробництва, від яких в основному залежить розмір прибутку. Саме тому рівні узагальнених показників ефективності використання матеріальних ресурсів (зокрема, матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів тощо) можна вважати ключовими факторами забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства в ринкових умовах господарювання повинна передбачати як розгорнутий аналіз динаміки відповідних узагальнених та часткових показників, визначення впливу факторів на їх зміну, так і конкурентний аналіз, який доцільно проводити як за методом відхилень від середнього й кращого значення, так і на основі кореляційної залежності рівня конкурентоспроможності від рівня ключових аналітичних показників.

Економічний механізм управління ефективністю використання матеріальних ресурсів підприємства в цілому має бути спрямованим на цілі розвитку підприємства й зображати основні управлінські впливи на процес формування вартості матеріальних ресурсів і підтримання її рівня на конкурентному рівні.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ісай В. Аналіз використання матеріальних ресурсів, резерви економії та підвищення ефективності виробництва / В. Ісай // Економіст. – 1999. – № 11. – С. 46–48.
2. Катаєв О. Виявлення внутрішніх резервів економії матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів великих технологічних комплексів / О. Катаєв, А. Мелехов // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 46–49.
3. Макроусова Т. Фактори підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів / Т. Макроусова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 4. – С. 86–88.
4. Лозовський О. Підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства / О. Лозовський, В. Терещук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rusnauka.com/1\\_KAND\\_2010/6\\_57354.htm](http://rusnauka.com/1_KAND_2010/6_57354.htm).
5. Мірошникова І. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів та основних виробничих фондів у підприємницькій діяльності / І. Мірошникова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5. – С. 110–120.
6. Булеєв І. Методологічні основи формування механізму ефективного управління матеріальними ресурсами підприємства / І. Булеєв, М. Прокопенко // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 3–15.
7. Андрієвський І. Реформування економічного механізму користування надрами: регулятора економічної, екологічної та соціальної безпеки країни : [монографія] / І. Андрієвський, М. Коржнев. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2005. – 195 с.

УДК 338.48(477)

## Мотель як основний тип готельних підприємств автотуризму

Галасюк С.С.

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

У статті розглянуто термінологію, яка знаходиться в нормативно-правових актах, що регламентують діяльність motelів в Україні. Узагальнено погляди вчених щодо тлумачення терміна «motel» як готельного підприємства автотуризму. Досліджено статистичну інформацію про діяльність motelів в Україні. Зроблено висновки про недостатню розвиненість ринку послуг motelів, слабкий рівень їх матеріально-технічної бази, а також про потребу вдосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності в цій сфері.

Ключеві слова: motel, автотуризм, готельні підприємства, вимоги до motelів, нормативно-правові документи, статистичні дані.

### Галасюк С.С. МОТЕЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ТИП ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОТУРИЗМА

В статье рассмотрена терминология, содержащаяся в нормативно-правовых актах, регламентирующих деятельность motelей в Украине. Обобщены мнения ученых относительно толкования термина «motel» как гостиничного предприятия автотуризма. Исследована статистическая информация о деятельности motelей в Украине. Сделаны выводы о недостаточном развитии рынка услуг motelей, слабом уровне их материально-технической базы, а также о необходимости совершенствования нормативно-правового обеспечения деятельности в этой сфере.

**Ключевые слова:** motel, автотуризм, гостиничные предприятия, требования к motelям, нормативно-правовые документы, статистические данные.

### Galasyuk S.S. MOTEL AS MAIN TYPE OF THE TRAILERING HOTEL ENTERPRISES

In article the terminology, contained in the legal acts regulating activities related to motels in Ukraine, is examined. Opinions of scientists concerning interpretation of the term “motel” as hotel enterprise of trailering are generalized. Statistical information on activity of motels in Ukraine is investigated. Conclusions are drawn on insufficient development of the market of services of motels, on the improper level of their material and technical base, as well as the need for improvement in the regulation support to the activities in this sphere.

**Keywords:** motel, trailering, hotel enterprises, requirements to motels, standard and legal documents, statistical data.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Motelі як засоби розміщення призначені для автотуристів, вперше з'явилися та здобули значну популярність у США – країні, яка є лідером на ринку motelних послуг. Характерними рисами motelів є:

- розташування поблизу шосейних доріг;
- наявність приміщень із житловими кімнатами та закладів харчування;
- надання торгово-побутових та дозвільних послуг;
- облаштування місць для паркування автомобілів, а також організація їх технічного обслуговування (автозаправна станція, автомийка, ремонтні майстерні тощо).

Світовий досвід функціонування motelів свідчить, що жорстка конкуренція, яка існує в туристично розвинутих країнах, змушує власників цих засобів розміщення постійно поліпшувати матеріально-технічну базу та підви-

щувати якість надаваних послуг, наближаючи їх до рівня сервісу дорогих готелів, залишаючись при цьому в середньому та нижчому цінових сегментах. Однак в Україні, де ринок motelів тільки починає розвиватися, його формат значно відрізняється від прийнятого в міжнародній практиці. Крім того, відсутність регуляторної бази та певних стандартів, які мають бути застосовані в діяльності motelів, значно перешкоджає їх розвитку, що підтверджується статистичною інформацією, проаналізованою в цій статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню motelю як окремого типу підприємств готельного господарства приділили увагу такі українські вчені, як М. Мальська та І. Пандяк [1], Т. Сокол [2], С. Байлик [3], М. Бойко та Л. Гопкало [4], В. Бабарицька та О. Малиновська [5] та ін. Маркетинговими дослідженнями ринку motelів в Укра-

їні займались П. Заремба, С. Охременко, Є. Тищенко [6]. Особливості розвитку придорожньої туристичної інфраструктури в Україні стали предметом наукової статті Ю. Масюк [7]. Однак проблемам нормативно-правового забезпечення діяльності мотелів як готельних підприємств автотуризму, що базуються на офіційних статистичних даних, приділяється вкрай мало уваги в науковій літературі.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є вивчення термінології, яка знаходиться в нормативно-правових актах, що регламентують діяльність мотелів в Україні; узагальнення поглядів учених щодо тлумачення терміна «мотель» як готельного підприємства автотуризму; дослідження статистичної інформації про сучасний стан ринку послуг мотелів в Україні для виявлення проблем його розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У національному стандарті України ДСТУ 4527:2006 зазначено два терміни про засоби розміщення, призначені для обслуговування автотуристів – «мотель» та «кемпінг». При цьому мотель визначено як «готель, розташований за межами міста вздовж автошляху, як правило, в одно-двоповерховій будівлі або в частині будівлі з окремим входом, який має умови для паркування й технічного обслуговування автомобілів», а кемпінг – як «засіб розміщення на огороженій території в котеджах, бунгало, або надають місця для розташування наметів, караванів та караван-будиночків, територія якого облаштована санітарно-технічними зручностями загального користування» [8]. Таким чином, відповідно до українського законодавства мотель визнано одним із наявних типів готелів, що має власну специфіку, а кемпінг віднесено до групи інших колективних засобів розміщення [9, с. 86–107].

Однак відповідно до порядку встановлення категорій різним об'єктам розміщення в Україні мотелі разом із кемпінгами повинні отримувати так звані рівні обслуговування (перший, другий, третій, четвертий та п'ятий), незважаючи на те, що мотелі як тип готелів мають підлягати «зірковому» поділу. Викликає сумнів щодо оцінювання мотелів та інших засобів розміщення за рівнями обслуговування. У чинному законодавстві України про туризм немає жодних вказівок щодо застосування цієї норми. Якщо в цьому разі також потрібно користуватися вимогами національного стандарту ДСТУ 4269:2003, слід мати на увазі, що класифікація мотелів

та інших засобів розміщення за «зірковими» вимогами з присвоєнням їм рівнів обслуговування внесе зайву плутанину в надто недосконалу процедуру категоризації [10]. Тому важливим питанням є встановлення певних вимог до мотелів, необхідних для визначення їх статусу як готельних підприємств автотуризму.

Треба зазначити, що українські вчені у своїх дослідженнях підкреслюють необхідність облаштування місць для паркування автомобілів, а також наявність технічного сервісу для догляду за ними на території мотелю. Однак щодо інших специфічних рис, які мають характеризувати звичайний мотель, їх погляди не завжди збігаються. Основні відмінності, наявні в працях науковців, можна визначити так:

– місткість мотелів – від невеликої (20–30 номерів) [3, с. 49] та середньої (50–200 місць) [4] до значної (150–400 кімнат) [5, с. 83];

– комплекс послуг – від надання обмеженого сервісу за середньою ціною, у тому числі з послугами харчування, як правило, в кафетерії або їдальні [5, с. 83], до всебічного обслуговування туристів [1, с. 86; 2, с. 108; 3, с. 49];

– термін перебування – від короткочасного приймання автотуристів [4] до тривалого їх відпочинку [1, с. 86];

– місце розташування – за межами міст, вздовж автошляхів, на під'їздах до населених пунктів [5, с. 83], а також у місцях, які приваблюють автотуристів своїм природним ландшафтом та іншими визначними пам'ятками [2, с. 108; 3, с. 49; 4].

Отже, незважаючи на неоднозначність думок науковців щодо визначення окремих характеристик мотелів, усі вони вважають, що саме умови для обслуговування туристів, що подорожують за допомогою автотранспорту, є головною специфічною рисою цих готельних підприємств. Однак, як вже було згадано раніше, в Україні немає нормативно-правового документа для встановлення вимог до мотелів, що заважає цим засобам розміщення отримати певну категорію та правильно позиціювати власні можливості на ринку готельних послуг. Непрямим підтвердженням цього є аналіз статистичних даних про діяльність мотелів в Україні, зроблений на основі відомостей статистичних бюлетенів [11; 12; 13].

Згідно з даними табл. 1, мотелям належить незначне місце у структурі колективних засобів розміщення (КЗР) України. «Пік» їх кількості припав на 2013 р. (151 од.).

Отже, з табл. 1 видно, що за досліджуваний період загальна кількість готелів для автотуристів порівняно з 2011 р. зросла на 25 од., а з 2013 р. – зменшилася на 28 од., що пояснюється відсутністю статистичних даних з тимчасово окупованих територій АР Крим, м. Севастополя та зони АТО. Однак питома вага мотелів збільшується – з 1,7% у 2011 р. до 2,8% за під-

сумками 2015 р., що відбувається через скорочення загальної кількості засобів розміщення та їх окремих типів за об'єктивних обставин. Проте слід підкреслити позитивну динаміку щодо створення мотелів в Україні, яку зумовило проведення чемпіонату Європи з футболу в 2012 р.

У табл. 2 досліджено одноразову місткість колективних засобів розміщення України,

Таблиця 1

## Структура колективних засобів розміщення України

Типи колективних засобів розміщення	Значення показників по роках					
	2011		2013		2015	
	Кількість, од.	%	Кількість, од.	%	Кількість, од.	%
Готелі	1398	23,7	1 761	27,4	1 508	34,7
Мотелі	98	1,7	151	2,4	123	2,8
Хостели	0	0	24	0,4	29	0,7
Кемпінги	18	0,3	23	0,4	6	0,1
Готельно-офісні центри	5	0,1	0	0	0	0,0
Гуртожитки для приїжджих	157	2,7	144	2,2	105	2,4
Турбази, гірські притулки, студентські літні табори, інші місця для тимчасового розміщення	1 486	25,3	1 479	23,1	707	16,3
Санаторії, пансіонати, профілакторії, будинки відпочинку, інші типи курортних закладів	2 720	46,2	2 829	44,1	1 863	43,0
Усього	5 882	100,0	6 411	100,0	4 341	100,0

Таблиця 2

## Одноразова місткість колективних засобів розміщення України

Показники		Значення показників за період			Зміна значень показників 2015–2011 рр., %
		2011	2013	2015	
Кількість КЗР (юридичні особи), од.	Усього по Україні	3 629	3 492	2 375	–34,6
	зокрема мотелів	29	31	26	–10,3
Середня ємкість КЗР (юридичні особи), місць	Усього по Україні	137,1	138,8	137,8	+0,5
	зокрема мотелів	37,1	39,2	41,5	+11,9
Одноразова місткість КЗР (юридичні особи), місць (стр. 1 × стр. 2)	Усього по Україні	497 536	484 690	327 275	–34,2
	зокрема мотелів	1 076	1 215	1 079	+0,3
Кількість КЗР (фізичні особи-підприємці), од.	Усього по Україні	2 253	2 919	1 966	–12,7
	зокрема мотелів	69	120	97	+40,6
Середня ємкість КЗР (фізичні особи-підприємці), місць	Усього по Україні	30,9	34,9	38,4	+24,3
	зокрема мотелів	24,9	26,5	26,1	+4,8
Одноразова місткість КЗР (фізичні особи-підприємці), місць (стр. 4 × стр. 5)	Усього по Україні	69 618	101 873	75 495	+8,5
	зокрема мотелів	1 718	3 180	2 532	+47,4
Одноразова місткість КЗР, місць (стр. 3 + стр. 6)	Усього по Україні	567 154	586 563	402 770	–29,0
	зокрема мотелів	2 794	4 395	3 611	+29,2
Частка мотелів у загальній місткості, %		0,5	0,7	0,9	X

зокрема мотелів. Побудова табл. 2 дає можливість дослідити як дані про мотелі, що мають статус юридичної особи (відповідно до українського законодавства саме вони є одним із типів готелів, тобто готельними підприємствами), так і дані про мотелі, що оформлені на фізичних осіб-підприємців (ФОП) та не мають статусу готелю.

Аналіз відомостей табл. 2 дає змогу зробити такі висновки:

– частка мотелів у загальній місткості колективних засобів розміщення становить менше ніж 1%, хоча впродовж досліджуваного періоду вона має тенденцію до зростання – з 0,5% у 2011 р. до 0,9% у 2015 р.;

– переважна більшість мотелів зареєстровані на ФОП – 77% їх сукупності; решта (23%) – оформлені у вигляді юридичних осіб;

– ріст кількості мотелів спостерігається серед тих, які мають статус ФОП, – збільшення на 40,6% за 2011–2015 рр.;

– збільшення одноразової місткості мотелів на 0,3% серед юридичних осіб та на 47,4% – серед ФОП свідчить про ріст їх місткості на третину (29,2%). Для порівняння: загальна одноразова місткість колективних засобів розміщення скоротилась на 29% за досліджуваний період;

– середня місткість мотелів приблизно втричі менше аналогічного показника всіх засобів розміщення, проте вона постійно збільшується: на 11,9% – серед юридичних осіб та на 4,8% – серед ФОП; за даними 2015 р. середня місткість мотелів-юридичних осіб становила 41,5 місць, а мотелів, оформлених на ФОП, – 26,1 місця.

Таким чином, мотелі у структурі одноразової місткості колективних засобів розміщення не мають вагомого значення, однак діяльність цих закладів супроводжується позитивною динамікою.

У табл. 3 визначено рівень завантаження КЗР України, зокрема мотелів.

Отже, протягом 2011–2015 рр. загальна тривалість перебування приїжджих знизилась на 45,2%. При цьому кількість людино-днів, наданих автотуристам у мотелях, теж скоротилась, однак меншою мірою (на 12,2%).

Розрахунок коефіцієнта використання місткості колективних засобів розміщення, зокрема мотелів, дає змогу зробити такі висновки:

– протягом досліджуваного періоду завантаження КЗР знаходилось на низькому рівні; максимальне значення даного показника спостерігалось у 2013 р. (23,2%);

– рівень завантаження мотелів значно менше, ніж у КЗР (максимальне значення показника – 16,2% у 2011 р.), та має тенденцію до подальшого зниження (13,2% у 2013 р. та 11% у 2015 р.), що вкрай негативно відбивається на результатах їх діяльності.

Так, згідно з даними табл. 4, доходи від надання послуг мотелів скоротились на 65,2% за 2011–2015 рр. Частка доходів мотелів у їх загальному обсязі не досягала 1% (максимальне значення у 2011 р. – 0,8%, мінімальне – 0,4% у 2015 р.). Середні доходи в розрахунку на один мотель знизились у 3,6 раза за останні п'ять років (з 905,6 грн у 2011 р. до 251,2 грн у 2011 р.).

У міжнародній системі бронювання Booking.com, згідно зі статистичними даними,

Таблиця 3

## Рівень завантаження колективних засобів розміщення України

Показники		Значення показників за період			Зміна значень показників 2015–2011 рр., %
		2011	2013	2015	
Одноразова місткість КЗР, місць (стр. 7 табл. 2)	Усього по Україні	567 154	586 563	402 770	–29,0
	зокрема мотелів	2 794	4 395	3 611	+29,2
Частка мотелів у загальній місткості, %		0,5	0,7	0,9	X
Тривалість перебування приїжджих у КЗР, людино-днів	Усього по Україні	47 301 320	49 642 743	25 935 327	–45,2
	зокрема у мотелях	164 718	212 219	144 600	–12,2
Частка людино-днів обслуговування в мотелях у загальному обсязі, %		0,3	0,4	0,6	X
Рівень завантаження КЗР, % (стр. 3 : (стр. 1 × 365 днів) × 100%)	Усього по Україні	22,8	23,2	17,6	X
	зокрема у мотелях	16,2	13,2	11,0	X



представлено лише 36 мотелів, розташованих на території України, із 123, які функціонують (тобто у 3,5 раза менше). Середній рейтинг мотелів по Booking.com становить приблизно 7,6 бала із 10 можливих. Рейтингові оцінки розподілились таким чином: від 6,5 до 6,9 бала отримали чотири мотелі; від 7,0 до 7,9 бала – дванадцять закладів; від 8,1 до 8,9 бала – шість мотелів; 9,3 бала – один мотель; проте тринадцять закладів не мають оцінок взагалі. Середня масткість номерного фонду мотелів, зареєстрованих на Booking.com, становить 12 номерів, що значно менше, ніж відповідно до даних офіційної статистики. Практично всі мотелі пропонують автотуристам послуги харчування – в ресторані, кафе або барі; при цьому тип закладу ресторанного господарства, облаштованого на території мотелю, найчастіше залежить від місткості мотелю та місця його розташування. Більшість мотелів мають дитячі ігрові майданчики. Тільки вісім мотелів, представлених на Booking.com, обладнані саунами; ще менша кількість закладів мають басейни, тенісні корти та інші підрозділи, що забезпечують надання послуг для біологічного відновлення організму.

Відгуки клієнтів про обслуговування, отримане в українських мотелях, дають змогу виявити основні проблеми, з якими зуштовхуються автотуристи під час розміщення в них:

- погана звукоізоляція в номерах, у разі чого шум автотраси заважає повноцінному відпочинку;
- погана вентиляція номерів, розташованих над станцією технічного обслуговування, що приводить до нарікань на шум від ремонтних робіт та запахи від пально-мастильних матеріалів;

- нестабільна робота Інтернету або повна його відсутність;
- комплектування номерів застарілими меблями, неякісною сантехнікою та постільною білизною;
- відсутність кондиціонерів;
- нестача гарячої води в разі невеликого об'єму бойлера;
- проблеми з бронюванням через Booking.com (ймовірність подвійного бронювання, вимоги внесення доплати понад визначеної суми) тощо.

Крім того, практично всі автотуристи наголошують на недосконалості дорожнього полотна в Україні та поганий стан під'їзних шляхів до мотелів.

Позитивними рисами українських мотелів автотуристи визначають такі:

- зручне розташування мотелів неподалік від великих міст та інших населених пунктів;
- смачні страви у закладах ресторанного господарства;
- безкоштовне паркування для автомобілів;
- відносна чистота у номерах;
- ввічливий персонал (у більшості випадків);
- низькі ціни на розміщення та харчування.

Отже ми маємо певну матеріально-технічну базу мотелів, яка може бути розширена за умов активізації автотуризму в Україні.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, незважаючи на деякі позитивні тенденції в діяльності мотелів (збільшення їх частки у структурі КЗР; зростання одноразової місткості мотелів, особливо тих, що зареєстровані на ФОП; збільшення середньої місткості мотелів тощо), функціонування цих засобів

Таблиця 4

**Середні доходи від надання послуг колективними засобами розміщування України**

Показники		Значення показників за період			Зміна значень показників 2015–2011 рр., %
		2011	2013	2015	
Доходи від наданих послуг, тис. грн.	Усього по Україні	11 379 586	12 167 973	8 060 070	–29,2
	зокрема мотелів	88 750	40 364	30 894	–65,2
Частка доходів мотелів у їх загальному обсязі, %		0,8	0,3	0,4	X
Кількість КЗР, од. (із табл. 1)	Усього по Україні	5 882	6 411	4 341	–26,2
	зокрема мотелів	98	151	123	+25,5
Середній дохід у розрахунку на один КЗР, тис. грн. (стр. 1 : стр. 3)	Усього по Україні	1 934,6	1 898,0	1 856,7	–4,1
	зокрема мотелів	905,6	267,3	251,2	–72,3

розміщення супроводжується певними проблемами, головними серед яких є:

- скорочення терміну перебування авто-туристів;
- низький коефіцієнт використання місткості;
- зменшення середніх доходів у розрахунку на один мотель;
- недосконалість матеріально-технічної бази;
- поганий стан рекламної діяльності та поінформованості потенційних клієнтів

про комплекс послуг, надаваних мотелями, тощо.

При цьому, тоді як в Україні взято курс на переважний розвиток внутрішнього та в'їзного туризму, центральному органу виконавчої влади у сфері туризму необхідно розробити та впровадити в діяльність мотелів низку нормативно-правових документів, якими встановити спеціальні вимоги до мотелів, процедуру отримання ними відзнак, механізм контролю за їх діяльністю.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Мальська М. Готельний бізнес: теорія та практика: навчальний посібник / М. Мальська, І. Пандяк. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.
2. Сокол Т. Організація обслуговування в готелях і туристичних комплексах: підручник / Т. Сокол. – К. : Альтерпрес, 2009. – 447 с.
3. Байлик С. Гостиничное хозяйство. Организация, управление, обслуживание : [учеб. пособие] / С. Байлик. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Дакор, 2006. – 288 с.
4. Бойко М. Готельна справа : [електронний підручник] / М. Бойко, Л. Гопкало. – К. : КНТЕУ, 2015.
5. Бабарицька В. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Поняттєво-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту : [навч. посібник] / В. Бабарицька, О. Малиновська. – К. : Альтерпрес, 2004. – 288 с.
6. Заремба П. Перспективы развития рынка мотелей Украины / П. Заремба, С. Охременко, Е. Тищенко // Евразийский союз ученых (ЕСУ). Серия «Экономические науки» : научный журнал. – М. : ЕСУ, 2015. – Вып. 10(19). – С. 166–169.
7. Масюк Ю. Особливості розвитку придорожньої туристичної інфраструктури в Україні за сучасних умов / Ю. Масюк // Вісник Львівського університету. Серія географічна. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2013. – Вип. 42. – С. 250–257.
8. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення : ДСТУ 4527:2006 від 1 жовтня 2006р. – К. : Держспоживстандарт України, 2006. – 28 с.
9. Герасименко В. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : [монографія] / В. Герасименко, С. Галасюк, С. Нездоймінов. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
10. Галасюк С. Проблеми категоризації мотелів в Україні / С. Галасюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон : ХДУ, 2016. – Вип. 18. – С. 14–21.
11. Колективні засоби розміщування в Україні у 2011 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 190 с.
12. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.
13. Колективні засоби розміщування в Україні у 2015 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 200 с.
14. Відомості про мотелі України на Booking.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://booking.com>.

УДК 658.7

## Логістичний менеджмент забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств

**Глазун В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту  
Сумського національного аграрного університету

**Ковбаса О.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту  
Сумського національного аграрного університету

Статтю присвячено актуальним питанням визначення ролі логістичного менеджменту. Досліджено питання, що зображають особливості логістичного менеджменту сучасних аграрних компаній. Обґрунтовано, що саме логістичний менеджмент забезпечує ефективну їх діяльність. Встановлено необхідність запровадження логістичного менеджменту на аграрних підприємствах.

**Ключові слова:** логістичний менеджмент, агрологістика, логістичний підхід, логістична система, аграрний ринок, сільськогосподарська продукція, матеріальний потік.

Глазун В.В., Ковбаса А.Н. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам определения роли логистического менеджмента. Исследованы вопросы, отражающие особенности логистического менеджмента современных аграрных компаний. Обосновано, что именно логистический менеджмент обеспечивает эффективную их деятельность. Установлена необходимость внедрения логистического менеджмента в аграрные предприятия.

**Ключевые слова:** логистический менеджмент, агрологистика, логистический подход, логистическая система, аграрный рынок, сельскохозяйственная продукция, материальный поток.

Hlazun V.V., Kovbasa A.N. LOGISTICS MANAGEMENT SECUREMENT OF THE EFFICIENT OPERATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

This article is devoted to current issues defining the role of logistics management. The question, reflecting the peculiarities of modern agricultural logistics management companies. Proved that it provides effective logistics management of their activities. Established the need to introduce logistics management in agricultural enterprises.

**Keywords:** logistics management, agrilogistics, logistics approach, logistic system, agricultural market, agricultural products, material flow.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** В аграрному секторі економіки сьогодні формується новий економічний простір, у якому здебільшого не державні сільськогосподарські підприємства, а підприємницькі структури, для яких притаманні складні рішення зовсім нових для них завдань. Насамперед агропідприємство для успішного функціонування в сучасному бізнес середовищі повинне сформулювати таку систему управління, яка б забезпечувала йому високу конкурентоспроможність. Вирішити всі завдання, забезпечуючи ефективну діяльність аграрних підприємств, можливо лише за допомогою використання принципів логістики, науки концепції якої для агропідприємств не повністю сформовані. Не зазначена також і роль логістичного менеджменту як основного інстру-

менту забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти класичної логістики викладені у працях Д. Бауерсокса, Д. Клоса, М. Ліндерса, М. Окландера, Д. Уотерса, К. Лайноса, М. Джиллінгем, Є. Крикавського, Н. Чухрай, Н. Чернописької та ін. На сучасному етапі розвитку аграрної науки приділяється багато уваги як теоретичним проблемам розвитку логістичної діяльності, так і практичним аспектам її функціонування. Питання розвитку логістичної діяльності агропідприємств досліджували О. Величко, Т. Косарева, В. Перебийніс, І. Смирнов, Н. Струк, В. Смирчинський, О. Сумець.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак багато

питань, що зображають особливості логістики та логістичного менеджменту сучасних аграрних компаній, залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, це стосується опрацювання структури загальної системи виробничої логістики й логістичного ланцюга аграрних підприємств, характеристики складників логістичного міксу забезпечення їх сільськогосподарського виробництва, менеджменту логістичних витрат, а також організації управління логістичним забезпеченням.

Науковці розглядають лише загальні положення логістики й доцільності її впровадження в сільському господарстві, фрагментарно висвітлюють завдання логістики в аграрному секторі, дещо узагальнено зробили спробу схарактеризувати логістичні системи підприємств АПК. Тому зазначена проблематика, а саме пошук такого інструментарію логістичного менеджменту, який здатен забезпечити належний рівень ефективності логістичної діяльності аграрних підприємств, зумовив актуальність подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є встановлення інструментарію логістичного менеджменту на агропідприємстві, який забезпечив би належний рівень ефективності логістичної діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Привабливість аграрного бізнесу в Україні протягом останніх років активно зростає. Згідно з оцінками Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), Україна знаходиться в п'ятірці найперспективніших аграрних країн. Але нестабільні умови, в яких аграрні підприємства сьогодні функціонують, пов'язані насамперед із недостатнім використанням інструментів логістичного менеджменту забезпечення належного рівня ефективності логістичної діяльності аграрного підприємства, недосконалістю ринкової інфраструктури, відсутністю системи інформаційного забезпечення. Крім того, широкий спектр дій ефективного господарювання на принципах логістики є недоступним для товаровиробника, який повинен водночас виробляти продукцію, зберігати, транспортувати та реалізовувати її.

Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є формування комплексу заходів, який складається з логістичного менеджменту, планування, ціноутворення, дистрибуції, комунікації та інформаційного забезпечення суб'єктів аграрного ринку, що базується на дослідженні та прогнозуванні кон'юнктури ринку та спря-

мований на максимальне задоволення платоспроможного попиту, враховуючи інтереси виробників, необхідною умовою якого є об'єднання або взаємодія аграріїв. Це, у свою чергу, посилить їх конкурентні позиції на ринку, дасть змогу залучати фахівців, зменшити ризики, пов'язані зі збутом продукції та виходити на зовнішній ринок [10, с. 23]. Одним зі шляхів підвищення економічної ефективності бізнесу для багатьох організацій є збільшення рівня контролю логістичного ланцюга і відповідно впливу на систему ціноутворення щодо окремих робіт, послуг тощо.

Однак основною проблемою аграріїв є те, що роль логістичного менеджменту як основного інструменту ефективного здійснення логістичної діяльності ще несформована.

Поняття «логістичний менеджмент» до наукової термінології ввів перший вітчизняний науковець Є. Крикавський, який вважає, що логістичний менеджмент – це менеджмент у логістичних системах, який базується на теорії логістики, а розуміння цього терміна «ґрунтується на інтеграції логістики та менеджменту у форму «логістико-менеджменту» як комплексної локалізованої системи управління матеріальними та інформаційними потоками» [2, с. 11].

Далі розглянемо визначення поняття «логістичний менеджмент» з погляду різних учених (див. табл. 1).

Таким чином з урахуванням специфіки аграрного сектора економіки й узагальнення напрацювань як закордонних, так і вітчизняних учених логістичний менеджмент в аграрній сфері необхідно розуміти як механізм забезпечення ефективної логістичної діяльності агропідприємства, що реалізується через інтегроване управління потоковими процесами з метою досягнення максимальної ефективності кожного елемента логістичної системи, забезпечення її економічної безпеки, у процесі функціонування та максимального задоволення вимог кінцевого споживача з мінімальними витратами та належним рівнем сервісу, що дасть змогу забезпечити пропорційний і збалансований розвиток комплексу аграрних та промислових галузей, їх інтеграцію, сформувати в регіонах таку структуру АПК, яка б забезпечила ефективне використання трудових та природних ресурсів кожного регіону; вирішити екологічні проблеми та завдання соціального розвитку регіонів; забезпечити належну якість сільськогосподарської продукції і продовольства; стимулювати збільшення обсягів виробництва та

Таблиця 1

**Визначення поняття «логістичний менеджмент»**

Автор	Визначення
Д. Бауерокс і Д. Клосс [1, с. 44]	Сутність логістичного менеджменту полягає «у створенні й налагодженні таких систем управління потоками матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва й запасів готової продукції, які були б опорою для вироблення оптимальної ділової стратегії господарської одиниці»
Є. Крикавський [2, с. 11]	Логістичний менеджмент – це менеджмент у логістичних системах, який базується на теорії логістики
О. Величко [3, с. 41]	Логістичний менеджмент – це підхід до управління різними об'єктами в системі менеджменту з використанням окремих підходів і методів як раціоналістичної (оптимізаційної), так і забезпечувальної логістики
Н. Струк [7, с. 110]	Фундаментальним питанням забезпечення логістико-спрямованого управління поточними процесами на підприємствах АПК є створення логістичної інформаційної системи (ЛІС), яка в теорії та на практиці логістичної діяльності розглядається як підсистема загальної логістичної системи, що забезпечує отримання, опрацювання, зберігання й передавання інформації та відповідно формування, трансформування й генерування інформаційних потоків, необхідних для прийняття управлінських рішень щодо планування, організації, контролю та регулювання процесів реалізації руху матеріальних потоків
І. Смирнов [6, с. 100]	Логістичний менеджмент займається вирішенням виробничих завдань шляхом планування і координації матеріального і пов'язаних із ним фінансових та інформаційних потоків упродовж усього логістичного ланцюга
Л. Ковальська [11, с. 90]	Логістичний менеджмент – це сукупність управлінських функцій, методів та форм управління підприємством, реалізація яких спрямована на оптимізацію фінансових, матеріальних, інформаційних та інших потоків у межах логістичного ланцюга «постачання – виробництво – складування – збут» для забезпечення стійкого економічного зростання підприємства
Л. Костюченко [12, с. 303]	Логістичний менеджмент – це інтегрована система адміністрування й партнерства суб'єктів господарювання логістичного ланцюга постачання
В. Пономаренко, К. Таньков, Т. Лепейко [13, с. 9–11]	Логістичний менеджмент – це функція органів управління спеціалізованих та інтегрованих організаційно-економічних систем з використанням логістичного підходу до доцільного й цілеспрямованого інтегрованого управління сукупністю внутрішніх та зовнішніх поточних процесів у визначених часових і просторових параметрах середовища сукупних виробничо-економічних відносин з метою отримання їх учасниками очікуваних конкурентних переваг і вигод
О. Сумець [9, с. 197]	Логістичний менеджмент розуміють як напрям загального менеджменту та одну з ключових складових частин логістичної діяльності агропідприємства, яка реалізується через інтегроване управління поточними процесами з метою досягнення максимальної ефективності кожного елемента логістичної системи, забезпечення її економічної безпеки в процесі функціонування та максимального задоволення вимог кінцевого споживача з мінімальними витратами
Л. Фролова [15, с. 13]	Логістичний менеджмент – цілеспрямований вплив на просторово-часове балансування бізнес-процесів, пов'язаних з формуванням потоків матеріальних і нематеріальних цінностей, метою якого є ефект синергізму, що проявляється в чистому грошовому потоці підприємства
О. Шандрівська [16, с. 9]	Логістичний менеджмент – це підхід до управління різними об'єктами (операціями) в системі менеджменту з використанням окремих засобів і методів логістики

постачання на зовнішній ринок екологічно чистої продукції; залучити механізм регулювання та прогнозування ринків сільськогосподарської продукції й продовольства; забезпечити комплексний і сталий розвиток сільських територій; забезпечити впровадження сучасних технологій перероблення сільгосппродукції та підвищення екологічної безпеки харчових виробництв [9, с. 198].

Отже, потрібно такий підхід до логістики аграрних підприємств, що забезпечив би формування налагодженого механізму управління за ключовими ознаками ефективності потоків постачань, ресурсів, фінансів, а також ефективно їх обслуговування. Таким чином здійснюється управління потоками, рух яких породжує процеси та операційні цикли [14, с. 204].

Усвідомлення реальної величини логістичних витрат компанії, логістичне планування, контроль й аудит зумовлюють актуальність логістики, які можна віднести у список пріоритетних завдань топ-менеджменту.

З огляду на позитивний світовий досвід сьогодні необхідно також цілеспрямовано створити умови для проведення логістичного

аудиту, професійної оцінки незалежною стороною стану логістичної діяльності підприємства, дослідження матеріальних та супутніх потоків, тобто аналіз функціонування складників ланцюгів постачання «постачання – виробництво – збут», враховуючи стосунки з постачальниками і споживачами, планування, документообіг, логістичну інфраструктуру, контроль якості та відповідність витрат на логістику реаліям підприємства, локальному ринковому середовищу і стану галузі.

Для сучасного етапу розвитку економіки України характерним є те, що для багатьох компаній від 25% роздрібної ціни на товари широкого вжитку становлять витрати на ланцюги постачань, причому ця частка має тенденцію постійно збільшуватися у зв'язку з ускладненням логістичних конструкцій, підвищенням вимог до якості обслуговування споживачів. Сучасне завдання концепції логістики АПК – змінити традиційну систему організації агробізнесу на нову сучасну модель через логістичні ланцюги створення цінності аграрної продукції, роботи чи послуги (див. рис. 1).



Рис. 1. Модель організації системи агробізнесу

Підхід до проблеми дослідження з позицій логістики дає можливість виділити об'єкти агрологістичного менеджменту матеріальний, визначити основні напрями його руху, а також пов'язати його зі спорідненими фінансовими та інформаційними потоками.

Особливості логістичного підходу в управлінні реалізуються через зміну пріоритетів господарської діяльності. Головну роль при цьому відіграє не продукт, а процес у формі потоку. Регулювання поточкових процесів, їх перетворення й інтеграція є формою управління, яка перевершує традиційні, як за рівнем творчого потенціалу, так і за ефективністю кінцевих результатів завдяки можливості відшукувати значно більше резервів для покращення показників діяльності та кращим умовам реалізації стратегії тотального управління якістю.

У сучасній українській аграрній сфері економіки найбільшого поширення набули послуги незалежних та підконтрольних логістичних провайдерів, якими здійснюється комплексний агрологістичний сервіс та управління логістичним ланцюгом суб'єктів агробізнесу.

Важливим об'єктом логістичного менеджменту в середовищі аграрного виробництва є система перероблення та логістичного забезпечення зберігання продукції. У ході дослідження встановлено, що основними «інтеграторами» в агропромисловій сфері є переробні підприємства, що потребують сировинну базу. Але незначна їх кількість у структурі реалізації продукції аграрними виробниками знижує рівень зацікавленості переробних підприємств разом з аграрними формуваннями на агропродовольчому ринку. При цьому до інтеграційних процесів необхідно залучати фінансові структури на умовах виконання бізнес-планів та участі в інвестиційних проектах. Для досягнення системного ефекту треба вирішити низку питань: від чіткого галузевого позиціонування

всіх розрізнених підприємств й організацій, що залучені на аграрному ринку, до створення дієвих механізмів забезпечення присутності вітчизняних виробників на світових продовольчих ринках.

У процесі управління ланцюгом створення цінності аграрної продукції доцільно використовувати інтегрований підхід до застосування різних заходів, зокрема, розвитку інноваційного агробізнесу як поєднання сфер державного регулювання, аграрного виробництва, науки та агробізнесу, які підтримують інноваційний процес на всіх етапах науково-технічних досліджень і розробок, дослідно-експериментального випробування та інноваційно-венчурного супроводу до кінцевого споживача, що приведе до підвищення синергічного ефекту впливу на об'єкти логістичного менеджменту.

**Висновки з цього дослідження.** Як свідчить передовий закордонний і вітчизняний досвід, логістичний менеджмент стає одним із найдієвіших інструментів забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств. Впровадження наукових положень і методів логістичного менеджменту – нагальна вимога сьогодення. Тому необхідно створити таку структуру агробізнесу, яка б забезпечувала насамперед логістичні, організаційні, контрольні, координаційні, а також маркетингові функції. Теоретичною її базою повинна стати структуризація ринку, в межах якої було б узгоджено всі параметри матеріального та супутніх фінансового та інформаційного потоків. Формування такої моделі досить тривалий і технічно складний процес. Тому необхідно зосередити увагу на поетапному об'єднанні окремих процедур на агропродовольчому ринку. За ініціативи переробних і фінансових організацій основний механізм створення таких структур агробізнесу найбільш реальний, а за ініціативи об'єднань сільськогосподарських товаровиробників найбільш бажаний.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс. ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
2. Крикавський Є. Логістика: компендіум і практикум : [навч. посібник] / Є. Крикавський, Н. Чухрай, Н. Чорнописька. – К. : Кондор, 2009. – 338 с.
3. Величко О. Логістичне управління та управління логістикою / О. Величко // Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи : матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2012. – С. 40–43.
4. Косарева Т. Аграрна логістика: сутність і багатоаспектність / Т. Косарева // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 37–43.

5. Перебийніс В. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування : [монографія] / В. Перебийніс, О. Перебийніс. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2005. – 270 с.
6. Смирнов І. Агрологістика в Україні: суспільно-географічні проблеми і перспективи розвитку / І. Смирнов, О. Шматок // Економічна та соціальна географія. – 2013. – № 2(67). – С. 96–109.
7. Струк Н. Забезпечення логістико-орієнтованого управління потоковими процесами на підприємствах АПК / Н. Струк // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6. – № 1–2. – С. 109–114.
8. Смиричинський В. Логістичний менеджмент державних закупівель: теоретично-правовий та методологічний аспект : [монографія] / В. Смиричинський. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 390 с.
9. Сумець О. Основні компоненти логістичного менеджменту в аспекті забезпечення безпеки й ефективної логістичної діяльності підприємств / О. Сумець // Коммунальное хозяйство городов. – 2014. – № 111. – С. 194–201.
10. Алькема В. Система економічної безпеки логістичних утворень : [монографія] / В. Алькема. – К. : Дорадо-Друк, 2011. – 470 с.
11. Ковальська Л. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями вдосконалення / Л. Ковальська, В. Циганюк // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : збірник наукових праць / Луцький національний технічний університет. – 2013. – № 10(38). – С. 87–97.
12. Костюченко Л. Концепція логістичного менеджменту в управлінні інтегрованою логістичною системою / Л. Костюченко // Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте – ЭКУЖТ 2014. – К. : ГЭТУТ, 2014. – С. 303–308.
13. Пономаренко В. Логістичний менеджмент : [підручник] / В. Пономаренко, К. Таньков, Т. Лепейко ; за ред. В. Пономаренка. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 482 с.
14. Потапова Н. Концептуальні засади механізму логістичного менеджменту АПК / Н. Потапова, С. Качуровський // Облік і фінанси АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 202–207.
15. Фролова Л. Механізми логістичного управління торговельним підприємством : [монографія] / Л. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.
16. Шандрівська О. Логістичний менеджмент. Теоретичні основи : [навч.-метод. посібник] / О. Шандрівська, В. Кузяк, Н. Хтей ; за ред. Є. Крикавського. – Львів : Львівська політехніка, 2014. – 196 с.



УДК 338.45:669:005.44 (477)

## Вітчизняний металургійний комплекс в умовах глобалізації конкуренції

**Гуржій Н.М.**

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту організацій та логістики  
Запорізького національного університету

**Шимкевич І.П.**

студентка факультету менеджменту  
Запорізького національного університету

У статті розглянуто сучасний стан металургійного комплексу України. Виявлено проблеми його функціонування в умовах глобальної фінансово-економічної кризи та внутрішніх кризових явищ. Узагальнено причини, які зумовили зменшення виробництва продукції на українських підприємствах. Запропоновано варіанти виходу з кризової ситуації, що склалася на міжнародному та вітчизняному ринках.

**Ключові слова:** металургійний комплекс, галузь, чорна металургія, кольорова металургія, криза, гірничо-промисловий комплекс.

Гуржій Н.Н., Шимкевич И.П. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНЦИИ

В статье рассматривается современное состояние металлургического комплекса Украины. Выявлены проблемы его функционирования в условиях глобального финансово-экономического кризиса и внутренних кризисных явлений. Обобщены причины, обуславливающие уменьшение производства продукции на украинских предприятиях. Предложены варианты выхода из кризисной ситуации, сложившейся на международном и отечественном рынках.

**Ключевые слова:** металлургический комплекс, отрасль, черная металлургия, цветная металлургия, кризис, горнопромышленный комплекс.

Hurzhyi N.N., Shymkevych I.P. DOMESTIC METALLURGICAL COMPLEX IN GLOBALIZED COMPETITION

This article deals the current state of the metallurgical complex of Ukraine, found problems in the functioning of the global financial - economic crisis and domestic crisis. It summarizes the reasons that caused the decrease in production at Ukrainian enterprises. It was offered the variants of a way out of the crisis situation on the international and domestic market.

**Keywords:** metallurgical industry, ferrous metallurgy, nonferrous metallurgy, crisis, mining and industrial complex.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Гірничо-металургійний комплекс є найважливішою галуззю, яка забезпечує сировиною машинобудівні підприємства та інші вітчизняні галузі народного господарства, а також поставляє значну частку своєї продукції на експорт та сприяє притоку валютних коштів у країну. Також ця галузь провідна в наданні робочих місць і є лідером з відрахування податків до бюджету України.

Складовими частинами гірничо-металургійного комплексу є кольорова та чорна металургія, які поєднують допоміжне й основне виробництво, починаючи з видобутку сировини та допоміжних матеріалів і закінчуючи випуском металевих виробів та прокату. Основною сферою діяльності цього комплексу є випуск готових металів та виготовлення сплавів, виробництво металопрокату.

Наприклад, у чорній металургії – феросплави (сплави чавуну з марганцем, хромом тощо), перероблення вторинної сировини (металолому) та кольоровий і чорний метали.

Гірничо-металургійний комплекс є важливою комплексоутворювальною галуззю, оскільки поєднує значну частину основних промислово-виробничих фондів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми металургійного комплексу України висвітлювали у своїх наукових працях Є.П. Качан, Ю.В. Долгоруков, В.Л. Мазур, Л.А. Сергієнко, М.С. Татар, О.В. Гребенікова, Л.О. Чорний, В.В. Венгер, В.О. Рожков, О.О. Мезенцева, О.М. Панченко, О.Г. Лищенко та інші. Але невирішеними залишаються проблеми щодо узагальнення наслідків глобальної фінансової кризи для вітчизняних металургійних підприємств.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз тенденцій розвитку металургійного комплексу України, виявлення його проблем в умовах глобальної фінансової кризи та внутрішніх кризових явищ, узагальнення причин і наслідків, які привели до зменшення виробництва продукції на українських підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні гірничо-металургійний комплекс України є найважливішим економічним елементом, оскільки забезпечує приблизно 25% промислового виробництва та близько 34% експорту товарів. Завдяки металургійним підприємствам Україна входить до десятків провідних країн – виробників чорних металів.

За роки незалежності наша країна розробила й впровадила нові види продукції на деяких підприємствах. Так, на комбінаті «Запоріжсталь» почали катати лист для виробництва кузовів автомобіля, а в Дніпропетровській області було відкрито нове металургійне підприємство «Інтерпайп», яке відповідає всім сучасним вимогам виробництва й екології, з високим рівнем автоматизації, що зменшує частку людської праці.

За останні роки металургійна й гірничодобувна промисловості зіткнулася з кризою. Учені-економісти вважають, що в майбутньому ці галузі стануть проблемнішими, і перспективи вирішення цих проблем не дуже позитивні [1].

В Україні є низка переваг, які сприяють розвитку металургійного комплексу:

- 1) близькість розміщення потрібної сировини (коксівне вугілля, марганцева і залізна руда, вапняк, а також запаси руди кольорового металу);
- 2) тісний перетин інфраструктурних шляхів між родовищами;
- 3) наявність джерел водопостачання, таких як Дніпро і його водосховища;
- 4) велика кількість металолому;
- 5) висококваліфікована робоча сила;
- 6) розвиток у сфері металоємного машинобудування;
- 7) велика кількість електростанцій, у тому числі атомних, що забезпечують підприємства необхідною електроенергією.

Через застарілі технології та обладнання чорна металургія є досить-таки витратною галуззю для країни. Для її підтримки потрібно близько 20% електроенергії та 30% палива, яке видобувається в країні. Це є головною причиною, оскільки всі підприємства роз-

ташовані максимально близько до джерел сировини.

Кольорова металургія використовує таку руду, в якій набагато менше корисних речовин, ніж у залізній руді. Ще одна проблема кольорової металургії – використання близько 22 тис. кВт/год електроенергії. Тому основними факторами, які потрібно враховувати під час розміщення таких підприємств, є сировинна база та енерговитратність.

Ця галузь є однією з найважливіших у країні, оскільки забезпечує практично 50% прибутку, також у цій галузі найвищі показники заробітної плати. Однак підприємства металургійної промисловості займають перше місце у списку із забруднення довкілля.

Криворізький басейн забезпечує близько 90% залізної руди для роботи українських підприємств. Видобуток руди зазвичай ведеться кар'єрним способом, але в Україні також є рудники, в яких сировина видобувається з великих глибин – в Полтавській та Запорізькій областях.

Видобуток марганцевої руди зосереджений у Придніпровському басейні, а основне технологічне паливо – коксівне вугілля – видобувається на Донеччині.

Базові компоненти чорної металургії – це флюс і вогнетривка глина, які є нерудною сировиною. Їх видобувають на Донеччині та Дніпропетровщині.

У кольорової металургії практично невичерпні ресурси. Ртутні, титанові, нікелеві, алюмінієві, мідні, хромітові, олов'яні, цинкові та поліметалеві руди – усе це видобувається в Україні [2].

Вочевидь, в Україні розвиток чорної металургії поступається світовим виробникам з багатьох причин. Однією з них є те, що основне інвестування в умовах колишнього СРСР було направлено до центральних і східних міст Росії, що і привело до зношування металургійних комплексів на сході України і з технічної, і з моральної точки зору. Після розпаду СРСР багато підприємств, що залишилися на території України, просто не змогли вижити в умовах жорстокої конкуренції, і їх, на жаль, ліквідували.

Однією з причин відставання чорної металургії від світових лідерів є відсутність технічної реконструкції та оновлення, а також нестача зовнішніх і внутрішніх інвестицій, і найголовніше – втрата значної кількості металу під час плавки.

Із підвищенням цін на сировину більш ніж у два рази вітчизняні підприємства відчувають

нестачу в матеріалах. Дивно, в Україні є всі ті матеріали, що потрібні для виготовлення продукції (наприклад, марганцеві, залізні та титанові руди, а також запаси золота й урану, можливість видобутку рідкісних металів, таких як ніобій і цирконій), проте не було відкрито жодної шахти. Запропоновані проекти з відкриття ГЗК (гірничо-збагачувальний комбінат) у Запорізькій і Житомирській областях, на жаль, були закриті. У наш час простоюють навіть ті ГЗК, які були побудовані ще в 80-ті рр.: Криворізький, Таврійський і комплекс шахт у Жовтих Водах.

Причин для цього декілька. Одна з них – особливості світового ринку: видобуток сировини в Україні є набагато менш проблематичним, ніж продаж продукції на світовому ринку. Це пов'язано з тим, що більшість споживачів українських корисних копалин світового ринку залежні від контрактів зі світовими гігантами. Якщо вони купують українську сировину, то в будь-якому випадку конфліктують зі світовими видобувними монополіями.

Друга причина – те, що продаж сировини не є основною діяльністю для великих корпорацій, тому що торгівля сировиною є низьким рівнем розвитку підприємств і країн у цілому.

І остання причина: українські корпорації просто не знають, як правильно видобувати сировину. Країна втратила більшість професійних геологів, а проекти побудови шахт і ГЗК морально застаріли. В останні роки в нашій країні мало приділяється уваги підготовці нових кадрів для геологорозвідки. Державі слід було б більше приділяти уваги ситуації, що склалася [3].

У табл. 1 видно, що за три останні роки в Україні обсяг випуску феросплавів змінився у відсотковому співвідношенні. Протягом 2011–2012 рр. відсоток експорту зменшився на 4,8%. У 2012–2013 рр. змін практично не відбулося. У відсотковому співвідношенні загальний експорт чорних металів становить приблизно 26%, що робить Україну однією з провідних країн, яка виготовляє та експортує товар на світовий ринок.

Якщо детально розглядати вітчизняних виробників феросплавів, можна помітити, що виробництво скоротилося практично вдвічі. У 2011 р. обсяг продукції становив майже 794 тис. т, а вже в 2013 р. – 442 тис. т [4].

Чорна металургія є однією з найприбутковіших статей зовнішньоторговельного балансу. На жаль, через застарілі технології та обладнання достеменно зменшується виробництво продукції у цій галузі.

Киснево-конвертерним способом виробляється 44% сталі, всього лише 10% безперервно розливається. Застаріле обладнання, в якого знос понад 50%, зумовлює велику кількість браку. Це головна причина того, що ціни на цю продукцію набагато вищі, ніж на світовому ринку.

Основна проблема гірничо-металургійного комплексу України – це його залежність від ситуації на світовому ринку та малий попит на цю продукцію на внутрішньому.

Ця галузь тривалий час працювала з морально застарілим обладнанням, і тепер головним питанням є реконструкція підприємств, яку не можна відкладати. Так, лише в Україні використовується метод виплавки металу в доменних печах, хоча в усьому світі вже відмовилися від цієї технології, яка є досить витратною й екологічно неприйнятною.

Поліпшити ситуацію могла б реконструкція, але за часів кризи вона все ще неможлива. Цю проблему могли б вирішити іноземні інвестиції, однак іноземні інвестори не ризикують вкладати великі суми грошей у вітчизняні підприємства. Несучасне й морально застаріле обладнання є причиною отримання працівниками виробничих травм і професійних захворювань. Через це робота в цій галузі стає менш престижною, і все менше молоді обирає професії, пов'язані з нею, навіть зважаючи на досить високі й стабільні зарплати.

Сьогодні найголовнішим завданням в Україні є реконструкція металургійних комбінатів, поліпшення системи якості продукції, забезпечення її відповідності міжнародним

Таблиця 1

**Динаміка експорту чорних металів України в 2011–2013 рр.**

Показники	Роки		
	2011	2012	2013
Експорт чорних металів та металургійної продукції (тис. дол. США)	21 310 472,6	181 77 591,3	14 578 252,5
Експорт чорних металів та металургійної продукції (% до загального обсягу експорту)	31,2	26,4	26,7

стандартам, упровадження сучасних способів виробництва.

Для кольорової металургії основні завдання сьогодення – це розширення сировинної бази. Основна проблема – фінансування, завдяки якому б вирішилась проблема із застарілим обладнанням, а також були б розпочаті геологічні роботи.

Одним із позитивних моментів є те, що багато підприємств цієї галузі зуміли зберегти інфраструктуру для відпочинку й оздоровлення своїх працівників та їх сімей, наприклад санаторії-профілакторії, дитячі табори

відпочинку. Тут співробітники підприємства можуть відпочити й оздоровитися [5].

Металургійний комплекс є важливим фактором економіки України, яка забезпечує більшу частину фінансових надходжень до державного бюджету. Одним зі способів вирішення проблем, які накопичилися за довгі роки, може стати розробка державних програм для підтримки вітчизняних підприємств щодо їх реконструкції та наукових досліджень і забезпечення конкурентоспроможності продукції на міжнародному ринку та залучення міжнародних інвестицій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Виробництво основних видів промислової продукції за 2005–2013 рр. // Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Кулик І.М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії України / І.М. Кулик // Бізнесінформ. – 2012. – № 5. – С. 116–121.
3. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития / [А.И. Амоша, В.И. Большаков, Ю.С. Залознова и др.]. – Донецк : Ин-т экономики промышленности НАН Украины, 2013. – 113 с.
4. Грищенко С.Г. Состояние, проблемы и перспективы развития ферросплавной промышленности Украины / [С.Г. Грищенко, М.И. Гасик, В.С. Куцин, П.А. Солошенко] ; Украинская ассоциация производителей ферросплавов (УкрФА) // Товарный монитор. Металлургия. – 2014. – № 2(2). – С. 14–17.
5. Шапран В.С. Металлургический сектор Украины: тенденции развития / В.С. Шапран // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 18(321). – С. 70–74.

УДК 338.45

## Дослідження стану функціонування внутрішнього економічного механізму на виробничих підприємствах Вінницької області

**Ціхановська О.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

**Дончак Л.Г.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено сучасний стан функціонування внутрішнього економічного механізму на виробничих підприємствах Вінницької області. Запропоновано систему оцінювальних параметрів, які дають змогу оцінити рівень децентралізації підрозділів підприємства та визначити організаційну форму побудови його внутрішнього економічного механізму. Виявлено певну невідповідність діяльності внутрішніх підрозділів виробничих підприємств сучасним умовам господарювання. Зокрема, відсутність дієвої системи внутрішніх відносин на підприємствах, застарілість та необґрунтованість нормативної бази матеріальних та трудових ресурсів, низький рівень організації оперативного регулювання за діяльністю підрозділів, неефективна організація обліку витрат на низових рівнях виробництва, відсутня дієва система підведення підсумків діяльності кожного структурного підрозділу, низький рівень матеріальної відповідальності підрозділів.

**Ключові слова:** внутрішній економічний механізм, оцінювання, структурний підрозділ, центр прибутку, центр витрат.

Цихановская Е.М. Дончак Л.Г. ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследовано современное состояние функционирования внутреннего экономического механизма на производственных предприятиях Винницкой области. Предложена система оценочных параметров, которые позволяют оценить уровень децентрализации подразделений предприятия и определить организационную форму построения его внутреннего экономического механизма. Выявлено определенное несоответствие деятельности внутренних подразделений производственных предприятий современным условиям хозяйствования. В частности, отсутствие действенной системы внутренних отношений на предприятиях, устарелость и необоснованность нормативной базы материальных и трудовых ресурсов, низкий уровень организации оперативного регулирования за деятельностью подразделений, неэффективная организация учета затрат на низовых уровнях производства, отсутствует действенная система подведения итогов деятельности каждого структурного подразделения, низкий уровень материальной ответственности подразделений.

**Ключевые слова:** внутренний экономический механизм, оценка, структурное подразделение, центр прибыли, центр затрат.

Tsihanovska O.M., Donchak L.G. STUDY OF FUNCTIONING OF THE INTERNAL ECONOMIC MECHANISM IN MANUFACTURING ENTERPRISES OF VINNYTSIA REGION

The article studies the modern state of functioning of the internal economic mechanism in manufacturing enterprises of Vinnytsia region. The proposed system of evaluation parameters, which measure the level of decentralization of the business units and to define the organizational form of building its internal economic mechanism. Identified some inconsistencies between the activity of internal divisions of industrial enterprises in modern economic conditions. In particular, the absence of an effective system of internal relations in enterprises, the obsolescence and inconsistency of the regulatory framework of material and labor resources, low level of organization of operational control over the activities of the units, inefficient organization of the accounting of expenses at the grass-roots levels of production, there is no effective system of summarizing the activities of each structural unit, a low level of liability units.

**Keywords:** internal economic mechanism, estimation, structural subdivision, center of income, center of charges.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** За сучасних умов характерною особливістю розвитку є невизначеність на продуктовому ринку, що вимагає постійної уваги до забезпечення ефективної діяльності кожного виробничого підприємства галузі. Як один із можливих варіантів кращої адаптації підприємства в умовах високого рівня невизначеності є забезпечення ефективного функціонування його внутрішнього економічного механізму. Однак зазначимо, що покращення функціонування цього механізму практично не можливе без здійснення комплексного аналізу його стану на підприємствах. Такий аналіз передбачає дослідження системи економічних відносин між структурними підрозділами, рівня нормування, ціноутворення, планування, обліку та контролю, підведення підсумків діяльності, стимулювання та матеріальної відповідальності підрозділів підприємства за результати діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам дослідження стану функціонування внутрішнього економічного механізму підприємства в умовах ринкових трансформацій присвячена відносно незначна кількість наукових публікацій, серед яких заслуговують на увагу праці М.Г. Грещака, О.М. Гребешкової, П.В. Круша, В.І. Чорнодон, І.І. Цигилика, Н.І. Доберчак та ін. Незважаючи на досягнуті здобутки науковців, невирішеною й досі залишається проблема здійснення комплексного аналізу функціонування внутрішнього економічного механізму підприємства, здатного всебічно дослідити кожну його складову частину.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження сучасного стану функціонування внутрішнього економічного механізму на виробничих підприємствах Вінницької області

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Внутрішній економічний механізм підприємства доцільно розглядати, з одного боку, як складову частину економічного механізму, яка являє собою певну сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних економічних елементів, що діють на рівні структурних підрозділів підприємства, та взаємозв'язків між ними. З іншого – внутрішній економічний механізм підприємства є системою, що може самостійно працювати, ефективно функціонування якої досить суттєво впливає на загальні результати роботи цього підприємства. Зокрема, до основних елементів цього механізму відносять: нормування, плану-

вання, облік і контроль, підведення підсумків діяльності, стимулювання і матеріальна відповідальність підрозділів, а також нормативно-правове забезпечення як зовнішній складник механізму [1, с. 24; 2, с. 78–79].

Внутрішні взаємовідносини в середині підприємства доцільно розглядати в контексті організаційних форм функціонування внутрішнього економічного механізму, а саме в межах централізованої, частково децентралізованої, децентралізованої та змішаної форми. Вибір тієї чи іншої організаційної форми впливає на організацію внутрішніх відносин та на рівень залежності його підрозділів від дій керівництва підприємства.

У процесі дослідження основних організаційних форм функціонування внутрішнього економічного механізму виробничого підприємства було встановлено, що їх основу становлять центри витрат, умовного прибутку та реального прибутку [3, с. 38–39]. Зважаючи на це, економічний статус внутрішніх підрозділів підприємства доцільно визначити за допомогою низки основних оцінювальних параметрів (див. табл. 1).

Запропоновані параметри є характерними для аналізу основних та допоміжних підрозділів підприємства, оскільки вони переважно належать до центрів умовного прибутку та центрів реального прибутку. Підрозділи, що надають послуги, як правило, належать до центрів витрат.

У табл. 1 запропоновано варіанти оцінювання економічного статусу підрозділів суб'єктів господарювання, які можливі на виробничих підприємствах. Так, центри витрат характеризуються технологічною спеціалізацією і малими (за кількістю працівників) розмірами (приблизно до 10–15 осіб). При цьому такі підрозділи мають невеликі повноваження й несуть відповідальність за обсяг виготовленої продукції та понесені витрати за відповідний період.

До центрів умовного прибутку належать підрозділи з предметною спеціалізацією та відносно середніми за кількістю працівників розмірами (близько 15–30 осіб). Такі підрозділи мають значно ширші повноваження та несуть відповідальність за отриманий ними умовний прибуток, обсяг виготовленої продукції, витрати тощо.

Центри реального прибутку є відносно самостійними підрозділами, можуть бути предметної та змішаної спеціалізації з відносно великою кількістю працівників (понад 30 осіб). Їм характерні досить широкі повно-

важення та велика відповідальність за закупку сировини, виробництво, прибуток, обсяг виготовленої продукції, витрати, маркетинг і збут продукції тощо. Такі підрозділи мають право вести самостійний баланс, відкривати субрахунки, сплачувати окремі податкові платежі тощо.

Для визначення результатів діяльності кожного з центрів відповідальності керівництвом підприємства можуть бути індивідуально розроблені та затверджені відповідні форми внутрішньої звітності.

Результати аналізу економічного статусу внутрішніх підрозділів на виробничих підприємствах Вінницької області за запропонованими параметрами та організаційної форми функціонування їх внутрішнього економічного механізму показали, що більшість підрозділів суб'єктів господарювання переважно виступають як центри витрат. В організаційно-економічному розумінні вони не є юридичними особами, не мають права самостійно реалізувати продукцію зовнішнім споживачам, не мають самостійного балансу, а їх діяльність повністю координується керівництвом підприємства. Така централізована обмеженість дій підрозділів позбавляє їх самостійності у своїй діяльності та перешкоджає їх ефектив-

ному функціонуванню. Тому ці підприємства належать до централізованої організаційної форми функціонування внутрішнього економічного механізму.

Важливою передумовою створення ефективної системи внутрішнього контролю за результатами діяльності підрозділів є застосування на підприємствах внутрішнього ціноутворення. При цьому для більшості досліджених підприємств й досі характерна наявність документальної передачі між підрозділами предметів праці, робіт, послуг тощо за допомогою таких документів, як звітів, накладних, лімітно-забірних карток тощо за встановленими на підприємстві формам.

Зазначимо, що розробку внутрішнього економічного механізму підприємства доцільно розпочати з нормування. Так, було встановлено, що на підприємствах практично відсутня ефективна прогресивна система нормування та рекомендації стосовно її удосконалення. Більшість чинних норм та нормативів на підприємствах є застарілими, оскільки розроблялись на підставі досвіду виконання аналогічних робіт у попередні періоди, не були підтверджені відповідними аналітичними розрахунками, а також у процесі їх розробки не було об'єктивно враховано прогресивні

Таблиця 1

**Основні оцінювальні параметри визначення центрів витрат, прибутку (умовного) та прибутку (реального)**

Оцінювальні параметри	Центри витрат		Центри прибутку (умовного)		Центри прибутку (реального)		
	малый	середній	малый	середній	великий		
Спеціалізація підрозділу	технологічна		предметна		предметна, предметно-технологічна (змішана)		
Величина підрозділу за кількістю працівників	малый		середній		великий		
Повноваження та відповідальність за:							
– закупку сировини	–	–	–	–	+	+	+
– виробництво	–	–	+	–	+	+	+
– прибуток (умовний прибуток)	–	–	+	+	+	+	+
– обсяг виготовленої продукції	+	+	+	+	+	+	+
– витрати	+	+	+	+	+	+	+
– маркетинг і збут	–	–	–	–	+	+	+
– підбір персоналу	–	–	–	–	+	+	+
Ведення самостійного балансу	–	–	–	–	+	–	+
Форми внутрішньої звітності	–	+	+	+	+	+	+
Наявність субрахунків	–	–	–	–	+	+	–
Наявність окремих податкових платежів	–	–	–	–	+	–	–

«+» – підрозділ несе відповідальність за відповідний аспект діяльності;

«–» – підрозділ не несе відповідальності за відповідний аспект діяльності.

зміни у науці та техніці. Незважаючи на це, не можна стверджувати про неієздатність та неефективність наявної на досліджуваних підприємствах системи нормування, оскільки її розробку здійснювали провідні спеціалісти того часу.

З метою об'єктивної оцінки теперішнього стану нормативної бази підрозділів підприємств доцільно проаналізувати такі показники, як рівень нормування праці та рівень нормування матеріальних ресурсів цих підрозділів. Зокрема, рівень нормування праці НП підрозділів підприємства можна визначити за формулою:

$$H_{\text{НП}} = H_{\text{НП}} \times \alpha_{\text{НП}} + H_{\text{П}} \times \alpha_{\text{Н}} + H_{\text{ТОН}} \times \alpha_{\text{ТОН}} + H_{\text{МОН}} \times \alpha_{\text{МОН}}, \quad (1)$$

де  $H_{\text{НП}}$  – коефіцієнт нормування праці підрозділу;

$H_{\text{Н}}$  – коефіцієнт виконання норм з урахуванням стану нормування праці підрозділу;

$H_{\text{ТОН}}$  – питома вага технічно-обґрунтованих норм;

$H_{\text{МОН}}$  – питома вага норм, розрахованих відповідно до міжгалузевих та галузевих нормативів;

$\alpha$  – вагові коефіцієнти відповідних показників, які враховують рівень важливості показника ( $\sum \alpha = 100\%$ ) [1, с. 64]. Ці коефіцієнти рекомендується розподілити так:  $\alpha_{\text{НП}} = 40\%$ ;  $\alpha_{\text{Н}} = 20\%$ ;  $\alpha_{\text{ТОН}} = 30\%$ ;  $\alpha_{\text{МОН}} = 10\%$ .

Чим вище значення показника нормування праці підрозділів, тим ефективніше функціонує система нормування на підприємстві в цілому.

Далі проаналізуємо рівень нормування праці підрозділів на прикладі ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» (див. табл. 2).

Як бачимо з табл. 2, рівень нормування праці у цеху з виробництва соку та пюре становить 70%, а в цеху з виробництва соку – 63%. Це свідчить про відносно низький рівень нормування трудових ресурсів у цих підрозділах. Головними причинами такого стану є низьке значення коефіцієнта нормування та питомої ваги обґрунтованих норм в загальній їх кількості, відсутність дієвого галузевого і міжгалузевих науково-дослідного апарату, внаслідок чого використання норм стало практично неконтрольованим.

Таблиця 2

**Аналіз рівня нормування праці підрозділів  
ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» за 2015 р.**

Назва показника	Цех з виробництва соку та пюре	Цех з виробництва соку
Кількість працівників, осіб	19	16
Коефіцієнт нормування праці підрозділу	0,7	0,65
Коефіцієнт виконання норм з урахуванням стану нормування праці підрозділу	1,1	1,0
Питома вага технічно-обґрунтованих норм підрозділу, %	60,0	50,0
Питома вага норм, розрахованих міжгалузевими та галузевими нормативами, %	20,0	20,0
Рівень нормування праці підрозділу, %	70,0	63,0

Таблиця 3

**Аналіз рівня нормування матеріальних ресурсів підрозділів  
ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» за 2015 р.**

Назва показника	Цех з виробництва соку та пюре	Цех з виробництва соку
Число працівників, осіб	19	16
Питома вага зниження за рік норм у загальній кількості норм підрозділу, %	85,0	75,0
Питома вага прогресивних норм витрат у загальній кількості норм підрозділу, %	50,0	60,0
Питома вага ресурсів, зекономлених підрозділом, у загальній кількості ресурсів, зекономлених підприємством за рік, %	60,0	40,0
Рівень нормування матеріальних ресурсів підрозділу, %	64,5	56,5



Визначення рівня нормування матеріальних ресурсів НМР, передбачає розрахунок потрібної кількості матеріальних ресурсів для виробництва продукції, забезпечення максимальної їх економії тощо. Цей показник можна розрахувати за формулою:

$$H_{\text{МР}} = M_{\text{ЗН}} \cdot \alpha_{\text{ЗН}} + M_{\text{ПР}} \cdot \alpha_{\text{ПР}} + M_{\text{ЕМР}} \cdot \alpha_{\text{ЕМР}}, \quad (2)$$

де  $M_{\text{ЗН}}$  – питома вага зниження за рік норм у загальній кількості норм підрозділу;

$M_{\text{ПР}}$  – питома вага прогресивних норм витрат у загальній кількості норм підрозділу;

$M_{\text{ЕМР}}$  – питома вага ресурсів, зекономлених підрозділом, у загальній кількості ресурсів, зекономлених підприємством за рік [1, с. 65].

Доцільним буде такий розподіл вагових коефіцієнтів:  $\alpha_{\text{ЗН}} = 30\%$ ;  $\alpha_{\text{ПР}} = 30\%$ ;  $\alpha_{\text{ЕМР}} = 40\%$ .

Результати аналізу рівня нормування матеріальних ресурсів підрозділів ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» наведено в табл. 3.

Як показують дані табл. 3, рівень нормування матеріальних ресурсів в обох підрозділах підприємства має незадовільний стан: у цеху з виробництва соку та пюре рівень нормування матеріальних ресурсів становить 64,5%, а в цеху з виробництва соку – 56,5%. Однією з причин такої ситуації є досить низька питома вага прогресивних норм у загальній кількості норм підрозділу.

Отже, проведений аналіз системи нормування у внутрішніх підрозділах ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» свідчить про її неефективність, що зумовлює необхідність прийняття відповідних управлінських рішень з боку керівництва підприємства. Зміст таких рішень має бути спрямований на формування дієвої прогресивної нормативної бази матеріальних та трудових ресурсів.

Наступним етапом дослідження стану внутрішнього економічного механізму підприємств Вінницької області є система планування їх структурних підрозділів. Дослідження даної системи свідчить про характерне для більшості підрозділів підприємств централізоване планування їх діяльності вищим керівництвом. Така централізація, з одного боку, забезпечує досить чітку координацію та збалансованість планових завдань підрозділів у вертикальному й горизонтальному аспектах з орієнтацією на загальну мету підприємства; з іншого – за надмірної централізації такого планування не повною мірою враховуються реальні умови діяльності підрозділів та недостатньо залучаються працівники до розро-

блення виробничих завдань, що може привести до їх незацікавленості в досягненні бажаних кінцевих результатів. Було виявлено відсутність дієвої системи оцінювальних показників та ефективного внутрішнього контролю результатів діяльності підрозділів досліджуваних підприємств.

Під час аналізу стану внутрішнього економічного механізму господарюючого суб'єкта не менш важливе значення має внутрішній облік та контроль діяльності підрозділів підприємства. Сутність обліку полягає в зборі та обробці інформації, необхідної для своєчасного прийняття управлінських рішень з ліквідації різного роду втрат у виробництві або нераціонального використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, по усуненню збоїв у виробництві тощо. Внутрішній облік в підрозділах може бути первинним, вторинним та підсумковим. Однак на більшості підприємствах регіону такий поділ практично відсутній, що свідчить про низький рівень організації системи внутрішнього обліку та контролю діяльності підрозділів підприємств. Практично всюди використовуються застарілі форми внутрішньої документації, немає деталізованого обліку витрат, низьким є рівень інформаційного забезпечення тощо.

Не менш важливим елементом, що характеризує стан внутрішнього економічного механізму, є система підведення підсумків діяльності підрозділів підприємства. Для аналізу цього елемента доцільно проаналізувати такі показники, як рівень виконання плану виробництва, продуктивність праці, коефіцієнт ритмічності виробництва тощо.

Результати аналізу виконання плану виробництва на прикладі структурних підрозділів ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» наведено в табл. 4.

Як свідчать дані табл. 4, у цілому за всіма видами продукції план виробництва на досліджуваному підприємстві за 2015 р. недовиконаний на 17,2%. Зокрема, цех з виробництва соку та пюре фактично виготовив продукції лише на 78,1%, а цех з виробництва соку – на 87,5%. Причинами виникнення такої ситуації є сезонність виробництва продукції, використання основних засобів не на повну потужність, простої обладнання, нестача сировини, матеріалів тощо. Лише виготовлення хлібного квасу було перевиконано на 5%, або на 50 т.

Наступним показником оцінювання діяльності підрозділів підприємства є продуктив-

ність праці, що характеризує ефективність використання робочої сили [4, с. 56–58]. Аналіз показника продуктивності праці на ВАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» наведено в табл. 5.

З табл. 5 видно, що в 2015 р. порівняно з 2014 р. виробництво продукції на одного працівника зменшилось у цеху з виробництва соку та пюре на 4,2 тис. грн, або на 2,2%, а в цеху з виробництва соку, навпаки, збільшилось на 1,9 тис. грн, або на 1,2%. Це свідчить, що в останньому цеху спостерігається незна-

чне покращення використання робочої сили, і, як наслідок, підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї роботи.

Не менш важливим показником оцінювання діяльності підрозділів підприємства є коефіцієнт ритмічності Критм, який характеризує календарну відповідність фактично виконаної роботи, встановленому плановому завданню. Цей показник розраховується за формулою:

$$K_{\text{ритм}} = \frac{\sum_{t=1}^T B_{\text{к.ф}}}{B_{\text{к.пл}}} \times 100\%, \quad (3)$$

Таблиця 4

**Аналіз виконання плану виробництва на ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» за 2015 р.**

Вид продукції	Виробництво продукції, т		Виконання плану, %
	за планом	фактично	
Цех з виробництва соку та пюре			
Яблучне пюре	1 000	890	89,0
Яблучне повидло	700	500	71,4
Яблучний концентрований сік	2 000	1 500	75,0
Разом по цеху	3 700	2 890	78,1
Цех з виробництва соку			
Хлібний квас	1 000	1 050	105,0
Яблучний сік	1 800	1 400	77,8
Разом по цеху	2 800	2 450	87,5
Усього	6 500	5 340	82,8

Таблиця 5

**Аналіз продуктивності праці на ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» за 2014–2015 рр.**

Показник	Цех з виробництва соку та пюре				Цех з виробництва соку			
	2014	2015	Відхилення 2015 до 2014 р.:		2014	2015	Відхилення 2015 до 2014 р.:	
			абсолютне (+/-)	%			абсолютне (+/-)	%
Випуск продукції підрозділу, тис. грн	3 780,6	3 511,2	-269,4	92,9	3 041,2	2 733,4	-307,8	89,8
Середня кількість, осіб	20,0	19,0	-1,0	95,0	18,0	16,0	-2,0	88,9
Кількість відпрацьованих людиноднів, тис.	4,3	4,2	-0,1	97,7	3,8	3,5	-0,3	92,1
Тривалість робочого періоду, дні (р.3 / р.2)	215,0	219,0	+4,0	102,0	215,0	219,0	+4,0	102,0
Середній виробіток на одного працівника, тис. грн (р.1 / р.2)	189,0	184,8	-4,2	97,8	168,9	170,8	+1,9	101,2
Середній виробіток за день, грн (р.1/р.3)	879,2	836,0	-43,2	95,1	800,3	780,9	-19,4	87,3

де  $T$  – кількість календарних відтинків часу, на яку поділено розрахунковий період (днів, декад);

$V_{к,ф}$  – фактичний обсяг продукції, виготовлений за  $t$ -й відтинок часу (день, декаду) у встановленому вимірі, в межах запланованого;

$V_{к,пл}$  – обсяг продукції, передбачений планом [5, с. 134–135].

Розрахунок цього показника на прикладі ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» за календарний період вересня 2015 р. наведено в табл. 6.

Отримані значення коефіцієнта ритмічності свідчать про несвоєчасне виконання підрозділами підприємства плану виробництва продукції. Зокрема, рівень виконання плану цехом з виробництва соку та пюре ста-

Таблиця 6

**Виготовлення продукції на ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» за вересень 2015 р., тис. грн**

Декада місяця	План	Фактично	Частка планового декадного випуску, %	Відношення фактичного декадного випуску до планового місячного, %	Виконання плану, %
Цех з виробництва соку та пюре					
I	114,4	88,2	32,6	25,2	77,1
II	114,4	101,6	32,6	28,9	88,8
III	121,8	95,5	34,8	27,2	78,4
Разом	350,6	305,6	100,0	81,3	81,3
Цех з виробництва соку					
I	105,6	93,3	35,2	31,0	88,4
II	98,4	88,5	32,7	29,4	89,9
III	96,6	84,3	32,1	28,0	87,2
Разом	300,6	271,4	100,0	88,4	88,4

Таблиця 7

**Основні внутрішні економічні показники діяльності плодоовочевих переробних підприємств Вінницької області за 2013–2015 рр.**

Показники	ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин»				ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика»			
	2013	2014	2015	2015/2013	2013	2014	2015	2015/2013
Рівень нормування праці підрозділів, %	71,6	65,0	67,0	-4,6	80,5	84,5	85,0	+5,5
Рівень нормування матеріальних ресурсів, %	64,2	62,0	61,0	-3,2	81,2	85,0	88,0	+6,8
Коефіцієнт виконання встановлених норм та нормативів, у.о.	0,82	0,75	0,8	-0,02	0,76	0,89	1,0	+0,24
Виконання виробничої програми підрозділів, %	83,0	81,5	82,0	-1,0	85,8	102,0	100,0	+14,2
Коефіцієнт використання виробничої потужності, у.о.	0,38	0,36	0,35,0	-0,03	0,35	0,4	0,4	+0,05
Рівень виконання плану виробництва підрозділів, %	84	82,4	83,0	-1,0	90,0	90,6	95,0	+5,0
Рівень виконання кошторису витрат підрозділів, %	100,5	105,4	104,0	+3,5	105,6	100,5	98,0	-7,6
Продуктивність праці, тис. грн	162,4	152,0	141,0	-21,4	250,8	280,6	322,0	+71,2
Ритмічність виробництва, %	89,5	87,5	84	-5,5	85,4	87,4	90,4	+5,0

новить 81,3%, а цехом з виробництва соку – 88,4%.

З метою об'єктивної оцінки діяльності підрозділів доцільно навести динаміку зміни їх основних показників. Результати такого оцінювання на прикладі ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» та ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика» наведено в табл. 7.

Вищенаведені дані дають змогу зробити такі висновки:

– на ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» за період 2013–2015 рр. внутрішні показники діяльності підрозділів мають негативну динаміку зміни, що може свідчити про можливе погіршення функціонування внутрішнього економічного механізму цього підприємства;

– на ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика», навпаки, практично усі показники покращились у 2015 р. порівняно з 2013 р., що дає підстави вважати функціонування

діяльності внутрішніх структурних підрозділів даного суб'єкта господарювання порівняно з ПрАТ «Вінницький завод фруктових концентратів і вин» ефективнішим.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, проведений аналіз стану функціонування внутрішнього економічного механізму на виробничих підприємствах Вінницької області свідчить про наявність низки проблем, які перешкоджають ефективній діяльності їх внутрішніх підрозділів. До нагальних проблем можна віднести:

– низький рівень організації внутрішніх економічних відносин на підприємствах;

– наявність надмірної централізації діяльності підрозділів;

– неефективність роботи системи внутрішнього обліку;

– відсутність дієвих взаємозв'язків між елементами внутрішнього економічного механізму тощо.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Козловський В.О. Внутрішній економічний механізм виробничих підприємств : [монографія] / В.О. Козловський, Л.Г. Дончак. – Тернопіль : Крок, 2013. – 204 с.
2. Дончак Л.Г. Формування внутрішнього економічного механізму підприємства / Л.Г. Дончак // Агроінком. – 2012. – № 10–12. – С. 77–81.
3. Козловський В.О. Структурна модель формування внутрішнього економічного механізму підприємства / В.О. Козловський, Л.Г. Дончак // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – Вінниця : Вид-во ВНТУ, 2009. – № 5. – С. 36–39.
4. Бойківська Г.М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК : [монографія] / Г.М. Бойківська. – Тернопіль : Крок, 2012. – 238 с.
5. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навч. посібник] / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.

УДК 332.146

## Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності

**Спіфанова І.Ю.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів  
Вінницького національного технічного університету

**Гуменюк В.С.**

студентка  
Вінницького національного технічного університету

Статтю присвячено аналізу та систематизації підходів до розуміння поняття прибутковості підприємства. Систематизовано підходи до визначення сутності прибутковості з позицій різних авторів. Досліджено види та функції прибутку як одного з показників прибутковості. Визначено сутність рентабельності як відносного показника ефективної діяльності підприємства.

**Ключові слова:** прибутковість, рентабельність, прибуток, фінансові результати, ефективність діяльності.

Епифанова И.Ю., Гуменюк В.С. ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ

Статья посвящена анализу и систематизации подходов к пониманию понятия прибыльности предприятия. Систематизированы подходы к определению сущности прибыльности с позиций разных авторов. Исследованы виды и функции прибыли, как одного из показателей прибыльности. Определена сущность рентабельности как относительного показателя эффективной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** прибыльность, рентабельность, прибыль, финансовые результаты, эффективность деятельности.

Yerifanova I.Yu., Humeniuk V.S. PROFITABILITY: CURRENT APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE

The article is devoted to analysis and systematization of approaches to understanding the concept of profitability. Approaches to definition of essence of profitability from positions of different authors are systematized. Types are researched and functions of profit have arrived as one of profitability indicators. The essence of profitability as relative indicator of effective activities of the entity is determined.

**Keywords:** friableness, profitability, earnings, financial results, performance.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** У сучасних умовах господарювання більшість підприємств відчуває проблеми щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності та прибутковості. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати. Прибуток підприємства як один із показників прибутковості відіграє важливу роль у системі економічних показників, особливо в умовах переходу до ринкової економіки. Забезпечення прибутковості підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок щодо визначення сут-

ності прибутковості зробили вітчизняні вчені, такі як Р.Р. Антонюк, М.Ф. Огійчук, Л.Ю. Кучер, Н.Б. Ярошевич, М.М. Бердар, О.В. Хмелевський, А.М. Поддєрьогін, В.М. Гриньова, І.А. Бланк. Незважаючи на важливість цієї категорії, й досі не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «прибутковість».

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є систематизація підходів до розгляду прибутковості як економічної категорії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основною метою створення та функціонування будь-якого підприємства незалежно від форми його власності та розміру є отримання справедливої нагороди за здійснену діяльність, тобто достатнього розміру доходу.

Прибуток є тією категорією, яка найповніше зображає фінансові можливості підприємства

та його здатність до розширення виробничої діяльності підприємства. Зрозуміло, що чим більший прибуток, тим більше можливостей з'являється в підприємства для економічного розвитку та покращення й розширення своєї діяльності. Прибуток є джерелом підвищення рівня добробуту населення, він визначає рівень фінансової стабільності у державі.

Задовільний рівень ефективності потребує, з одного боку, перевищення кінцевих результатів над витратами на їх досягнення, а з іншого – зіставлення одержаних при цьому результатів з результатами аналогічних об'єктів. При цьому абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, і є дуже важливим показником діяльності, однак не може характеризувати рівень ефективності господарювання. Це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку характеризує лише одnorазовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показник прибутковості [1].

Досліджуючи сутність прибутковості, не можна не відмітити різноманітність поглядів щодо тлумачення поняття «прибутковість», що узагальнене в табл. 1. З цієї таблиці видно, що на сьогодні немає єдиного визначення

категорії прибутковості. Усі автори по-різному трактують це поняття. Так, М.Ф. Огійчук [3] та Л.Ю. Кучер [5] розглядають прибутковість як показник економічної ефективності та результативності діяльності суб'єкта господарювання.

Р.Р. Антонюк [2] визначає прибутковість як здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, який полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами, при чому в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування.

Т.В. Осипова [4] вважає, що основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств.

Отже, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних

Таблиця 1

**Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість»**

<b>Автор</b>	<b>Прибутковість – це</b>
Р.Р. Антонюк [2]	стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування
М.Ф. Огійчук [3]	вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)
Т.В. Осипова [4]	основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати
Л.Ю. Кучер [5]	між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання
С.В. Мочерний [6]	прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів
О.В. Хмелевський [7]	стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток

показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Тому дослідження прибутковості є дуже важливим фактором для подальшого ефективного функціонування та розвитку підприємства.

На думку Н.Б. Ярошевича [8], прибуток є метою підприємницької діяльності й джерелом витрат на розвиток виробництва. Прибуток і його рівень характеризує ефективність виробництва, збиток засвідчує неефективне господарювання. Прибуток являє собою перевищення валових доходів над валовими витратами.

Необхідно зазначити, що прибуток як важлива категорія ринкових відносин визначає такі функції:

1) характеризує економічний ефект – кінцевий фінансовий результат;

2) прибуток відіграє стимулювальну функцію – він водночас є фінансовим результатом й основним елементом фінансових ресурсів підприємства;

3) прибуток джерело формування бюджетів різних рівнів [7].

Ще одним показником прибутковості підприємства, є рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [9].

С.Б. Довбня, О.Г. Пендик коефіцієнти рентабельності об'єднують у три групи за такими ознаками:

- оцінення ефективності діяльності підприємства в цілому,
- оцінення ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової),
- оцінення ефективності використання ресурсів [10].

О.А. Зінченко виділяє такі класифікаційні ознаки показників рентабельності, зокрема, за критерієм:

- часу (моментні, статистичні, динамічні);
- витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- узагальнення (узагальнені, локальні, часткові);
- інфляції [11].

Недоліком цієї класифікації є відсутність показників, що характеризують різні види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову, що є необхідним, оскільки в періоди нестабільності саме інвестиційна і фінансова діяльність можуть стати джерелом доходу.

На думку Л.А. Лахтіонової всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції [12].

Низка авторів [13–14] показники рентабельності поділяють на:

- витратні – рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних проектів, рентабельність окремих видів діяльності тощо;
- ресурсні – рентабельність активів (сукупного капіталу) підприємства, рентабельність чистих активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність власного капіталу тощо;
- доходні – валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації.

Отже, прибутковість характеризується прибутком та рентабельністю. Існують різні підходи до визначення показників рентабельності. У цілому рентабельність більш

змістовно, ніж прибуток, зображають кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення факту з дійсними або використаними ресурсами.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість» показала, що прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити

прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують за рівнем отриманого прибутку та рентабельністю. Прибуток є абсолютним показником, який не враховує понесених на отримання певного результату витрат. Рентабельність є відносним показником ефективності діяльності підприємства, яка забезпечує можливість порівняння отриманого результату з понесеними витратами.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства / Н.В. Зятюк // *Культура народів Причорномор'я*. – 2009. – № 154. – С. 27–31.
2. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства* – 2012. – № 126. – С. 50–55.
3. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // *Економіка АПК*. – 2009. – № 6. – С. 31–45.
4. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // *Управління розвитком*. 2012. – № 1. – С. 82–84.
5. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю. Кучер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_99/06.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf).
6. Мочерний С.В. Політична економія : [навч. посібник] / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 684 с.
7. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О.В. Хмелевський // *Економіст*. – 2008. – № 3. – С. 50–53.
8. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Н.Б. Ярошевич. – К., 2012. – 341 с.
9. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І.А. Бержанір, Ю.В. Улянич, Н.І. Гвоздєй // *Вісник ХНДАУ*. – 2015. – № 1. – С. 261–265.
10. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації / С.Б. Довбня, О.Г. Пендик // *Молодий вчений*. – 2014. – № 5. – С. 94–97.
11. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О.А. Зінченко // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2009. – № 28. – С. 150–155.
12. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : [навч. посібник] / Л.А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2004. – 365 с.
13. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 83 с.
14. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посібник] / О.Я. Базилінська. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 398 с.



УДК 334.7

## Підприємницькі мережі як умова економічної модернізації підприємств

**Іжевський П.Г.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Хмельницького національного університету

У статті розглянуто сформовані в сучасній економічній науці нові суб'єкти економіки – підприємницькі мережі. Зазначено, що сучасні інтеграційні процеси динамічні та глобальні, а дослідження організації та функціонування міжфірмових зв'язків особливо актуально на сучасному етапі розвитку економіки. Окреслено сутність, основні недоліки та напрями подальших досліджень підприємницьких мереж.

**Ключові слова:** міжфірмові відносини, підприємницькі мережі, синергетичний ефект, стабільні мережі, динамічні мережі.

Ижевский П.Г. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СЕТИ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются сложившиеся в современной экономической науке новые субъекты экономики – предпринимательские сети. Отмечено, что современные интеграционные процессы динамические и глобальные, а исследование организации и функционирования межфирменных связей особенно актуально на современном этапе развития экономики. Определены суть, основные недостатки и направления дальнейших исследований предпринимательских сетей.

**Ключевые слова:** межфирменные отношения, предпринимательские сети, синергетический эффект, стабильные сети, динамические сети.

Izhevsky P.G. BUSINESS NETWORKS AS A CONDITION FOR ECONOMIC MODERNIZATION OF THE COMPANY

In article formed in modern economic science subject's new economy – the entrepreneurial network. It is noted that the current integration processes dynamic and global, and research organization and functioning intercompany relations is especially important at the present stage of economic development. Outlined the essence, the main shortcomings and areas for further research business networks.

**Keywords:** intercompany relationships, business networks, synergies stable networks, dynamic networks.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Останнім часом в Україні та світі спостерігається спрямованість економічних досліджень, які пов'язані із міжфірмовими відносинами. У свою чергу, поширення тенденцій міжфірмової взаємодії та кооперації значною мірою визначається перевагами використання статичних та динамічних мереж, які дають змогу нівелювати національні та регіональні торговельні бар'єри, скорочувати життєвий цикл товарів, отримувати доступ до нових технологій. У цілому, використовуючи мережі підприємства, отримують можливості конкурентних переваг через підвищення своєї вартості завдяки використанню потенціалу міжорганізаційних зв'язків та економії витрат.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем сутності, організації та функціонування мережевих утворень присвячені праці таких вітчизняних науковців, як

Н. Бутенко [1], О. Гребешкова [2], О. Микало [3], С. Непочатов [4], О. Прохоренко [5] та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Більшість досліджень спрямовані на окремі аспекти організації та функціонування підприємницьких мереж, а саме перерозподіл або передачу окремих функцій суб'єктів підприємництва у формі аутсорсингу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз теоретичних аспектів міжфірмової інтеграції, зокрема, підприємницьких мереж як нового феномену організації бізнесу, визначення перспективних напрямів дослідження підприємницьких мереж.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Об'єднання учасників бізнес-середовища здійснюється на основі мережевого підходу, який набув широкого використання у світовій практиці підприємницької діяльності.

Основною його ознакою в сучасній інтерпретації є галузева та територіальна інтеграція разом із здатністю змін у конфігурації мережі (заміна або приєднання елементів).

Нова економіка, основи якої закладаються в Україні, ставить нові завдання та принципи управління підприємствами. Відтак, тільки гнучкі та здатні до швидкої адаптації, динамічно мінливих умов зовнішнього оточення й структури можуть успішно виживати в нових економічних умовах.

Сучасні підприємства для здобуття конкурентних переваг використовують не тільки внутрішні переваги (впровадження нових технологій, дешевих енергоносіїв та робочої сили), але й зовнішні у вигляді побудови особливих взаємозв'язків з партнерами. В нових економічних умовах традиційні фактори (капітал, праця, матеріальні ресурси) втрачають свій визначальний вплив на бізнес, вони стають лише його обов'язковою умовою. На перший план виходить спроможність партнерів об'єднати свої зусилля для створення підприємницької мережі.

Міжфірмова інтеграція здійснюється на основі вертикальної та горизонтальної взаємодії суб'єктів господарювання, визначеною їх симбіозом залежності, сформованою на принципах синергізму. За основу створення мережових структур можуть братися або бізнес-процеси, які спрямовані «на результат» шляхом опрацювання набору систематичних функцій, або проекти, які створюються в сприятливих ринкових умовах та мають короткостроковий характер. Складність побудови раціональної моделі міжфірмових зв'язків вимагає особливої взаємодії учасників, яка б водночас дозволяла уникати конфлікту інтересів та реагувати на зміни навколишнього середовища.

В економічних дослідженнях виявлені характеристики притаманні мережовим структурам [7; 8]. Серед особливостей можна відзначити можливості інтеграції за галузевою та територіальною ознаками, їх комбінацією та раціональним використанням потенціалу спільно створеної інфраструктури. У зв'язку із можливостями заміни або приєднання нових учасників мережовим структурам властива структурна рухливість, а також додаткові можливості об'єднання своїх зусиль та переваг для підприємств малого, середнього та великого бізнесу.

Досить часто в економічній літературі ототожнюються поняття «підприємницької мережі», «розподільчі мережі» та «клас-

тери» [6; 7, с. 101–107]. Проте між ними є суттєві принципів відмінності. Так, розподільні мережі подібно до підприємницьких являють собою форму господарських відносин, які базують на адміністративному механізмі, заснований на переплетінні прав власності бізнес-суб'єктів, а не на їх самостійності. Розподільчі мережі виступають основою побудови торговельних мереж. Поняття «підприємницька мережа» та «кластер» близькі за своїм змістом, оскільки об'єднуються поняттям «міжфірмові мережі», але «кластер» формується на основі формальних контрактів укладених з метою попередження опортуністичної поведінки учасників, тоді як «підприємницька мережа» будується на добровільному об'єднанні та може носити як довгостроковий, так і короткостроковий характер.

Аналіз наукових праць досліджуваної теми [1; 6; 7; 8] дав можливість розуміти під підприємницькою мережею «один із різновидів мережових об'єднань, а саме як група фірм-учасників, що об'єдналися для ефективного використання ресурсів та специфічних переваг, додатково акумульованих можливостей для спільної реалізації підприємницьких проектів».

В економічній літературі [1; 6; 8; 9] називають різні причини створення підприємницьких мереж, які за характером приналежності можна віднести до факторів зовнішнього середовища та фактори привабливості взаємодії в результаті створення мережі.

Серед факторів зовнішнього середовища можна виділити:

- посилення глобальної конкуренції;
- зниження торговельних бар'єрів між країнами;
- розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, зростання значення та вартості НДКР;
- підвищення вимог споживачів до індивідуалізації продукції;
- розвиток електронної торгівлі;
- зацікавленість держави.

До факторів привабливості взаємодії в результаті створення мережі належать:

- підвищення ефективності використання активів;
- підвищення якості продукту (послуги);
- розширення наявного або вихід на нові ринки;
- впровадження інновацій;
- додаткову гнучкість;
- прагнення фірм отримати доступ до ресурсів, які контролюються іншими учасниками ринку;

- доступ до додаткових інформаційних джерел;
- проактивна поведінка з метою покращення кінцевого продукту або послуги;
- прагнення до зниження собівартості продукції;
- скорочення трансакційних витрат;
- зниження ризику ведення бізнесу;
- необхідність підвищення ефективності управління рухом товарів, послуг та інформації в каналах розподілу.

Процес створення мережі передбачає чіткий розподіл ролей учасників в рамках всього процесу, незалежно від виду економічної діяльності (виробництво товарів, надання послуг або виконання робіт). Зацікавленість у результатах роботи та розподіл ролей учасників мережі дає можливість уникнути дублювання як в організації управлінського персоналу, так і використанні виробничих потужностей. З одного боку, ключова особливість створення мережі полягає в можливостях виживання та посилення позицій у визначеному ринковому сегменті, а з іншого – проникнення на нові ринки збуту.

Таким чином, міжфірмові угоди визначають узгоджену політику їх учасників за тими напрямками діяльності, які об'єднують мережу в єдине ціле з метою підвищення загальної конкурентоспроможності.

Серед умов виникнення мереж науковці виділяють три основні [6; 8; 9]:

- наявність двох або більше автономних підприємств (організацій), які маючи можливість взаємодії переслідують певну вигоду;
- юридичне оформлення мережі з метою надання їй діяльності характеру прозорості, що пов'язано із недоцільністю поділу угод всередині мережі, довгостроковістю інвестицій учасників та нечітким розмежування власності на вироблену продукцію або надані послуги;
- синхронізація зусиль учасників мережі для уникнення збоїв в її роботі та функціональності.

Вважаємо, що основою класифікації підприємницьких мереж має слугувати характеристика мінливості складу учасників, тобто динамічності. Р. Майлз та С. Сноу здійснили першу раціональну класифікацію мережевих структур, яка поділяється на [11]:

Таблиця 1

#### Основні характеристики статичних та динамічних підприємницьких мереж

Характеристика мережі	Статичні мережі	Динамічні мережі
Основа функціонування	Визначається ринковою ціною, за якою учасники змушені реалізовувати свою продукцію всередині мережі. Мережа будується на довгострокову перспективу	Реалізація єдиного проекту, найчастіше з різними напрямками діяльності та системами ціноутворення учасників. Реалізуючи проект, кожен його учасник створює умови життєдіяльності для компаньйонів. Ключовий аспект – створення інфраструктури, вартість якої значно вища вкладень
Очікування учасників мережі	Мережа виконуватиме визначені загальні функції, переважно пов'язані із забезпеченням стійкості виробничого ланцюжка та системи збуту продукції	Ефективний розподіл ресурсів визначає взаємовигідне партнерство, яке, у свою чергу, є фундаментом для появи нових ідей і, як наслідок, створення синергетичного ефекту в роботі компанії через її конкурентні переваги над сторонніми організаціями
Переваги	Надійність постачальників або дистриб'юторів та тісний взаємозв'язок партнерів на базі спільного календарного планування та узгоджених стандартів якості	Кожен учасник мережі використовує свій унікальний досвід. Якщо «головна» фірма мережі зможе швидко відшукувати та розподіляти ресурси, то така структура здатна максимально швидко реагувати на зовнішні зміни
Недоліки	Взаємна залежність учасників та часткова втрата гнучкості	Динамічні мережі схильні до ризиків, які пов'язані з різним рівнем якості продукції (послуг, робіт) учасників мережі та несанкціонованим використанням інтелектуальної власності у вигляді знань та технологій; додаткові витрати пов'язані з пошуком партнерів замість тих, хто вибув

– внутрішні, які не передбачають значного виводу діяльності фірми за свої межі, проте залучають сили ринкового механізму;

– статичні (стабільні) характеризуються постійним складом учасників;

– динамічні – склад учасників постійно оновлюється.

Оскільки предметом нашого наукового інтересу виступають міжфірмові відносини (підприємницькі мережі), то вважаємо доцільним виключити із переліку внутрішні мережі та надалі дослідити основні характеристики статистичних та динамічних мереж (див. табл. 1).

Аналіз основних характеристик свідчить, що основними елементами теорії мереж виступають суб'єкти ринку. Стратегічною метою діяльності підприємницької мережі є збільшення вартості підприємств-учасників, що найчастіше досягається шляхом збільшення масштабу її діяльності. При цьому, існує дві можливі альтернативи.

Перша з них передбачає додаткове використання можливостей наявних учасників (потужностей, продуктивності), тобто використання постійної структури учасників та характеризуючись як статична мережа. входження до підприємницької мережі надає можливість малому та середньому бізнесу збереження та досягнення власних цілей під час побудови структури взаємозв'язків та колективних цінностей для досягнення загальних цілей мережевої структури.

Інша альтернатива передбачає приєднання інших учасників з розширенням статичної мережі на довгострокову перспективу або ж приєднання учасників для виконання одного проекту – створення динамічної мережі.

Мережевий підхід забезпечує інтеграцію досвіду, знань, технологій, організаційно-економічних можливостей та прагнення учасників до інноваційного зростання, а отже, дасть можливість більш високого досягнення власних цілей, ніж в індивідуальній діяльності. Іншими словами, кінцевий результат сумарної взаємодії учасників мережі має значно перевищувати значення його складових. Нова якість міжфірмової взаємодії виникає на основі скоординованих дій та добровільних угод учасників.

Принципами роботи динамічних підприємницьких мереж виступає юридична самостійність та вибудовування структурних взаємозв'язків між малими і великими підприємницькими структурами які об'єднує загальна мета, раціональність і доцільність у процесі вибудовування взаємозв'язків все-

редині мережі, а також регламентація рівнів галузевої та регіональної взаємодії малих, середніх і великих підприємств.

Динамічна мережа відрізняється від статичної наявністю фірми з унікальною спроможністю – віднайти та поєднати активи, які належать різним компаніям для ефективного виконання проекту з мінімумом витрат ресурсів. Серед головних переваг динамічних підприємницьких мереж відносять спеціалізацію та гнучкість.

Практика показує, що неоднозначним виглядає вибір підприємства на користь входження до динамічної або статичної мережі, оскільки кожна із них має переваги в залежності від тих або інших інституційних умов. Управління підприємницькими мережами вимагає максимального використання переваг мережевого підходу, а саме використання в умовах нестабільного, невизначеного та мінливого середовища, в іншому випадку за умови стійкого, стабільного середовища перевагу будуть мати ієрархічні, лінійно-функціональні структури. Проте всі учасники мережі при цьому мають корегувати свою конкурентну поведінку відповідно до конкурентної поведінки всієї мережі.

Статичні мережі застосовують в зрілих галузях, які потребують значних капітальних інвестицій, а також в умовах, коли підприємствам важко знайти нових постачальників та важливо забезпечити зацікавленість всіх підрозділів в результатах своєї роботи. Організація таких мереж дає змогу досягти гнучкості в матеріаломістких і високотехнологічних галузях. Застосування динамічних мереж доцільне в низькотехнологічних галузях з характером коротких циклів розробки продуктів та в окремих високотехнологічних галузях (електроніка й біотехнологія) [10].

Зазначимо, що використання того чи іншого механізму залежить від характеру інтеграції підприємства в мережу. Механізм функціонування підприємницької мережі визначається концепцією та характеризується послідовністю дій. У свою чергу, концепція підприємницької мережі передбачає збалансованість всіх основних елементів мережі. Конфігурація розвитку, ресурси, інструменти та критерії визначаються цілями та завданнями мережі, а також самою компанією та зв'язки між її структурними підрозділами. При цьому залучені ресурси бізнес-одиноці повинні за якістю, кількістю та змістом відповідати обраному інструментарію і конфігурації розвитку мережі. До того ж інструменти і конфігурація мережі

повинні відповідати один одному. Надалі здійснюється оцінка ризиків кожної із зазначених складових та оцінка ефективності. Розподіл ресурсів між учасниками мережі здійснюється в порядку зростання рентабельності.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, особливостями розвитку підприємництва в напрямку побудови організаційно-економічної взаємодії виступає формування підприємницьких мереж на основі самодостатньої господарської системи. Проте, прийняття рішення про створення або входження до мережі не завжди є беззаперечним. Незважаючи на свою розповсюдженість та стрімкий розвиток, за своєю суттю міжфірмові партнерства містять ряд суперечливих моментів. Зокрема, підприємницькі мережі за своїми характеристиками виступають у ролі фірми та ринку одночасно. Подібно до фірми проявляється у спільності координації стратегічних дій та колективних рішень, а подібність до ринку в дії конкурентного механізму всередині мережі. До того ж на бажаний результат від міжфірмової інтеграції додатково можуть впливати: характер інтеграції (статична або динамічна), збігання стратегічних інтересів, галузь або сфера діяльності тощо.

Кожна бізнес-одиниця при входженні в підприємницьку мережу розкриває свій економічний потенціал, що дає поштовх до появи нових управлінських ідей та рішень, які, об'єднуючи всі ресурси учасників, досягають синергетичного ефекту. Об'єднання в мережу дає її учасникам можливість переслідувати власні, часто не пов'язані між собою цілі, які можуть бути досягнутими в результаті мережевої взаємодії.

Підвищення конкурентоспроможності бізнес-одиниці шляхом входження до мережі можливе лише внаслідок збереження її самостійності, за інших умов існує висока ймовірність ігнорування інтересів підприємства на користь інших учасників. Також перевагами на користь входження до мережі підприємства є наявність в нього проблем, які найефективніше можна вирішити лише за допомогою партнерів у мережі.

Як бачимо, зростання ролі підприємницьких мереж в розвитку бізнесу потребує більш глибокого та детального дослідження умов, причин та наслідків входження до них самостійних бізнес-одиниць, а також показників оцінки їх функціонування, що повинно становити основу подальших наукових досліджень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутенко Н. Особливості міжфірмових взаємовідносин суб'єктів промислового ринку / Н. Бутенко // Економіка. – 2011. – № 2(109). – С. 10–16.
2. Гребешкова О. Проекти розвитку компанії: специфіка визначення та класифікації / О. Гребешкова // Вісник Криворізького економічного інституту. – 2009. – № 4. – С. 38–44.
3. Микало О. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу / О. Микало // Економічний простір. – 2010. – № 37. – С. 216–222.
4. Непочатов С. Аутсорсинг облікових функцій у корпоративних структурах : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. Непочатов. – Донецьк, 2013. – 20 с.
5. Прохоренко О. Управління аутсорсингом на машинобудівному підприємстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. Прохоренко. – Х., 2015. – 20 с.
6. Хаджинова Е. Формирование концепции управления взаимодействием с контрагентами в предпринимательской сети / Е. Хаджинова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 13(2). – С. 88–22.
7. Асаул А. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Асаул, Е. Скуматов, Г. Локтева ; под ред. А. Асаула. – СПб. : Гуманистика, 2004. – 256 с.
8. Ворова Е. Инфраструктурное обеспечение инновационного развития предпринимательских сетей в строительстве : автореф. Дис. ... канд. екон. наук / Е. Ворова. – М., 2013. – 24 с.
9. Баринов В. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике / В. Баринов, Д. Жмуров // Менеджмент в России и за рубежом – 2007. – № 1. – С. 8–15.
10. Кузьмин С. Особенности функционирования различных типов организационных сетей / С. Кузьмин // Вопросы экономики и права. – 2014. – № 10. – С. 41–44.
11. Miles R. Organizing in the knowledge area: anticipating the cellular form / R. Miles, C. Snow, H. Coleman // Academy of management executive. – 1992. – Vol. 20. – № 3. – P. 7–20.

## Аналіз механізмів мотивації працівників економічної сфери

**Ковальчук А.В.**

аспірант, старший викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки  
Харківського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи

**Майборода Р.В.**

аспірант кафедри соціології  
Харківського гуманітарного університету  
«Народна українська академія»

---

У статті проаналізовано сутність поняття «мотивації праці робітників». Досліджено проблеми мотивації працівників економічної сфери та запропоновано, на основі опитування, найвагоміші методи впливу на працездатність робітників. Також розглянуто вимоги до системи мотивації, яка має використовуватися на сучасних підприємствах.

**Ключові слова:** мотивація, особливості продуктивної діяльності, методи впливу, продуктивність діяльності, економічний сектор.

Ковальчук А.В., Майборода Р.В. АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

В статье проанализированы сущность понятия «мотивации труда рабочих». Исследованы проблемы мотивации работников экономической сферы и предложена, на основе опроса, самые значительные методы влияния на трудоспособность рабочих. Также рассмотрены требования к системе мотивации, которая должна использоваться на современных предприятиях.

**Ключевые слова:** мотивация, особенности продуктивной деятельности, методы влияния, продуктивность деятельности, экономический сектор.

Kovalchuk A.V., Maiboroda R.V. ANALYSIS MECHANISMS EMPLOYEE MOTIVATION ECONOMIC SPHERE

The article analyzes the essence of the definition "motivation of workers". Investigated problems of motivation of workers in the economic sphere and proposed on the basis of a survey the most significant methods of influence on working capacity of workers. Also reviewed requirements for the incentive system to be used in modern enterprises.

**Keywords:** motivation, especially productive activities, methods of influence, productivity, economic sector.

---

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Проблема мотивації персоналу досить широко розглядається сьогодні в науковій і публіцистичній літературі. Проте, спроби пристосувати класичні теорії мотивації до сучасності багато в чому не систематизовані, що ускладнює практичне використання технологій і методів мотивації. Складність практичної організації системи мотивації персоналу визначається так само слабкою вивченістю особливостей мотивації працівників, зайнятих в окремих галузях економіки і видах виробництва. Хоча ряд праць присвячених даній тематиці опубліковано. Певну допомогу у вивченні структури мотивів і стимулів персоналу керівникам можуть надати проводяться соціологічні дослідження з особливостей і тенденцій розвитку мотиваційної сфери трудової діяльності сьогодні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти проблематики мотивації та результативності праці розглядали такі вчені-економісти: В.М. Гриньва, А.П. Єгоршин, Є.П. Ільїн, В.І. Ковальов, А.М. Колот, Г.І. Матукова, В.Л. Цветаєв, І.П. Пономарьов та інші.

Незважаючи на потужний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних авторів залишаються недостатньо розробленими питання пов'язані із запровадженням сучасних методів мотивації праці на підприємствах для оцінки дієвості механізму мотивації праці, визначенням невикористаних резервів щодо забезпечення його ефективності в умовах формування конкурентного середовища. Актуальність та значимість дослідження вказаних проблем, недостатнє їх вивчення, а також необхідність пошуку напрямів підвищення мотивації праці визначили вибір теми дослідження.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є аналіз впливу різних факторів на рівень мотивації працівників економічної сфери, дослідження проблем, що виникають на підприємстві поряд з недостатньою та недоцільною мотивацією. В результаті – метою статті є запропонувати реальні шляхи мотивації працівників економічної сфери як особливої сфери праці робітників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На будь-якому підприємстві керівник зацікавлений у такій праці своїх підлеглих, яка буде мати високий рівень ефективності і приносить стабільну прибутковість підприємству. Тому завдання керівництва полягає в тому, щоб знайти такі підходи і методи, які б забезпечили запланований хід подій на підприємстві і спонукали його працівників до більш продуктивної праці. В таких умовах мотивація є важливою функцією менеджменту, яка забезпечує ефективну діяльність організації.

Система мотивації на рівні підприємства повинна базуватися на таких вимогах:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;
- підтримання в колективі атмосфери довіри й зацікавленості в реалізації загальної мети [8, с. 375].

Зарубіжні та вітчизняні вчені виділяють велику кількість мотиваційних чинників, а саме: гроші, кар'єрне зростання, слава, визнання, самовираження та самореалізація. Безумовно, гроші є найбільш очевидним і найбільш часто використовуваним засобом для стимулювання персоналу. З одного боку, вони є потужним засобом мотивації, а з іншого можуть виступати чинником демотивації. На думку Ф. Герцберга, нестача грошей може спричинити незадоволеність роботою, достатня кількість сама по собі не приносить тривалого задоволення. Це особливо актуально для людей, що працюють за фіксований оклад. Такі люди можуть відчувати позитивні емоції, радість. Але почуття

ейфорії може швидко зникнути, якщо працівники не отримують задоволення від самої роботи. Тому можна сказати, що впровадження ефективного мотиваційного управління на підприємстві повинно базуватися на можливості використання комплексу мотиваційних чинників [9].

Мотивація персоналу – це процес формування у людей мотивів високоефективної трудової діяльності. Інакше кажучи, це процес дії одних людей на інших, в результаті якого у останніх з'являється бажання, внутрішнє спонукання працювати краще і результативніше. Безумовно, в процесі такої дії повинні враховуватися індивідуальні особливості співробітників, специфіка ситуації, організаційної культури підприємства, зміст самої діяльності, умови оплати праці та інші обставини.

Всі люди прагнуть відчувати себе цінними та корисними. Вони керуються тим, який внесок можуть зробити або якого результату можуть досягнути. Деякі особистості хочуть отримати визнання інших людей, який вони поважають, інші – хочуть отримати посмішку чи схвальні слова.

Потреба в приналежності також є важливою рушійною силою нашого життя. Кожна людина прагне стати частиною чогось більшого і кращого, ніж вона сама. Праці в житті людині належить найбільша частина часу. Якщо праця дає відчуття цінності і приналежності, тоді й життя людини стає більш повним та задоволеним. Успішні підприємства усвідомлюють та користуються цим важливим інструментом. Вони розуміють, що працівники, які регулярно досягають успіхів і відчувають, що вони належать до чогось (підприємства) приймають кращі рішення, виконують роботу ефективніше та досягають кращих результатів, ніж працівники підприємств, де не задовольняються ці мотиваційні потреби

Людина – істота соціальна, а значить, відчуття причетності здатне спричинити глибоке психологічне задоволення, воно дає змогу їй усвідомити себе як особу. Одна із цюнаїгостріших проблем усіх часів – це поліпшення умов праці. Умови праці є не тільки потребою, а й мотивом, що примушує людину працювати з певною віддачею і стає водночас чинником і наслідком певного збільшення продуктивності праці та її ефективності.

Всі працівники будь-якого рівня ієрархії потребують позитивної оцінки праці. З'ясовано, що просте схвалення праці праців-

ника може сприяти зростанню продуктивності його роботи [1].

Розвиток теорії і практики мотивації персоналу пов'язаний з переосмисленням її місця та ролі у розвитку продуктивних сил суспільства, оскільки кожен працівник підприємства повинен керуватися міркуваннями максимізації ефективності використання матеріально-технічної та ресурсної бази підприємства в умовах конкурентного середовища, що виявлятиметься в підвищенні результативності і продуктивності праці, ефективності реалізації накопиченого трудового досвіду. Так, А.М. Зленко вказує на те, що «робітники, зацікавлені в результатах своєї праці, є більш активними в соціальній і економічній сферах, мають більш високу продуктивність праці, і як наслідок, сприяють більш швидкому досягненню кінцевих результатів діяльності компанії [7]. В цілому соціальне значення мотивації працівників до результативної діяльності полягає в підвищенні якості продукції та послуг підприємства як суспільних благ, що сприяє більш повному задоволенню соціальних та економічних потреб і запитів суспільства.

«Останніми роками питання, пов'язані з мотивацією праці, настільки ускладнилися, а науковцями накопичено такий інформаційний та статистичний матеріал, що мотивація почала формуватися як самостійний науковий напрям», – пише І.М. Грінько [4]. В цьому контексті вимагає дослідження понятійно – категоріальний апарат такого наукового напрямку [6].

Важливим моментом у мотивації персоналу І.М. Долішній називає встановлення відповідності між особистими цілями працівника та цілями діяльності підприємства. «Мотивація має на меті створення належних умов для якнайповнішої реалізації трудового потенціалу кожного учасника виробництва на конкретному робочому місці. При цьому мотивація підвищує не здібності людини, а її прагнення до досягнення певних цілей», – пише він [5].

Методи стимулювання персоналу можуть бути найрізноманітнішими і залежать від опрацьованості системи стимулювання на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства.

В. І. Герчиков виділяє п'ять типів мотивації, в основі яких лежить смислоутворюючий мотив і комплекс можливих засобів його задоволення. Так, інструментальний тип відображає активну орієнтацію працівника на заробіток як засіб забезпечення всіх потреб, що лежать за рамками роботи. Професійний тип включає в себе потреби, пов'язані з самореалізацією через зміст праці, в тому числі використання всіх своїх здібностей, прояв активності та ініціативи, можливості творчості і прагнення до зростання кваліфікації. Патріотичний тип відображає всі колективістські орієнтації, в тому числі роботу в команді, взаємодія з колегами і стосунки з керівництвом, участь у спільній справі і т.д. Хазяйський тип в ТМГ реалізує прагнення до максимальної самостійності в праці і включає готовність добровільно звалити на себе всю повноту відповідальності (в тому числі і за роботу інших), неприйняття контролю та націленість на результат праці, а не тільки на сам процес і зовнішні по відношенню до нього винагороди. Унікаюча є наслідком нерозвиненості всіх чотирьох груп досягаючих мотивів і характеризується прагненням до мінімізації особистих зусиль, збереженню здоров'я, слідування традиціям і униканням особистої відповідальності [2; 3].

В.І. Герчиков пропонує такі види трудової поведінки при різних типах мотивації (див. табл. 1).

Спируючись на особливості зв'язку мотивації та трудової поведінки В.І. Герчикова, було проведено опитування працівників економічної сфери до яких увійшла вибірка з працівників банків, підприємств, страхових

Таблиця 1

## Очікувана трудова поведінка працівників з різними типами мотивації

Типи мотивації	Очікувана трудова поведінка		
	Функції	Ініціатива	Дисципліна
Інструментальна	Нейтральне	тільки при особливому стимулюванні	середня
Професійна	Розширення	висока	середня, зі зривами
Патріотична	Розширення	висока	висока
Хазяйська	прагнення до системної закінченості	висока в межах роботи / функції	середня
Унікаюча	Звуження	відсутня	середня або низька



Таблиця 2

## Результати опитування працівників економічної сфери за показниками стимулювання

Види стимулювання	Працівники															Σ	К. ваги
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
Негативні (покарання, погроза втрати роботи і т.п.)	2	5	1	8	5	4	6	1	1	3	7	8	4	3	5	63	0,84
Грошові	7	6	8	6	6	2	1	4	8	8	3	1	6	4	1	71	0,95
Натуральні (покупка або оренда житла, надання автомобіля та ін)	4	8	3	5	4	7	3	2	6	5	6	2	8	8	3	74	0,99
Моральні	5	1	7	4	7	5	8	7	7	1	8	6	2	5	2	75	1,00
Соціальні (турбота про працівника)	3	3	5	2	8	6	7	3	3	6	4	3	3	6	7	69	0,92
Організаційні (зміст, умови та організація роботи)	1	4	4	7	1	8	4	6	2	4	2	4	7	1	8	63	0,84
Кар'єра, розвиток	8	2	6	3	3	1	2	5	5	2	1	7	5	7	4	61	0,81
Участь у співвласності та управлінні	6	7	2	1	2	3	5	8	4	7	5	5	1	2	6	64	0,85

Джерело: розроблено авторами

компаній, інвестиційних фірм та кредитних спілок. В ньому респондентам пропонувалося прорейтингувати можливі мотиви їх праці, де 8 – найбільш суттєві мотиваційні чинники, 1 – найменш важливі. В результаті було отримано такі дані, що представлені в табл. 2.

Працівникам економічної сфери діяльності було запропоновано пройти анкетування за наступними видами стимулювання:

- негативні;
- грошові;
- натуральні;
- моральні;
- соціальні;
- організаційні;
- кар'єра, розвиток;
- участь у володінні та управлінні.

Після чого було розраховано коефіцієнт вагомості за кожним із видів стимулювання та визначено його рангове місце у загальній таблиці. Таким чином ми отримали дані, які свідчать про те, що найбільший вплив на мотивацію робітників економічної сфери

діяльності мають моральні чинники, за ними йдуть натуральні та грошові чинники. Далі йдуть соціальні стимули, тобто стимули що свідчить про те, що для даного типу працівників лояльне та доброзичливе ставлення стимулюватиме більше, ніж матеріальне забезпечення, хоча вони і працюють у фінансовій сфері.

Висновки з цього дослідження. Удосконалення системи мотивації праці робітників економічної сфери є дуже важливою частиною роботи менеджерського та управлінського складу підприємства, важливим є створити таку систему мотивації, що буде оптимально якісно здійснювати вплив на діяльність працівників. Доцільним є використання не лише матеріального заохочення, а також і інших видів заохочень, таких як можливість кар'єрного зростання, отримання кредитів під знижені відсотки від підприємства та інші. Це дає змогу підвищити продуктивність праці робітників економічної сфери та позитивно впливає на їх ефективність у роботі.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Волинець Ю.С. Механізм мотивації праці персоналу нематеріальними методами / Ю.С. Волинець, О.І. Бабчинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/volinets-yus-babchinska-oi-mehanizm-motivatsiyi-pratsi-personalu-nematerialnimi-metodami>.
2. Герчиков В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации. // Мотивация и оплата труда. – 2005. – № 2. – Ч. 1. – С. 15–23.
3. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании : [учеб. пособие] / В.И. Герчиков. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 241 с.
4. Гринько І.М. Вдосконалення матеріальної мотивації праці в системі управління промисловими під-

приємствами / І.М. Грінко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Znpchdtu/2009\\_24/articles/38\\_Grinko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_24/articles/38_Grinko.pdf).

5. Долішній І.М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І.М. Долішній, А.В. Колодійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlntu/20\\_5/211\\_Doliznij\\_20\\_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/20_5/211_Doliznij_20_5.pdf).

6. Замула І.В. Поняття мотивації працівників, її види та зв'язок із системою бухгалтерського обліку / І.В. Замула, К.В. Шиманська // Міжнародний збірник наукових праць. – 2012. – № 2. – С. 201–211.

7. Зленко А.М. Сутність мотивації праці та її роль в забезпеченні ефективного управління трудовими ресурсами / А.М. Зленко // Економічний вісник університету. – 2010. – № 2. – С. 204–206.

8. Економіка підприємства : [підручник] / за заг. ред. С.Ф. Покропівного. – 3-тє вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.

9. Лівощко Т.В. Складові системи мотивації праці персоналу на підприємстві / Т.В. Лівощко, Н.Ю. Ткачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_4\\_059.pdf](http://zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_059.pdf).

УДК 658.15

## Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств

**Ковальчук Н.О.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри фінансів

Буковинського державного фінансово-економічного університету

**Павлюк А.О.**

студентка

Буковинського державного фінансово-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням антикризового фінансового управління підприємством. Розглянуто наукові підходи до визначення антикризового фінансового управління, на основі узагальнення яких було запропоновано власне трактування даної категорії. Проаналізовано динаміку кількості вітчизняних підприємств та обґрунтовано необхідність запровадження у їх діяльності антикризового фінансового менеджменту. Виявлено відмінності між традиційним та антикризовим управлінням на підприємствах. Запропоновано можливі способи попередження настання кризових ситуацій на підприємствах України.

**Ключові слова:** підприємство, фінансова криза, фактори впливу на фінансовий стан підприємства, антикризове фінансове управління, способи попередження кризових ситуацій.

Ковальчук Н.А., Павлюк А.А. АНТИКРИЗИСНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам антикризисного финансового управления предприятием. Рассмотрены научные подходы к определению антикризисного финансового управления, на основе обобщения которых было предложено собственную трактовку данной категории. Проанализирована динамика количества отечественных предприятий и обоснована необходимость введения в их деятельности антикризисного финансового менеджмента. Выявлены различия между традиционным и антикризисным управлением на предприятиях. Предложены возможные способы предупреждения наступления кризисных ситуаций на предприятиях Украины.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовый кризис, факторы влияния на финансовое состояние предприятия, антикризисное финансовое управление, способы предупреждения кризисных ситуаций.

Kovalchuk N.O., Pavluk A.O. ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AS A BASIS FOR FINANCIAL MANAGEMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

This article is devoted to current issues of crisis financial management by the enterprise. Consider scientific approaches to the definition of crisis financial management, based on a synthesis of which were offered their own interpretations of this category. Dynamics of number of the domestic enterprises is analysed and need of introduction for their activity of anti-recessionary financial management is proved. Distinctions between traditional and crisis management at the enterprises are revealed. Possible ways of the prevention of approach of crisis situations in the enterprises of Ukraine are offered.

**Keywords:** enterprise, financial crisis, factors of influence on a financial condition of the enterprise, crisis financial management, ways of the prevention of crisis situations.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Сучасний стан розвитку економіки України засвідчує, що проблема збитковості та банкрутства є надзвичайно актуальною, оскільки значна кількість вітчизняних підприємств в умовах кризового стану економіки працює збитково. Так, за даними Державної служби статистики України за січень-вересень 2015 року 40,3% великих та середніх підприємств отримали збиток. Наведені дані свідчать про дуже тривожні тенденції у загальних результатах економічної діяль-

ності українських підприємств, що можуть передвіщати масові їх банкрутства. На таке становище впливають переважно зовнішні по відношенню до підприємств чинники. Адже Україна у 2015 р. у топ-100 рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2015 зайняла 96 місце. Лідирує у світовому рейтингу за сприятливістю ведення бізнесу Сінгапур. Також до першої десятки увійшли Нова Зеландія, Гонконг, Данія, Південна Корея, Норвегія, США, Великобританія, Фінляндія та Австралія [1].

Структурні зрушення в економіці, нестабільність зовнішнього середовища, розрив налагоджених виробничих зв'язків, зміна форм власності і реструктуризація підприємств вимагають перегляду вироблених стереотипів управлінського мислення і переходу до нових форм та методів системи управління, що і визначає актуальність теми дослідження.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Управління підприємством в кризовому стані стає одним із ключових факторів, який забезпечує його довгострокову роботу. З огляду на це, проблематика антикризового фінансового менеджменту широко досліджується в наукових колах. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики антикризового управління підприємством зробили такі вчені, як: І.А. Бланк [2], В.П. Мартиненко, О.О. Терещенко [3], С.Я. Салига, В.О. Василенко [4], А. Альтман, А.М. Ткаченко, Л.І. Ліголенко [5], А.М. Штангрет, І.О. Щербань та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Наявна науково-практична література присвячена переважно загальноекономічним аспектам розвитку інформаційно-інноваційної економіки. Тоді як поза увагою залишаються питання реформування фінансового менеджменту у напрямку створення гнучких систем управління фінансами, які б дозволяли своєчасно реагувати на актуальні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є узагальнення та удосконалення існуючих теоретико-методичних аспектів системи антикризового управління підприємством. Відповідно до мети можна визначити наступні завдання дослідження:

- визначення місця антикризового управління в системі фінансового менеджменту;
- розгляд та узагальнення наукових підходів до визначення антикризового управління фінансами;
- дослідження факторів, що впливають на виникнення фінансових криз на підприємстві та визначення способів зменшення їх негативного впливу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Можливе настання банкрутства є такою стадією фінансової кризи, на якій підприємство вже нездатне здійснювати фінансове забезпечення своєї господарської діяльності. При цьому непрогнозований процес втрати потенціалу розвитку підприємства стає

загрозою для його подальшого існування. Загалом виділяють значну кількість причин кризових ситуацій та кризового стану підприємств. По відношенню до місця виникнення причини криз виділяють:

1) зовнішні відносно підприємства, на які воно не в змозі впливати або має обмежений вплив;

2) внутрішні, що виникають в результаті діяльності самого підприємства.

Вітчизняні науковці Л.О. Лігоненко, О.О. Терещенко відзначають, що виникнення кризових ситуацій відбувається на всіх стадіях життєвого циклу підприємства [3, с. 108; 5, с. 59].

Тому в цілому правильно вважати, що причина появи кризових явищ у діяльності підприємств прихована в самому ринковому господарстві, якому властиві постійні зміни ринкових орієнтацій споживачів, невизначеність економічної поведінки контрагентів підприємства, що потребує постійного коригування основних елементів та функціональних підсистем самого підприємства з метою забезпечення адекватності вхідним та вихідним параметрам розвитку системи в цілому. Разом з тим, дуже значною є залежність кризових ситуацій від рівня управління фінансами на підприємстві, від можливості ідентифікувати та нейтралізувати негативний вплив факторів негативного впливу. Саме тому важливим елементом фінансового менеджменту підприємств є антикризове фінансове управління.

На думку В.О. Василенко, антикризове управління – це управління, яке спрямоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками [4, с. 122].

Л.О. Лігоненко розглядає поняття антикризового фінансового менеджменту як постійно організоване управління, спрямоване на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, запобігання його банкрутству [5, с. 57].

І.О. Бланк [2, с. 71] дотримується думки, що запобігання фінансовій кризі підприємства, ефективно її подолання і ліквідація негативних її наслідків забезпечується завдяки особливій підсистемі фінансового менеджменту, яка одержала назву «анти-

кризове фінансового управління підприємством» і спрямована на нейтралізацію ризику його банкрутства.

Таким чином, можна зробити висновок, що під антикризовим фінансовим управлінням необхідно розуміти систему заходів, спрямованих на попередження, виявлення та своєчасне усунення ознак кризи з метою недопущення банкрутства і відновлення життєдіяльності підприємства.

Суть антикризового управління у цьому випадку полягає в тому, що заходи щодо запобігання кризової ситуації мають бути вжиті ще задовго до настання такої ситуації, тобто доцільно не лікувати наслідки фінансової кризи, а запобігати їм.

Головним завданням антикризового управління є мінімізація ризиків управлінських рішень, що дозволило б досягти поставленої мети і результату за мінімумом додаткових засобів і за мінімальних негативних наслідків, а також знизити ймовірність виникнення кризових ситуацій, підвищити стратегічний потенціал і активізувати потенціал протидії кризовим явищам, підсилити адаптаційні можливості підприємств і зміцнити їх конкурентні позиції [6, с. 95].

Динаміка кількості суб'єктів господарювання протягом 2010-2014 років є негативною (їх кількість зменшується), особливо активно стагнація економіки відчутна у сфері малого та середнього бізнесу. У табл. 1 представлено динаміку кількості підприємств великого, середнього та малого бізнесу.

Як бачимо з табл. 1, кількість середніх підприємств зменшилась на 24,2% або на 5077 одиниць, в той час, як кількість малих підприємств зменшилась на 9,1% або на 32643 одиниць. Варто зазначити, що кількість великих підприємств також зменшилась на 15,2% або 89 одиниць. Аналогічні показники зниження рівня підприємницької діяльності спостерігаються і для суб'єктів господарю-

вання, які зареєстровані як фізичні особи, а саме їх кількість зменшилась на 11,8% або 213958 одиниць. Таке скорочення кількості суб'єктів малого та середнього бізнесу, юридичних осіб загрожує зниженню рівня виробництва з усіма соціально-економічними наслідками. З огляду на це на вітчизняних підприємствах необхідно формувати антикризову стратегію управління.

Антикризова стратегія формується в межах загального стратегічного планування, але особливістю є акцентування уваги на засобах оцінки, аналізу і контролю, визначення завдань, розроблення та реалізації управлінських рішень, які стосуються основних параметрів життєдіяльності підприємства у кризовій ситуації.

Характерними рисами антикризової стратегії, як особливого виду управління, виступають:

- обмеженість за строками здійснення (1-3 роки). Така стратегія вважається реалізованою, в момент, коли з'ясовується, що підприємство збалансовано функціонує і сформувалася стійка тенденція покращення фінансово-майнового стану та підвищення ефективності його діяльності;

- пріоритетність антикризової стратегії. Тобто, під час виходу підприємства з кризового стану загально корпоративна, а також, функціональні та ділові стратегії зазнають суттєвого коригування і підпорядковуються основній меті антикризового менеджменту;

- підвищена результативність реалізації, яка визначається масштабністю наслідків від успішного (відновлення потенціалу підприємства) або незадовільного (крах суб'єкта господарювання, втрата інвестицій власниками) втілення стратегії;

- звужена функціонально-цільова спрямованість, яка передбачає визначення обмеженого кола об'єктів впливу внаслідок недостатності ресурсної бази кризової фірми;

Таблиця 1

**Динаміка кількості підприємств в Україні за 2010-2014 роки, од.**

Роки	Юридичні особи			Фізичні особи	
	Великі	Середні	Малі	Суб'єкти середнього підприємництва	Суб'єкти малого підприємництва
2010	586	20983	357241	355	1804763
2011	659	20753	354283	306	1325619
2012	698	20189	344048	361	1234831
2013	659	18859	373809	351	1328392
2014	497	15906	324598	712	1590448

Джерело: складено авторами за даними [7]

– орієнтація на ретельний пошук і максимальне використання внутрішніх резервів ресурсів підприємства;

– яскраво виражений адаптивний характер. Антикризова стратегія передбачає реалізацію великої кількості реорганізаційних заходів та організаційно-технологічних новацій, що передбачають пристосування підприємства до параметрів зовнішнього середовища господарювання [8, с. 49].

Характеризуючи процес антикризового фінансового управління, слід виділити межі, що відрізняють його від управління в звичайних, стабільних умовах діяльності господарюючого суб'єкта. В умовах кризи доводиться оперативно змінювати організаційну структуру управління відповідно до змін у зовнішньому середовищі, на відміну від традиційного управління, яке використовується в звичайних умовах середовища. Порівняльна характеристика стилів управління наведена в табл. 2.

Отже, сутність системи антикризового фінансового управління сучасним підприємством полягає у тому, що загроза банкрутства підлягає діагностиці ще на ранніх стадіях його виникнення, а це дозволяє своєчасно привести в дію спеціальні фінансові механізми захисту, або обґрунтувати необхідність певних реорганізаційних процедур.

Розглядаючи антикризове фінансове управління, необхідно зупинитись на виділенні можливих способів попередження

настання кризових ситуацій, серед яких можна виділити наступні:

– здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення ознак кризових явищ;

– виявлення основних факторів, що зумовили кризовий стан підприємства;

– дослідження масштабів кризового стану підприємства;

– формування завдань антикризової фінансової політики;

– вибір адекватних заходів і послідовне їх впровадження відповідно до специфіки господарської діяльності підприємства і масштабів його кризових явищ;

– забезпечення контролю за своєчасністю та ефективністю впроваджених заходів;

– врахувати досягнуті результати в антикризову фінансову політику та зміни чинників зовнішнього і внутрішнього середовища [9, с. 460];

– скорочення витрат;

– збільшення надходження грошових коштів;

– проведення реструктуризації кредиторської заборгованості;

– визначення стратегії розвитку; проведення реорганізації або реструктуризації підприємства [10];

– підготовка висококваліфікованих фахівців фінансових відділів підприємств України, які спеціалізуються суто на антикризовому фінансовому управлінні. Криза керівництва

Таблиця 2

**Істотні відмінності між традиційним та антикризовим фінансовим управлінням на підприємстві**

<b>Елементи управління</b>	<b>Традиційне управління</b>	<b>Антикризове управління</b>
Цілі	Оптимізація розвитку, доходності на основі справжнього положення	Оптимізація потенціалу розвитку, доходності на основі прогнозних оцінок
Шляхи досягнення цілей	На основі аналізу розробок	Взаємозв'язок шляхів досягнення цілей з якісно новими методами управління
Способи досягнення цілей	Розробка методів ефективного використання наявного потенціалу	Впровадження інновацій, залучення інвестицій, стратегічне планування
Тимчасова орієнтація	На короткострокову перспективу	На довгострокову перспективу
Фактор ризику	Мінімізація ризику	Свідомий ризик
Стиль керівництва	Популярність, концентрація підходів у вирішенні проблем	Ризиковані дії, орієнтація на радикальні зміни
Система заохочень	Винагорода за стабільність	Винагорода за ініціативність
Інформація	Дані про діяльність	Дані про можливості
Реагування на проблеми	Розв'язок проблем та ліквідація їх наслідків	Попередження проблем шляхом оперативного реагування на них

підприємствами спричиняє поряд з іншими факторами кризи цілих перспективних та стратегічно важливих господарств.

Аналіз практичного досвіду вітчизняних підприємств показує, що одним із основних інструментів, що застосовується у компаніях в кризових умовах – це нормування всіх статей затрат і жорсткий контроль за виконанням встановлених нормативів. Для зниження затрат підприємства в умовах кризи має здійснюватись мотивація персоналу на зниження затрат, не пов'язаних з основною діяльністю підприємства. У межах скорочення витрат на підприємстві можемо рекомендувати виконання таких процедур:

1. Горизонтальна і вертикальна інтеграція закупівель. Горизонтальна інтеграція передбачає пошук можливостей здійснення закупівель спільно з іншими покупцями. Збільшення об'ємів закупівель дає змогу отримати знижки за обсяг. Вертикальна інтеграція передбачає партнерську роботу з постачальниками ключових найменувань сировини і матеріалів (своєчасне виконання договірних зобов'язань, фінансова прозорість тощо).

2. Аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів. Варто оцінити, які обсяги роботи вигідно здійснювати самостійно, а які дешевше закупати у сторонніх організаторів. Наприклад, більшість підприємств, що мають системи опалення, послуги яких споживає комунальний сектор, передають їх у власність місцевої влади, оскільки утримання та обслуговування коштує занадто дорого. Або ж навпаки встановлюють свої автономні системи опалення, які значно економніші від послуг комунальних енергетичних підприємств.

3. Жорсткий контроль за всіма видами витрат та оптимізація технологічних процесів. Питання оптимізації можуть бути вирішені за рахунок удосконалення технології виробництва та якості продукції, що випускається. Так, наприклад, значно скоротити відходи виробництва можна за рахунок удосконалення технології, постійного контролю роботи персоналу і жорсткої виробничої дисципліни.

4. Зменшення витрат на оплату праці. Варто розробити бонусні схеми для персонала компанії і мотивувати його на зниження затрат. За основу може бути прийнята схема, за якої частина зекономлених затрат буде виплачуватись співробітникам.

Необхідно також переглянути організаційну структуру щодо виключення зайвих рівнів управління.

Таким чином завдяки узгодженим управлінським рішенням та активним антикризовим заходам підприємства зможуть скоротити та оптимізувати свої витрати, зменшити кредиторську заборгованість, підвищити рівень мотивації та лояльності персоналу і зменшити наслідки кризи для підприємства в цілому.

Висновки з цього дослідження. Протягом останніх років спостерігається зменшення кількості суб'єктів господарювання, які функціонують в Україні. Дане зменшення може призвести до закриття значної кількості підприємств від результату діяльності яких залежить рівень розвитку національної економіки. Збільшення кризових явищ в економіці України потребує запровадження ефективної системи антикризового управління на кожному із вітчизняних підприємств. При цьому, здійснюючи таке управління, варто враховувати його відмінності від традиційних аспектів фінансового менеджменту.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Украина вошла в первую сотню Doing Business-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zn.ua/ECONOMICS/ukraina-protisnulas-vpervuyu-sotnyu-doing-business-2015-157370\\_.html](http://zn.ua/ECONOMICS/ukraina-protisnulas-vpervuyu-sotnyu-doing-business-2015-157370_.html).
2. Бланк І.А. Антикризове фінансове управління підприємством : [навч. посібник] / І.А. Бланк. – К. : Єльга ; Ніка-Центр, 2006. – 672 с.
3. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко ; Київ. нац. торг.- екон. ун-т. – К., 2001. – 580 с.
6. Чернявський А.Д. Антикризове управління : [навч. посібник] / А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2000. – 208 с.
7. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

8. Дмитренко А.І. Стратегії антикризової діяльності промислових підприємств / А.І. Дмитренко // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 4(20). – С. 49–50.
9. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К. : Знання, 2005. – 485 с.
10. Дуднева Ю.Е. Методи антикризового управління фінансами підприємства в сучасних економічних умовах / Ю.Е. Дуднева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rusnauka.com/13\\_EISN\\_2009/Economics/45472.doc.htm](http://rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45472.doc.htm).



УДК 658.8

## Сучасний стан та перспективи розвитку ринку друкованої реклами в Україні

**Ковінько О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Павлюк Н.М., Топчій Т.В.**

студенти  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджується стан ринку друкованої реклами. Визначено структуру ринку реклами України у 2014–2015 рр., оцінено позицію друкованої реклами на ринку та здійснено прогноз розвитку ринку на 2016 рік. Обґрунтовано причини спаду ринку друкованої реклами та сформульовано недоліки діяльності друкованих видань, що негативно впливають на підвищення обсягів ринку друкованої реклами.

**Ключові слова:** друкована реклама, каталог, проспект, буклет, плакат, листівка, фірмовий календар, щоденник.

Ковинько Е.Н., Павлюк Н.М., Топчий Т.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЕЧАТНОЙ РЕКЛАМЫ В УКРАИНЕ

В статье исследуется состояние рынка печатной рекламы. Определена структура рынка рекламы Украины в 2014–2015 гг. Оценена позиция печатной рекламы на рынке и осуществлено прогноз развития рынка на 2016 год. Обоснованно причины спада рынка печатной рекламы и сформулированы недостатки деятельности печатных изданий, которые негативно влияют на повышение объемов рынка печатной рекламы.

**Ключевые слова:** печатная реклама, каталог, проспект, буклет, плакат, открытка, фирменный календарь, ежедневник.

Kovinko O.M., Pavlyuk N.M., Topchiy T.V. CURRENT STATE AND PROSPECTS OF THE MARKET IN UKRAINE PRINT ADVERTISING

This paper examines the state of the print advertising market. The structure of the advertising market of Ukraine in 2014–2015. Evaluated the position of print advertising market and market forecast made in 2016. Reasonably decline of print advertising market and formulated the disadvantages of publications, affecting the increase in the amount of print advertising market.

**Keywords:** print advertising, catalog, brochure, leaflet, poster, flyer, corporate calendar, diary.

**Постановка проблеми а загальному вигляді.** На сучасному етапі рекламна діяльність підприємств здійснюється в умовах жорсткої конкурентної боротьби, спостерігається відсутність стратегічної орієнтації рекламної діяльності, рекламних досліджень при створенні рекламної кампанії, недостатність аналізу та накопичення інформації щодо рекламної діяльності, нераціональність витрат на рекламну діяльність, необґрунтованість вибору рекламних носіїв, недостатній рівень управлінського обліку щодо рекламної діяльності, недостатність відстеження рекламної діяльності конкурентів та оцінки ефективності проведення рекламних кампаній, неефективність заходів щодо контролю рекламної діяльності на підприємстві. При такому підході виявляється, що підприємство не в змозі

чітко визначати стратегічні цілі рекламної діяльності та приймати ефективні рішення щодо управління рекламною діяльністю.

У зв'язку з цим рекламна діяльність вітчизняних підприємств набуває важливого значення і її необхідно розглядати як один із основних видів їх діяльності, що спрямований на встановлення взаємовідносин підприємства з усіма учасниками маркетингового середовища для забезпечення стабільної та ефективної роботи з метою задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

Реклама в пресі завдяки своїй оперативності, повторюваності, широкому охопленню ринку є одним з найефективніших та найчастіше використовуваних засобів розповсюдження рекламної інформації. Вона як і раніше залишається однією з найпопулярніших засо-

бів реклами. І це незважаючи на те, що активно розвиваються електронні види реклами (телевізійна, радіо- та Інтернет- реклама). Газети та журнали відіграють значну роль у популяризації сучасного життя, актуальному висвітленні всіх реальних його сторін. Інформація, що подається через засоби періодичного друку є нагальною потребою суспільства, яке в сучасних умовах вимагає оперативності.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вивченню питань ефективності друкованої реклами, зокрема реклами в пресі та журналах присвячені праці А. Абовяна, О. Біленького, Н. Гасаненка, А. Германчука, С. Гуревича, Дж. Бернет, Е. Лазарєва, Л. Майданова, В. Попова, С. Моріарті, У. Уеллс, Л. Фещенка, Ю. Шатина.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Останнім часом дослідження зазначеної проблематики в Україні помітно активізувалися. Однак, стан і тенденції розвитку сучасного вітчизняного ринку друкованої реклами, його суб'єктний склад та організаційні механізми діяльності, шляхи і методи підвищення ефективності розміщення друкованої реклами вивчені недостатньо. Актуальність цих проблемних питань обумовила вибір теми дослідження, визначила її мету та завдання.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Метою роботи є дослідження вітчизняного ринку друкованої реклами, визначення ефективності реклами у друкованих виданнях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реклама в газетах і журналах одержала широке поширення, за обсягом витрат уступає лише рекламі по телебаченню. Разом з тим якість відтворення рекламних оригіналів у газетах звичайно невисока. Звідси розміщені в них рекламні оголошення, як правило, менш привабливі, і кожне видання має одночасно багато таких оголошень, у зв'язку із чим вплив кожного з них окремо знижується. Особливості друкованої реклами зумовлені і типом видання, його цільовою спрямованістю, змістом, завданнями, а також видовими характеристиками та специфікою комунікаційного каналу.

Слід сказати, що деякі автори, залежно від цілей і завдань видання, його обсягу, тиражу, адресної спрямованості виділяють такі види друкованої реклами: афіша, буклет, каталог, листівка, листок інформаційний, листок рекламний, наклейка, лист, плакат, прес-реліз, проспект.

Попов Е.В. вважає, що друкована реклама це: рекламно-каталожні видання (каталоги, проспекти, буклети, плакати, листівки тощо) та новорічні рекламно-подарункові видання (фірмові календарі всіх різновидів, щоденники, записні книжки, вітальні листівки та ін.) [1].

У. Уеллс, Дж. Бернет, С. Моріарті вважають, що газетна та журнальна реклама повинна включатися в друковану рекламу і приділяють пресі дуже велику увагу [2].

Деякі автори, наприклад А. Абовян [3], взагалі не дають відповіді на питання, що ж являє собою друкована реклама, і які типи видань до неї входять.

Ми будемо виходити з того, що друкована реклама – це видання, отримане друкуванням або тисненням, поліграфічно самостійно оформлене, до якої відносяться: газети, журнали, каталоги, брошури, проспекти, листівки, афіші, купони та ін.

Не буває ідеального засобу реклами, і справжня, науково обґрунтована, рекламна кампанія навряд чи обмежиться використанням якого-небудь одного каналу інформації, але журнали, і особливо газети, як і раніше особливо затребувані. В Україні зареєстровано близько десяти тисяч газетних видань - всеукраїнські та місцеві, відомчі і партійні, державні і комерційні, з них 60% газет і 83% журналів видаються в Україні російською мовою [4].

Реклама в газетах – надзвичайно дієвий та ефективний стимулюючий засіб [5]. Рекламна цінність газети залежить від тиражу, контингенту читачів, часу виходу, популярності, престижу, здатності впливати на споживача. Завдяки широкому числу розглядуваних питань газети мають максимальну аудиторію у порівнянні з іншими рекламними засобами.

Газетну рекламу виділяє висока оперативність, вона своєчасно знайомить широку публіку з пропозиціями нових товарів, що у значній мірі сприяє прискоренню їх реалізації. Щоденна публікація в газетах рекламних оголошень дає змогу перевіряти їх ефективність, посилюючи чи припиняючи рекламу [5].

Реклама в журналах – представлена перш за все оголошеннями з текстом та малюнками, а також рекламними статтями. У журналі можна розмістити об'ємний та більш ілюстрований матеріал, ніж у газетах. Крім того, перевагами журналів є їх виразність, багатокілірність, висока якість паперу та друку, загальна привабливість оформлення [1].

На нашу думку, недоліками реклами в журналах є її висока вартість та обмежена

аудиторія, проте ця аудиторія є однорідною і стабільною, що дозволяє вести направлену та ефективну рекламу, що діє упродовж певного часу.

Відповідно до численних досліджень інформація людиною сприймається найкраще в письмовому вигляді. До того ж даний вид реклами має ряд переваг.

По-перше, рекламна інформація в пресі доступна в будь-який час, тобто завжди є можливість повторного звертання до макета (що виключено, наприклад у телевізійній і радіорекламі). Важливо також враховувати тривалість рекламного контакту. Можна прочитати оголошення, подумати, зрівняти варіанти, знову повернутися до макета (рекламного блоку).

По-друге, преса орієнтована на певний сегмент аудиторії, так що ймовірність влучення рекламної інформації «в ціль» дуже висока. Немає сенсу розповідати усьому численному населенню України про високотехнологічні пристрої зв'язку, інформація про які необхідна тільки фахівцям. Спеціалізована преса легко вирішує дану проблему.

По-третє, велика ймовірність «віддаленого ефекту», тобто коли процес покупки віддалений у часі від виходу рекламної публікації. Адже оголошення можна просто вирізати або зберігати журнал чи газету певний час [5].

Оголошення в газетах і журналах не перебивають читання, не заважають читачам і не дратують їх як, наприклад, реклама в електронних ЗМІ. Середній покупець за тиждень бачить біля ста рекламних блоків, а читає за цей час усього одне-три видання [1]. Реклама в пресі може дозволити собі бути набагато інформативнішою, чим реклама в електронних ЗМІ й утримувати увагу набагато довше. Рівень запам'ятовування

реклами при 100 GRP на телебаченні становить 4%, тоді як у пресі – 11,5%, причому спостерігається більш високий рівень розуміння рекламного повідомлення. До прикладу, провівши ранжування друкованих видань за вартістю реклами на 100 читачів легко зорієнтуватися, якому з них віддати перевагу. Проте варто враховувати і аудиторію, яка може бути зацікавлена в рекламі, зокрема галузеву. Окрема частина читацької аудиторії переглядає пресу з метою, розраховуючи на конкретну рубрику в ній: економічну, політичну, культурну тощо, і зовсім не розраховуючи на рекламу. При цьому враховується як чисельність споживачів реклами, так і її вартість та престижність рекламодавців [5].

Проведення дослідження ринку друкованої реклами зумовлено, насамперед, тим, що рішення в області рекламної діяльності приймаються в умовах ризику і невизначеності. Характеризуючи зміст маркетингової рекламної діяльності в пресі можна виділити наступні напрямки вивчення реклами: дослідження ефективності та популярності окремих друкованих ЗМІ для різних цільових аудиторій; вивчення ефективності рекламної політики фірми в цілому; дослідження ефективності рекламних кампаній, у тому числі на основі проведення спеціальних експериментів; дослідження ефективності впливу рекламного обігу на аудиторію, ступені його впливу на поведінку людей. Ці дослідження, насамперед, спрямовані на підвищення ефективності рекламної діяльності, зниження ризику її проведення, краще використання фінансових засобів.

У минулому році на вітчизняному рекламному ринку сталася низка істотних змін, результатом яких стали зрушення у найважливіших областях реклами. Нижче ми пропо-

Таблиця 1  
Обсяг ринку реклами України 2014-2015 рр. і прогноз розвитку ринку в 2016 році

Вид реклами	Обсяг ринку, млн грн				
	2014	2015	Зміна 2015 року до 2014 року	Прогноз, 2016	Зміна 2016 року до 2015 року, прогноз
Телевізійна реклама	3930	4164	6%	4811	16%
Преса	1670	1320	- 21%	1248	- 5,5%
Радіо реклама	290	304	5%	333	9%
Зовнішня реклама	1030	952	- 7,5%	1045	10%
Реклама в Кінотеатрах	30	24	- 20%	26	10%
Інтернет-Реклама	2115	2 355	11,3%	2745	17%
Разом	9065	9119	0,6%	10208	12%

нуємо розглянути основні зміни ринку друкованої реклами у 2014-2015 роках і зробити прогнози щодо майбутнього розвитку рекламного ринку у 2016 році (див. табл. 1).

За поведінкою рекламного ринку можна простежити історію країни - реклама прямо, з відставанням приблизно в один рік відображає всі процеси росту і спаду, які відбуваються в економіці. В даний час, незважаючи на кризу у рекламній індустрії України, ринок реклами у 2015 році зріс на 0,6 % порівняно із 2014 роком, але обсяг ринку друкованої реклами зменшився на 21%. Прогнози на 2016 рік для всіх видів реклами є позитивними, в цілому ринок реклами збільшиться на 16%, проте ринок друкованої реклами зменшиться на 5,5% [6].

Розглянемо структуру ринку реклами України за 2014-2015 рр. та прогнозовані результати стану ринку у 2016 році (див. рис. 1–3).

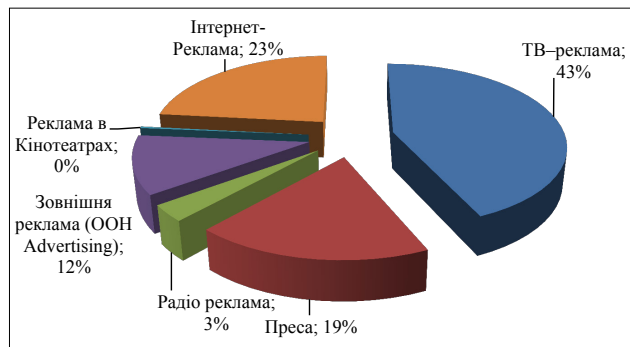


Рис. 1. Структура ринку реклами України, 2014 р. [6]

У 2014 році на ринку реклами України лідируючі позиції зайняла телевізійна реклама – 43%, частка ринку Інтернет реклами і реклами в пресі становили 23% і 19% відповідно. Інші види реклами займали слабкі позиції по відношенню до конкурентів.

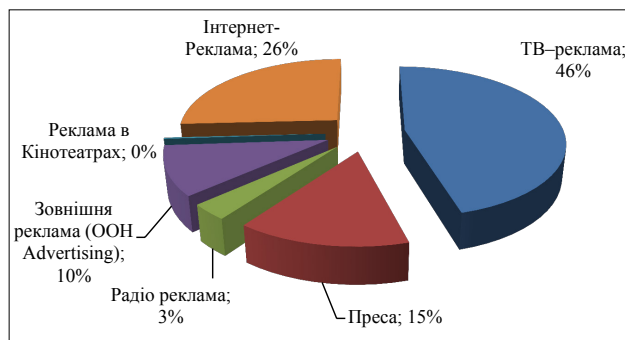


Рис. 2. Структура ринку реклами України, 2015 р. [6]

У 2015 році телевізійна реклама утримувала позицію лідера на ринку реклами України, її ринкова частка становила 46%, Інтернет – реклама показала зростання частки ринку до 26%, а реклама в пресі почала втрачати свої позиції з результатом 15% в структурі ринку. Інші види реклами традиційно займали слабкі позиції по відношенню до конкурентів.

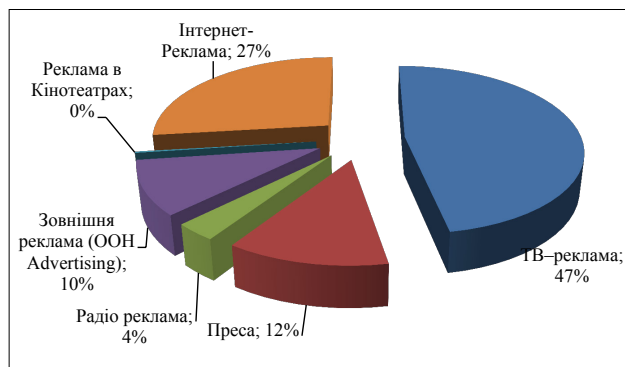


Рис. 3. Прогнозована структура ринку реклами України, 2016 р. [6]

Враховуючи тенденцію розвитку ринку реклами в Україні протягом 2014-2015 років можна визначити прогнозовану структуру ринку, а саме: частка ринку телевізійної

Таблиця 2

Обсяг ринку друкованої реклами України 2014–2015 і прогноз розвитку ринку в 2016 році

	Обсяг ринку, млн грн				
	2014	2015	Зміна 2015 року до 2014 року	Прогноз, 2016	Зміна 2016 року до 2015 року, прогноз
Всього	9065	9119	0.6%	10208	12%
Преса	1670	1320	- 21%	1248	- 5.5%
Газети	720	545	- 24%	512	- 6%
Журнали	950	775	- 18%	736	- 5%
Частка ринку друкованої реклами в загальному обсязі ринку реклами	18,42	14,48		12,23	

реклами буде поступово зростати, з незначними відривами від попередніх років 1-2 %, ринок Інтернет – реклами починає набирати, відповідно до вимог часу, обертів і в 2016 році займе друге місце в рейтингу ефективних видів реклами з результатом 27%. Ринок реклами в пресі буде продовжувати повільно спадати на 1-2%, в силу того, що Інтернет поступово витісняє присутність друкованих видань на ринку, значна кількість рекламно-інформаційних видань зникають з ринку, або періодично випускають газети та журнали (на вимогу часу: політичні передвиборні агітації і т.д.). Інші види реклами традиційно будуть займати слабші позиції по відношенню до конкурентів.

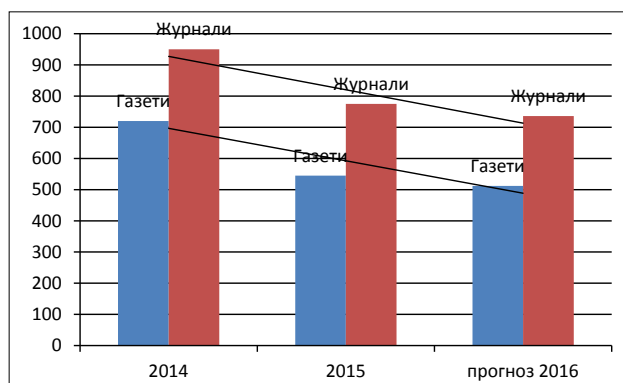
Розглянемо структуру ринку друкованої реклами у 2014-2015 роках (див. табл. 2).

Реклама в газетах вперше за кілька років за темпами зростання почала втрачати свої позиції. У 2014 році витрати на рекламу в газетах знизились на 24%, до 545 млн грн. А в аналогічний період витрати на рекламу в журналах знизились на 18 %, до 775 млн грн.

Учасники ринку та рекламодавці вважають, що на спад сегмента вплинуло те, що вибір носія визначають три провідних чинника – «особистий досвід», «вартість реклами» та «інформація про аудиторію / тиражі», останній чинник носив сумнівний характер. Адже нове покоління українців значно менше вірить друкованій рекламі, схильне більше довіряти Інтернет-чатам і ІСQ, своїм одноліткам і героям, більше звертає увагу на фільми в кінотеатрах, музичні групи і концерти, слухає музичне радіо, грає в комп'ютерні ігри.

Ситуацію на ринку друкованої реклами за видами друкованого видання у 2014-2015 і прогноз розвитку ринку в 2016 році представлено на рис. 4.

Рекламно-комунікаційна індустрія України прожила черговий, дуже непростий рік.



**Рис. 4. Динаміка ринку друкованої реклами у 2014-2015 і прогноз розвитку ринку в 2016 році (за видами друкованого видання) [6]**

Обсяги ринку друкованої реклами впродовж останніх років поступово знижувались. Оптимістично дивляться в наступний рік і експерти [6], що оцінюють зниження частки ринку реклами в пресі на 5,5%. Після дуже істотного падіння в 2015 році (близько 21%), спад сповільнився, і на майбутній 2016 рік експерти прогнозують зниження обсягів реклами в пресі в межах 5-6% у порівнянні з обсягами ринку в 2015 році.

**Висновки з цього дослідження.** На нашу думку, передумови для такого оптимізму наступні: зменшення падіння фактичних обсягів реклами на ринку в цілому і у пресі зокрема; ріст частки нестандартного розміщення в пресі (поява брендів на сторінках газет і журналів, крім макетів - спонсорство, спеціальне орендування тем і рубрик та ін.); збільшення обсягів розміщення на сторінках газет і журналів у рамках комплексних рекламних кампаній, які реалізуються рекламно-інформаційними виданнями. Інакше кажучи, внаслідок бурхливого росту комплексних рекламних кампаній, частина грошей із цих бюджетів піде на оплату рекламних матеріалів безпосередньо в пресі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Попов Е.В. Основы рекламной деятельности: учеб. пособие для вузов / Е.В. Попов, В.А. Поляков. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 414 с.
2. Уеллс У. Реклама: принципы і практика / У. Уеллс, Дж. Бернет, З. Моріарті. - СПб. : Видавництво «Пітер», 1999 – 736 с.
3. Абовян А.В. Рекламні видання: історичний та типологічний аспекти / А.В. Абовян. – Ростов-на-Дону, 2010. – 203 с.
4. Оцінка ефективності реклами: коли, навіщо і як проводити [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kasner.kiev.ua/ocinka-efektivnosti-reklami-koli-navishho-i-jak>.
5. Друкована реклама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=1178>
6. Объем рекламного рынка Украины 2015 и прогноз объемов рынка 2016. Экспертная оценка Все украинской рекламной коалиции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://adcoalition.org.ua/adv/statistics>.

## Логіко-історичні етапи еволюції методичних підходів в концепції ощадливого виробництва

**Колос І.В.**

кандидат економічних наук, САР, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Навчально-наукового інституту економіки і управління  
Національного університету харчових технологій

Встановлено логіко-історичні етапи зміни концепції ощадливого виробництва в управлінні промисловим підприємством. Визначено особливості й обмеження кожного з етапів трансформування концепції ощадливого виробництва, а також позитивні результати через фокусування на вивчення витрат і втрат, залучення працівників та об'єднання інтересів зацікавлених учасників. Обґрунтовано розвиток методичних підходів до управління промисловим підприємством відповідно до зміни пріоритетів ощадливих перетворень.

**Ключові слова:** ощадливе виробництво, ощадливе мислення, ощадлива культура, втрати, ефективність, синергія.

Колос И.В. ЛОГИКО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Установлены логико-исторические этапы изменения концепции бережливого производства в управлении промышленным предприятием. Определены особенности и ограничения каждого из этапов трансформации концепции бережливого производства, а также позитивные результаты через фокусирование на изучение расходов и потерь, вовлечение персонала и объединения интересов заинтересованных участников. Обосновано развитие методических подходов к управлению промышленным предприятием в соответствии с изменением приоритетов бережливых преобразований.

**Ключевые слова:** бережливое производство, бережливое мышление, бережливая культура, потери, эффективность, синергия.

Kolos I.V. LOGICAL AND HISTORICAL STAGES OF THE EVOLUTION OF THE CONCEPT OF LEAN PRODUCTION

The stage is set for the logical and historical changes in the concept of lean production in the management of industrial enterprise. Features and limitations are defined for each of the stages of the transformation of the concept of lean production. The results are set as positive by focusing on the study of the costs and losses, the involvement of staff and association of stakeholders interests. The development is justified for methodological approaches to the management of industrial enterprise in accordance with the change in lean transformation priorities.

**Keywords:** Lean Production, Lean Thinking, Lean Culture, losses, efficiency, synergy.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Функціонування бізнесу в сучасних умовах ринкової нестабільності вимагає від його учасників уміння розпізнавати, ідентифікувати та подолати проблеми, що неможливо здійснити без перегляду наявних методичних підходів до управління, ініціювання перетворень та формування бізнес-взаємодії на засадах ощадливості з урахуванням синергії інтересів всіх зацікавлених сторін. Це спонукає вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема, промислових підприємств, до пошуку, адаптації та запровадження інноваційних підходів до управління і ведення бізнесу за умови допустимої відкритості зацікавлених ключових учасників, насамперед, клієнтів і постачальників. Набуває особливого значення реалізація потенціалу промисло-

вого підприємства при успішному подоланні протиріч між якістю і терміном задоволення замовника, ціною і витратами, цінністю і втратами, необхідною продуктивністю і наявними обмеженими ресурсам. У зв'язку із цим виникає необхідність дослідження зміни підходів до управління промисловим підприємством у контексті ощадливого виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Огляд публікацій фахівців з управління підприємством за окресленою проблематикою дозволяє стверджувати, що донині залишається дискусійним період започаткування концепції ощадливого виробництва і виокремлення етапів історичного розвитку. Так, С. Белл (Steven C. Bell) і М. Орзен (Michael A. Orzen) розглядають розвиток концепції з кінця 1800 р. [1, с. 13–17, 307–311] за трьома епохами:



– 1890–1940 р. – наукового управління з фокусуванням на вдосконалення процесів і збільшення продуктивності праці;

– 1940–1995 р. – участі у формування основних принципів, розробка і запровадження інструментарію з орієнтацією на вдосконалення ефективності виробництва через повагу до праці робітників, врахування потреб клієнтів та забезпечення якості;

– з 1996 р. – інтеграції кращого досвіду різних країн світу і активне розповсюдження ідей ощадливості в практику.

Опис історії концепції ощадливого виробництва Д. Тэппинг (Don Tarrington) і Е. Данн (Anne Dunn) починають з 1900 р. [2, с. 23]. Відбувається запровадження теорій: Ф. Тейлора (Frederick Winslow Taylor) – час і рух, Е. Уітні (Eli Whitney) – взаємозамінні деталі, С. Тойода (Toyota Sakichi) – Jidoka. 1935 рік стає роком поширення в США принципів масового виробництва Г. Форда (Henry Ford), а в Японії – Jest-in-time (JIT) К. Тойода (Toyota Kiichiro). Зміни, викликані завершенням другої світової війни і необхідністю швидкого відновлення економіки, породжують нові різнопланові запити споживачів, що зумовлює потребу в гнучкому виробництві. Так, починаючи з 1945 р. Т. Оно (Taiichi Ohno) формулюються основні положення виробничої системи (Toyota Production System, TPS), яка набуває подальшого світового визнання і поширення, насамперед, серед виробників автомобілів у США. Протягом тривалого часу відбувалось вдосконалення ідей ощадливого виробництва через розробку і зміни інструментів, зокрема, Kaizen, Poka-yoke, Kanban, 5S, TQM, Jit. Світова глобалізація, зміна підходів до управління витратами, посилення вимог до якості готових виробів стає поштовхом до запровадження з 2001 р. загальних принципів управління потоком створення цінності Д. Тэппинг. До тепер здійснюються розробки, обмін досвідом щодо використання методів й інструментів ощадливого виробництва з орієнтацією на постійне вдосконалення роботи з цілеспрямованої оптимізації витрат і усунення втрат.

Р. Шахом (Rachna Shah) і П. Уордом (Peter T. Ward) за орієнтир обрано 1927 р., в якому остаточно сформовано принципи виробничої філософії Генрі Форда (Ford Production System, FPS), і встановлено критичні фази еволюційного поступу концепції ощадливого виробництва [3, с. 787]:

– до 1945 р. – філософія Генрі Форда;

– 1945–1978 р. – прогрес у Японії, основне завдання якого ретельне і послідовне

зменшення втрат, досягнуто через повагу до роботи виконавців, що забезпечують виробництво тільки необхідної кількості продукції у визначений час і заданими параметрами якості;

– 1973–1988 р. – Toyota Production System в Північній Америці – використання найуспішнішого досвіду провідними підприємствами шляхом запровадження технологій із заощадження ресурсів для подолання економічної кризи;

– 1988–2000 р. і до сьогодні – академічний прогрес і активізація науково-методичних і прикладних розробок щодо впровадження і використання інструментарію, спрямованого на поєднання таких пріоритетів, як високий рівень якості, задоволення потреб споживачів, безпека працівників, відповідальне ставлення до довкілля.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Недостатньо приділено уваги обґрунтуванню особливостей розвитку концепції ощадливого виробництва з виокремленням логіко-історичних етапів еволюції методичних підходів, що визначає актуальність цієї проблеми і необхідність дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Об'єктом дослідження є концепція ощадливого виробництва як домінанта у світовій практиці в управлінні промисловим підприємством, спрямована на сталий економічний розвиток і подолання несприятливих умов бізнесу.

**Метою дослідження** є систематизація й розвиток теоретико-методологічних засад концепції ощадливого виробництва (Lean Production) і встановлення особливостей ощадливих перетворень з урахуванням еволюційного поступу.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

– на основі аналізу опублікованих праць закордонних дослідників виділити логіко-історичні етапи трансформування концепції ощадливого виробництва в управлінні промисловим підприємством;

– обґрунтувати розвиток методичних підходів до управління промисловим підприємством з урахуванням зміни акцентів ощадливих перетворень.

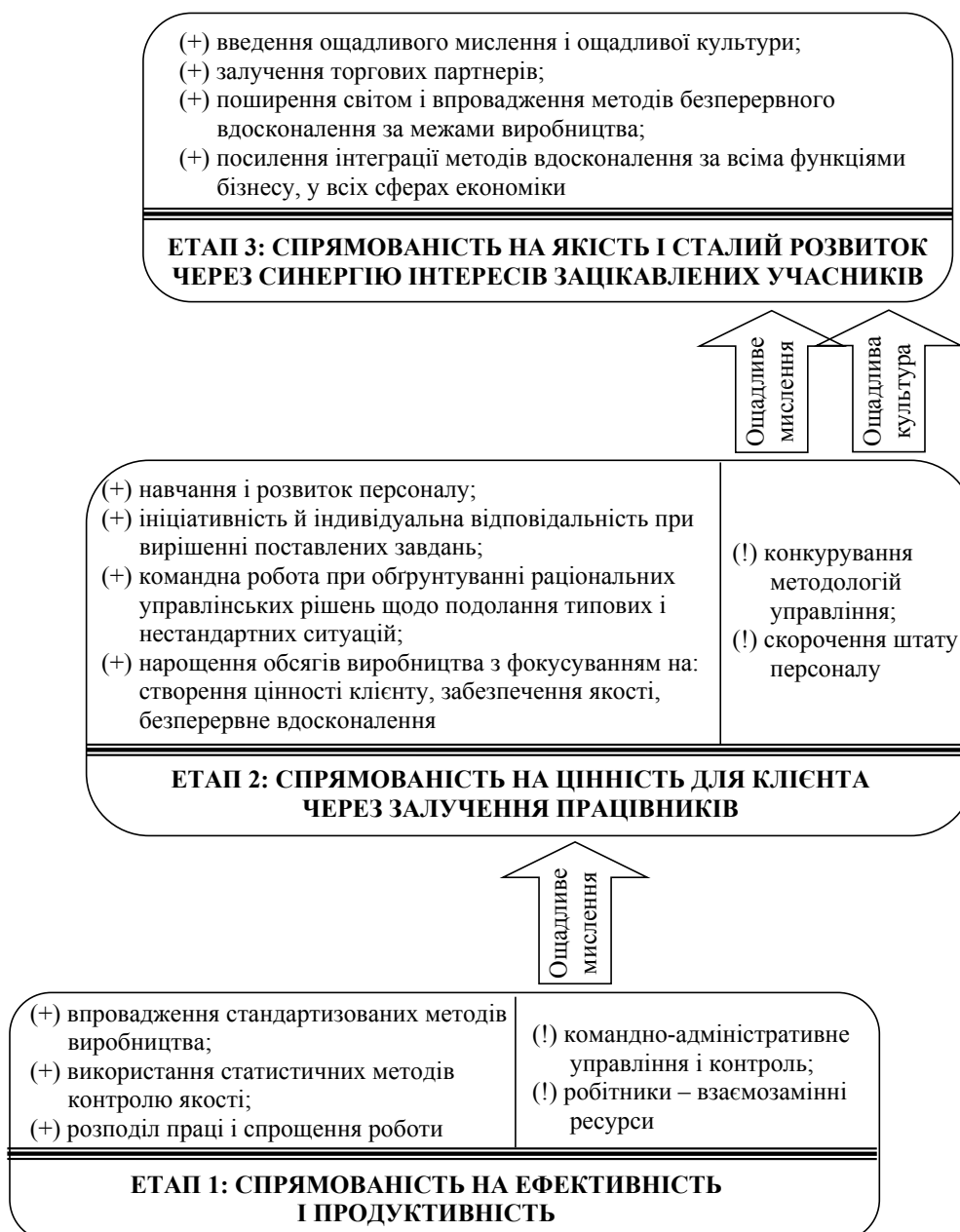
Теоретичною основою дослідження слугували сучасні праці вітчизняних і закордонних науковців у сфері менеджменту промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Можна вважати, що зародження іде-

ології ощадливості проходить на межі двадцятого століття. Б. Керролл (Brian J. Carroll) наголошує на завершенні індустріального століття масового виробництва і успішному початку ери ощадливого виробництва (Lean Production Era) [4, с. 3]. Для простеження етапів трансформування концепції ощадливого виробництва, свідомішого розуміння певних особливостей історичного розвитку, позитивних аспектів (+) і обмежень (!) за результатами вивчення опублікованих наукових праць запропоновано систематизувати дослідження за такою схемою (див. рис. 1).

На першому етапі відбувається становлення концепції ощадливого управління. Спрямованість на ефективність і продуктивність відбувається шляхом впровадження стандартизованих методів виробництва, спрощення роботи, розподілу праці, використання статистичних методів контролю для покращення якості. Основним результатом ефективного функціонування промислового підприємства є збільшення продуктивності праці.

Водночас доцільно виокремити деякі обмеження. Командно-адміністративне керівництво і контроль за використанням обмежених



**Рис. 1. Систематизація етапів трансформування концепції ощадливого виробництва**

*Джерело: розроблено автором*



ресурсів визнаються як ключові елементи системи управління. Робітники розглядаються як взаємозамінні ресурси без використання інтелекту (не береться до уваги спроможність думати при виконанні завдань). Як наслідок, погіршення морального стану і виникнення трудових конфліктів, що позначається на погіршенні якості. Оплата здійснюється за такими напрямками: 1) керівництву – за уміння вирішувати проблеми через обґрунтування раціональних управлінських рішень; 2) робітникам – за виконання наказів і досягнення поставлених завдань.

Активне поширення і використання ідей концепції ощадливого виробництва пов'язано з необхідністю зміни мислення, що спрямовано на послідовну мінімізацію втрат з подальшим їх усуненням. В межах концепції ощадливого виробництва втрати розглядаються як будь-які дії, що споживають ресурси, але не додають продукту жодної цінності (притаманної продукту корисності для споживача: очікувані якість, кількість, ціна, термін поставки) й при цьому не є потрібними для організації й технології виробництва [5, с. 12; 6, с. 36–37, 97–98; 7, с. 19, 124]. Саме тому, першочерговим завданням стає суцільне виявлення й ідентифікація втрат, встановлення причин виникнення та обґрунтування шляхів зменшення аж до ліквідації. Т. Оно визначено сім видів втрат через: перевиробництво, очікування й простої, непотрібне транспортування, зайві етапи обробки, надлишкові запаси, непотрібні переміщення, випуск дефектної продукції [6, с. 49–51, 175–176]. Найнебезпечнішими є втрати через перевиробництво, оскільки викликають решту видів втрат і сприяють їх приховуванню [6, с. 43, 99], а найбільшими – втрати через надлишкові запаси [6, с. 94]. Втрати через непотрібне транспортування є наслідком нераціонального розміщення обладнання, розташування приміщень, напрямку матеріального й інформаційного потоків. У разі відсутності обґрунтованої організаційно-технічної й технологічної регламентної документації промислового підприємства виникають втрати через зайві етапи обробки і непотрібні переміщення. Втрати через випуск дефектної продукції з'являються як результат залучення персоналу недостатнього рівня компетентності, застосування нераціональних методів й інструментів виконання посадових обов'язків. Втрати через очікування й простої розглядаються як приховані з малою ймовірністю ідентифікації й усунення, але порівняно з іншими мають найменший вплив

на результати функціонування підприємства [6, с. 94]. Саме тому, в ході вдосконалення роботи при неможливості усунення інших видів втрат, доцільно звести їх до втрат через очікування.

Змінюються пріоритети в системі управління виробничими і невиробничими витратами, що дозволяє стверджувати про існування в межах концепції ощадливого виробництва двох підходів до оптимізації втрат: технологічний і управлінський. Це спонукає менеджмент промислового підприємства до обґрунтування за кожним видом втрат: переліку, причин виникнення, наслідків для функціонування, способів і методів ідентифікації й оцінки, шляхів зменшення / усунення. Як результат – обґрунтування чіткої пріоритетності дій щодо мінімізації прихованих втрат, що сприятиме ефективному функціонуванню на перспективу.

Раціональне комбіноване використання наявних ресурсів (матеріальних, технічних, технологічних, кадрових, фінансових, інформаційних) і коректність оцінювання ефективності функціонування супроводжується необхідністю від початку 60-х років ХХ століття запровадження методичних підходів до управління промисловим підприємством через системи управління ресурсами: об'ємно-календарне планування – Master Planning Schedule, MPS; планування потреб в матеріалах – Material Resource Planning, MRP; планування виробничих ресурсів – Manufacturing Resource Planning, MRP II; планування виробничих потужностей – Capacity Requirements Planning, CRP; планування фінансових ресурсів – Finance Requirements Planning, FRP; управління ресурсами підприємства – Enterprise Resource Planning, ERP.

На другому етапі відбувається розвиток концепції шляхом поєднання зусиль, досягнень та досвіду підприємств різних країн, але більшою мірою Японії й США. Роботу промислового підприємства орієнтовано на повільне нарощення обсягів виробництва з фокусуванням на: створення цінності клієнту, дотримання якості, безперервне вдосконалення. Це забезпечує якість всіх ресурсів, ініціативність й індивідуальна відповідальність при вирішенні поставлених завдань, робота в команді при обґрунтуванні раціональних управлінських рішень щодо подолання типових і нестандартних ситуацій. Як позитив доцільно зазначити створення можливості для вдосконалення професійних знань і розвитку навичок персоналу на постійній основі

(навчання при зміні посади, підвищенні кваліфікації, з метою зміни психологічного клімату в колективі, при зміні технологічного процесу) шляхом запровадження інноваційних програм навчання з відривом (без відриву) від виробництва, самоосвіти з атестацією спеціалізованими організаціями (без атестації), на робочому місці [8, с. 149].

Цінність продукту для споживача створюється в результаті виконання виробником операцій технологічного процесу; процедур забезпечення якості; заходів з організації, супроводу та адміністрування виробництва. Одночасно формуються тільки необхідні (реальні) витрати з орієнтацією на мінімізацію або усунення втрат, перелік яких доповнено такими видами: втрати через проектування товарів, які не відповідають потребам споживачів, втрати через нереалізований творчий потенціал персоналу, втрати через перевантаження і нерівномірність [9, с. 255–262]. Доцільно розглядати процес виробництва із супутнім забезпеченням і процесом споживання як єдиний потік створення цінності для споживача. Для дотримання цього працівникам і власникам підприємства-виробника щоденно необхідно переглядати потік створення цінності з орієнтацією на майбутній добробут ключових учасників: споживача і постачальника. Як наслідок, в ланцюжку «постачальник – виробник – споживач» ухвалюються спільні ощадливі управлінські рішення.

Зміни пріоритетів оцінки ефективності функціонування підприємства супроводжується необхідністю трансформації методичних підходів до управління промисловим підприємством. Створено системи управління з орієнтацією на ринок і клієнтів: управління процесами взаємовідносинами з клієнтами – Customer Relationship Management, CRM; управління ланцюгом поставок – Supply Chain Management, SCM; планування ресурсів, синхронізоване із замовленнями покупців – Customer Synchronized Resource Planning, CSRP; управління ресурсами і зовнішніми відносинами підприємства – Enterprise Resource and Relationship Planning, ERP II; ефективне управління компетенціями – Competence Performance Management, CPM.

Ключовим стає безпека праці і повага до кожного виконавця, впровадження програм з удосконалення і прискорення виробництва і покращення якості готового продукту, а також документування процесу роботи через стандартизацію. Л. Уілсон (Lonnice Wilson) відзначає систему ощадливого виробництва як найкращу

задокументовану систему, що використовується протягом тривалого часу [10, с. 10].

Обмеженнями цього етапу можна вважати: 1) конкурування методологій управління; 2) експериментування з різними методами й інструментами безперервного вдосконалення (Six Sigma, Just-in-Time, Jidoka, Kanban, Toyota Production System, Total Productive Maintenance, Single Minute Exchange of Dies, Kaizen), що приводить до вивільнення штату персоналу і скорочення робочих місць.

Перехід до третього етапу забезпечується прийняттям персоналом ощадливого мислення (Lean Thinking), яке передбачає проведення ретельного аналізу проблем і пошук можливостей їх усунення, що покращує функціонування промислового підприємства з орієнтацією на ефективність, інтеграцію, досконалість. Передбачено впровадження методів безперервного вдосконалення за межами виробництва, за всіма функціями бізнесу, в усіх сферах економіки.

У разі спонтанного використання окремого методу чи інструменту можливе забезпечення нетривалого позитивного результату – зменшення непродуктивних втрат. Раціональне і коректне використання інструментарію ощадливого виробництва неможливо без перегляду організаційної культури і ставлення персоналу до зміни, а також формування ощадливої культури (Lean Culture), яка розглядається як ідея, що є результатом напрацювання досвіду і системи управління [11, с. 11–13]. У межах проведеного дослідження запропоновано ощадливу культуру визначати як сукупність професійної компетентності й етичних цінностей з фокусуванням на раціональну взаємодію персоналу з організації праці для забезпечення ефективності функціонування підприємства, добробуту і процвітання суспільства. Остаточо формується ощадливе мислення (Lean Thinking), яке передбачає проведення ретельного аналізу проблем підприємства і пошук можливостей їх усунення, що покращує функціонування з орієнтацією на ефективність, інтеграцію, досконалість.

Для тривалого успіху на довгострокову перспективу доцільно розглядати реалізацію єдиного унікального набору інструментарію, що дозволить отримати кращий результат на основі синергії щодо ефективності, продуктивності та якості в межах окремого робочого місця, певного функціонального підрозділу чи виокремленого суб'єкта управління, потоку створення цінностей, підприємства в цілому, ланцюжка «постачальник – виробник – споживач».

вач». Особливої актуальності при ухваленні стратегічних, тактичних та оперативних управлінських рішень, що ґрунтуються на критеріях створеної цінності і доданої вартості, набувають методичні підходи вартісно-орієнтованого управління – Value-Based Management, VBM; ефективне управління бізнесом – Business Performance Management, BPM; збалансована система показників – Balanced Scorecard, BSC; універсальна система показників діяльності – Total Performance Scorecard, TPS.

Для вдосконалення не існує меж і можливостей покращення (одиничне управлінське рішення або системне вдосконалення; локальний чи глобальний масштаб дії); немає сторонніх і байдужих (залучаються функціональні керівники і виконавці на всіх рівнях ієрархії, а також персонал, який бере на себе відповідальність за наслідки реалізації ухвалених рішень з покращення); відсутні перерви і зупинки (процес покращення безперервний, на постійній основі, стабільно підтримується).

Слід наголосити на неможливості повторення управління підприємством за Toyota Production System (TPS). Доцільно обґрунтувати унікальні підходи й адаптувати існуючі методи, прийоми й інструменти з урахуванням ментальності й особливостей функціонування бізнесу, а також безперервно проводити навчання всього персоналу теорії ощадливого виробництва й ознайомлення з новітніми

практичними досягненнями. Єдиним непопулярним залишається орієнтація управління промисловим підприємством – постійне вдосконалення виробництва й зменшення втрат (непродуктивних витрат) з подальшою їх мінімізацією аж до усунення.

**Висновки з цього дослідження.** У ході проведеного дослідження визначено логіко-історичні етапи еволюції методичних підходів в концепції ощадливого виробництва, що дозволило сформувати такі висновки:

1. На основі аналізу й узагальнення підходів до управління промисловим підприємством встановлено логіко-історичні етапи зміни концепції ощадливого виробництва в управлінні промисловим підприємством від орієнтації на ефективність і продуктивність через орієнтацію на цінність для клієнта до орієнтації на якість і сталий розвиток.

2. Визначено особливості й обмеження кожного з етапів трансформування концепції ощадливого виробництва, а також встановлено позитивні результати через фокусування на вивчення витрат і втрат, залучення працівників та об'єднання інтересів зацікавлених учасників.

3. Обґрунтовано розвиток методичних підходів до управління промисловим підприємством відповідно до зміни пріоритетів ощадливих перетворень від управління ресурсами і управління з орієнтацією на ринок і клієнтів до вартісно-орієнтованого управління.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Bell S.C. Lean IT: Enabling and Sustaining Your Lean Transformation / Steven C. Bell, Michael A. Orzen. – CRC Press. Taylor & Francis Group. A PRODUCTIVITY PRESS BOOK. – 2011. – 349 p.
2. Тэппинг Д. Бережливый офис: устранение потерь времени и денег / Д. Тэппинг, Э. Данн ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 322 с.
3. Shah R. Defining and developing measures of lean production / R. Shah, P. Ward // Journal of Operations Management. – 2007. – Vol. 25. – P. 785-805. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sciencedirect.com/science/journal/02726963/25/4>.
4. Carroll B. Lean performance ERP Project Management: Implementing the Virtual Lean Enterprise / B. Carroll. – 2 ed. – Auerbach Publications Taylor & Francis Group, 2008. – 456 p.
5. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід : [наук.-практ. Видання] / [Т. Омеляненко, О. Щербина, Д. Барабась, А. Вакуленко]. – К. : КНЕУ, 2009. – 157 с.
6. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Тайити Оно ; пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Ин-тут комплексных страт. исследований, 2008. – 208 с.
7. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: мини-руководство по внедрению методик бережливого производства / М. Вэйдер. – пер. с англ. А. Баранов, Э. Башкардин. – 7-е изд. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 125 с.
8. Ефимов В. Основы бережливого производства : [учеб. пособие] / В. Ефимов. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 160 с.
9. George M. Lean Six Sigma for Service. How to Use Lean Speed and Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions / M. George. – McGraw-Hill Companies, Inc., 2003. – 386 p.
10. Wilson L. How to Implement Lean Manufacturing / L. Wilson. – McGraw-Hill Companies, Inc., 2010. – 335 p.
11. Mann D. Creating a Lean Culture: Tools to Sustain Lean Conversions / D. Mann. – New York : Productivity Press, 2005. – 224 p.

## Управління виробничим потенціалом підприємств легкої промисловості засобами краудсорсингу

**Коновал В.В.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри маркетингу та реклами  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського торговельно-економічного університету

У статті розглянуто можливості застосування краудсорсингу в маркетинговій діяльності підприємств. Складено алгоритм запровадження краудсорсингу в діяльності підприємств. Досліджено низку переваг та недоліків краудсорсингу. Сформульовано концепцію управління виробничим потенціалом підприємств легкої промисловості засобами краудсорсингу в межах клієнтоорієнтованої збутової політики.

**Ключові слова:** краудсорсинг, маркетинг, виробничий потенціал, управління, легка промисловість.

Коновал В.В. УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СРЕДСТВАМИ КРАУДСОРСИНГА

В статье рассмотрены возможности применения краудсорсинга в маркетинговой деятельности предприятий. Составлен алгоритм внедрения краудсорсинга в деятельность предприятий. Исследован ряд преимуществ и недостатков краудсорсинга. Сформулирована концепция управления производственным потенциалом предприятий легкой промышленности средствами краудсорсинга в пределах клиентоориентированной сбытовой политики.

**Ключевые слова:** краудсорсинг, маркетинг, производственный потенциал, управление, легкая промышленность.

Konovall V.V. MANAGEMENT OF PRODUCTION POTENTIAL OF ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY OF THE MEANS OF CROWDSOURCING

The article considers possibilities of application of crowdsourcing in marketing activities of enterprises. The author has compiled algorithm implementation of crowdsourcing in the activities of enterprises. And also investigated a number of advantages and disadvantages of crowdsourcing. Formulated the concept of management of production potential of enterprises of light industry by means of crowdsourcing within clan sales policy.

**Keywords:** crowdsourcing, marketing, production potential, management, light industry.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нестабільність суспільного розвитку та глибинні трансформації економічної системи нашої держави спричинили перебудову всього господарського механізму підприємств, що проявляється у зміні пропорцій між елементами, формуванні нових і руйнації старих виробничих зв'язків, переоцінці традиційних орієнтирів розвитку. На ефективність управління виробничим потенціалом підприємства легкої промисловості може впливати низка факторів, а саме підвищення якості продукції і, як наслідок, збільшення обсягу продажів та ефективність управлінського фактора (досліджень, розробок і клієнтоорієнтованої збутової політики підприємства).

На нашу думку, саме краудсорсинг як різновид клієнтоорієнтованої збутової політики підприємства легкої промисловості відповідає девізам збутової маркетингової стратегії зазначених підприємств: «Відшукати потреби

і задовольнити їх», «Виробляти те, що можна продати, а не намагатися продати те, що виробляється», «Любити клієнта, а не товар».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню різноманітних аспектів виробничого потенціалу підприємства присвячено праці О. Ареф'євої, А. Архангельського, І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, Т. Загорної, Реліної, О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокимова, О. Мізіна та ін. Серед зарубіжних учених на увагу заслуговують роботи І. Ансоффа, П. Друккера, Р. Гранта, Д. Пенга, Д. Тееса, Д. Колліса, Л. Корбетті, Г. Кларідгея та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Наразі сучасні виклики нагальних потреб економіки України щодо управління виробничим потенціалом із метою подальшого розвитку підприємств легкої промисловості в сучасних умовах господарювання залишаються недостатньо опра-

цьованими попри прискіпливу увагу до цієї проблеми низки науковців.

Зокрема, дискусійним залишається саме процес формування виробничого потенціалу, методики його оптимізації з метою пошуку шляхів подальшого розвитку підприємств легкої промисловості, через те, що численні методики формування та моделі оптимізації не відповіли всім викликам галузі або не знайшли належного практичного застосування.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є аналіз можливостей управління виробничим потенціалом підприємства легкої промисловості засобами краудсорсингу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління структурою виробничого потенціалу підприємства означає найбільш ефективне визначення наявних засобів, запасів і фінансових джерел, що можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення конкретної проблеми, а також для реалізації можливостей окремої особи, суспільства фінансової компоненти, яка забезпечується передусім результативністю господарської діяльності, а також впливом організаційного і людського факторів щодо накопичення резервів економічного та господарського споживання.

Саме через задоволення потреб споживачів продукції підприємств легкої промисловості підвищується ефективність складових частин їх виробничого потенціалу. А засобом для її досягнення, що містить не окремі зусилля, а комплекс заходів, є запропонований механізм реалізації клієнтоорієнтованої збутової політики та краудсорсинг як її різновид.

У сфері виробництва світ стоїть перед обличчям відмови від масового виробництва. Новий тип виробництва принципово змінює саму мету виробничого процесу – споживач повинен вибрати найбільш підходящі для нього вироби і саме в тій кількості, яка необхідна, і якраз тоді, коли треба.

Сучасні засоби комунікацій, а саме застосування Інтернету, дають змогу перейти до безпосереднього індивідуального контакту практично з кожним клієнтом компанії. Сучасний маркетинг еволюціонує від масового маркетингу до маркетингу взаємин.

На сучасному етапі маркетингові технології перебувають у стадії якісних змін. Цьому сприяють передусім розвиток інформаційних технологій та глобалізація. В умовах розвитку і поширення глобальних засобів зв'язку компанія не може не скористатися послугами

реклами, PR-акцій, опитувань. Це значно підвищує ефективність і віддачу зусиль маркетингологів. Але зовсім недавно з'явилась принципово нова маркетингова технологія, яка дає змогу значно економити витрати на виробництво продукту і водночас його рекламувати. Це так званий краудсорсинг.

Термін (crowdsourcing) був утворений з двох слів – crowd (натовп) і sourcing (підбір ресурсів). Основна ідея краудсорсингу полягає в тому, що певну роботу виконують не професіонали, а любителі, тобто «натовп», причому безкоштовно, на підставі публічної оферти, без урахування укладення трудового договору, на добровільній основі. Такі люди витрачають свій вільний час на вирішення завдань, які вони вважають важливими або які їм просто подобаються.

Іншими словами, краудсорсинг – це використання потенціалу великої кількості людей для вирішення різних завдань найчастіше через соціальні мережі. Як процес краудсорсинг знайомий людству давно. Обговорення Конституції або пенсійної реформи, висловлювання ідей із приводу реформування системи освіти, пропозиції щодо назви вулиці або міста – все це приклади краудсорсингу. Основною ідеєю краудсорсингу є використання ідеї «натовпу» для побудови рекламної стратегії. Краудсорсинг у рекламі, маркетингу і соціологічних дослідженнях став звичним явищем. За його допомогою можна отримати не тільки зворотній зв'язок зі споживачами, але й використовувати їх бачення й уявлення про новий продукт. у певному сенсі за допомогою краудсорсингу можна знизити витрати компанії на маркетинг та рекламу за простою схемою: фірма викладає в Інтернет-мережі завдання, у реалізації якого можуть взяти участь усі бажаючі. Таким завданням може бути все, що завгодно.

По-перше, це «мозковий штурм» на будь-яку тему, скажімо, назва для нового продукту, девіз для рекламної кампанії або ідея щодо поліпшення якості обслуговування.

По-друге, краудсорсинг можна застосовувати як спосіб збору даних для маркетингового дослідження з метою вивчення попиту, конкурентного середовища, лояльності споживачів до якогось продукту.

Третє застосування – створення реального продукту.

На нашу думку, цікавим є виявлення кількісних характеристик імпринтингу, зокрема визначення тієї кількості людей, яка необхідна, щоб привести маховик інновацій у

рух. Соціологія моди, що найтіснішим чином пов'язана з імпринтингом, а з легкою промисловістю особливо, дає змогу визначити чисельність груп, виступаючих потенційними розповсюджувачами інновацій. Новатори в моді становлять близько 2–3%, за ними йдуть ранні послідовники – 10–15%, потім рання більшість – до 35% і, нарешті, пізня більшість – 35%. Останні дві групи, що набирають у сумі 70%, – це ті, хто підхопить тенденцію протягом року. 13%, що залишилися – консерватори, що перебувають поза грою. Не виключено, що 2–3% (або біля того) – це й є та універсальна цифра, яка визначає розмір цільової групи, сприйнятливої до обговорення інновацій не тільки в моді, але і в інших областях. Далі нововведення здібне до мимовільного розширення [1, с. 83; 2, с. 87; 3, с. 105].

За допомогою краудсорсингу можливо не тільки отримати зворотній зв'язок із клієнтом, але і на основі їх бачення й уявлення щодо нового продукту скоректувати свою рекламну стратегію і навіть суттєво зменшити витрати підприємства легкої промисловості, особливо на маркетингові дослідження і рекламу, тобто перетворити клієнта в безпосереднього споживача виробленого продукту. Здійснюється процес таким чином: підприємство легкої промисловості розробляє свою сторінку або власний сайт і викладає в Інтернет-мережі завдання, у реалізації якого можуть взяти участь всі охочі. Таким завданням може бути фотографії розроблених нових продуктів, слоган для рекламної кампанії швейного підприємства або ідея щодо поліпшення якості обслуговування тощо.

На нашу думку, краудсорсинг для підприємств легкої промисловості стане прогресивним методом організації праці і вирішення інноваційних завдань, проте використовувати його варто з обережністю, пам'ятаючи про всі переваги і недоліки. За своєю суттю краудсорсинг є використанням індивідуального і колективного споживчого досвіду, інтелекту і комунікаційного потенціалу в цілях підвищення конкурентоспроможності товару, бренду, та загалом значним підвищенням ефективності господарської діяльності підприємства легкої промисловості.

Отже, на нашу думку, такий підхід є одним із ключових складників успішного маркетингу як онлайн-продукта, так і товару, послуги «у реальності». Сутнісним, визначаючим принципом краудсорсинга можна вважати принцип, відповідно до якого неоплачувані або малооплачувані професіонали і любителі витратять свій вільний час на пошук

шляхів вирішення підприємствами проблем споживачів. Краудсорсинг для них є і соціально орієнтованою роботою, і творчістю, і розвагою, і спілкуванням.

Разом із тим історично початковим принципом нової філософії швейного бізнесу можна вважати увагу до клієнтського замовлення, оголошення і спонукання клієнта сформулювати вимоги до замовлення, при цьому враховується інтерес і стимул виявлення мотивів кожної окремо взятої людини, що включається в спільну роботу, а також можливостей колективного розуму. Для вирішення цих завдань має сенс розділити проекти використання колективного розуму на категорії.

Серед розмаїття категорій краудсорсингу перетворення ресурсу колективного розуму на прибуток підприємства легкої промисловості є визначальним, де команда з тисяч, а то і мільйонів виконавців здатна створити значущий продукт за мінімальний час, з одного боку, а також здійснити адресну доставку готової продукції за умов повного задоволення споживчих потреб, з іншого. Кожен учасник, звичайно, повинен бути зацікавлений у виконанні роботи, отримуючи за неї ту або іншу винагороду. Причому винагородою можуть бути не тільки гроші, але й усвідомлення власної значущості, важливості допомоги іншим людям, той же престиж.

Таким чином, колективний розум мобілізується для вирішення не тільки технічних, але й творчих завдань. У цих випадках ставка робиться на мозковий штурм, від якого очікується набагато більша різноманітність у підходах, ніж зазвичай під силу штатним співробітникам.

Цікавим, на нашу думку, є інтерес вивчення українського досвіду краудсорсингу. Експертами висуваються різні тези про непопулярність або неефективність краудсорсинга в Україні. Наразі краудсорсерами є й «Ощадбанк», і «МТС»; у соціальних мережах влаштовують конкурси багато фірм – від регіональних банків до туристичних агентств. Оскільки всі ці проекти нові, то й істотних результатів поки немає, а значить, говорити про ефект від використання «ідей натопту» поки рано.

Мотивацією участі в проектах краудсорсингу і краудстормінга є самореалізація, лідерство, визнання з боку колег, бажання поліпшити якість товарів, робіт, послуг [4, с. 668–681]. Мотиваційним чинником участі в краудсорсингу також є залученість в ухвалення управлінських рішень із подальшим обговоренням їх наслідків. Алгоритм краудсорсингу наведено на рис. 1.

Ефективність краудсорсингу буває креативною (кількість нових ідей), комерційною (зкономлені кошти в результаті впровадження пропозицій), вартісної (зростання вартості бренду), тимчасової (скорочення часу, витраченого на збір даних), ресурсної (економія ресурсів), просторової (географічна експансія). Під час застосування краудсорсингу на підприємстві легкої промисловості слід конкретизувати завдання, розбити його на підзавдання і в цілях економії коштів використовувати, по можливості, співтовариство, обізнане в суті питання.

За допомогою групи людей, об'єднаних спільною метою, краудсорсинг дає змогу отримати замовнику потрібний для підприємства легкої промисловості кінцевий продукт у вигляді рішення, готового для реалізації або впровадження. В основі цього методу лежить принцип добровільності. Всю роботу здійснюють неоплачувані або малооплачувані любителі, які витрачають свій вільний час на участь у тих чи інших проектах, маючи можливість самостійно визначати, скільки часу і

сил вони готові витратити на участь у тому чи іншому проекті.

Таблиця 1

**Переваги краудсорсингу**

Для підприємства легкої промисловості	Для споживачів – учасників краудсорсингу
1. Залучення великої групи людей, що складається як із професіоналів, так і з любителів	1. Можливість розкриття свого потенціалу і самореалізація
2. Економія фінансових ресурсів	2. Участь у створенні інновацій
3. Отримання результатів у чітко встановлені терміни	3. Можливість визначити витрати часу і сил на участь у тому чи іншому проекті
4. Велика кількість варіантів вирішення однієї проблеми	4. Відчуття реальної відповідальності за свої ідеї та рішення
5. Отримання інноваційних рішень та ідей	

Джерело: складено автором

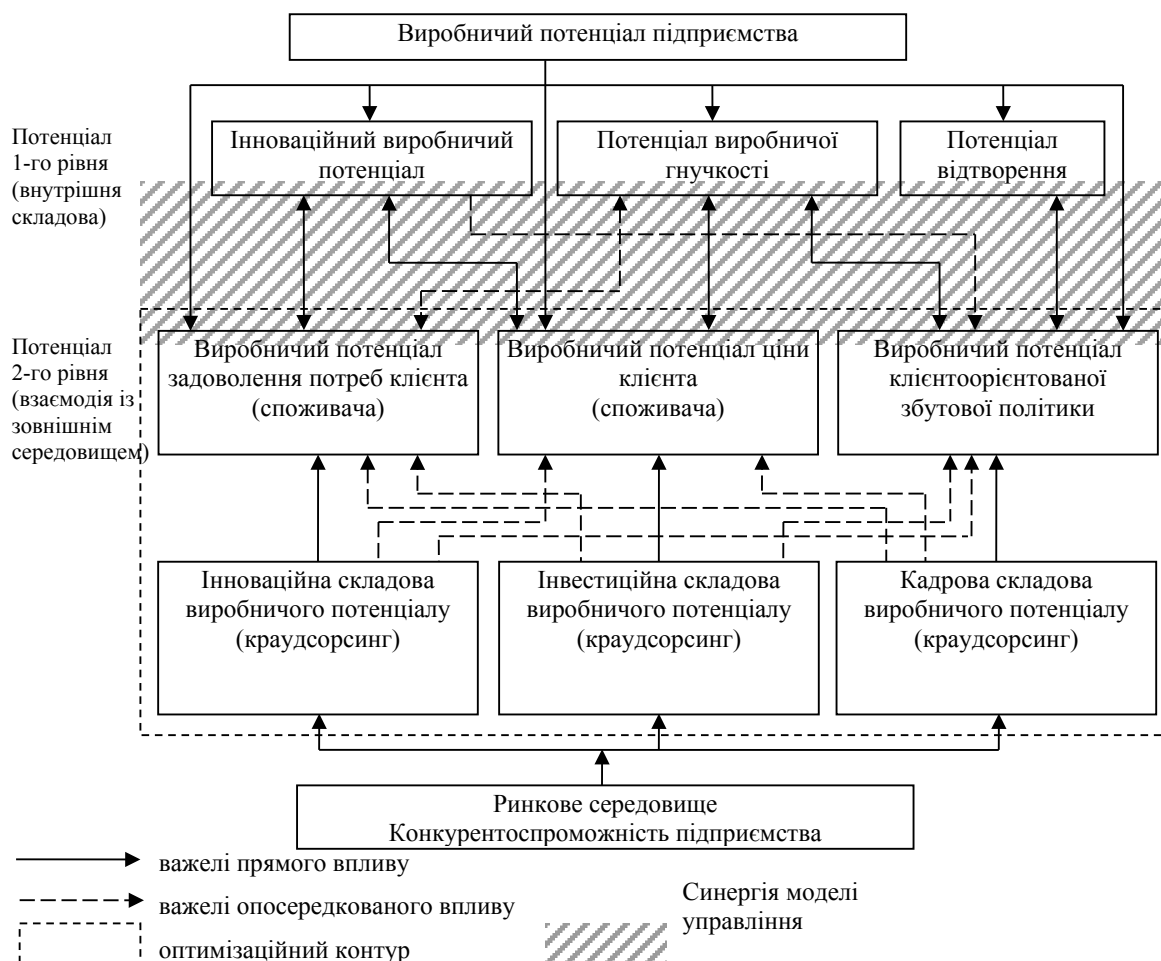


**Рис. 1. Алгоритм запровадження краудсорсингу**

Джерело: складено автором, узагальнюючи та розвиваючи ідеї [2; 3]

Однак окрім низки переваг краудсорсинг має деякі слабкі місця: потенційні виконавці можуть бути недостатньо компетентні у вирішенні поставлених завдань; можливість витоку інформації за недостатньо швидкого впровадження отриманих результатів; краудсорсинг завжди може виявитися найдешевшим способом; несправедливий принцип винагороди. Але незважаючи на дані слабкі місця, краудсорсинг отримав розвиток не тільки в зарубіжних країнах, але і в Україні. Таким чином, у результаті проведених досліджень дійшли висновку щодо використання краудсорсингу як інноваційної концепції механізму формування інвестиційного портфелю, джерела додаткового фінансування, інноваційної концепції розбудови клієнтоорієнтованої збутової політики, а також як системи формування логістики як адресної доставки готової продукції підприємства легкої промисловості. Освоєння краудсорсингу в сучасному світі передбачає використання людських

ресурсів за умов радикального зниження витрат на їх обслуговування. Ключові елементи маркетингового процесу об'єднуються в такі чотири складові частини: теорія (філософія) маркетингу; інструменти маркетингового комплексу; маркетингові дослідження; маркетинговий менеджмент. Краудсорсинг як система в маркетинговому менеджменті є завершальним елементом маркетингового процесу і складником загального маркетингу. Низка авторів із деякими особливостями, але без зміни сутності визначають маркетинговий менеджмент як управлінську діяльність, яка включає аналіз, планування, реалізацію та контроль заходів, спрямованих на формування та інтенсифікацію попиту на товари або послуги і збільшення прибутку. Інтеграція маркетингу та менеджменту створює управлінську складову ефекту в структурі синергетичного ефекту маркетингу. Цей ефект виражається в прискореному досягненні цілей маркетингу за рахунок підвищення рівня



**Рис. 2. Модель управління виробничим потенціалом підприємств легкої промисловості засобами краудсорсингу**

*Джерело: розроблено автором*



організації, планування, координації та контролю всіх заходів, пов'язаних з інтенсифікацією маркетингової політики підприємства [5, с. 456; 6, с. 45; 7, с. 76].

Таким чином, краудсорсинг передбачає цілеспрямовану координацію і формування всіх заходів підприємства легкої промисловості, на рівні ринку і на рівні суспільства в цілому, при цьому сукупність принципів, методів, засобів і форм управління краудсорсингом з метою інтенсифікації процесу формування та відтворення попиту на товари і послуги є незатратним методом збільшення прибутку. Сучасними пріоритетами краудсорсингу в легкій промисловості, на нашу думку, є:

- від краудсорсингу у відділі маркетингу до краудсорсингу в усій галузі;
- від організації збуту за товарними одиницям до клієнторієнтованої збутової політики підприємства;
- краудсорсинг і внутрішньогалузева взаємодія;
- від збереження старих ринкових позицій до пошуку нових;
- від орієнтації на матеріальні активи до накопичення нематеріальних активів;
- прискорення процесу презентації та продажу товару за рахунок онлайн-торгівлі;
- від фінансових показників до маркетингових оцінок.

Таким чином, можна сформулювати концепцію управління виробничим потенціалом підприємств легкої промисловості засобами краудсорсингу в межах клієнторієнтованої збутової політики, модель якої представлена на рис. 2.

З рис. 2 видно, що управління виробничим потенціалом здійснюється засобами краудсорсингу, а розташування його знаходиться в межах потенціалу першого рівня, що на рисунку позначено пунктирною лінією, де вплив клієнта (споживача) на результативність підприємства легкої промисловості очевидна: виробничий потенціал задоволення потреб клієнта (споживача); виробничий потенціал ціни клієнта (споживача); виробничий потенціал клієнторієнтованої збутової політики; інноваційна складова виробничого потенціалу (краудсорсинг); інвестиційна складова виробничого потенціалу (краудсорсинг); кадрова складова виробничого потенціалу (краудсорсинг).

Таким чином, вважаємо, що перспективами подальших досліджень мають стати питання пошуку методів удосконалення управління виробничим потенціалом підприємств легкої промисловості засобами запровадження маркетингових стратегій щодо клієнторієнтованої збутової політики підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Дана технологія може мати подвійний напрям застосування: з одного боку, залучення ресурсів широкого загалу для вирішення маркетингових завдань компанії, з іншого – управління широким колом осіб, об'єднаних у співтовариства як об'єктом маркетингового управління. Основною метою даної стратегії є не просто збільшення споживачів, а перетворення їх на клієнтів-партнерів, що будуть мати вплив на інших споживачів у процесі їх взаємодії всередині співтовариств, із метою досягнення синергетичного ефекту від поєднання з управлінським впливом компанії.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.І. Касьянюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 208 с.
2. Краудсорсинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://businessoptimizing.ru/ ^crowdsourcing/2 I-whatiscrowdsourcing.html>.
3. Тарасов К. Краудсорсинг – власть толпы / К. Тарасов // CNews. – 2010. – № 50. – С. 86–89.
4. Frederick, S. & Cassill, N. (2009). Industry Clusters and Global Value Chains: Analytical Framework to study the New World of Textiles. The Journal of the Textile Institute. – № 100(8). – P. 668–681.
5. Завадський Й.С. Менеджмент : у 2-х т. Т. 1 / Й.С. Завадський. – К. : Європ. ун-т, 2003. – 640 с.
6. Росецька Ю. Аналіз стану внутрішньогалузевої конкуренції в Україні на прикладі підприємств легкої промисловості / Ю. Росецька // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 1. – С. 27–34.
7. Руденко М. Маркетинговий потенціал компанії / М. Руденко, Д. Письменников // Маркетинг. – 2012. – № 3. – С. 28–42.

## Причини виникнення фінансових ризиків підприємств готельно-ресторанного бізнесу

**Магас Н.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансово-облікових дисциплін  
Львівського інституту Міжрегіональної академії управління персоналом

У статті розглянуто основні причини виникнення фінансових ризиків підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Систематизовано основні фактори впливу на фінансову діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Проаналізовано сутність поняття «ризик», наведено класифікацію ризиків. Запропоновано шляхи виявлення та нейтралізації фінансових ризиків.

**Ключові слова:** криза, ризик, фінансовий ризик, підприємства готельно-ресторанного бізнесу, нейтралізація.

Магас Н.В. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены основные причины появления финансовых рисков предприятий гостинично-ресторанного бизнеса. Систематизированы основные факторы влияния на финансовую деятельность предприятий гостинично-ресторанного бизнеса. Проанализирована суть понятия «риск», приведена классификация рисков. Предложены пути обнаружения и нейтрализации финансовых рисков.

**Ключевые слова:** кризис, риск, финансовый риск, предприятия гостинично-ресторанного бизнеса, нейтралізація.

Mahas N.V. THE CAUSES OF THE FINANCIAL RISKS TO THE ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

The article describes the main causes of the financial risks of the enterprises of hotel and restaurant business. Systematized the major factors of influence on the financial activities of enterprises of hotel and restaurant business. Here is analyzed the essence of the concept "risk", and given the risks classification. It suggests ways to identify and neutralize financial risks.

**Keywords:** crisis, risk, financial risk, the enterprises of hotel and restaurant business, neutralization.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підприємства готельно-ресторанного бізнесу функціонують в умовах сформованих ринкових відносин, високої конкуренції, підвищення циклічності фінансових ризиків та невизначеності. Готельно-ресторанний бізнес як невід'ємна складова частина туристичної сфери швидко розвивається. Підприємствам готельно-ресторанного бізнесу доводиться приймати фінансові рішення в умовах системної кризи національної економіки, тому можуть виникати проблемні ситуації, для нейтралізації яких доцільно знати причини виникнення фінансових ризиків та фактори впливу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань фінансових ризиків суб'єктів господарювання займалися такі відомі науковці, як О.І. Барановський, В.І. Франчук, М.М. Єрмошенко, Г.В. Веретенникова, М.І. Камлик, І.П. Мойсєєнко, В. Ярочкін, Є.М. Коротков, І.О. Бланк, О. Грунін, А.О. Старостіна, В.А. Кравченко, Е.С. Дмитренко та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є визначення суті, видів ризиків та систематизації причин виникнення фінансових ризиків підприємств готельно-ресторанного бізнесу в умовах системної кризи національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток підприємств готельно-ресторанного бізнесу в період кризи національної економіки пов'язаний зі станом невизначеності, який, своєю чергою, впливає на обмежені знання майбутнього розвитку подій. У сучасних кризових умовах стан кожного суб'єкта господарювання визначається передусім його вмінням пристосовуватися до мінливих умов конкурентної боротьби, можливістю здійснювати активну інноваційну діяльність.

Основними факторами впливу на фінансову діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу є ризики, які виникають у процесі їх фінансової діяльності. Слід зауважити, що серед науковців немає однакових поглядів щодо розуміння понять «ризик».

І.О. Бланк поняття «ризик» розглядає як результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, направлено на досягнення основного результату фінансової діяльності за можливості понесення економічних втрат в умовах невизначеності його реалізації [1]. О. Грунін під ризиком розуміє ймовірність виникнення становища, яке здатне спричинити небезпеку [2]. В.І. Ярочкін дає таке визначення «ризик»: це можлива небезпека невдачі застосованих дій або самі дії, що пов'язані з такою небезпекою [3]. А.О. Старостіна, В.А. Кравченко «ризик» визначають як комбінацію подій, пов'язану з діяльністю підприємства, та які впливають на нього; ймовірність цих подій та їх наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей і в підсумку позначаються на доходах підприємства [4].

Основною небезпекою ризиків є неможливість їх виявлення. У момент прийняття управлінських рішень підприємства готельно-ресторанного бізнесу не можуть передбачити зміни, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Основні причини неможливості виявлення ризиків наводять В.І. Лазуренко, Т.В. Філіпенко: неможливість всеосяжного знання суб'єктів господарювання про навколишній світ; випадковість певних причин, які приводять до великих утрат або прибутків; непередбачуваність ринкової ситуації; конфліктні ситуації суб'єктів господарювання з контрагентами, працівниками; неправомірні дії з боку конкурентів та кримінальних структур [5]. Причини виникнення фінансових ризиків наведені на рис. 1.

Причин виникнення фінансових ризиків є безліч, вони залежать від змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Фінансові ризики постійно змінюються, модифікуються, підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні слідкувати за ними, мати ефективні методи запобігання їм, щоб забезпечити свою безпеку.

Т.Б. Кузьменко та ін. [6] фінансовим ризикам надають такі харак-

терні особливості: ризики підлягають кількісній та якісній оцінці перед ухваленням управлінського рішення; ризики виникають під час вибору альтернативних управлінських рішень в умовах невизначеності (в який бізнес направити інвестиції, купити обладнання чи взяти в оренду, який вибрати метод амортизації); ризики, пов'язані з фінансовими відносинами, фінансовим менеджментом і фінансовою безпекою підприємства, ліквідністю активів, платоспроможністю; ризики носять імовірний і суб'єктивний характер. І.О. Бланк більш ширше розглядає основні характеристики ризику, додає економічну природу; цілеспрямовану дію; ймовірність

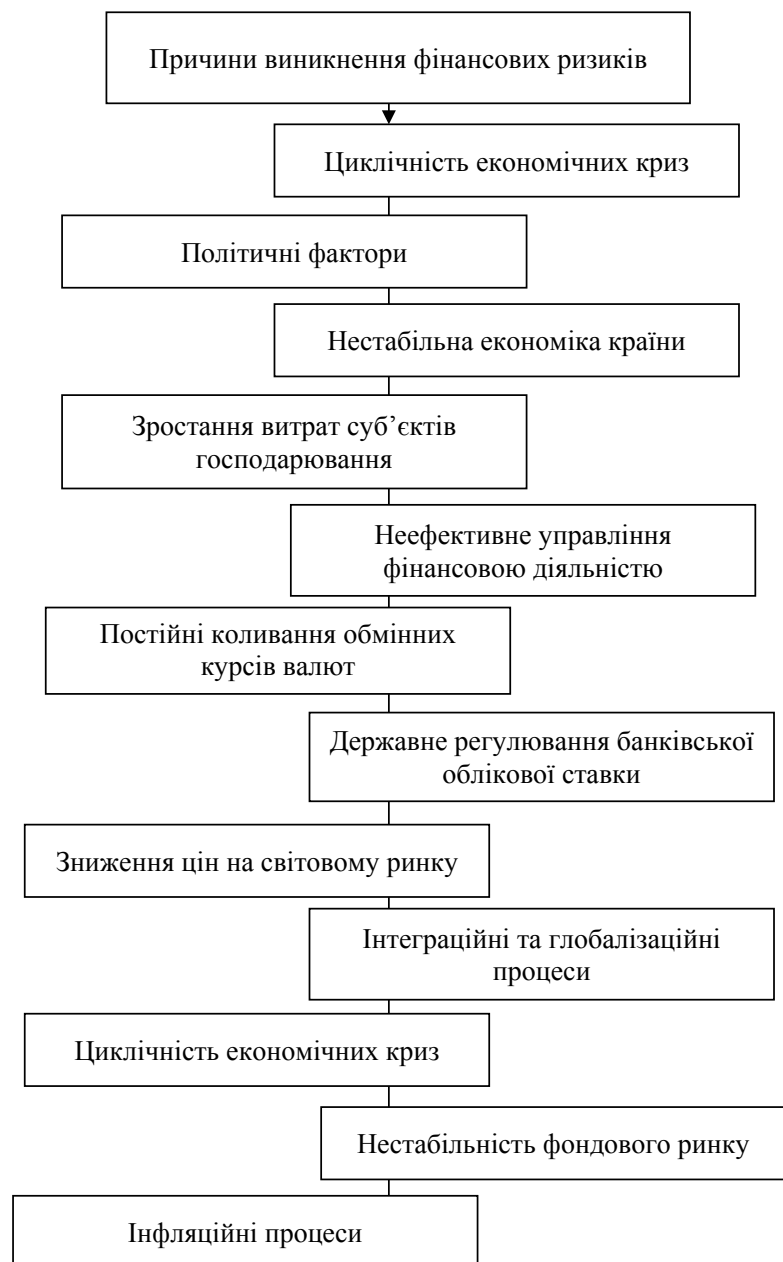


Рис. 1. Причини виникнення фінансових ризиків

Джерело: авторська розробка

## Класифікація фінансових ризиків

Ознаки	Види загроз
За джерелами виникнення	– господарський ризик; – ризик, обумовлений діями людини; – ризик обумовлений природними факторами.
За сферою виникнення	– зовнішній фінансовий ризик; – внутрішній фінансовий ризик.
За комплексністю	– простий фінансовий ризик; – складний фінансовий ризик.
За можливістю усунення	– несистематичний ризик диверсифікований; – систематичний ризик – недиверсифікований.
За сукупністю досліджуваних елементів	– індивідуальний фінансовий ризик; – портфельний фінансовий ризик/
За ступенем впливу на фінансовий стан суб'єктів господарювання	– припустимий фінансовий ризик; – критичний фінансовий ризик; – катастрофічний фінансовий ризик.
За можливими наслідками	– ризик, який призводить до економічних втрат; – ризик, У результаті якого втрачається частина доходу; – ризик, який призводить як до втрат, так і до додаткових доходів.
За можливістю передбачення	– прогнозований фінансовий ризик; – непрогнозований фінансовий ризик.
За терміном дії	– постійний фінансовий ризик; – тимчасовий фінансовий ризик.
За видами	– див. рис. 1
За об'єктом виникнення	– ризик окремих фінансових операцій; – ризик різних видів фінансових операцій; – ризик загальної фінансової діяльності.
За рівнем вірогідності реалізації	– фінансовий ризик із низьким рівнем імовірності реалізації; – фінансовий ризик із середнім рівнем імовірності реалізації; – фінансовий ризик із високим рівнем імовірності реалізації; – фінансовий ризик із неможливим визначенням рівня імовірності реалізації.
За можливістю страхування	– ризик, що підлягає страхуванню; – ризик, що не підлягає страхуванню.

досягнення мети; невизначеність наслідків; очікувану несприятливість наслідків, динамічність рівня [1].

Для нейтралізації фінансових ризиків підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні знати основні їх види та вміти розрізняти ризики за ознаками виникнення. Для цього необхідно розглянути класифікацію фінансових ризиків (табл. 1) [1; 6; 7].

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, для того щоб визначити вплив фінансових ризиків на діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу, потрібно

наперед вибрати план розвитку підприємства; передбачувати ризики, які можуть виникнути в процесі прийняття управлінських рішень; мати ефективні механізми виходу з кризових ситуацій; проводити постійний моніторинг зовнішнього середовища та діагностику внутрішнього середовища функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Такі дії забезпечать можливість ефективного функціонування та розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу в період системної кризи національної економіки.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Грунин О.А. Экономическая безопасность организаций : [учеб. пособ.] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 17 с.

3. Ярочкин В.И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2000. – 400 с.
4. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: теорія та практика : [навч. посіб.] / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К. : Політехніка, 2004. – 200 с.
5. Лазуренко В.И. Правовое обеспечение экономической безопасности предприятия : [монография] / В.И. Лазуренко, Т.В. Филиппенко. – Донецк : Донецкий юридический институт ЛГУВД, 2007. – 192 с.
6. Фінансова безпека підприємства : [навч. посіб.] / Т.Б. Кузьменко [та ін.]. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 300 с.
7. Шуклов Л.В. Финансовый менеджмент в условиях кризиса: Опыт компаний малого и среднего бизнеса / Л.В. Шуклов. – М. : ЛИБРОКОМ, 2010. – 240 с.

## Забезпечення корпоративного управління на основі ІКТ

**Малик І.П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

**Шкробот М.В.**

кандидат економічних наук,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

У статті розглянуто основні тенденції розвитку ІКТ, які формують інформаційний базис для забезпечення ефективного корпоративного управління підприємствами в умовах інформаційної економіки. Окреслено напрями використання ІКТ у стратегічному розвитку підприємств з урахуванням впливу зовнішніх викликів та загроз.

**Ключові слова:** інформаційно-комунікаційні технології, корпоративне управління, корпорація, стратегія, стратегічне управління, інформаційна економіка, інформаційне суспільство, інформація.

Малик І.П., Шкробот М.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИКТ

В статье рассмотрены основные тенденции развития ИКТ, которые формируют информационный базис для обеспечения эффективного корпоративного управления предприятиями в условиях информационной экономики. Определены направления использования ИКТ в стратегическом развитии предприятий с учетом влияния внешних вызовов и угроз.

**Ключевые слова:** информационно-коммуникационные технологии, корпоративное управление, корпорация, стратегия, стратегическое управление, информационная экономика, информационное общество, информация.

Malyk I.P., Shkrobot M.V. ICT BASED CORPORATE GOVERNANCE PROVIDING

The article considers the main trends in ICT, which form the information basis for effective corporate governance of enterprises in the information economy. Outlined uses of ICT in the strategic development of enterprises with the influence of external challenges and threats.

**Keywords:** information and communication technology, corporate governance, corporation, strategy, strategic management, information economy, information society, information.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Економічна система та суспільство зазнають значного впливу інформаційних технологій, що стрімко розвиваються, та їх динамічним використанням в управлінні бізнес-процесами на підприємствах. Розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та збільшення кількості інформації є двома визначальними чинниками сучасної економічної системи. Відповідно до цього, країни світу усвідомлюють необхідність нових підходів до власного розвитку та розуміють переваги інформаційної економіки.

Розбудова інформаційного суспільства в Україні, використовуючи постулати сталого розвитку, має відбуватись відповідно до динамічного та інтегрованого підходу, який включатиме взаємодію заінтересованих сторін і учасників державно-приватного партнерства на всіх рівнях управління.

Входження в інформаційну економіку потребує від підприємств запровадження нових інтегрованих методів управління, що передбачає широке використання ІКТ.

За умови активної розбудови інформаційного суспільства в Україні орієнтиром стратегічного розвитку підприємств є формування нової інформаційної інфраструктури, яка буде включати нові інститути. До таких інститутів можна віднести Е-економіку, Е-урядування, Е-демократію, Е-освіту, Е-культуру, Е-медицину.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження проблеми становлення та розвитку інформаційної економіки здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема С. Андрєєв [1], Д. Белл [2], П. Друкер [3], Я. Жаліло [4], М. Кастельс [5], Е. Тоффлер [6] та ін. Наявні наукові праці присвячені дослідженню економічних аспектів інформаційної економіки, успішному зарубіжному досвіду її розвитку.

Питання дослідження корпоративного управління розкриті в роботах П. Друкера [3], К. Майєра [7], Р. Монкса [8], Н.О. Вакульчик [9], Д. Задихайло [10], С. Румянцева [11], Л. Довгань [12], В. Пастухової [12] та інших фахівців.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Недостатність теоретичного підґрунтя з питань функціонування та стратегічного розвитку корпорацій в умовах інформаційного суспільства зумовлює актуальність проведення дослідження в даному напрямі. Малодослідженою проблемою все ще залишається стратегічне забезпечення корпоративного управління в інформаційному суспільстві та визначення пріоритетів та напрямів їх подальшого розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є дослідження передумов ефективного забезпечення корпоративного управління підприємствами на основі імплементації інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), які є невід'ємною вимогою інформаційної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Корпоративне управління в умовах переходу до інформаційного суспільства набуває нових форм, що спричинено появою нових інститутів та інструментів впливу на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях. Корпоративне управління є імперативом стратегічного розвитку корпорацій в умовах динамічного інформаційного суспільства.

Передусім необхідно зазначити, що корпоративне управління тісно пов'язане із поняттям корпорації, саме тому деякі вчені вважають, що корпоративне управління реалізується через відносини між різними партнерами в процесі визначення напряму та характеру діяльності корпорації. Основними партнерами виступають акціонери, менеджери та рада директорів.

Також корпоративне управління – це управління організаційно-правовим оформленням бізнесу, оптимізацією організаційних структур, побудова внутрішньо- та міжфірмових відносин компанії відповідно до прийнятих цілей.

З огляду на викладене вище, виникає необхідність уточнення самого поняття «корпорація». Використовуючи зазначений підхід, Г.В. Назарова [10] визначає корпорацію через систему континентального права як організацію, що є юридичною особою, заснованою на об'єднаних капіталах і яка здійснює певну суспільно корисну діяльність.

Сучасні тенденції розвитку інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) обумовлю-

ють особливе місце інформації серед основних ресурсів, а належне визначення складових частин інформаційного потенціалу стає необхідним етапом управління такою соціально-економічною системою, як корпорація, особливо в умовах розвитку інформаційного суспільства.

Розвиток суспільства в інформаційній економіці зазнає змін, оскільки відбуваються зміни в інфраструктурі та технологіях. Оскільки основним продуктом інформаційної економіки є інтелектуальні послуги та наукомісткі товари, найбільшу цінність становлять інформація та знання, на основі яких розвиваються інформаційні технології.

Інформаційна економіка – це такий тип економіки, де продуктивність і конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів залежать переважно від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно застосовувати інформацію, засновану на знаннях.

Становлення інформаційної економіки в Україні має супроводжувалось такими особливостями:

1) поява нових виробничих сил, що кардинально змінили матеріально-технічну базу виробництва за рахунок привнесення в неї автоматизації, інформаційних ресурсів та комп'ютерної техніки, пов'язаної з глобальною мережею Інтернет;

2) інформаційна економіка характеризується введенням інформаційних технологій у виробництво, торгівлю та послуги, а також використання комп'ютерної мережі Інтернет, що є базою для створення мережесистем підприємств і проект-об'єднань;

3) в інформаційній економіці змінюється характер праці, що зумовило виникнення нового виду діяльності – інформаційного та нових форм праці, що характеризуються дистанційністю;

4) в інформаційній економіці відбуваються структурні зміни на макро- та мікроекономічних рівнях. На мікрорівні така зміна означає появу підприємства нового типу, яке функціонує в мережі Інтернет, використовує окремо функціонуючих та територіально відокремлених робітників, а також майже не має матеріальних активів (віртуальні корпорації). На макрорівні з'являється нова галузь економіки – інформаційна індустрія, що виникла в результаті злиття галузей обчислювальної техніки (виробництво комп'ютерів, розробка програмного забезпечення, здійснення послуг з їх обслуговування), зв'язку (Інтернет, IP-телефонія, кабельне телебачення, супутниковий зв'язок, радіо) та інфор-

маційного наповнення (бібліотечна, архівна та видавнича справа, інформаційні послуги, індустрія розваг) тощо.

Поряд із терміном «інформаційна економіка» виник термін «інформаційне суспільство». Розвиток інформаційної економіки в Україні нерозривно пов'язаний з формуванням інформаційного суспільства. Під інформа-

ційним суспільством розуміємо суспільство, для якого обробка інформації з використанням ІКТ-рішень створює значну економічну, соціальну та культурну цінність. Отже, можна стверджувати, що перехід до інформаційної економіки та формування інформаційного суспільства відбувається на засадах сталого розвитку з використанням ІКТ.



Рис. 1. Роль ІКТ у стратегічному розвитку підприємств [7]



\*1 – послуги для створення вартості в бізнесі;

\*2 – відновлення для послуг та засобів.

Рис. 2. Двофакторна схема застосування ІКТ у стратегічному управлінні підприємствами

Джерело: адаптовано автором за [8]



ІКТ виступають як засіб соціально-економічного розвитку. Серед переваг, які забезпечують ІКТ в інформаційній економіці можна вирізнити такі:

- доступ до інформації для приватних і професійних рішень;
- скорочення відстані як фактор соціальної та економічної участі;
- доступ до можливостей: ІКТ розширює можливості людей, бізнесу, особливо малого та середнього бізнесу, місцевих і громадських груп робити те, що вони роблять, тільки краще;
- збільшує можливості для навчання та здобуття освіти;
- підвищує обізнаність з оточуючим середовищем;
- поліпшення та сприяння торгівлі;
- боротьба проти бідності;
- створення нових робочих місць;
- сприяння розвитку місцевих громад;
- розширення доступу до інформації про кошти для існування;
- запобігання кризам та відновлення;
- дослідження, спостереження навколишнього середовища та управління;

- охорона здоров'я та боротьба із хворобами та ВІЛ/СНІД;
- сприяння розвитку КСВ.

Роль ІКТ як інструменту стратегічного розвитку підприємств має дві сторони – у виробництві та сфері послуг (рис. 1) [7]. Перша включає в себе виробництво обладнання, програмного забезпечення та комунікаційного обладнання, тобто розвиток ІКТ суміжних галузей. Друга передбачає використання потенціалу ІКТ для прискорення розвитку економіки шляхом використання ІКТ-послуг.

ІКТ можуть стати потужним інструментом розвитку, оскільки мають здатність полегшувати циркуляцію потоку інформації і відкривають можливості для розвитку на макро- та мікрорівнях. ІКТ здійснюють це за допомогою підвищення ефективності та досягнення цілей у сфері розвитку, підвищення ефективного управління та зниження витрат надання послуг (рис. 2).

У стратегічному розвитку підприємств використання ІКТ на засадах сталого розвитку може здійснюватись у соціальному, економічному та екологічному напрямках (рис. 3).

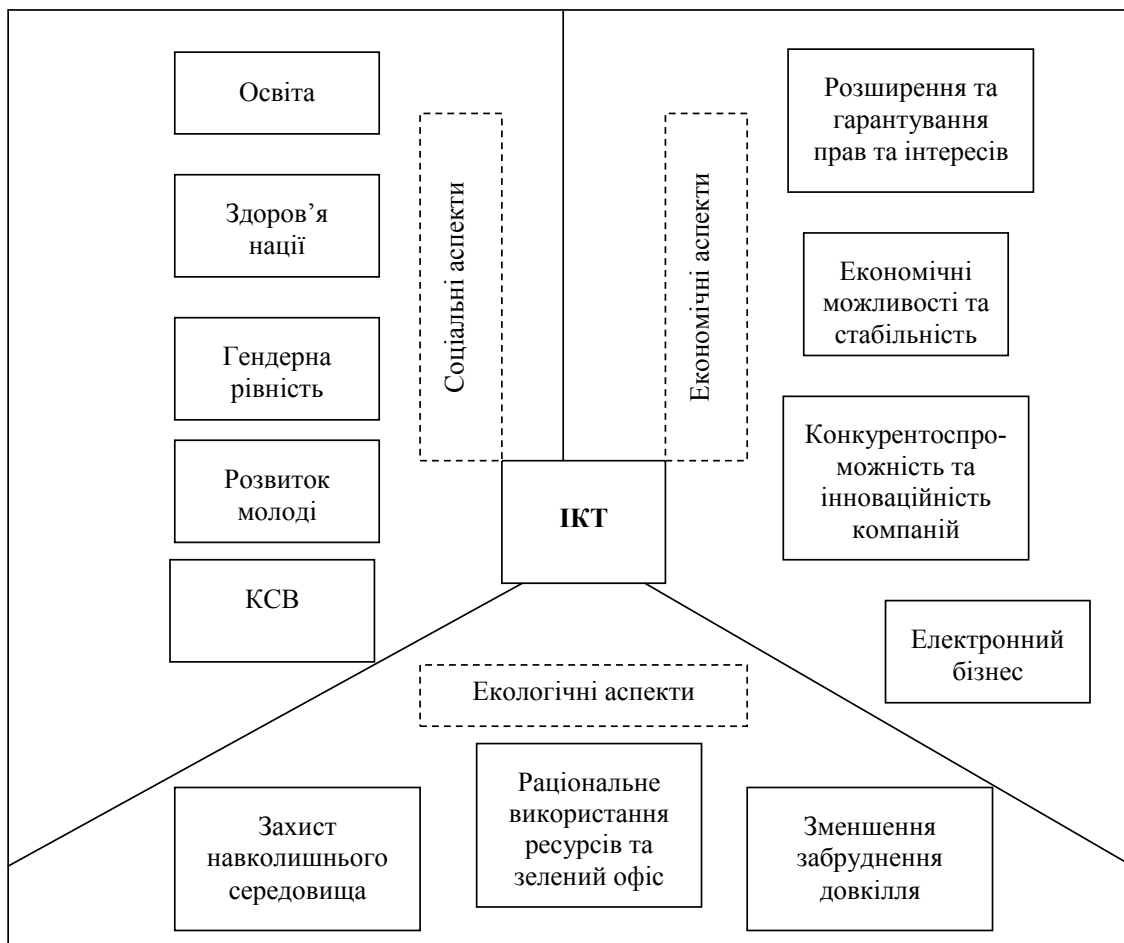


Рис. 3. Напрями використання ІКТ у стратегічному розвитку підприємств

Соціальні аспекти використання ІКТ у стратегічному розвитку підприємств включають такі характеристики, як освіта, здоров'я нації, гендерна рівність, розвиток молоді, корпоративна соціальна відповідальність.

Освіта. Використання ІКТ у сфері освіти спрямоване на поліпшення якості викладання та навчання, а також демократизацію доступу до освіти.

Інтернет надає студентам і викладачам доступ до значного обсягу актуальної інформації та знань (бібліотеки, електронні каталоги, музеї, науково-дослідні центри). Вивчення навколишнього середовища та спілкування значно розширилося: студенти тепер можуть спілкуватися один з одним, зі своїми викладачами, з іншими фахівцями через електронну пошту, конференції, електронні форуми та комунікаційні агенти. Крім того, із використанням ІКТ в освіті з'явилися такі форми, як дистанційне навчання та онлайн-навчання, вебінари, що уможлиблює безперервне навчання. Переваги використання ІКТ для підприємств під час навчання персоналу співпадають із перевагами для студентів. Таким чином, ІКТ поліпшує загальну ефективність освіти в школах і вищих навчальних закладах на національному, державному, регіональному та місцевому рівнях, а також на підприємствах.

Здоров'я нації. Медична допомога з використанням ІКТ дає змогу медичним працівникам та установам надавати послуги для вирішення найважливіших медичних потреб у віддалених сільських місцевостях, а також тих, які відчують нестачу кваліфікованого медичного персоналу та послуг.

ІКТ використовуються в багатьох країнах, що розвиваються, з метою полегшення надання дистанційних консультацій, діагностики та лікування. Основні дані збираються і передаються через Інтернет із первинних медичних центрів та лікарень до лікарів-фахівців, які аналізують дані і відповідають на запити, надають основні результати первинної діагностики і в деяких випадках виписують рецепти, тим самим звільняючи пацієнтів від необхідності звертатись до медичних закладів у місті.

Гендерна рівність. Інформаційні технології можуть стати важливим каталізатором перетворень в економічному, соціальному і політичному житті жінок. ІКТ можуть розширювати права і можливості жінок шляхом забезпечення доступу до інформації та громад, можливості отримання доходів нарівні з чоловіками.

У процесі забезпечення гендерної рівності ІКТ можуть бути використані для:

- забезпечення освіти і навчання спеціалізованими професіями;

- створення каналу (спільноти) для економічної незалежності жінок, надаючи можливості для отримання доходів і зайнятості;

- забезпечення доступу до інформації про репродуктивне здоров'я, хвороби і потреби дітей та іншої локалізованої інформації.

Розвиток молоді. Молодь може використовувати ІКТ для забезпечення можливостей у всіх напрямках розвитку. Створення веб-сайтів, електронних форумів та соціальних мереж дає змогу молодій онлайн-спільноті спілкуватись у всьому світі, долаючи кордони країн. Ці молодіжні громади можуть ділитися думками та поглядами на соціальні, політичні та економічні питання, а не покладатися на засоби масової інформації.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Корпоративна соціальна відповідальність – це соціальна відповідальність кожного ділового підприємства. Це концепція, відповідно до якої підприємства враховують інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив їх діяльності на замовників, постачальників, працівників, акціонерів, місцеві громади та інші зацікавлені сторони, а також на оточуюче середовище.

Використання ІКТ дає змогу поширювати інформацію про КСВ серед суспільства, тим самим підвищуючи суспільну обізнаність та свідомість.

Проводити соціально відповідальну політику сьогодні для компаній означає:

- дотримуватись усіх юридичних зобов'язань перед державою, вчасно і прозоро сплачувати податки, наповнювати державний бюджет;

- чесно та прозоро працювати з усіма заінтересованими сторонами: клієнтами, бізнес-партнерами, акціонерами, інвесторами, постачальниками, урядовими структурами.

Бути соціально відповідальним роботодавцем означає:

- створювати співробітникам гідні умови праці у повній відповідності до законів;

- упроваджувати сучасні методи організації праці та дотримуватись високих стандартів безпеки праці;

- розвивати корпоративну культуру та бізнес-етику;

- надавати співробітникам рівні можливості, справедливо оцінювати внесок кожного в успішність бізнесу;

- інвестувати в людські ресурси, навчати співробітників і надавати їм можливості розвитку та реалізації власного потенціалу.

Економічні аспекти використання ІКТ передбачають розгляд способів розширення та гарантування прав та інтересів заінтересованих осіб, забезпечення економічних можливостей та стабільності, конкурентоспроможності та інноваційності компаній, способи ведення електронного бізнесу.

Розширення та гарантування прав та інтересів. Процес розширення та гарантування прав та інтересів дає змогу громадянам забезпечити, змінювати і покращувати їх життя шляхом прийняття рішень та використання інструментів для створення кращого сьогодення і майбутнього.

ІКТ можуть сприяти зміцненню та розширенню прав та інтересів:

- підвищення прозорості процесів управління та ведення бізнесу, заохочення спілкування та обмін інформацією між людьми та організаціями, а також усередині уряду;

- механізми участі, такі як електронні форуми, які дають змогу брати участь у прийнятті рішень, тим самим уможливаючи демократичний процес.

Економічні можливості та стабільність. Економічне зростання може прискорюватись завдяки використанню ІКТ, зокрема через створення робочих місць, поліпшення доступу на ринки, сприяння підвищенню продуктивності сільського господарства.

Економічний внесок ІКТ реалізується у двох напрямках: генерації доходів і скорочення бідності. ІКТ дають змогу людям і підприємствам, використовувати економічні можливості через підвищення ефективності бізнес-процесів, стимулювання участі в економічних мережах і створення можливостей для працевлаштування.

ІКТ можуть:

- спростити підключення до глобальної мережі, у результаті чого нові уможливується використання нових способів створення і доставки продуктів і послуг у глобальному масштабі;

- надавати країнам, що розвиваються, доступ до нових ринків і нових джерел конкурентних переваг для підвищення доходів.

Конкурентоспроможність та інноваційність компаній. ІКТ є одним із головних чинників, що забезпечують конкурентні переваги в епоху глобалізації. Інноваційний розвиток передбачає використання такої моделі економічного зростання, яка заснована на систематичному впровадженні сучасних досягнень науково-технічної діяльності та ІКТ, використання передових організаційно-управлінсько-виробничих систем для створення і реалізації

на світових і національному ринках наукомістких інновацій [6].

Електронний бізнес передбачає перетворення головних бізнес-процесів за допомогою Інтернет-технологій. Революція у сфері ІКТ втілилась не лише в тому, як і де виробляються товари, але й у процесі розподілу (продажу) товарів. Електронний бізнес включає в себе всі господарські операції, які використовують електронні засоби зв'язку та цифрової інформації для ведення бізнесу між організаціями, так і між організаціями та приватними особами. Різновидами електронного бізнесу є: бізнес-бізнес (B2B), бізнес-споживач (B2C); бізнес-уряд (B2G); споживач-споживач (C2C); електронна комерція (e-commerce).

Прикладами є електронна комерція або торгівля, у тому числі, що використовують мобільні засоби комунікації, електронний консалтинг, електронне видавництво і т. ін. Виникнення та функціонування онлайн-спільнот, соціальних мереж молоді сприяло розвитку електронного бізнесу, який дає змогу взаємодіяти між їх членами.

Екологічні аспекти включають захист навколишнього середовища, раціональне використання ресурсів та зелений офіс, зменшення забруднення довкілля.

Захист навколишнього середовища. ІКТ можуть здійснити цінний внесок у сталі управління навколишнім середовищем через поліпшення моніторингу та реагування, сприяння екологічній активності, більш ефективно використання ресурсів.

За допомогою моніторингу екологічної обстановки засобами ІКТ можуть бути прийняті превентивні та запобіжні заходи із захисту навколишнього середовища. Крім того, ІКТ можуть бути використані для моніторингу і реагування на екологічні катастрофи.

Національний розвиток та екологічна політика залежать від експертного аналізу інформації, яка більше спирається на застосування ІКТ.

Наприклад, дистанційне зондування було основоположним для ідентифікації екологічних проблем, так само як і комп'ютерне моделювання для розуміння походження та еволюції подібних проблем.

Раціональне використання ресурсів та зелений офіс. Імплементация ІКТ у користування природними ресурсами передбачає їх використання в обсягах та способами, які забезпечують сталий економічний розвиток, гармонізацію взаємодії суспільства і природного середовища, раціоналізацію вико-

ристання природно-ресурсного потенціалу, економічні механізми екологобезпечного природокористування.

Реалізація на підприємствах за допомогою ІКТ концепції управління організацією «зелений офіс» дає змогу зменшити її негативний вплив на навколишнє середовище шляхом максимального скорочення ресурсів, відходів і застосування екологічно чистих матеріалів.

Зменшення забруднення довкілля. Впровадження на підприємствах ІКТ дає змогу зменшувати забруднення навколишнього середовища за рахунок використання сучасних систем, які більш ефективно та точно порівняно з похибками, які притаманні людям-операторам, мінімізують негативний вплив при виробничому процесі на підприємстві.

Бути екологічно відповідальною компанією означає:

- працювати над зменшенням негативного впливу виробничих та обробних циклів на довкілля (землю, повітря, воду й екосистеми), інвестувати в екологічно чисті технології;

- працювати над поліпшенням екологічних характеристик бізнесу та прагнути до більш раціонального використання природних ресурсів.

Корпоративні структури України мають усі передумови для ефективної інформа-

ційно-орієнтованої роботи в інформаційному суспільстві не тільки на вітчизняному ринку. Вплив ІКТ на бізнес має глобальний характер, який дає можливість інноваційного, високотехнологічного розвитку.

**Висновки з цього дослідження.** Проведене дослідження дало змогу виявити основні переваги використання ІКТ в інформаційному суспільстві, зокрема для корпоративних структур. Адаптовано імплементацію ІКТ у стратегічне управління підприємствами, через конкретні напрями їх використання.

У процесі трансформації бізнесу актуалізується роль інформаційних технологій, зокрема в таких бізнес-процесах підприємств, як взаємодія з клієнтами та заінтересованими сторонами, управління всіма видами ресурсів (матеріальними, людськими, фінансовими і т. ін.) та запасів, документообіг, надання послуг, маркетинг та PR та ін. Інформаційні системи трансформуються зі звичайної технології в інструмент підвищення ефективності управління і створення нових конкурентних переваг на міжнародній арені.

Подальші дослідження будуть зосереджені на формуванні організаційно-економічного механізму забезпечення корпоративного управління підприємствами на основі ІКТ.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Андреев В.Е. Информационный бизнес : [учебное пособие] / В.Е. Андреев. – Ярославль : ЯрГУ, 2012. – 116 с.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
4. Жалило Я.А. Экономическая стратегия формирования информационного общества / Я.А. Жалило // Информационное общество. – 2014. – № 2. – С. 37–42.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
6. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 1999. – 784 с.
7. Майєр К. Корпоративне управління в ринкових та перехідних економіках / К. Майєр // У пошуках кращого директора: Корпоративне управління в ринкових та перехідних економіках ; пер. з англ. ; наук. ред. С. Синиця. – К. : Основи, 1996 – 189 с.
8. Monks A. Corporate Governance, Third Edition / Monks A., Minow N. – London : Blackwell Publishing, 2007. – 285 p.
9. Вакульчик О.М. Корпоративне управління: економіко-аналітичний аспект / О.М. Вакульчик. – Дніпропетровськ : Пороги, 2003. – 257 с.
10. Задихайло Д.В. Корпоративне управління : [навч. посіб.] / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 688 с.
11. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С.А. Румянцев. – К. : Знання, 2003. – 149 с.
12. Корпоративне управління : [навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. – К. : Кондор, 2007. – 180 с.
13. Creating a Development Dynamic: Final Report of the Digital Opportunity Initiative'. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.opt-init.org/framework/pages/2.3.html>.
14. Information Economy Report 2012. The Software Industry and Developing Countries. Overview. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD. 2012. – 10 p.

УДК 656.078

## Состояние и перспективы экономического развития предприятий транспортной инфраструктуры Украины

**Мандра В.В.**

кандидат экономических наук,  
заместитель директора по экономике и финансам  
ГП «Мариупольский морской торговый порт»

В статье проведен анализ основных тенденций, характеризующих деятельность предприятий транспортной инфраструктуры Украины. Выявлен ряд проблем отечественных транспортных и транспортно-логистических предприятий. Уточнены актуальные проблемы развития транспортной сферы. Обоснованы причины отставания предприятий транспортной инфраструктуры Украины от современных западных аналогов. Проанализированы международные проекты и программы в области транспортной логистики, участниками которых является Украина. Определены перспективы и предпосылки повышения эффективности транспортно-логистических предприятий Украины в условиях усиления международного сотрудничества и активизации евроинтеграционных процессов.

**Ключевые слова:** транспортная инфраструктура, транспортно-логистическое предприятие, логистика, транспортная логистика, интеграция.

Мандра В.В. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз основних тенденцій, що характеризують діяльність підприємств транспортної інфраструктури України. Зроблено висновок про існування низки проблем у функціонуванні вітчизняних транспортно-логістичних підприємств. Виявлено проблеми та обґрунтовано суттєве відставання підприємств транспортної інфраструктури України від сучасних світових аналогів. Проаналізовано міжнародні проекти і програми в галузі транспортної логістики, учасниками яких є Україна. Зроблено висновок про наявність перспектив і передумов для підвищення ефективності транспортно-логістичних підприємств України в умовах посилення міжнародної співпраці та активізації євроінтеграційних процесів.

**Ключові слова:** транспортна інфраструктура, транспортно-логістичні підприємства, логістика, транспортна логістика, інтеграція.

Mandra V.V. SITUATION AND PERSECTIVES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF UKRAINE

In the article the analysis of the main trends in the activities of enterprises in Ukraine transport infrastructure is conducted. The conclusions about the existence of a number of problems in the functioning of the domestic transport and logistics enterprises are made. Identified current problems of today and justified a substantial backlog of transport infrastructure enterprises of Ukraine of modern world counterparts. Analyzed and international projects in the field of transport logistics of the program, the participants of which is Ukraine. It is concluded that the presence of the prospects and prerequisites for improving the efficiency of transport and logistics companies in Ukraine in the face of increasing international cooperation and to strengthen the integration process.

**Keywords:** transport infrastructure, transport and logistics companies, logistics, transport logistics, integration.

### Постановка проблемы в общем виде.

Начиная с 1990 г. в экономике Украины преобладают дезинтеграционные тенденции, что проявляется в разрыве политических, экономических и торговых связей со странами СНГ и обособлении отдельных хозяйственных комплексов и предприятий. Такая тенденция отражается на состоянии транспортно-логистической сферы государства и обуславливает снижение эффективности ее функционирования. Стоит также отметить, что 2014–2015 гг. характеризуются новым витком усиления описанной тенденции и переори-

ентацией на евроинтеграционные процессы, что требует дополнительных ресурсных затрат и перестройки систем управления. В соответствующий переходный период и до того низкая эффективность деятельности предприятий транспортной сферы продолжает ухудшаться.

В этих условиях актуальность и практическую ценность приобретают вопросы анализа современного состояния и перспектив развития транспортно-логистических предприятий в Украине с целью поиска инструментов повышения эффективности их деятельности,

а именно повышения уровня интеграции в систему мирохозяйственных связей.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросам анализа состояния и перспектив развития транспортно-логистических предприятий посвящен ряд публикаций отечественных и зарубежных ученых, среди которых можно отметить разработки Миротина Л.Б., Некрасова А.Г., Никифорова В.В., Пановой И.В., Сороко К., Соколова С.С. и др. [1–8]. В то же время существенные изменения во внешней среде и внутренних условиях функционирования транспортных предприятий Украины и логистических процессах в целом обуславливают необходимость проведения дополнительных разработок и формулировки практических рекомендаций по развитию транспортной инфраструктуры.

**Формулирование целей статьи (постановка задания).** Цель данной работы заключается в выявлении современных проблем функционирования транспортных предприятий Украины и обосновании направлений развития соответствующих логистических процессов в условиях повышения уровня их интеграции в систему мирохозяйственных связей.

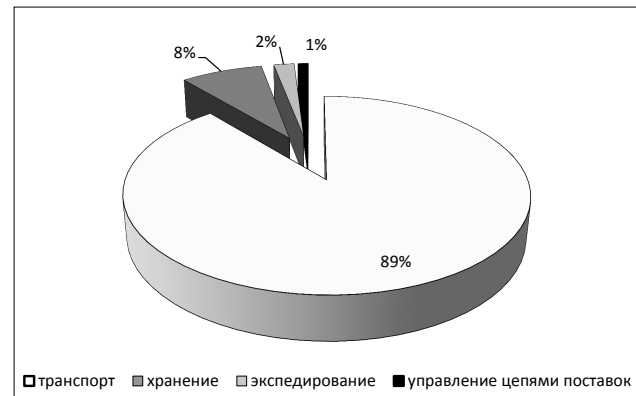
**Изложение основного материала исследования.** Современный подход к определению транспортной логистики отражен в работах Миротина Л.Б., Некрасова А.Г., Пановой И.В. [1–5], где под транспортной логистикой понимают систему, которая на основе единого процесса управления охватывает и объединяет такие виды логистической деятельности, как информационный обмен, транспортировка, управление запасами, складским хозяйством, грузопереработка и упаковка. В связи с этим основным фактором, определяющим эффективность транспортно-логистической сферы государства, является ее транспортная система.

Транспортировка – одна из ключевых логистических функций, связанная с перемещением продукции транспортным средством по определенной технологии в цепи поставок и состоящая из логистических операций и функций, включая экспедирование, грузопереработку, упаковку, передачу прав и собственности на груз, страхование рисков, таможенные процедуры и т. п. [6].

Важность транспортной составляющей в общей структуре логистических систем обусловлена высоким уровнем затрат на транспортировку по сравнению с другими логистическими расходами (рис. 1). Как видно из

данных рис. 1, на транспортную составляющую приходится почти 90% всех расходов логистических систем, что дополнительно подтверждает необходимость совершенствования действующих систем управления транспортными предприятиями и оптимизации их расходов в рамках существующих логистических систем.

Украина имеет развитую транспортную систему с широким набором составных элементов. Так, выход к морю позволяет использовать морской транспорт; наличие судоходных рек – речной; железной и автомобильных дорог – железнодорожный и автотранспорт; кроме того, Украина имеет семь международных аэропортов, а также обладает газотранспортной системой.



**Рис. 1. Структура расходов логистической системы Украины [9]**

Немаловажное значение для страны имеет ее транзитное положение, вызванное наличием множества транспортных коридоров Европы. Данный факт приобретает особую значимость в условиях интенсификации внешних связей в европейских странах, а также между странами Европы и Азии.

Несмотря на наличие существенных предпосылок к развитию предприятий транспортной инфраструктуры Украины, существует ряд сдерживающих факторов и проблем. Анализ результатов соответствующих разработок [1–8], а также собственных исследований позволил выявить ключевые из них, а именно:

- устаревшее и низкокачественное дорожное покрытие, основные фонды и автопарки, отсутствие современных дорожных развязок, недостаточный объем складских помещений и т. п.;

- разрыв сложившихся ранее новых торговых и хозяйственных связей, а также их неразвитость;

– наличие институциональных и физических барьеров на пути следования грузов по территории Украины, особенно появившееся в 2014–2015 гг.;

– отсутствие или низкое качество сопутствующих транспортных и логистических услуг, а также недостаточный уровень развития транспортной инфраструктуры;

– низкая доля транспортно-логистических центров, преобладание 2 PL-провайдеров;

– использование неэффективных подходов к формированию транспортных сетей;

– несовершенство законодательной базы и контроля деятельности предприятий транспортной инфраструктуры;

– низкая квалификация персонала, «кадровый голод» в сфере инновационного управления транспортными предприятиями;

– относительно высокие цены на транспортно-логистические услуги;

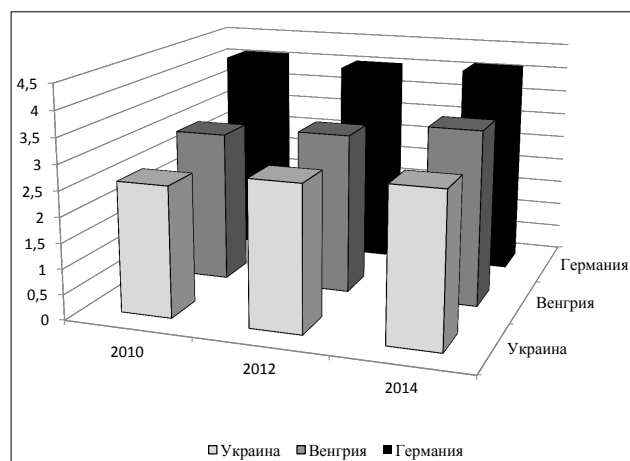
– экономический кризис и, как следствие, уменьшение объемов производства товаров и услуг (основных объектов деятельности);

– нестабильная ситуация, в т. ч. политическая и экономическая, и т.д.

Представленный перечень ключевых проблем в управлении транспортно-логистической сферой свидетельствует о наличии системных предпосылок, определяющих низкие темпы развития рассматриваемой сферы в Украине. Так, в рейтинге Всемирного банка по эффективности логистики по итогам 2014 г. Украина занимает 61 ю позицию среди 160 стран мира (рис. 2).

По данным рейтинга 2014 г., Венгрия поднялась на 19 позиций по сравнению с 2010 г. и занимает 33-е место, Чехия – 32-е, а Польша – 31-е место [10].

При этом, исходя из сокращения объема грузоперевозок в Украине за 2015 г. (рис. 3),

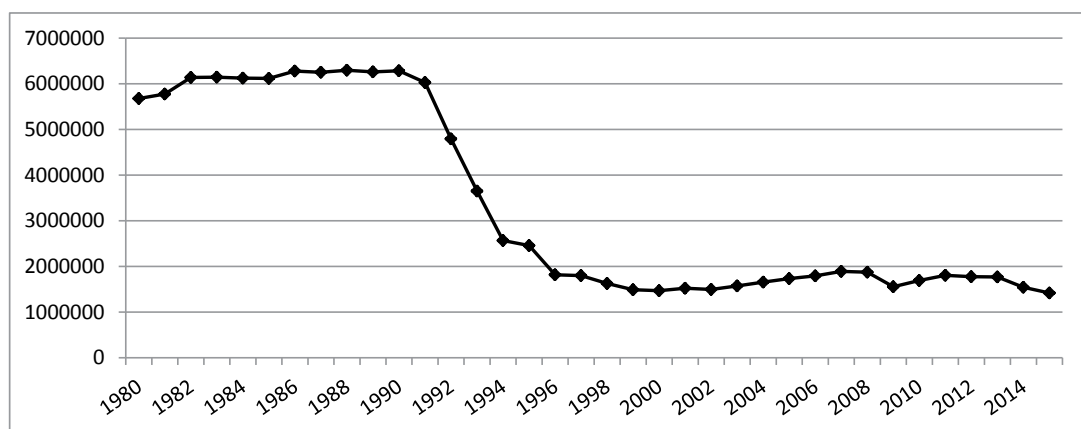


**Рис. 2. Сравнение рейтинга логистической эффективности отдельных стран (LPI), по данным 2010–2014 гг. [10]**

а также с учетом того, что индекс эффективности логистики публикуется раз в два года, обоснованным является предположение об ухудшении позиции Украины в рейтинге эффективности логистики по итогам 2016 г.

Как видно из данных рис. 3, общий грузооборот в Украине с 1980 по 2015 г. сократился в четыре раза, что может свидетельствовать о значимости выявленных проблем в рассматриваемой сфере деятельности. Также следует отметить, что тенденция к улучшению показателей деятельности транспортных предприятий Украины, наблюдаемая с 2009 по 2012 г., сменилась тенденцией к спаду в 2013–2015 гг.

Отметим также ряд попыток преодоления проблем развития предприятий транспортной инфраструктуры Украины посредством участия в международных проектах. Так, наряду с дезинтеграцией со странами СНГ стоит отметить тенденцию к интеграции со странами Центральной и Восточной Европы,



**Рис. 3. Динамика объемов грузооборота в Украине за 1980–2015 гг., тыс. т [11]**



что проявляется в развитии транспортных коридоров. Основными международными проектами и программами в области развития транспортной инфраструктуры, в которых Украина в последнее время принимала или принимает участие, являются:

1) NELTI (Новая Евроазиатская автотранспортная инициатива). Основные положения, оказывающие существенное воздействие на украинскую транспортно-логистическую систему [8; 13]:

- включение отечественных PL-провайдеров в евроазиатскую транспортную систему;

- развитие украинских интегрированных автомобильно-морских транспортировочных линий до уровня соответствия европейских стандартов;

- модернизация двухсторонних соглашений Украины об автомобильном сообщении, что позволит расширить доступ перевозчиков к мировому рынку и снизить их издержки [8; 12];

- упрощение таможенных процедур на украинской границе;

- создание и развитие современной инфраструктуры вдоль пути следования основных международных маршрутов по территории Украины;

- обеспечение повышения качества персонала транспортно-логистических предприятий Украины путем организации и проведения обучения;

2) ГУАМ (Региональная организация, созданная Грузией, Украиной, Азербайджаном и Молдавией). Основные положения [8; 14]:

- взаимодействие между Грузией, Украиной, Азербайджаном и Молдавией в сфере торговли и транспортировки;

- взаимопомощь и сотрудничество по таможенным вопросам на границе государств – членов ГУАМ;

- международные мультимодальные перевозки грузов через территорию государств – членов ГУАМ;

- улучшение качества дорожного покрытия вокруг столиц государств – членов ГУАМ.

3) VIKING (Поезд комбинированного транспорта) [8; 15]:

- совместный проект железных дорог, соединяющих цепь морских контейнерных и

контрейлерных линий Балтийского региона с аналогичной системой Чёрного, Средиземного и Каспийского морей;

- разработка проектов по оптимизации схемы доставки грузов между Балтийским и Черным морями;

- совершенствование правовой основы и системы организации интермодальных, мультимодальных перевозок;

- разработка рекомендаций относительно организации маршрутных контейнерных и контрейлерных поездов;

- упрощение таможенных процедур на украинской границе.

5) TACIS (программа финансирования транспортной и логистической инфраструктуры с целью восстановления Шелкового пути). Основные положения инвестиционных и технических проектов в рамках TACIS, включающие Украину в качестве участника [8]:

- строительство, реконструкция и модернизация транспортной инфраструктуры Украины, задействованной в системе интермодальных линий и международных транспортных коридоров.

Выводы с этого исследования. Таким образом, транспортно-логистическая система Украины имеет существенные перспективы для развития, выраженные в выгодном расположении, оснащении инфраструктурой для всех видов транспорта, а также большим количеством разрабатываемых международных проектов. Однако нельзя не обратить внимания на существование ряда проблем, которые в основном касаются качества логистических услуг и уровня развития инфраструктуры, а также наличия и усиления дезинтеграционных процессов со странами СНГ, ряда институциональных и физических барьеров на пути следования грузов по территории Украины, появившихся в 2014–2015 гг.

Наличие перспектив и предпосылок для повышения эффективности транспортно-логистических предприятий Украины в условиях усиления международного сотрудничества возможно при условии дальнейшей активизации интеграционных процессов, в том числе евроинтеграции.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Транспортная логистика : [учебник] / Под общ. ред. проф. Л.Б. Миротина. – М. : Экзамен, 2003. – 511 с.
2. Панова И.В. Управление операционной логистической деятельностью при взаимодействии железнодорожного и водного транспорта : автореф. дис. ... к.э.н. / И. В. Панова. – Саратов, 2012. – 24 с.



3. Миротин Л.Б. Логистика интегрированных цепочек поставок : [учебник] / Л.Б. Миротин, А.Г. Некрасов. – М. : Экзамен, 2003. – 473 с.
4. Некрасов А.Г. Роль логистики в обеспечении безопасности цепочек поставок / А.Г. Некрасов // Транспортная безопасность и технологии. – 2007. – № 2.
5. Эффективность логистического управления : [учебник] / Под общ. ред. проф. Л.Б. Миротина. – М. : Экзамен, 2004. – 448 с.
6. Никифоров В.В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок / В.В. Никифоров. – М. : ГроссМедиа: Росбух, 2008. – 192 с.
7. Соколов С.С. Математическое и алгоритмическое обеспечение оперативного управления транспортно-логистическими комплексами : автореф. дис. ... к.э.н. / С.С. Соколов. – СПб., 2012. – 26 с.
8. Сороко К. Развитие транспортной и таможенной логистики Украины / К. Сороко // Таможенное дело и ВЭД : сборник докладов участников СНИЛ «Теория и практика таможенного дела и внешнеэкономической деятельности». – Минск : БГУ, 2013. – Вып. 1. – С. 218–233.
9. Украина: главные проблемы развития логистической отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://iee.org.ua/ru/prog\\_info/22252/](http://iee.org.ua/ru/prog_info/22252/).
10. Рейтинг Всемирного банка логистической эффективности стран мира за 2014 год: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/LPI2014.pdf>.
11. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
12. Data&Research. / World Bank. Ukraine: Trade and transit Facilitation study – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/0,,menuPK:476823~pagePK:64165236~piPK:64165141~theSitePK:469372,00.html>.
13. Официальный сайт IRU (NELTI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.iru-nelti.org/index/ru\\_nelti\\_index](http://www.iru-nelti.org/index/ru_nelti_index).
14. Официальный сайт организации ГУАМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://guam-organization.org/>.
15. Официальный сайт проекта VIKING TRAIN [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vikingtrain.com/>.

## Теоретичне обґрунтування сутності та кваліфікаційних ознак витрат

**Михайленко О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет харчових технологій

**Ялигіна М.С.**

студентка  
Національного університету харчових технологій

У статті вивчено та узагальнено основні доробки вітчизняних та зарубіжних науковців щодо визначення економічної сутності витрат, що дасть змогу в подальшому визначати основні напрями під час формування процесів управління витратами. Досліджено трактування витрат із точки зору економічної теорії та бухгалтерського обліку, які мають відмінності. Визначення з економічної точки зору повніше розкриває власне економічний зміст категорії, а з бухгалтерської – економічні наслідки здійснення витрат після закінчення виробничого процесу. Це дасть змогу організувати ефективний процес управління витратами з метою підвищення конкурентоспроможності як продукції, так і підприємства в цілому.

**Ключові слова:** витрати виробництва, виробнича діяльність, класифікаційні ознаки, економічні вигоди.

Михайленко О.В., Ялигіна М.С. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ РАСХОДОВ

В статье изучены основные наработки отечественных и зарубежных ученых, по определению экономической сущности затрат, что позволит в дальнейшем определять основные направления, методики для формирования процессов управления затратами. Исследована трактовка расходов с точки зрения экономической теории и бухгалтерского учета, которые имеют различия. Определение с экономической точки зрения полнее раскрывает собственно экономическое содержание категории, а с бухгалтерской – экономические последствия осуществления расходов после окончания производственного процесса. Это позволит организовать эффективный процесс управления затратами с целью повышения конкурентоспособности как продукции, так и предприятия в целом.

**Ключевые слова:** издержки производства, производственная деятельность, классификационные признаки, экономические выгоды.

Mykhailenko O.V., Yalyhina M.S. THEORETICAL BASIS OF THE CHARACTERISTICS AND CLASSIFICATION OF EXPENDITURE

The paper studied the main achievements of domestic and foreign scholars on the definition of the economic substance of the costs, which will continue to determine the main directions, methods for the formation of the cost management processes. Studied interpretation costs in terms of economic theory and accounting, which have differences among themselves. Definition from an economic point of view more fully disclose the actual content of economic categories, with financial - economic effects of expenditure after the end of the production process. This will provide an effective process of effective cost management to improve the competitiveness of products and the company as a whole.

**Keywords:** production costs, production activities, classification features, economic benefits.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Адаптація підприємств харчової промисловості до мінливостей ринку, формування та реалізація системи стратегічного управління виробничою діяльністю, що широко використовується в господарській практиці підприємств економічно розвинутих країн, вимагають створення ефективного дієвого інструментарію, спрямованого на організацію процесу стратегічного управління витратами. Цей процес у довгостроковому періоді відповідає за управління всією

виробничо-господарською діяльністю підприємства, тому що охоплює всі сторони процесів, які в ньому відбуваються. Організація ефективного процесу управління витратами, спрямована на формування оптимальної структури, зниження витрат за збереження якості виробленої продукції, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності як продукції, так і підприємства в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання визначення сутності витрат, ознаки їх класифікації стали предметом уваги

таких вітчизняних та іноземних учених, як: Ф.Ф. Бутинець, В.Г. Козак, В.О. Ластовецький, О.А. Мошковська, М.І. Скрипник, О.А. Грішнова, А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, В.Б. Івашкевич, В.Г. Линник, А.А. Турило, А.М. Кузьмінський, А.В. Череп, Дж. Фостер, П.Й. Атамас, Р. Ентоні, Є.А. Ананькіна, З.В. Задорожний, М.Г. Грещак, В.Г. Лебедев, Є.В. Мних, А.М. Герасимович, С.І. Шкарабан, Б.М. Литвин, І.О. Бланк, Ю.С. Цал-Цалко та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Доцільно визначити всі теоретичні підходи до визначення економічної сутності витрат із метою формування ефективної системи управління ними.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Витрати – важлива та складна категорія, яка є одним із вирішальних чинників впливу на фінансові результати суб'єктів господарювання, тому інформація про витрати займає центральне місце в системі управління як підприємством у цілому, так і кожним його структурним підрозділом.

У науковій літературі існує велика кількість трактувань поняття «витрати». Але за всього їх розмаїття їх можна поділити на дві групи – трактування витрат із точки зору економічної теорії та бухгалтерського обліку. Визначення з економічної точки зору повніше розкривають власне економічний зміст категорії, а з бухгалтерської – економічні наслідки здійснення витрат після закінчення виробничого процесу. Трактування поняття «витрати» різними науковцями розглянуто у табл. 1.

Аналізуючи вищевикладені тлумачення сутності витрат, очевидно, що дослідникам облікового напряму імпонує визначення, наведене в П(С)БО 16, яке більше характеризує наслідки збільшення витрат, ніж їхню економічну сутність. Тобто це визначення передає зміст витрат діяльності, які відображаються у Звіті про фінансові результати, але не виражає сутності категорії «витрати виробництва» на рівні виробничого процесу, оскільки відпуск сировини і матеріалів у виробництво не супроводжується зміною розміру ні активів, ні пасивів підприємства, а призводить до змін у структурі активів підприємства.

Для кращого розуміння, пізнання, а також для ефективної організації обліку витрат необхідно застосовувати економічно обґрунтовану класифікацію.

Класифікація витрат – це поділ їх на класи на основі певних загальних ознак об'єктів і закономірних зв'язків між ними.

Для ефективного управління витратами та управління діяльністю підприємства класифікація витрат має важливе значення, оскільки дає змогу визначити особливості формування та розподілу витрат за об'єктами управління. Поділ витрат на різноманітні види за різними класифікаційними ознаками має на меті вирішення різноманітних завдань, тому в науковій літературі існує величезна кількість групувань витрат за різними класифікаційними ознаками.

Одним із перших науковців, що здійснив класифікацію витрат, був В.І. Стоцький, який поділив витрати основні і накладні; прямі і непрямі; змінні та постійні. Згодом М.Х. Жебрак запропонував класифікувати витрати на комплексні та одноелементні, виробничі і невиробничі, планові та позапланові. К. Друрі вважає, що в обліку відбувається накопичення інформації в розрізі матеріальних витрат, витрат на робочу силу та накладних витрат.

Л.О. Меренкова групує витрати залежно від таких цілей надання інформації [16]:

- для визначення собівартості та фінансового результату (основні, накладні; прямі, непрямі; вхідні, вихідні; витрати на продукцію, витрати періоду);
- для стратегічного і поточного планування діяльності підприємства (обов'язкові, дискреційні; напівпостійні, напівзмінні; загальні, питомі; релевантні, нерелевантні; реальні, альтернативні, маржинальні, інкрементні, витрати, що не повертаються);
- для планування поточних витрат (постійні, змінні, змішані; по елементах, по статтях калькуляції; одноелементні, комплексні);
- для контролю поточних витрат (контрольовані, неконтрольовані; регульовані, нерегульовані).

В.Б. Івашкевич, В.Ф. Палій, М.Г. Чумаченко та ін. пропонують класифікувати витрати за центрами відповідальності, що, на їхню думку, надасть можливість отримувати повну, чітку та детальну інформацію про собівартість продукції. Місцями виникнення витрат вважаються підрозділи підприємства (робочі місця, бригади, дільниці, цехи), які є початковим етапом у використанні виробничих ресурсів.

Виокремлення місць виникнення витрат зумовлене необхідністю здійснювати управління витратами, враховуючи їх різну поведінку та зміну обсягу виробництва. Центром відповідальності вважають організаційну одиницю, керівник якої несе відповідальність за

## Трактування поняття «витрати» різними науковцями

№ п/п	Автори	Визначення витрат
1	<i>Трактування сутності витрат з економічної точки зору</i>	
1.1.	В.Н. Селиванов, Л.К. Воронова [1, с. 147]	Витрати на виробництво продукції – складаються з видатків, пов'язаних із використанням у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших видатків на її виробництво.
1.2.	Є.А. Ананькіна, Н.Г. Данілочкіна [2, с. 15]	Витрати відображають вартість ресурсів, що використовуються в процесі діяльності підприємства з виробництва продукції, виконання робіт і здійснення послуг.
1.3.	І.О. Бланк [3, с. 6]	Виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції.
1.4.	Р. Ентоні, Дж. Піс [4, с. 52]	Під витратами розуміють грошове вимірювання суми видатків, що використовуються з певною метою.
1.5.	М.С. Пушкар [5, с. 389]	Витрати – це сума спожитих на виробництво товарів, робіт і послуг факторів виробництва (ресурсів).
1.6.	В.В. Сопко [6, с. 457]	Витрати формують використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці.
1.7.	Ф.Ф. Бутинець [7, с. 34]	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Витрати як грошове вираження суми ресурсів, використаних із певною метою.</li> <li>• Витрати як економічний показник роботи підприємства, що характеризує суму витрат, понесених у процесі господарської діяльності.</li> </ul>
1.8.	Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський [8, с. 43]	Витрати формуються в процесі використання ресурсів під час здійснення певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток).
1.9.	А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило [9, с. 32]	Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети.
1.10.	Ч.Г. Хорнгрен, Дж. Фостер [10, с. 20]	Під витратами розуміють спожиті ресурси або гроші, які треба заплатити за товари та послуги
2	<i>Трактування сутності витрат із точки зору бухгалтерського обліку (бухгалтерський підхід)</i>	
2.1.	П(С)БО 16 «Витрати» [11]	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.
2.2.	МСБО [12]	Витратами визнаються зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду, що відбувається у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, що веде до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.
2.3.	О.Ф. Вербило [13, с. 64]; Є.В. Мних [14, с. 392]	Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками)
2.4.	В.Б. Івашкевич [15, с. 145]	Витрати – це відтік або інше використання активів і (або) виникнення кредиторської заборгованості в результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта

величину понесених витрат і отриманих доходів. Тобто кожна ланка структурного підрозділу може бути центром відповідальності, який буде надавати інформацію про свої витрати. Отже, поняття «центр відповідальності» ширше та охоплює поняття «центр витрат». Тобто центром відповідальності слід уважати підрозділ підприємства, керівник якого контролює не тільки витрати, але й відповідає за величину доходів, отриманих його сектором (дільницею, підприємством у цілому). Центри відповідальності визначаються на різних підприємствах індивідуально, з урахуванням величини підприємства, специфіки його діяльності, організаційної структури тощо.

Розподіл узагальнених витрат здійснюється для калькулювання та оцінки собівартості виробленої продукції, для планування і прийняття управлінських рішень, а також для здійснення процесу контролю і регулювання.

Зазвичай у науковій літературі можна зустріти класифікацію витрат за елементами та за статтями калькуляції.

Групування витрат за економічними елементами дає можливість виявити всі витрати виробництва за їх видами, тобто дає змогу визначити, що саме використовується на виробництві та на яку суму були здійснені ці витрати. Але групування витрат за елементами не дає змоги здійснити їх контроль та аналіз за цільовим призначенням у процесі виробництва (цехів, дільниць, за видами виробів), тобто не дає змоги дізнатися, на які цілі та потреби були здійснені такі витрати.

Отже, для контролю та аналізу витрат, окрім поділу за економічними елементами, використовують ще й поділ витрат за статтями калькуляції. Класифікація витрат за калькуляційними статтями собівартості розкриває цільове призначення витрат та їх зв'язок із технологічним процесом. Це групування використовується з метою узагальнити витрати за видами виготовленої продукції та місцем виникнення витрат (цехів, дільниць тощо). На групування витрат за калькуляційними статтями впливає велика кількість факторів, зокрема метод планування витрат, вид продукції, технологічний процес. Тобто групування витрат за статтями калькуляції вказує, на що конкретно та в яких розмірах використані ресурси.

Перелік і склад калькуляційних статей підприємство визначає самостійно.

У МСБО 1 «Подання фінансових звітів» говориться про класифікацію витрат за характером витрат і за призначенням витрат

(за собівартістю реалізації). За характером витрати можна поділити на такі групи: витрати на придбання матеріалів, винагороди працівникам, амортизація, транспортні витрати тощо. За даним принципом здійснено класифікацію за елементами витрат і в П(С)БО 16 «Витрати».

Згрупувати витрати можна також і залежно від галузевих особливостей та процесів, ступеня готовності, шляху віднесення до собівартості продукції.

За способом віднесення на окремі види продукції витрати поділяють на прямі та непрямі. Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на одиницю продукції. До прямих витрат відносять: вартість сировини та матеріалів, що становлять основу продукції, купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, заробітну плату основних виробничих робітників, відрахування на соціальне страхування тощо.

Непрямими витратами вважають витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного виду продукції економічно можливим шляхом, оскільки вони пов'язані з виготовленням декількох видів продукції або з різноманітними стадіями її обробки. Непрямі витрати включають до собівартості конкретної продукції шляхом розподілу пропорційно базі розподілу.

Також витрати можна поділити на контрольовані та неконтрольовані. Контрольованими є витрати, які контролюються відповідальною особою, а неконтрольовані – це витрати, які не підлягають контролю. До контрольованих витрат можна віднести ступінь корисного використання матеріалів, робочого часу, а до неконтрольованих – витрати, спричинені дією руху ринкових цін на сировину, тарифів на енергію тощо. Але цей поділ можна здійснити умовно, оскільки певні витрати на певному рівні можуть бути неконтрольованими, але за ними може здійснюватися контроль на більш високому рівні.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у формі 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)» передбачено розподіл витрат, доходів та отриманих прибутків (понесених збитків) за видами діяльності, внаслідок якої вони виникають. Згідно з НП(С)БО 1, витрати поділяють на витрати від основної (операційної та іншої), інвестиційної та фінансової діяльності.

Залежно від ступеня однорідності витрати поділяються на прості (елементні) та комплек-

## Класифікація витрат

Ознаки	Види витрат
За центрами відповідальності	Витрати виробництва, цеху, технологічного переділу
За місцем виникнення	Витрати виробництва, цеху, підрозділу, служби
За доцільністю витрачання	Продуктивні, непродуктивні
За рівнем контрольованості	Контрольовані, неконтрольовані
Залежно від прийняття рішення	Релевантні, нерелевантні
За терміном генерування прибутку	Спрямовані на розвиток підприємства, пов'язані з поточною виробничо-господарською діяльністю підприємства
За видами діяльності	Витрати виробничої, невиробничої, промислової, непромислової діяльності, а також основне і допоміжне виробництво, матеріально-технічне забезпечення, розроблення нових технологій, маркетинг, управління
За спрямуванням для забезпечення цілей бюджетування	Витрати на мотивування, соціальний розвиток, інновації, маркетингові дослідження та комунікації, амортизаційні відрахування, фіскальні та інші витрати на забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності
За сферами діяльності підприємства	Операційні, інвестиційні, фінансові
За можливістю (ступенем) охоплення планом	Плановані, неплановані
За порядком віднесення витрат на період генерування прибутку	Витрати на продукт, витрати на період
За відношенням до діючих норм	Нормовані і ненормовані або по нормах, відхиленням від норм, змінами норм
За порядком обчислення (складом)	Фактичні, планові (бюджетні) або прогнозовані, нормативні
За відношенням до звітнього періоду	Витрати поточного, минулого і майбутнього періодів
За призначенням	Технологічні, організаційні
За економічним змістом (елементами витрат)	Матеріальні витрати Витрати на оплату праці Відрахування на соціальні заходи Амортизація Інші витрати
За цільовим призначенням (статтями калькуляції)	Прямі виробничі витрати Витрати на утримання та експлуатацію машин Загальновиробничі витрати Адміністративні витрати Витрати на збут
За способом перенесення вартості на собівартість продукції	Прямі, непрямі
За відношенням до технологічного процесу	Основні, накладні
За відношенням до собівартості продукції	Ті, що включаються і ті, що не включаються до собівартості продукції
За відношенням до готового продукту	Витрати на незавершене виробництво, витрати на готовий продукт
За складом	Прості (одноеlementні), комплексні
За видами продукції	Витрати на вироби, типові представники виробів, групи однорідних виробів, одноразові замовлення, валову, товарну, реалізовану продукцію
За відношенням до обсягу виробництва	Змінні, постійні, змішані

Закінчення таблиці 2

За відношенням до форм праці	Витрати живої й уречевленої праці
За відношенням до форм вартості	Трудові, матеріальні, грошові
За споживанням ресурсів	Вхідні, спожиті
За порядком обчислення	Середні, граничні
Залежно від функціональних видів діяльності, з якими пов'язані витрати	Виробничі, невиробничі (загальнофірмові)
Залежно від можливості простежити витрати до конкретного товару	Прямі, непрямі
Залежно від ступеня усереднення витрат	Повні витрати Витрати, які входять до середньої собівартості
Залежно від динаміки, яка відповідає функціональним змінам	Змінні, постійні (фіксовані), валові, змішані
За періодичністю виникнення (вкладень) або за календарним періодом	Поточні, одноразові, довгострокові
За терміном обчислення	Капітальні, поточні

сні. Прості (елементні) – це витрати, однорідні за економічним змістом, наприклад сировина, основні матеріали, заробітна плата.

Комплексні витрати різні за своїм складом, вони охоплюють кілька економічних елементів, наприклад витрати на утримання та експлуатацію машин, загальновиробничі, витрати від браку тощо.

Залежно від зв'язку з обсягом виробництва витрати поділяють на постійні та змінні. Постійні витрати – це витрати, величина яких за зміни обсягу виробництва не змінюється. Це витрати на утримання й експлуатацію будівель, споруд, управління цехом, орендна плата. До постійних витрат відносять також витрати, які неістотно змінюються внаслідок зміни обсягів виробництва, тому їх називають умовно-постійними. Змінні витрати – це витрати, величина яких змінюється за зміни обсягу діяльності.

Дослідивши існуючі у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі класифікації витрат, можна навести наступну класифікацію витрат за різними класифікаційними ознаками (табл. 2).

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, вивчення витрат із точки зору економічної теорії та з точки зору бухгалтерського обліку дало змогу охарактеризувати як економічні наслідки здійснення витрат після закінчення виробничого процесу (що призводить до збільшення зобов'язань), так і вибуття коштів або витрачання ресурсів незалежно від дати виникнення зобов'язань.

Розуміння сутності витрат має важливе значення для ефективного управління ними і є основою науково обґрунтованої класифікації витрат за певними критеріями.

Здійснюючи класифікацію витрат підприємства, нині використовують велику кількість критеріїв. Конкретні параметри класифікації й обліку витрат підприємства визначаються економічними, організаційними, технологічними та юридичними умовами, а також компетентністю керівників і, відповідно, їхніми потребами в управлінській інформації. Обґрунтована класифікація витрат дає змогу ефективно керувати витратами та здійснювати чіткий їх облік та досягати поставленої мети діяльності підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Селиванов В.Н. Финансово-правовой справочник предпринимателя / Под ред. В.Н. Селиванова, Л.К. Вороновой. – К. : Манускрипт, 2005. – 302 с.
2. Ананькина Е.А. Управление затратами : [конспект лекций] / Е.А. Ананькина, Н.Г. Данилочкина. – М. : ПРИОР, 2008. – 64 с.
3. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2001. – 481 с.
4. Энтони Р., Рис Дж. Учёт: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
5. Пушкар М.С. Финансовый облік : [підручник] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.

6. Сопко В.В. Бухгалтерський облік : [навч. посіб.] / В.В. Сопко ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с.
8. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
9. Турило А.М. Управління витратами підприємства : [навч. посіб.] / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. –120 с.
10. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України 31.12.1999 р. № 318, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р. за № 27/4248 (зі змінами і доповненнями).
12. Концептуальна основа фінансової звітності: стандарт, виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 1 вересня 2010 р. (зі змінами і доповненнями).
13. Вербило О.Ф. Методика преподавания бухгалтерського учета / О.Ф. Вербило. – К. : УСХА, 2012. – 216 с.
14. Мних Є.В. Економічний аналіз : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2007 – 412 с.
15. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 5. – С. 15–18.
16. Меренкова Л.О. Управління витратами підприємства в ринковій економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Л.О. Меренкова ; Харківський державний економічний університет. – Харків, 2003 – 20 с.



УДК 658.114

## Економічний потенціал промислового підприємства у формуванні економічної безпеки

Нижник А.Ю.

аспірант,

Хмельницький національний університет

У статті розглянуто сутнісний зміст економічного потенціалу промислового підприємства в контексті його економічної безпеки. Визначено характерні особливості забезпечення економічного потенціалу економічною безпекою підприємства (ЗЕПЕБП), узагальнено класифікацію чинників економічної безпеки економічного потенціалу підприємства як за внутрішніми, так і за зовнішніми особливостями. Серед передумов забезпечення необхідного для існування та розвитку рівня економічної безпеки економічного потенціалу виокремлено створення відповідної комплексної системи економічної безпеки підприємства (КСЕБП). Обґрунтовано необхідність виокремлення фінансової безпеки промислового підприємства як важливої складової частини економічного потенціалу забезпечення економічної безпеки підприємства.

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, економічний потенціал, комплексна система економічної безпеки підприємства, забезпечення економічного потенціалу економічною безпекою підприємства, фінансова безпека.

Нижник А.Ю. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассмотрено сущностное содержание экономического потенциала промышленного предприятия в контексте экономической безопасности. Определены характерные особенности обеспечения экономического потенциала экономической безопасностью предприятия (ОЭПЭБП), обобщена классификация факторов экономической безопасности экономического потенциала предприятия как по внутренним, так и по внешним особенностям. Среди предпосылок обеспечения необходимого для существования и развития уровня экономической безопасности экономического потенциала выделено создание соответствующей комплексной системы экономической безопасности предприятия (КСЭБП). Обоснована необходимость выделения финансовой безопасности промышленного предприятия как важной составляющей экономического потенциала обеспечения экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия, экономический потенциал, комплексная система экономической безопасности предприятия, обеспечение экономического потенциала экономической безопасностью предприятия, финансовая безопасность.

Nyzhnyk A. Yu. ECONOMIC POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE ECONOMIC SECURITY FORMATION

The author considers the essential content of the economic potential of industrial enterprises in the context of its economic security. Characteristic features ensure of the economic potential of enterprise economic security are determined, classification of economic security factors of the economic potential of the enterprise as for the internal and the external features are generalized. The establishment of appropriate integrated system of economic security is singled out. The necessity of the financial security isolation of industrial enterprise as an important component of the economic potential of economic security providing is proved.

**Keywords:** economic security, economic potential, a comprehensive system of economic security, economic potential of economic security, financial security.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** За сучасних умов розвитку вітчизняної економіки проблемам пошуку дієвих шляхів забезпечення економічної безпеки як на макро-, так і на мікрорівні приділяється все більше уваги. Серед причин, що актуалізують коло окреслених питань, найбільш суттєвими є швидкі зміни та неможливість прогнозування динамічності зовнішнього середовища. Водночас більш чітко трактування суті та причин зміни рівня економічної безпеки поясню-

ється ризиками невизначеності, які вносять ускладнення в процеси гарантування безпеки саме економічного потенціалу підприємства. За рахунок формування ефективного теоретичного підґрунтя відбувається забезпечення управління процесом гарантування безпеки промислового підприємства, що вимагає застосування комплексного підходу до створення відповідної системи забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням формування теоретико-методич-

них підходів, пов'язаних із підтримкою достатнього рівня економічної безпеки економічного потенціалу підприємства, було приділено багато уваги в наукових дослідженнях таких учених, як: І. Бінько, І. Бланк, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, Л. Донець, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кирієнко, Т. Ковальчук, Г. Козаченко, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, О. Марченко, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, С. Яременко та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на наукову та практичну значущість праць згаданих учених, усе ж вітчизняна і зарубіжна література дотепер характеризується невизначеністю щодо відображення деяких важливих аспектів, зокрема розробки комплексного підходу до формування системи економічної безпеки економічного потенціалу промислового підприємства.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розгляд змісту та особливостей економічного потенціалу промислового підприємства у формуванні його економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні підходи до визначення економічного потенціалу промислового підприємства в контексті його економічної безпеки пропонують його розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів (спеціальних структур, засобів, методів та заходів), котрі зумовлюють забезпечення безпеки ведення підприємницької діяльності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Відповідно, формування системи економічної безпеки підприємства передбачає максимально ефективне використання його ресурсного потенціалу, створення адекватних організаційних структур, розробку постійно діючих механізмів і засобів реагування, що забезпечуватиме стабільне функціонування на поточний період та стійкий розвиток у перспективі [1, с. 46–49].

Економічну безпеку слід розглядати як у статичній, так і в динамічній, і це дає змогу вести мову про «економічний потенціал забезпечення економічної безпеки підприємства», зміст якого полягає в інтегральному оцінюванні поточних і майбутніх можливостей системи досягати та підтримувати необхідний для існування та розвитку рівень економічної безпеки.

Беручи до уваги загальне трактування терміну «економічний потенціал» у контек-

сті досліджуваної проблеми, на нашу думку, доцільно приділити увагу науковому доробку С. Шкарлета. За переконаннями дослідника, спираючись на особливості здатнісно-функціонального аспекту економічної діагностики і оцінки економічного потенціалу формування стану економічної безпеки підприємства, пропонується трактування економічного потенціалу економічної безпеки як множини сукупних здатностей підприємства, що визначає можливість здійснення ним певних функцій економічної діяльності, що необхідні для досягнення поставлених цілей в умовах конкурентного і нестабільного зовнішнього середовища, а також залучення необхідних для цього засобів [2; 3].

Виходячи з цього, за нашими переконаннями, для забезпечення економічного потенціалу економічною безпекою підприємства (ЗЕПЕБП) необхідними є наявність таких характерних рис [4; 5, с. 102–104]:

- підвищення ЗЕПЕБП залежить від можливостей менеджменту оптимально використовувати результати функціонування відповідної системи, зокрема в частині отриманої конкурентною розвідкою інформації про зміни в зовнішньому середовищі;

- на формування ЗЕПЕБП впливають обсяг та якість наявних у нього ресурсів (кількість залучених працівників (їх освітній, кваліфікаційний, психофізіологічний та мотиваційний потенціал), можливість використання новітніх засобів для збирання та обробки інформації, фінансові та нематеріальні ресурси);

- рівень і результати реалізації ЗЕПЕБП визначаються організаційною структурою, взаємопідпорядкованістю та взаємодією в межах системи безпеки та підприємства загалом;

- ЗЕПЕБП визначається передусім рівнем компетентності та вмотивованості у виконанні своїх обов'язків суб'єктами безпеки;

- на формування ЗЕПЕБП повинні впливати як реальні, так і потенційні можливості протидії зростанню рівня небезпеки;

- можливості ЗЕПЕБП залежать не лише від зовнішніх та внутрішніх, власних та сторонніх суб'єктів безпеки, які безпосередньо залучені до процесу забезпечення економічної безпеки, але й усього персоналу підприємства, який за певних умов може сприяти виконанню завдань у сфері безпеки.

Однією з найважливіших функцій економічної безпеки є забезпечення та захист економічних інтересів та потенціалу, у тому числі економічного потенціалу розвитку під-

приємства, від впливу зовнішніх та внутрішніх загроз та, як наслідок, забезпечення його здатності відновлюватись та постійно розвиватись в умовах високо динамічних змін ринкового середовища. Відтак, економічну безпеку слід розглядати як вирішальну умову діяльності та розвитку підприємства. За таких обставин практично на всіх промислових підприємствах України в ініціативному порядку були створені системи безпеки, які дають їм змогу з різним ступенем ефективності забезпечувати безпеку своєї діяльності. Основні зусилля служби безпеки на вітчизняних підприємствах спрямовані передусім на забезпечення захисту території, виробничих та адміністративних об'єктів, засобів виробництва, сировини, готової продукції та транспортних засобів від протиправних зазіхань як зі сторони кримінальних угруповань, так і внаслідок злочинних дій несумлінного персоналу, тобто на захист майна та персоналу. З одного боку, функціонування такої системи сприяє частковому зменшенню негативного впливу загроз, але внаслідок відсутності відповідних теоретичних напрацювань не дає змоги повною мірою гарантувати необхідний для стабільного функціонування та розвитку рівень безпеки. Зазначене твердження ґрунтується на тому факті, що злочини в економічній сфері стали носити інтелектуальний характер, а їх сферами стали фінансова діяльність, політика і стратегія підприємства, механізми управління бізнесом, інформаційна сфера, право, інноваційна діяльність, техніка й технології тощо [6].

Через те з метою протидії всієї сукупності існуючих загроз та забезпечення необхідного рівня економічної безпеки необхідно є побудова комплексної системи економічної безпеки, що потребує залучення в повному обсязі ресурсів усіх структурних підрозділів підприємства, а також можливостей зовнішніх установ та організацій, у тому числі підтримки з боку органів державної влади й управління, суб'єктів недержавної системи безпеки тощо.

Разом із тим класифікацію чинників економічної безпеки економічного потенціалу підприємства фахівці здійснюють як за внутрішніми (ресурсними, техніко-технологічними, організаційними, соціальними, управлінськими, фінансово-економічними), так і зовнішніми (політичними, нормативно-правовими, фінансово-економічними, національного та регіонального рівнів, демографічними, соціокультурними, галузевими, екологічними) характеристиками. Наявність різноманітних

підходів до визначення та класифікації чинників, загроз та ризиків економічної безпеки обумовлюють і різні погляди відносно структуризації економічної безпеки підприємства як складного та комплексного явища.

Серед передумов забезпечення необхідного для існування та розвитку рівня економічної безпеки економічного потенціалу промислового підприємства є створення відповідної комплексної системи економічної безпеки підприємства (КСЕБП), мета якої полягає у розробленні та застосуванні заходів для ефективного використання наявних ресурсів та ринкових можливостей, забезпечення стійкості та реалізації інтересів, захист від зовнішніх та внутрішніх загроз [7, с. 156].

Досягненню мети КСЕБП сприяє виконання низки таких завдань, як:

- підвищення економічної ефективності господарської діяльності завдяки використанню наявних ресурсів та ринкових можливостей;

- прогнозування, виявлення та ідентифікація внутрішніх та зовнішніх загроз для економічної безпеки підприємства;

- аналіз можливих ризиків та розроблення заходів щодо їх мінімізації та нейтралізації;

- організація превентивних заходів щодо запобігання виникненню загроз та зростанню рівня небезпеки;

- забезпечення стійкості розвитку підприємства та реалізації його основних економічних інтересів.

Розглянувши економічний потенціал забезпечення економічної безпеки підприємства, потрібно також звернути увагу на найбільш вагому її складову частину, а саме фінансову, як таку, що виражає мету та узагальнює результати господарської діяльності підприємства та впливає на формування всіх інших складових частин економічної безпеки, проте водночас і залежить від цих інших складових частин. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливості забезпечувати інші складові частини його економічної безпеки. І навпаки, зміни в будь-якій сфері діяльності та безпеки підприємства в підсумку впливають на його економічний потенціал [8].

Можна визначити два ключових погляди на сутність фінансової безпеки економічного потенціалу підприємства:

- 1) із позиції результату (статичний) – де фінансова безпека розглядається як певний стан (положення) підприємства чи рівень його стану;

2) із позиції процесу (динамічний) – де фінансова безпека розглядається як діяльність, спрямована на досягнення визначеного стану.

Вважається, що фінансова безпека економічного потенціалу підприємства визначається такими ключовими чинниками [8]:

1) збалансованістю економічних потоків і розрахункових відносин;

2) ступенем ефективності фінансово-економічної діяльності;

3) рівнем забезпеченості економічними ресурсами;

4) стабільністю і стійкістю економічного потенціалу підприємства.

Відповідно, фінансова безпека представляє такий стан підприємства, який дає змогу забезпечити економічну рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді та може [9]:

- сприяти забезпеченню здатності до протистояння можливим загрозам, що можуть заповдіяти економічний збиток підприємству;

- задовольняти потреби підприємства в економічних ресурсах із метою стійкого розширеного відтворення підприємства;

- забезпечувати достатню фінансову незалежність підприємства;

- забезпечувати захищеність фінансових інтересів власників підприємства.

Отже, аналіз проведених досліджень дає підстави стверджувати, що фінансова безпека економічного потенціалу підприємства попри будь-які інші складники найбільше пов'язується з ключовими економічними

показниками та відповідними якісними характеристиками його стану, діяльності та розвитку, а саме: фінансовою стійкістю та незалежністю, ліквідністю та платоспроможністю, фінансовою рентабельністю та ринковою вартістю.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, формування економічного потенціалу підприємства із гарантуванням економічної безпеки стає ключовою умовою не лише функціонування, але й існування будь-якого суб'єкта господарювання. Нагальним питанням є розробка відповідного методичного забезпечення, яке сприятиме вирішенню складної і водночас важливої проблеми як для національної економіки в цілому, так і для окремих галузей та підприємств. Наразі для формування економічного потенціалу промислового підприємства та підтримки його економічної безпеки найоптимальнішим є комплексний підхід, основу якого повинні становити власні внутрішні суб'єкти безпеки, тобто персонал підприємства. Його формування найсуттєвіше впливає на здатність підприємства протидіяти загрозам, знижувати рівень небезпеки, а отже, забезпечувати життєздатність і розвиток певного суб'єкта господарювання.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні економічних інструментів діагностики та оцінювання кількісного та якісного рівнів ЗЕПЕБП, а також формування дієвого механізму економічного потенціалу підприємства в системі забезпечення його економічної безпеки.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Філіппова С.В. Система формування і забезпечення економічної безпеки підприємства / С.В. Філіппова, О.С. Дашковський // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2(3). – С. 17–21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/17-21.pdf>.
2. Шкарлет С.М. Дослідження якісної сутності потенціалу економічної безпеки підприємства у ресурсно-перетворювальному аспекті / С.М. Шкарлет, О.Ю. Акименко // Сіверянський літопис. – 2006. – № 4(70). – С. 183–192.
3. Шкарлет С.М. Первинні засади структурної моделі економічної безпеки підприємства / С.М. Шкарлет // Сіверянський літопис. – 2006. – № 1(67). – С. 124–130.
4. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
5. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. : Бизнес-ИНТЕЛ-Синтез, 1997. – 278 с.
6. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посіб.] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко [та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
7. Штангрет А.М. Управління економічною безпекою підприємств авіаційної галузі : [монографія] / А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 270 с.
8. Лаврова Ю.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / Ю.В. Лаврова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 127–130.
9. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148.

УДК 331.101.3

## Чинники активізації інноваційної та новаторської діяльності в Україні на макро- та мікрорівнях

**Несен Л.М.**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і моделювання в економіці  
Вінницького національного технічного університету

**Околита І.І.**

студентка  
Вінницького національного технічного університету

У статті розглянуто основні проблеми активізації творчого потенціалу працівників на підприємстві або в організації. Досліджено актуальні аспекти використання інноваційної праці як невід'ємного чинника підвищення рівня продуктивності підприємства. Визначено основні проблеми стимулювання новаторської діяльності в сучасних умовах розвитку економіки.

**Ключові слова:** мотивація, стимулювання, інновації, інноваційна діяльність, креативність, зацікавленість.

Несен Л.Н., Околита И.И. ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И НОВАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ

В статье рассмотрены основные проблемы активизации творческого потенциала работников на предприятии или в организации. Исследованы актуальные аспекты использования инновационного труда как неотъемлемого фактора повышения уровня производительности предприятия. Определены основные проблемы стимулирования новаторской деятельности в современных условиях развития экономики.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, инновации, инновационная деятельность, креативность, интерес.

Okolita I.I., Nesen L.M. THE FACTORS OF INNOVATIVE AND PIONEERING ACTIVITIES INTENSIFICATION IN UKRAINE ON MACRO- AND MICRO-LEVELS

The paper considers the basic issues of activating the creative potential of employees on the enterprise or organization. There had been researched the aspects of using an innovative work as an integral factor in increasing the productivity of the company. There had been determined the main issues for stimulating the innovative activity under contemporary conditions of economic development.

**Keywords:** motivation, incentive, innovation, innovative activity, creativity, interest.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні Українська держава живе в період трансформацій та економічних змін. Процес формування нових соціально-економічних відносин є досить важким і трудомістким, а в умовах політичної нестабільності та економічної кризи реалізувати ці процеси на просторах України стає дедалі важче. Процес трансформації відзначається певними позитивними змінами, але поряд із ними чітко простежуються серйозні негативні тенденції в розвитку суспільства та економіки, що стають на заваді повноцінному проведенню економічного перетворення держави. Для того щоб вийти на новий рівень розвитку, відкрити нові ринки збуту, залишатися конкурентоспроможними, постійно нарощувати обсяги виробництва та примножувати національні багатства, українській економіці вкрай необхідно сформувати нову модель

розвитку виробництва, яка буде пов'язаною з інноваційною діяльністю. Стимулювання працівників до підвищення інтелектуального рівня, забезпечення його творчої, інноваційної активності є вирішальними чинниками високої якості праці, яка, своєю чергою, стане рушійним важелем у розвитку української економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням і висвітленням основних понять та сутності інноваційної діяльності організації займалися багато зарубіжних та вітчизняних економістів, серед них: В.В. Новожилов, С.Г. Струмилін, Т.С. Хачатуров, Л.С. Бляхман, В.Д. Хартман, Б. Твісс, Е. Менсфілд, Р. Фостер, П. Друкер багато інших. Передусім вивчалися питання інтеграції науки і виробництва, шляхи впровадження досягнень НТП у виробництво та підвищення його ефективності [1].

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Незважаючи на те що дослідниками було зроблено великий внесок у розвиток інноваційної діяльності підприємства, досі недостатньо дослідженими залишаються багато складових аспектів проблеми мотивації саме інноваторів – первинних атракторів інноваційних систем макrorівня. Нові економічні реалії вимагають подальшого більш глибокого вивчення питань стимулювання інноваційного потенціалу та творчої, новаторської діяльності працівників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У вітчизняній літературі поняття «новації» стало активно використовуватись лише в період становлення ринкової економіки. До того часу користувались поняттям «науково-технічний прогрес», і проблематика нововведень розроблялась лише в межах економічних досягнень НТП та впровадження нової техніки у виробництво.

Перебуваючи у складних економічних умовах, дуже важко стати країною, яка буде лідером у розробленні нових технологій, країною, що виробляє нові й до того ж кращі товари, впроваджує процеси та надає послуги, яких потребують інші держави. Просте збільшення виробництва або споживання вже не забезпечить процвітання та конкурентоспроможності. Утверджуватись як країна з ринковим типом економіки за рахунок збільшення інновативності, більшої, ніж у наших економічних конкурентів, є виправданим шляхом довгострокової перспективи. І це не дивно, оскільки, як зауважив відомий американський футуролог Елвін Тоффлер, серед проблем, з якими стикається бізнес, немає важливішої і складнішої, ніж проблема нововведень. На думку Б. Санто, інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих за своїми якістьми виробів, технологій та дає прибуток (у разі, коли інновація орієнтована на економічний зиск), її поява на ринку може принести додатковий дохід [1].

Томас Фрідман та Майкл Мандельбаум дають загальне визначення цього непростого актуального питання: «Рухаючись уперед, ми впевнені, що світ буде поділено між країнами з високим рівнем стимуляції уяви, які заохочують її розвиток у населення, та країнами з низьким рівнем її стимуляції, що пригнічує або просто не може розвивати творчі здібності своїх громадян генерувати ідеї, створювати нові індустрії та підживлювати власні запаси [2].

Укладачі восьмого за рахунком випуску Всесвітнього індексу інновацій (Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) спільно з університетом Корнелла і французькою бізнес-школою INSEAD) оцінили стан справ у 141 країні світу на основі 79 індикаторів, сукупність яких дала б змогу побудувати «ідеальний світ інновацій» [4].

Центр новин ООН 11 листопада 2015 р. назвав Швейцарію, Великобританію, Швецію, Нідерланди і США світовими лідерами у сфері інновацій. Такий висновок зроблено згідно з доповіддю про становище в галузі інтелектуальної власності у світі за 2015 р., яка була присвячена впливу інновацій на економічне зростання і розвиток.

Так званий «ідеальний світ інновацій» вимагає:

- збільшення обсягів витрат на розвиток інноваційної діяльності;
- створення системи державного регулювання і стимулювання інноваційної діяльності;
- формування інноваційного суспільства.

Однією з основних особливостей розвитку світового господарства в галузі інновацій за останні роки стало зростання обсягів витрат. Фінансування інноваційних процесів є одним із найважливіших аспектів розвитку інноваційної діяльності. Основні джерела фінансування інноваційних процесів: кошти приватних бізнес-інвесторів (як, наприклад, в Японії) та державні кошти (як у США).

Варто відмітити, що останнім часом в'явилися нові тенденції: приватні корпорації почали фінансувати не лише прикладні, але й фундаментальні дослідження.

Проаналізувавши національні інноваційні системи провідних країн світу, стало зрозуміло, що саме активна державна підтримка інноваційної діяльності у розвинутих країнах, орієнтація національної економіки на науково-інноваційний розвиток, державна фінансова підтримка інноваційних процесів, стимулювання інновацій через встановлення пільгового оподаткування, надання кредитів, розвиток науково-дослідної та інноваційної інфраструктур, створення сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату виводять їх на лідерські позиції у сфері інновацій [3].

Інноваційна політика розвинених країн, таких як Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Японія, поступово переорієнтовується з формування винятково інноваційної економіки до побудови нового інноваційного суспільства [3].

Насправді лише незначна частина населення є дійсно інновативною. Для того щоб сформувати потужний інноваційний фундамент розвитку економіки, передові країни світу дотримуються принципів формування нового інноваційного суспільства. До таких країн саме належать Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Японія.

Для прикладу, у китайських коледжах тепер обов'язковим є викладання навичок підприємництва, у тому числі інноваційного, а його навчальна реформа K-12 спрямована на зміщення акценту зі стандартних тестів на креативніші. Таким чином, КНР намагається розвинути креативні та підприємницькі здібності усіх студентів [2].

Щодо України, то вона в рейтингу Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) посідає 64-е місце. Бачимо, що інтенсивність перебігу глобалізаційних процесів у світовій економіці вимагає від України реакції на важливі економічні виклики. Важливо розвинути здатність своєчасно й ефективно опанувати передові досягнення в галузях науки, техніки і новітніх технологій, оскільки вплив науково-технічної та інноваційної сфер сприяє швидкому економічному зростанню держави [3; 4].

Аналіз інноваційної діяльності в економіці України за 2015 р. свідчить, що інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3%. Серед регіонів України з вищою за середню часткою інноваційно активних підприємств є Миколаївська, Харківська, Кіровоградська, Івано-Франківська, Запорізька, Херсонська, Сумська, Одеська, Львівська і Тернопільська області.

У 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн., у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн. та 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).

Нехтування проблемами організації та стимулювання розвитку інноваційного складника економіки з боку держави може призвести до втрати Україною можливості брати активну участь у формуванні основних тенденцій від-

творення глобальних ринків науково-технічних інновацій та нових технологій.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» [6], який спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом, передбачено державну підтримку суб'єктам господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти.

Однак основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13 427,0 млн. грн. (97,2% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн. грн. (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали дев'ять підприємств, іноземних – шість, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн. грн. (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн. грн. (0,8%) [7].

За словами генерального директора ВОІВ Френсіса Гаррі, «взаємозв'язок найвищого рівня довіри між урядом, приватним сектором та університетами відіграє першорядну роль у сфері інновацій, характеризує економічний рівень країни».

Переймаючи досвід передових країн світу щодо формування інноваційного суспільства Україні, слід сформувати певні принципи на рівні держави, щоб стимулювати інноваційну діяльність:

- підтримувати пріоритетні напрями інноваційної діяльності;
- формувати і реалізувати державні, галузеві, регіональні, місцеві інноваційні програми;
- створити нормативно-правову базу та економічний механізм для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- захищати права та інтереси суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансово підтримувати виконання інноваційних проектів;
- стимулювати комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлювати пільгове оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримувати функціонування і розвиток сучасної інноваційної інфраструктури [17].

Не менш важливого значення набуває процес інноваційної діяльності на рівні організації, фірми або ж підприємства.

Компанії по-різному беруть участь в інноваційних процесах, їх діяльність розрізня-

ється за ступенем активності дій. Вітчизняний учений Л.Р. Раменський запропонував класифікувати підприємства і компанії за чотирма типами інноваційної поведінки:

- підприємства-віоленти (віолентна поведінка);
- підприємства-патієнти (патієнтна поведінка);
- підприємства-експлеренти (експлерентна поведінка);
- підприємства-комутанти (коммутантна поведінка).

Аналогічна класифікація запропонована швейцарським економістом Х. Фризевинкелем. У табл. 1 проводиться аналогія інноваційної поведінки компанії з поведінкою у тваринному світі: віоленти – леви, слони, бегемоти; патієнти – лисиці; експлеренти – ластівки; комутанти – миші.

Віолентна поведінка характерна для великих компаній, що володіють великими ресурсами, вони діють на ринку з позиції сили, виділяють багато коштів на дослідження і розробки, маркетинг і збутові мережі.

«Горді леви» – компанії, для яких характерний найбільш динамічний темп розвитку з чіткою концентрацією на вузькому, але масовому і перспективному асортименті продуктів високої якості і за доступними цінами, вони вкладають великі кошти у створення потужних науково-дослідних структур. Однак потенціал зростання сегменту ринку, в якому

сформувався «гордий лев», рано чи пізно закінчується, і він переходить на позицію «могутнього слона».

«Могутній слон» характеризується менш динамічним розвитком, але більш диверсифікованою структурою. У цьому стані фірма може існувати довгі роки, її стійкість забезпечується великими розмірами, диверсифікацією та наявністю широкої міжнародної мережі. Із появою новинки на ринку «могутні слони» починають діяти тільки тоді, коли успіх новинки вже очевидний і, володіючи потужним фінансовим та виробничим потенціалом, відтісняють фірми-новатори на другий план і отримують максимальну комерційну вигоду від нововведення. У зв'язку з тим, що успішно розвиваються лише окремі напрями бізнесу, творчий момент такої фірми поступово знижується, і вона перетворюється на «неповороткого бегемота».

«Неповороткий бегемот» – компанія, яка, надмірно захопившись диверсифікацією, розпорошує свої сили і втрачає динаміку розвитку. З різних причин компанія втрачає можливість отримувати відповідний прибуток та інколи стає збитковою.

Відповідальність за забезпечення мотивації інноваторів лежить на менеджменті організації та його керівництві. Сьогодні ефективність інноваційної діяльності залежить не тільки від її організації, інтелектуального й інформаційного потенціалу підприємства, а й значною мірою від стилю керівництва.

Таблиця 1

Типи інноваційної поведінки за Л.Г. Раменським

Параметри	Тип інноваційної поведінки за Л.Г. Раменським			
	Віоленти	Патієнти	Експлеренти	Комутанти
	Тип компанії (класифікація Х. Фризевинкеля)			
	Леви, слони, бегемоти	Лисиці	Ластівки	Миші
Рівень конкуренції	Високий	Низький	Середній	Середній
Новизна галузі	Нові	Зрілі	Нові	Нові, зрілі
Які обслуговують потреби	Масові, стандартні	Масові, але нестандартні	Інноваційні	Локальні
Профіль виробництва	Масовий	Спеціалізований	Експериментальний	Універсальний, дрібний
Розмір компанії	Великі	Великі, середні, дрібні	Середні, дрібні	Дрібні
Стійкість компанії	Висока	Висока	Низька	Низька
Витрати на НДДКР	Високі	Середні	Високі	Відсутні
Фактор сили і конкуренції	Висока продуктивність	Пристосованість до особливого ринку	Випередження у нововведеннях	Гнучкість



В основі сучасного підходу до стимулювання праці в інноваційній сфері лежать такі завдання керівників організацій:

– максимально активізувати творчі здібності кожної особистості;

– спрямувати цю активність у русло досягнення конкретних інноваційних і економічних результатів. Завдання менеджерів, по суті, зводиться до того, щоб створити умови, в яких би найбільшою мірою міг розкритися творчий потенціал працівника та виникла б стійка потреба в напруженій і результативній праці. При цьому керівнику важливо брати до уваги ситуації, в яких здійснюється стимулювання;

– враховувати не тільки особисті здібності працівників, а й їх особисті мотиви потреби, інтереси, пріоритети [13].

Досить вдалою формою менеджменту в системі стимулювання працівників є японський досвід у форматі гуртків якості. Необхідно сформувати персонал, здатний до інноваційного пошуку і створення нового, і забезпечити умови, щоб працівник відчув на собі користь від власної ініціативи. Більшість

працівників у процесі набуття практичного досвіду опановують певні методи виконання роботи, які з часом стають усталеними. А для створення нового необхідно відійти від стереотипу, подивитись на речі по-іншому, до чого багато людей самотужки не здатні або не готові, хоча й мають достатню кваліфікацію. Щоб долучити їх до інноваційної діяльності, науковці рекомендують використовувати групу (командну) роботу. Найпоширенішими формами групової роботи, результативність якої стимулюється через участь у кінцевому результаті, є японські гуртки якості і система інтрапренерства. Гуртки якості, як правило, формують із 6–12 найкваліфікованіших і найініціативніших працівників виробничого підрозділу (робітників, інженерів, технологів) та його керівника. Робота гуртка відбувається у формі засідань один-два рази на місяць переважно в позаурочний час. Веде засідання особа (керівник) з гуртка, інколи запрошують консультанта. Роботу гуртків чітко орієнтують на розв'язання конкретних проблем відповідно до затвердженого адміністрацією плану, для чого учасники засідань заздалегідь отри-

Таблиця 2

#### Фактори мотивації інноваторів різних типів

Основні інтереси інноваторів різних типів	Основні мотиви, що відповідають інтересам інноваторів
Визнання і кар'єра: відчуття затребуваності знань, досвіду тощо	Робота, котра змушує розвивати свої здібності; шанси на просування по службі; високий ступінь відповідальності; робота, що дає змогу працювати самостійно; можливість навчання і самонавчання; участь у прийнятті рішень і управлінні; можливість передавати досвід і знання
Творчість та ініціатива: затребуваність інновацій та інноваторів	Робота, що вимагає творчого підходу; цікава робота; складна і важка робота; робота за здібностями; можливість проявляти ініціативу; участь інноватора у постановці цілей, аналізі умов їх досягнення; інтелектуальна робота
Свобода праці і творчості: Свобода творчості від політичних, релігійних, бюрократичних та інших обмежень	Відсутність тиску; зручний режим роботи; можливість розпоряджатися власним часом; вільний доступ до інформації; можливість обміну інформацією; право самоконтролю
Імідж першовідкривача: Правова захищеність авторських прав	Право автора на юридичний захист розробок
Матеріальні блага: висока оплата результатів праці	Висока заробітна плата, яка відповідає результатам праці
Інноваційний бізнес: участь інноваторів у прибутку	Участь у прибутку; участь у капіталі
Психологічний комфорт: толерантне ставлення колег і керівництва, гарантії зайнятості	Добрі відносини з колегами; партнерські відносини в колективі; надійне місце роботи
Визнання і слава: визнання й вдячність колег та керівництва, широкого загалу	Визнання і схвалення добре виконаної роботи; користь для суспільства; тривала відпустка; інформування про заслуги інноватора в соціальному середовищі; патерналізм

мують необхідну інформацію. Використання такого досвіду призвело до того, що потяг до якості та новаторства став ментальною рисою японців.

Як свідчать дослідження, мотиви інноваційної діяльності можуть бути досить різними. У структурі мотивації персоналу виділяють внутрішню та зовнішню складові. До внутрішньої мотивації відносять потреби в самовираженні й бажання якось проявити себе, отримати похвалу, визнання, захопленість розумовим, часто рутинним процесом і, зрештою, задоволення потреби пізнання та самовдосконалення [8]. Тобто найважливішими мотивами інноваційної творчої діяльності є внутрішні пізнавальні мотиви.

У табл. 2 виконано групування основних внутрішніх мотивів відповідно до основних інтересів інноваторів. Це дає можливість добирати найбільш дієві мотиви для кожного члена команди інноваційного проекту [14].

Хоча занадто велика захопленість творчим процесом передбачає й певний негативний момент. Пристрасть до винагороди, похвали, прагнення до суспільства найбільш сильних і сміливих, передових, бути найкращим на рівні здорового глузду важко диференціювати: «Геній завжди передбачає в людині прагнення слави, яка робить його нечутливим до всякого роду побажань, відкриває його душу лише для пристрасті пізнання» [9].

Зовнішня мотивація охоплює три складові елементи.

По-перше, це матеріальне стимулювання у вигляді заробітної плати, доплат, премій тощо. В Україні ж мотиваційний потенціал оплати інтелектуальної праці використовується недостатньо. За даними дослідження, проведеного YE Austion Associates (YAA), за обсягом «втечі інтелекту» Україна посідає 52-гу позицію серед 60 країн. Поряд із «втечею назовні» спостерігається і внутрішня, тобто перехід найбільш здібних молодих фахівців зі сфери досліджень до сфери бізнесу, внаслідок чого престижними стають ті види діяльності, які легко приносять дохід і не потребують високого освітньо-кваліфікаційного рівня [15].

По-друге, це трудова мотивація, яка виражена, з одного боку, у підвищенні рівня відповідальності, самостійності під час вирішення виробничих завдань, розвитку комунікаційних зв'язків у колективі, вдосконаленні організації праці на робочому місці, а з іншого – у самовираженні та самореалізації працівника.

По-третє, це статусна мотивація, яка характеризується суспільним визнанням виробничих заслуг працівника, бажанням мати професійний та моральний авторитет, бути неформальним лідером у колективі.

Інноваційна діяльність у сучасних умовах є найбільш перспективним джерелом формування конкурентних переваг підприємства, тому основною стратегічною ціллю інноваційної діяльності є підвищення конкурентоспроможності організації на ринку шляхом:

- підвищення якості та технічних характеристик товарної продукції, виходу на нові ринки з новою продукцією;

- зниження собівартості продукції, вдосконалення технологій, зниження витрат тощо [16].

Тобто цілі інноваційної діяльності напряму залежать від виду інновації, які впроваджуються. Своєю чергою, головною ціллю інноваційної діяльності є підвищення прибутків та рівня окупності капіталовкладень.

**Висновки з цього дослідження.** Новаторська діяльність персоналу виступає одним із пріоритетних напрямів управління на підприємстві. Інноваційна праця стає визначальною в сучасних умовах розвитку ринкових відносин, без якої національна інноваційна система не зможе ефективно формуватися і функціонувати. Зауважимо, що моральне стимулювання, займаючи вагоме місце в системі мотивації інноваційної діяльності персоналу підприємств, повинно ефективно поєднуватися з матеріальним стимулюванням, оскільки гідний розмір винагороди за інноваційну діяльність сприймається працівниками не лише як засіб задоволення певних матеріальних потреб, а насамперед як рівень визнання заслуг працівника відповідно до ступеня впливу на кінцеві результати від упровадження інновації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
2. Інновація для початківців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kfund.ua/wp-content/uploads/2015/12/Sozдание-innovatorov\\_chast1.pdf](http://kfund.ua/wp-content/uploads/2015/12/Sozдание-innovatorov_chast1.pdf).
3. Free voice information analysis center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/svitovilideri-u-sferi-innovatsiy>.

4. The Global innovation index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/GII-Home>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
7. Статистичний збірник Державна служба статистики в Україні. інноваційна діяльність промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2015/1-2\\_07\\_02\\_01\\_2015.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2015/1-2_07_02_01_2015.htm).
8. Державна служба: парадокси дослідження / Рекдол.: Т. Пахомова [та ін.]. – К. : УАДУ, 2000. – Вип. 2 : в 4-х т. – Ч. 3. – С. 96–99.
9. Гельвецій. Об уме / Гельвецій // Собрание сочинений : в 2-х т. – М., 1972. – Т. 1. – 640 с.
10. Семикіна М.В., Коваль Л.А. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання : [монографія] / М.В. Семикіна, Л.А. Коваль . – Кіровоград : Степ, 2002. – 212 с.
11. Все про туризм. Туристична бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/novikov53.htm>.
12. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
13. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 295 с.
14. Шипуліна Ю.С. Мотивація персоналу та інноваційна культура підприємства / О.В. Прокопенко, Ю.С. Шипуліна // Маркетинг: теорія і практика : зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2014. – № 21. – С. 134–142.
15. Гук Н.А. Посилення інтелектуалізації праці та тенденції її структурних зрушень в Україні / Н.А. Гук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2(116). – С. 125–130.
16. Хаустова К.М. Цілі інвестиційно-інноваційної діяльності в системі стратегічного управління підприємством / К.М. Хаустова. – Мукачево, 2011. – С. 179–180.

## Теоретичні аспекти щодо програм розвитку на підприємствах

Пінчук Т.А.

старший викладач

Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

У статті розкрито сутність, зміст та основні складові частини формування програм розвитку підприємства. Розглянуто етапи щодо розробки та реалізації програм розвитку підприємства. Проаналізовано використання реінжинірингу, який дає змогу радикально переосмислити і перепроєктувати ділові процеси для досягнення різких та стрибкоподібних покращень показників діяльності підприємства. Запропонована модель формування портфеля програм розвитку підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, портфель програм, програма розвитку, реінжиніринг.

Пинчук Т.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье раскрыты сущность, содержание и основные составляющие формирования программ развития предприятия. Рассмотрены этапы по разработке и реализации программ развития предприятия. Проанализировано использование реинжиниринга, который позволяет радикально переосмыслить и перепроектировать деловые процессы для достижения резких и скачкообразных улучшений показателей деятельности предприятия. Предложена модель формирования портфеля программ развития предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, портфель программ, программа развития, реинжиниринг.

Pinchuk T.A. THEORETICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT PROGRAMS AT ENTERPRISES

The article reveals the essence, content and main components of the formation of the company's development programs. The stages of the development and implementation of enterprise development programs. The use of reverse engineering, which allows radical rethinking and redesigning of business processes to achieve dramatic improvements in performance and spasmodic activity of the enterprise is analyzed. A model of the enterprise development program portfolio is offered.

**Keywords:** enterprise portfolio of programs, program development, reengineering.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підприємства в умовах динамічного розвитку ринку постійно стикаються з необхідністю здійснювати зміни, пов'язані з виробничою та організаційною діяльністю, що дають змогу принаймні зберегти, а бажано покращити економічні показники своєї діяльності.

Для ефективної реалізації потенційних можливостей підприємства величезне значення має програма його розвитку, без якої на сучасному етапі неможливо забезпечити його сталий економічний розвиток та рентабельність, підвищити конкурентоспроможність наданої ним продукції, зайняти певну нішу на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо змісту, ролі та особливості формування програм розвитку на підприємствах розглядалися такими вченими-економістами, як Р. Арчибальд, М. Бабаєв, Ю. Буріменко, С. Бушуєв, С. Комолов, М. Міллер, Г. Столето, Дж. Тернер, А. Хорошев та ін. [1–7]. Проте дані теоретичні дослідження потребують постійного розгляду з урахуванням підприємницького середовища.

Особливо актуальним є дослідження формування програм розвитку підприємства пов'язано з безперервною зміною внутрішніх та зовнішніх факторів, що обґрунтовує формування необхідного механізму настроювання програми розвитку, яка давала б змогу швидко реагувати на ці зміни та забезпечувала досягнення цільових параметрів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних аспектів щодо формування програм розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впровадження принципів програм розвитку підприємств у систему управління сучасних підприємств є не просто конкурентною перевагою, а необхідним інструментом бізнесової діяльності для обґрунтування управлінських рішень. Традиційно програми розвитку підприємств застосовуються під час розробки бізнес-планів, обґрунтування комерційних проектів, підготовки нових ідей розвитку для фінансових партнерів. Проте досвід реалізації стратегічних завдань, розроблення

та підготовки управлінських нововведень, організаційних інновацій, трансформаційних змін у більшості підприємств свідчить про недостатнє поширення методології для здійснення управлінських нововведень, які рідко ідентифікуються як програми розвитку підприємств. Застосування принципів аналізу та підготовки програм розвитку підприємств для реалізації стратегічних ініціатив дає можливість інтегрувати методологію з формування програм розвитку підприємств в управлінські процеси, надає реальний шанс підприємствам сконцентрувати зусилля на досягненні стратегічних цілей, забезпечити організаційну та ресурсну підтримку реалізації стратегії підприємства.

Варто зазначити, що основою для формування програми розвитку підприємства є образ, бачення майбутнього підприємства, який базується на оцінці його стану у рамках життєвого циклу, динамічного зовнішнього оточення, стратегії, методах та інструментах управління програмами розвитку. Такі програми є сукупністю взаємопов'язаних проєктів, що забезпечують досягнення поставлених програмних цілей в установлені терміни та виділені ресурси.

Процес розробки та реалізації програм розвитку підприємств будь-якого типу та виду здійснюється із застосуванням системної методології. Дану методологію можна систематизувати в такі етапи:

- аналіз потреб у проєктах та програмах розвитку;
- формулювання програмних цілей розвитку;
- виявлення безлічі можливих варіантів досягнення цілей;
- розробка критеріїв ефективності програми;
- перевірка фізичної реалізованості програми;
- перевірка економічної реалізованості програми;
- перевірка фінансової реалізованості програми;
- оптимізація програми за критеріями ефективності;
- реалізація програми;
- використання принципу зворотного зв'язку у процесі управління реалізацією програми.

Визначені десять етапів у науково-методичному відношенні слід розглядати як послідовність логічно взаємопов'язаних кроків, у рамках яких можна використовувати численні

методи та способи досягнення програмних цілей підприємства. При цьому декомпозиція та структуризація є основними способами, що дають змогу проникнути та розкрити сутність процесу управління розвитком підприємства.

Слід зазначити, що декомпозиція використовує структуру завдання й дає змогу замінити вирішення одного великого завдання вирішенням серії менших завдань, нехай і взаємопов'язаних, але більш простих [4; 8]. Декомпозиція як процес розподілу дає змогу розглядати будь-яку досліджувану систему як складну, що складається з окремих взаємопов'язаних підсистем, які, своєю чергою, також можуть бути розподіленими на частини. Як системи можуть виступати не тільки матеріальні об'єкти, а й процеси, явища і поняття.

Водночас структуризація дає змогу розподілити програму розвитку підприємства на ієрархічні підсистеми й компоненти та установити між ними зв'язки і відносини, що дають змогу здійснювати управління розвитком підприємства. До основних завдань структуризації програм розвитку підприємства можна віднести:

- розподіл програми на блоки, які підлягають управлінню;
- розподіл відповідальності за різні елементи програми, визначення зв'язків між різними роботами та структурою підприємства;
- визначення витрат – часу, грошей, матеріальних ресурсів тощо;
- створення єдиної бази для планування, складання кошторисів та контролю за витратами;
- установлення взаємозв'язків між роботою за програмами та системою ведення бухгалтерського обліку;
- визначення комплексів робіт.

Ефективна реалізація програм розвитку підприємства забезпечується планами дій, розписаними процедурами та іншими інструментами, складниками основи методології з управління програмами розвитку. Реалізуючи цю методологію, необхідно визначити загальну схему декомпозиції бізнес-процесів підприємства, виявлення місць та умов для розробки й реалізації відповідних напрямів програми розвитку.

Слід зауважити, що розробка та реалізація програм розвитку підприємства здійснюється за допомогою реінжинірингу, який дає змогу радикально переосмислити і перепроєктувати ділові процеси для досягнення різких та стрибкоподібних покращань показників діяль-

ності підприємства, а саме вартість, якість, сервіс, темпи тощо.

У Вікіпедії [9] визначено, що реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення максимального ефекту виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності, оформлене відповідними організаційно-розпорядчими та нормативними документами. Реінжиніринг використовує специфічні засоби надання та оброблення проблемної інформації, зрозумілі як менеджерам, так і розробникам інформаційних систем.

У Сучасному економічному словнику [10] визначено, що реінжиніринг – це процес оздоровлення підприємств, фірм, компаній за допомогою підйому інжинірингу на новий рівень. Також це діяльність з модернізації раніше реалізованих технічних рішень на діючому об'єкті.

Реінжиніринг підприємницької діяльності зазвичай включає чотири етапи [4; 7; 8]:

1. Розробка образу-бачення майбутньої діяльності підприємства. На цьому етапі підприємство будує картину того, як слід розвивати свою діяльність, щоб досягти стратегічних цілей.

2. Аналіз існуючої діяльності – відбувається дослідження діяльності підприємства та складаються схеми її роботи на даний час.

3. Розробка нового напрямку діяльності підприємства – створюються нові та (або) змінюються колишні процеси й підтримуючої їх інформаційної системи, тестуються нові процеси.

4. Впровадження проекту нового напрямку діяльності підприємства.

Важливо те, що перераховані етапи виконуються не послідовно, а принаймні частково паралельно, причому деякі з них повторюються. Така декомпозиція може бути здійснена шляхом виявлення найбільш перспективних для підприємства напрямів реінжинірингу, які зазначені та рекомендовані нижче:

– орієнтація підприємства на запити ринку, перспектива його розвитку, прогноз нової якісної продукції (послуги);

– виявлення та формування бізнес-операцій із виробництва перспективної продукції (послуги) для внутрішнього та зовнішнього споживання;

– реорганізація планово-фінансової системи шляхом створення єдиної служби планування, фінансування, розрахунку, обліку, контролю, аналізу та звіту;

– впровадження нових інформаційних технологій, що скорочують рутинну роботу, спрощують документообіг та розширюють інформаційну базу для прийняття управлінських рішень на підприємстві;

– вдосконалення системи підготовки та росту професіоналізму кадрів, створення умов для прояву та розвитку їх творчих здібностей;

– перетворення організаційної системи підприємства, здатної швидко і адекватно реагувати на зміну ситуації у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Для реалізації будь-якого з перерахованих напрямів реінжинірингу підприємства необхідно володіти відповідним портфелем програм розвитку підприємства.

У роботах, які присвячені питанням проєктування [1–7], можна зустріти словосполучення «портфель проєктів», який використовують під час дослідження програм розвитку. Проте, на нашу думку, це тлумачення не завжди компетентно використовувати під час формування програм розвитку підприємства.

Ця думка обґрунтовується тим, що поняття «портфель проєктів» тлумачать як «група об'єктів, що виділяються у спільність за деякою ознакою, наприклад за виконуючим підрозділом або за технологічними особливостями робіт» [10], «комплекс взаємопов'язаних проєктів інноваційного характеру з упровадження науково-технічних розробок, нових технологій, знань, методик тощо» [11], «набір проєктів, програм проєктів та інших робіт, об'єднаних разом для досягнення більш ефективного управління та забезпечення виконання стратегічних цілей організації» [9]. Проте всі зазначенні тлумачення «портфеля проєктів» під час формування програм розвитку підприємства використовують під час створення нової продукції (послуг), яку не завжди передбачає підприємство. Так, керівники підприємств у своїй діяльності можуть формувати програми розвитку за такими напрямками, як взаємодія з іншим підприємством (партнерство), підвищення якості продукції (послуг), територіальне розширення тощо.

Виходячи із вищенаведеного, можемо констатувати тезу, яка полягає в тому, що портфель програм розвитку підприємства – це сукупність програм розвитку підприємства різного напрямку – технічних, організаційних, фінансових, маркетингових, навчальних тощо, які забезпечать досягнення необхідних показників ефективності діяльності підприємства та заходів, що становлять поєднання фінансових, технічних, управ-

лінських та інших заходів. Портфель програм розвитку підприємства необхідно формувати з урахуванням того, що програми спрямовані на досягнення стратегічної мети з наявними ресурсами підприємства. Водночас портфель програм розвитку підприємства складається як мінімум із двох проектів.

Основні елементи, що визначають процес формування портфеля програм розвитку підприємства, його структуру та корекцію, показано на рис. 1.

Із рис. 1 випливає, що формування портфеля програм розвитку підприємства ґрунтується на потенціалі підприємства. Саме цей потенціал визначає можливості підприємства здійснювати розвиток у тому чи іншому напрямі, формувати необхідні програми (власної розробки або придбані) та технічні, управлінські й фінансові плани.

Слід зазначити, що плани є основою під час формування програм розвитку підприємства: з одного боку, цілі та пріоритети підприємства, а з іншого – його реальні можливості. Водночас вони допомагають підприємству максимально використати можливості у середовищі, яке постійно змінюється.

Отже, технічний план визначає виробничий процес на підприємстві та включає зазвичай такі розділи:

- склад робіт;
- специфікацію;
- ієрархічну структуру робіт;
- мережеві графіки робіт у тимчасових рамках;
- графік витрачання ресурсів.

Управлінський план показує, хто та як буде управляти реалізацією технічного плану. Він включає:

- основні дані про виконавців, керівників та зацікавлених осіб у розвитку підприємства;
- розподіл програм портфеля за напрямками розвитку підприємства;
- розподіл обов'язків та відповідальності за програмами;
- управління процесом формування портфеля, забезпечення його ресурсами.

Фінансовий план визначає процедури розрахунку, аналізу та звіту всіх витрат, які пов'язані з реалізацією програм розвитку підприємства.

Напрями розвитку підприємства повинні здійснюватися виходячи з прийнятої стратегії економічного та соціального розвитку підприємства та з урахуванням розвитку галузі, економіки в цілому та внутрішньої динаміки. Як наслідок, можна виділити такі групи стратегії розвитку підприємства [5; 11]:

- концентрованого зростання – стратегія внутрішнього (якісного) зростання, яка полягає в оновленні існуючої продукції (послуг), а також розвитку нових, але з тим самим напрямом;
- універсифіцированого зростання – стратегія реалізується тоді, коли підприємство далі не може розвиватися на даному ринку або з даною продукцією (послугою) у рамках галузі. Полягає у пошуку та використанні додаткових можливостей виробництва нової продукції (послуг), які закладені в існуючому бізнесі, й існуюче виробництво залишається у центрі діяльності, а нове виникає виходячи з тих можливостей, які закладені в освоєному ринку, використовуваний технології або ж в інших сильних сторонах функціонування підприємства, або це пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нового продукту, що вимагає нової технології, відмінної від прийнятої;

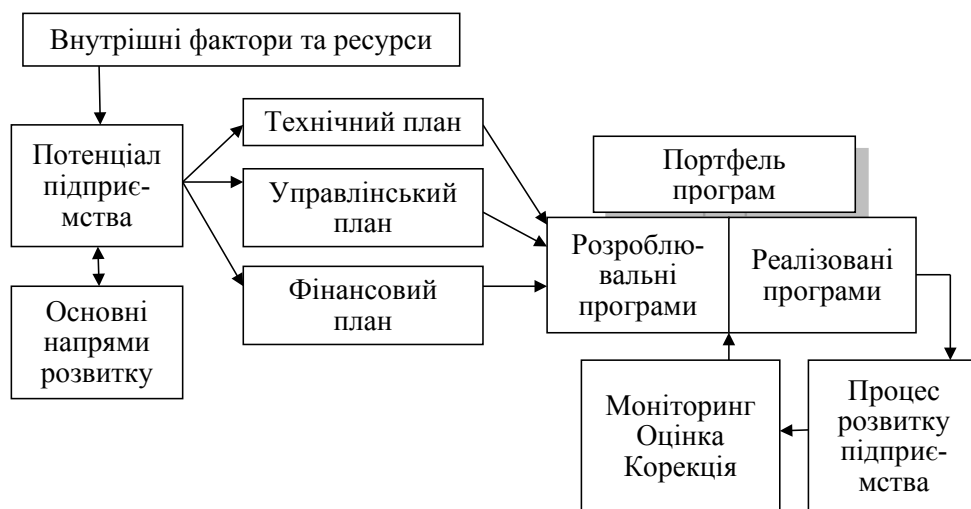


Рис. 1. Модель формування портфеля програм розвитку підприємства

- розвитку ринку сировини – стратегія з реалізації всіх видів сировини та палива;
- розвитку продукції – стратегія щодо задоволення бажання чи потреби ринку та споживачів продукції (послуг);
- посилення позицій на споживчому ринку;
- скорочення витрат та/або функцій – стратегія зменшення витрат та/або функцій і проведення відповідних заходів щодо їх скорочення.

При цьому необхідно здійснити оцінку стратегій за такими ознаками:

- чи приведуть обрані стратегії до досягнення стратегічних цілей;
- чи відповідають стратегії стану та перспективі внутрішнього й зовнішнього середовища, чинним законам та закономірностям;
- чи забезпечені стратегії ресурсним потенціалом підприємства та його можливостями;
- які ризики містять стратегії та чи виправдані вони.

Відповіді на ці питання дає ретельно опрацьована технологія з розвитку підприємства та управління цим процесом, основу якої становить та чи інша методика формування підходу до реалізації групи стратегій. У цьому плані звертають на себе увагу три типи методики реалізації стратегій [12]. Суть методики

першого типу, використовуваної для забезпечення гарної керованості, полягає в установленні принципів та відповідній організаційній структурі, що створюють умови ефективного виконання щоденних операцій та ефективних рішень.

Методика другого типу полягає у розвитку нових прийомів та механізмів управління технологічними процесами та бізнес-процесами. Третій тип методики визначає механізм циклічного створення нових цінностей, таких як продукт (послуга), які забезпечують високий рівень доходності.

Додання стратегії розвитку підприємства конкретної та практично реалізованої форми здійснюється через програму, яка втілює у життя концепцію стратегії підприємства з використанням одного з перерахованих типів методик реалізації стратегії.

**Висновки з цього дослідження.** Програма розвитку підприємства в сучасному розумінні є складною системою проектів, життєві цикли яких вписані у життєвий цикл програми. У ній синтезуються різні фактори: політичні, економічні, соціальні, екологічні, технологічні, етнічні та ін. Її розробка та реалізація вимагають застосування знань із різних предметних галузей, що суттєво ускладнює процес управління програмою.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Арчибальд Р.Д. Системная методология управления проектами и программами / Р.Д. Арчибальд, В.И. Воропаев, Г.И. Столетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iteam.ru/>.
2. Бабаев И.А. Управление программами развития организаций на основе генетической модели проекта / И.А. Бабаев. – К. : Науковий світ, 2005. – 164 с.
3. Бурименко Ю.И. Построение на проектной основе модели развития социально-экономических систем / Ю.И. Бурименко, Б.П. Бузеновский, Н.Ю. Вороная // Труды 4-й Международной научно-практической конференции (Харьков, 11–12 декабря 2003). – Харьков : НТУ «ХПИ», 2003. – С. 146–147.
4. Бушуев С.Д. Проектное управление программами организационного развития / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева // Управление проектами и программами. – 2007. – № 7. – С. 270–283.
5. Комолов С.А. Особенности программы развития промышленных предприятий на современном этапе / С.А. Комолов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jurnal.org/articles/2013/ekon41.html>.
6. Миллер М.А. Управление программами развития предприятия / М.А. Миллер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy-lib.com/upravlenie-programmami-razvitiya-predpriyatiya>.
7. Тернер Дж.Р. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Дж.Р. Тернер ; пер. под ред. В.И. Воропаева. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2007. – 552 с.
8. Хорошев А.Н. Введение в управление проектированием механических систем : [учеб. пособ.] / А.Н. Хорошев. – Белгород, 1999. – 372 с.
9. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
10. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Людовский, Е.Б. Стародубцева ; 3-е изд., перер. и доп. – М. : ИНФРА – М, 2002. – 480.
11. Бацалай Ю.М. Управління портфелем проектів / Ю.М. Бацалай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/31\\_PRNT\\_2010/Economics/73974.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73974.doc.htm).
12. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / Э. Харгадон. – М. : Вильяме. – 2007. – 304 с.



УДК 615.12:339.138

## Використання маркетингу взаємовідносин у діяльності виробничих фармацевтичних підприємств

Рогоуля О.Ю.

кандидат фармацевтичних наук, доцент,  
Національний фармацевтичний університет

У сучасних умовах використання маркетингу взаємовідносин суб'єктами фармацевтичного ринку в ланцюзі «постачальник – виробник – посередник – споживач» є ефективним засобом утримання стійких ринкових позицій. У статті проаналізовано ставлення працівників галузі до впровадження CRM/PRM-систем фармацевтичними підприємствами. Визначено конкурентні переваги, які, на думку експертів, надає виробникам використання PRM-систем у роботі з партнерами. Встановлено, що найбільш очікуваним ефектом від впровадження PRM-системи є збільшення кількості позитивних контактів із партнерами, зменшення витрат на визначення потенційних та залучення нових партнерів.

**Ключові слова:** фармація, маркетинг взаємовідносин, PRM-системи, клієнти, партнери.

Рогоуля О.Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях использование маркетинга взаимоотношений субъектами фармацевтического рынка в цепи «поставщик – производитель – посредник – потребитель» является эффективным средством удержания рыночных позиций. В статье проанализировано отношение работников отрасли к внедрению CRM/PRM-систем фармацевтическими предприятиями. Определены конкурентные преимущества, которые, по мнению экспертов, предоставляет производителям использование PRM-систем в работе с партнерами. Установлено, что наиболее ожидаемым эффектом от внедрения PRM-системы является увеличение количества положительных контактов с партнерами, уменьшение расходов на определение потенциальных и привлечение новых партнеров.

**Ключевые слова:** фармация, маркетинг взаимоотношений, PRM-системы, клиенты, партнеры.

Rogulia O.Yu. USE OF RELATIONSHIP MARKETING IN ACTIVITIES OF INDUSTRIAL PHARMACEUTICAL COMPANIES

In current conditions is an effective tool of keeping stable market positions are using of Relationship Marketing of pharmaceutical market players in the chain "supplier" – "producer" – "intermediary" – "consumer". In the article analyzed the ratio of workers to the introduction of CRM / PRM systems in pharmaceutical companies. Based on the results of the expert survey identified competitive advantages, which, according to experts, allows producers the use of PRM-systems in working with partners. Established that the most expected effect of the introduction of PRM-system is increase number of positive contacts with partners, reducing the cost on identifying potential and attract new partners.

**Keywords:** pharmacy, relationship marketing, PRM-systems, clients, partners.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Маркетинг партнерських відносин є одним із видів маркетингових концепцій, що передбачає створення довготривалих відносин між партнерами на взаємовигідній основі. Сучасний механізм координації процесів управління взаємовідносинами компанії з бізнес-партнерами – це сукупність дій та інструментів, що дають змогу комплексно управляти взаємодією з бізнес-партнерами для досягнення загальних стратегічних цілей. Формування ефективної системи взаємовідносин із партнерами є підґрунтям формування стійких ринкових позицій компанії, чому сприяють вбудовані в організацію управлінські компетенції. Ефективно побудований

механізм взаємодії надає конкурентні переваги всім учасникам процесу, сприяє підвищенню ефективності виробничої і ринкової діяльності та розширенню кола клієнтів, дає змогу компаніям отримати значну економію на трансакційних витратах, покращати якість продукції, скоротити виробничий цикл і строк реалізації проектів тощо [1–3].

Специфіка управління взаємовідносинами з партнерами обумовлена структурою фармацевтичної галузі, особливістю якої є значна кількість суб'єктів господарювання: ліцензію на виробництво лікарських засобів мають 110 вітчизняних підприємств, на право оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами – понад 6 000 суб'єктів господарювання,

а загальна кількість об'єктів реалізації ліків становить 19 799 [4; 5].

У цілому використання маркетингу взаємовідносин стимулює фармацевтичний бізнес та сприяє підвищенню динамічності в конкурентній боротьбі за рахунок створення довгострокових відносин на основі врахування взаємних інтересів у бізнес-процесах, формування єдиної спрямованості на потреби клієнтів і трансформації цих потреб у прибутковість.

Таким чином, перехід фармацевтичних підприємств до нового типу взаємин детермінує необхідність розробки сучасних засад управління взаємовідносинами, спрямованого на координацію діяльності всіх бізнес-партнерів. Управління взаємовідносинами з клієнтами дає змогу отримати як економічні, так і неекономічні переваги, на підставі яких фармацевтичні підприємства розробляють комплексні маркетингові стратегії для формування довгострокових відносин у системі «постачальник – виробник – посередник – споживач».

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

У сучасних умовах формування ефективних партнерських та клієнтських відносин є одним із напрямів досягнення прибутковості та зростання конкурентоспроможності фармацевтичної компанії. Отже, вирішення проблеми побудови маркетингу партнерських відносин на фармацевтичних підприємствах є актуальним. Цій проблемі присвячені результати наукових досліджень Мнушко З.М., Півень О.П., Пестун І.В., Ткаченко І.В. [6–9]. Науковцями обґрунтовано підходи до створення CRM-системи для оптової фірми, визначено показники оцінки ефективності та бажані ефекти для роботи з ключовими клієнтами оптового підприємства, опрацьовано напрями використання маркетингу взаємовідносин аптечними закладами, проте дослідження, спрямовані на розвиток партнерських відносин на прикладі виробничого сектору фармацевтичної галузі, не проводились.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Управління взаємовідносинами як основа розвитку фармацевтичного бізнесу передбачає: залучення та утримання клієнтів, розширення бази клієнтів та краще розуміння їх потреб; взаємодію та створення довготривалих взаємовідносин між суб'єктами галузі; забезпечення споживчої цінності фармацевтичних товарів та послуг для клієнтів тощо. У зв'язку з цим метою нашого дослідження є обґрунтування перспективності застосування PRM-систем виробничими фармацевтичними

підприємствами та оцінка ставлення виробників ліків до впровадження PRM-систем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес маркетингового управління діяльністю підприємств передбачає використання різних каналів взаємодії, до яких належать: управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer Relationship Management – CRM), управління взаємовідносинами з партнерами (Partner Relationship Management – PRM), із власними працівниками (Human Resources Management), з акціонерами – SRM (Stakeholder Relationship Management).

Як об'єкти управління в системі маркетингу взаємовідносин на основі CRM- та PRM-систем передусім є управління контактами, проте дані системи слід розглядати й як бізнес-стратегію, й як інформаційну систему та технологію. На задоволення потреб клієнтів роздрібною мережі найкраще спрямовані CRM-системи, тоді як для взаємодії з партнерами по бізнесу (постачальниками та посередниками) найкраще орієнтовані PRM-системи. Зважаючи на те, що сучасні виробничі фармацевтичні підприємства розширюють спектр напрямів взаємодії з посередниками, нами обґрунтовано сучасні аспекти використання PRM-системи.

Згідно з даними наукової літератури, PRM-система – це комплексна система, яка обслуговує процес взаємодії з партнерами на основі корпоративного інформаційного середовища, в якому інтегруються бізнес-логіка та бази даних.

До функцій PRM-систем, які можна реалізувати виробничими фармацевтичними підприємствами у системі взаємодії з посередниками, наразі можна віднести такі:

- можливість аналізу і прогнозування основних кон'юктуроутворюючих чинників ринку;
- координування та розподіл продукції в каналах товароруку (управління відносинами з партнерами, які є елементами товаророзподілу);
- ознайомлення партнерів з інноваціями в партнерській діяльності (у каналах збуту, маркетингова інформація, проведення тренінгів);
- управління контактами (інформація щодо клієнта або партнера, історія контактів);
- спрощення процедури співпраці з партнерами (пошук, облік, оцінка діяльності, мотивування тощо);
- управління документацією, розробка, впровадження стандартів, звітів, інформаційно-рекламних матеріалів;

- автоматизація розроблення прогнозів попиту на фармацевтичну продукцію на основі вивчення кон'юнктури і місткості ринку;
- систематизація інформації про партнерів посередницької ланки та їх сегментування за рівнем прибутку, кількістю, частотою та сумою замовлень;
- організація зворотного зв'язку з партнерами [1; 2; 10].

Залежно від складності виконуваних функцій до складу PRM-системи можуть входити модулі управління контактами, автоматизації продажу, маркетингу, сервісного обслуговування, підтримки консультантів та ін.

Механізм координації процесів управління взаємовідносинами передбачає:

- наявність єдиної інформаційної системи, яка дає змогу обрати адекватний спосіб отримання, розподілу та контролю інформації серед партнерів;
- автоматизоване розроблення на основі вивчення кон'юнктури ринку прогнозів щодо платоспроможного попиту на нові лікарські засоби;
- адекватну організаційну структуру основної фірми-партнеру;
- здатність узгоджувати цілі та бізнес-процеси партнерів;
- формування загальної стратегії взаємовідносин між бізнес-партнерами;
- моніторинг отриманих результатів та зворотний зв'язок тощо [11; 12].

Концепція управління взаємовідносинами з покупцями дає змогу визначити цінність кожного клієнта чи партнера для будь-якого фармацевтичного підприємства з метою подальшого раціонального прогнозування маркетингової діяльності. Для визначення ставлення працівників галузі до впровадження елементів маркетингу взаємовідносин нами проведено опитування менеджерів вітчизняних фармацевтичних оптових та виробничих компаній шляхом анкетування. Дослідження було проведено з використанням системного підходу. Для представлення систематизованих результатів дослідження використано графічний аналіз.

Упровадження маркетингу взаємовідносин повинно бути індивідуалізованим, максимально враховувати специфіку функціонування фармацевтичного підприємства, забезпечувати ефективний зворотний зв'язок зі споживачами, партнерами, персоналом, що сприятиме посиленню конкурентоспроможності. На питання про те, які конкурентні переваги дає компанії впровадження CRM/

PRM-систем, були отримані такі відповіді: підвищення ефективності роботи маркетологів і менеджерів інших відділів (відмітили 82,3% експертів), підвищення якості оперативного управління бізнес-процесами (84,2%), скорочення часу та витрат на обробку замовлення на закупівлю лікарських засобів (83,3%), підвищення ступеня лояльності клієнтів (75,6%), спрощення процесу комунікацій між відділами та співробітниками (74,6%) тощо. Під час опитування визначено, що для менеджерів найважливішими інструментами є персоніфікація та формування єдиної бази партнерів, контроль їх задоволеності, виявлення та аналіз рекламаций, супровід реально отриманих замовлень за стадіями та інструменти супроводу потенційних замовлень (відмітили, відповідно, 86,5%, 88,5%, 76,9% та 75,0% опитаних).

Недоліком застосування CRM-систем є недосконале задоволення клієнтських інтересів, проблеми управління квотами та знижками тощо. Уникнути цього дає можливість упровадження PRM-системи, яка є супутньою CRM-технологією маркетинговою політикою управління взаємовідносинами з партнерами. Серед можливостей, які надає використання PRM-систем з управління бізнес-процесами, експертами як найвагоміші (понад 80,0% відповідей) відмічені такі напрями, як оперативне управління процесами взаємодії з партнерами та вироблення управлінських рішень; можливість координувати виробниками реалізацію фармацевтичного товару й оптимальним чином перерозподіляти його між різними каналами збуту; відстеження стану кожного замовлення з моменту його надходження до повного виконання.

До напрямів використання PRM-систем у сфері задоволення інформаційних потреб учасники опитування відмітили максимально (від 75,0% до 90,0%) отримання ефективного засобу комунікації з партнерами і забезпечення всіх співробітників необхідною інформацією та навичками; здійснення процесу збору інформації про потенційних партнерів; управління каналами збуту і відносинами з партнерами за рахунок автоматичного підключення до серверних систем та оновлення інформації про партнерів; надання всебічної інформації про діяльність окремих партнерів та сегменти їх діяльності.

За результатами опитування встановлено, що найважливішими напрямками використання PRM-систем у роботі з партнерами, що відмітили понад 70,0% експертів, є покращення

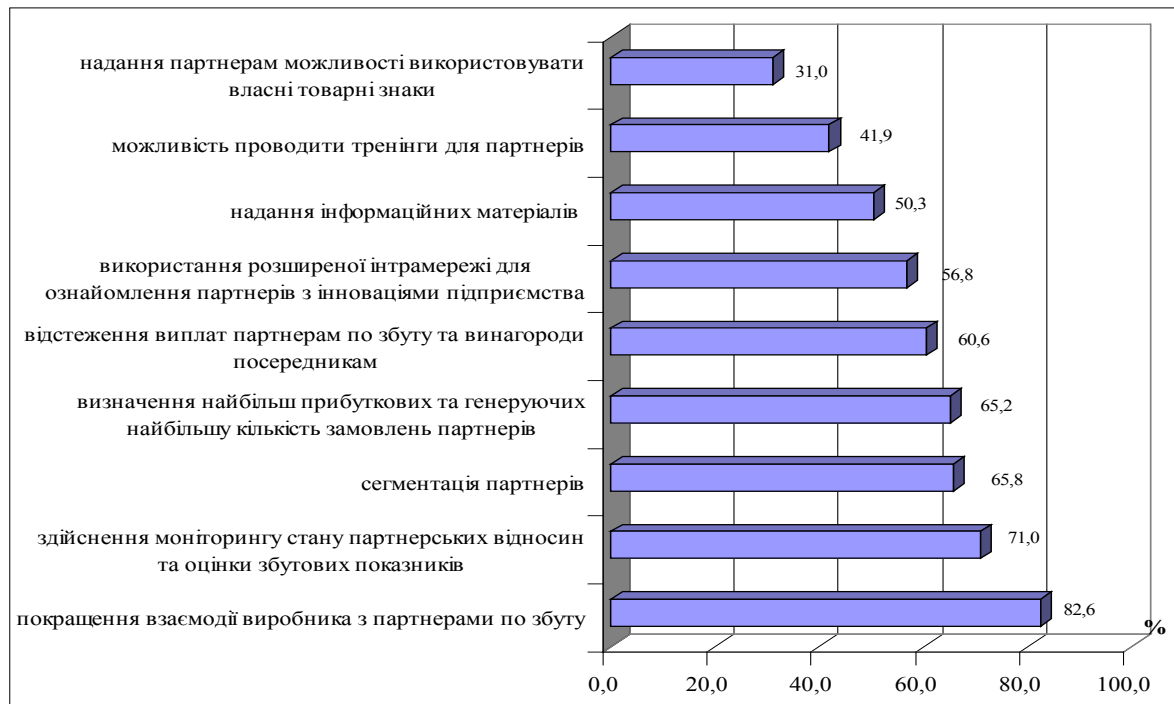


Рис. 1. Вагомість функцій PRM-систем для менеджерів

щання взаємодії виробника з партнерами по збуту, здійснення моніторингу стану партнерських відносин та оцінки збутових показників, що видно з даних рисунку. Наступними за важливістю для експертів є можливість сегментації партнерів та визначення найбільш прибуткових та генеруючих найбільшу кількість замовлень партнерів (відмітили, відповідно, 65,8 та 65,2% експертів).

Як видно з рис. 1, вагомими є відстеження виплат партнерам по збуту та винагороди посередникам (засначили 60,6%), використання розширеної інтрамережі з метою ознайомлення партнерів з інноваціями в маркетинговій та виробничій діяльності (56,8%), надання матеріалів із метою формування оптимальних каналів розподілу і підтримки своєї торгової марки (50,3%). Слід відмітити, що всі можливі функції PRM-систем є досить вагомими для менеджерів, оскільки сім із дев'яти наведених в анкеті функцій відзначили щонайменше 50,0% респондентів.

У відповідь на питання про очікуваний ефект від упровадження та використання

PRM-системи 84,0% менеджерів засначили, що очікують збільшення кількості позитивних контактів із партнерами, ще 76,6% прагнуть зменшення витрат на визначення потенційних партнерів, на думку 73,6% респондентів ефективним є зменшення витрат на залучення нових партнерів.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, упровадження PRM-систем у діяльності виробничих фармацевтичних підприємств є одним із перспективних напрямів формування конкурентоспроможності за рахунок ефективної партнерської взаємодії. Запровадження PRM-системи фармацевтичними виробниками дасть змогу оптимізувати управлінську модель реалізації виробничих процесів, підвищити ефективність процесів взаємодії з партнерами у сфері продажу, маркетингу, постачання й обслуговування за рахунок інтеграції різних аспектів партнерської діяльності в єдину систему. Вищевикладене обумовлює перспективність розробки системи критеріїв формування взаємовідносин виробничих фармацевтичних підприємств із партнерами.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Сініцина Т.А. Клієнтоорієнтований маркетинг на базі сучасних інформаційних технологій / Т.А. Сініцина // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – С. 215–219.
2. Колєнченко Л.П. Інформаційне забезпечення маркетингового управління на ринку посередницьких послуг / Л.П. Колєнченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 2. – С. 88–92.

3. Третьяк О.А. Отношенческая парадигма современного маркетинга / О.А. Третьяк // Рос. журн. менеджм. – 2013. – Т. 11. – С. 41–62.
4. Ліцензійний реєстр з виробництва лікарських засобів (в умовах аптеки), оптової та роздрібної торгівлі ЛЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.diklz.gov.ua/control/main/uk/index>.
5. Ліцензійний реєстр з промислового виробництва ЛЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.diklz.gov.ua/control/main/uk/index>.
6. Мнушко З.М. Обґрунтування та методологія розробки CRM-системи фармацевтичного оптового підприємства / З.М. Мнушко, І.В. Пестун, Шамс Нізар Єхія // Управління, економіка та забезпечення якості в фармацевції. – 2011. – № 6. – С. 30–38.
7. Современные аспекты формирования лояльности клиентов аптеки / З.Н. Мнушко и др. // Провизор. – 2010. – № 23. – С. 14-20.
8. Пивень Е.П. Оценка уровня осведомленности специалистов фармацевтических предприятий об основных принципах маркетинга взаимоотношений / Е.П. Пивень, К.Е. Ткаченко, И.В. Ткаченко // Менеджмент та маркетинг у складі сучасної економіки, науки, освіти, практики : матеріали III міжнар. наук.-практ. Internet-конф. (26–27 березня 2015 р.). – Х. : НФаУ, 2015. – С. 218–221.
9. Мнушко З.М. Обґрунтування використання маркетингу взаємовідносин у діяльності фармацевтичних підприємств / З.М. Мнушко, О.Ю. Рогуля // Формування конкурентоспроможної національної економіки: світовий досвід та вітчизняні реалії : матер. міжнар. наук.-практ. конф. (Херсон, 19–20 квітня 2013 р.). – Херсон : Гельветіка, 2013. – С. 121–122.
10. Кухар Р.Б. Вдосконалення управління маркетингом підприємств засобами інформаційних технологій / Р.Б. Кухар, О.І. Єлейко, Ю.Б. Захарко // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Ґжицького. – 2014. – Т. 16.– № 1. – С. 292–296.
11. Куц С.П. Подходы к разработке механизма координации управления взаимоотношениями промышленной компании с партнерами / С.П. Куц // Вестник СПбГУ. – 2006. – Сер. 8. – Вып. 3. – С. 3–21.
12. Куц С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках / С.П. Куц. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. – 272 с.

# Структурне моделювання асортиментного портфелю підприємств м'ясопереробної галузі відповідно до принципів забезпечення продовольчої безпеки

**Сахненко А.С.**

асистент кафедри менеджменту  
Національного університету харчових технологій

Процес гармонізації можна застосувати не тільки для ринкових структур великих масштабів, але й і для малих, внутрішньофірмових, таких як структурне моделювання асортиментного портфелю підприємства відповідно до принципів забезпечення продовольчої безпеки як процесу прагнення частин і цілого до гармонійних пропорцій. Автором запропоновано альтернативне вирішення цієї проблеми у вигляді деякого компромісу між факторами наявності невеликої кількості знань, з одного боку, а з іншого – складністю апарату, що використовується у формуванні асортиментного портфелю підприємства в контексті забезпечення продовольчої безпеки.

**Ключові слова:** гармонія, оптимізація, структурне моделювання, асортиментний портфель, продовольча безпека.

Сахненко А.С. СТРУКТУРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИНЦИПАМИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Процесс гармонизации можно применить не только для рыночных структур крупных масштабов, но и для малых, внутрифирменных, как структурное моделирование ассортимента портфеля предприятия в соответствии с принципами обеспечения продовольственной безопасности как процесса стремления частей и целого к гармоничным пропорциям. Автором предложено альтернативное решение этой проблемы в виде некоторого компромисса между факторами наличия небольшого количества знаний, с одной стороны, а с другой – сложностью аппарата, используемого в формировании ассортимента портфеля предприятия в контексте обеспечения продовольственной безопасности.

**Ключевые слова:** гармония, оптимизация, структурное моделирование, ассортиментный портфель, продовольственная безопасность.

Sakhnenko A.S. STRUCTURAL MODELING OF ASSORTMENT PORTFOLIO OF ENTERPRISES IN MEAT PROCESSING INDUSTRY IN ACCORDANCE WITH THE PRINCIPLES OF FOOD SECURITY

The process of harmonization can be applied not only to the large-scale market structures, but also for small, internally branded, such as structural modeling assortment portfolio of the company in accordance with the principles of food security, as a process and a desire to parts of harmonious proportions. Therefore, author propose an alternative solution to this problem, which is related to the form of a compromise between the factors of availability of a small amount of knowledge on the one hand and on the other - the complexity of the device used in the formation of assortment portfolio of the company in the context of food security.

**Keywords:** harmony, optimization, structural modeling, assortment portfolio, food security.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Продовольча безпека включає заходи щодо формування необхідних резервів продовольства, підтримку стабільності продовольчого ринку, гарантії фізичної та економічної доступності продуктів харчування для всіх верств населення. Перед підприємствами харчової промисловості постає питання формування асортименту підприємств у контексті забезпечення продовольчої безпеки, а саме структурне моделювання асортиментного портфелю відповідно до принципів забезпечення продовольчої безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню аналізу асортименту підприємств

присвячено велику кількість наукових та фундаментальних досліджень. Але, незважаючи на це, воно не втрачає своєї актуальності і дає поштовх до формування нових наукових розробок, оскільки пропонується розглядати структурне моделювання асортиментного портфелю підприємства відповідно до принципів забезпечення продовольчої безпеки.

Теоретико-методичні основи аналізу асортиментного портфелю розглядаються в працях вітчизняних науковців Анурина В.Ф., Муромкина І.І., Євтушенко Є.В., Арустамова Е.А., Левакова В.А., Митрофанова Т.П., Баженова Ю.К., Васькіна Є.В., Брагіна Л.А., Данько Т.П., Іванова Г.Г., Коханенко В.В.,

Куренкова В.П та таких зарубіжних авторів, як Шульц Г., Амблер Т., Бем Х., Хаарде Г.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної роботи є розробка рекомендацій щодо можливості структурного моделювання асортиментного портфелю підприємства відповідності до принципів забезпечення продовольчої безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Гармонія як об'єктивна реальність існує і повинна проявляти себе в різних системах, включаючи й економіку, тому гармонізацію було визначено як певний процес прагнення даного складного поняття продовольчої безпеки до гармонійних пропорцій частин і цілого. Методи гармонізації здебільшого зводилися до необґрунтованого механічного перенесення гармонійної пропорції в досліджувані економічні системи, а потім пояснювався їх позитивний вплив. Однак, згідно з ученням Івансуса А.І., цей процес повинен бути заснований на вивченні не наслідків, а причини, тобто завдання гармонізації повинні вирішуватися на основі розумової діяльності, а саме механізмів генерації нових знань [1].

Слово «гармонізація» походить від слова «гармонія», що як загальнодоступне поняття означає зв'язок, порядок, лад, злагодженість, співмірність, стрункість, узгодженість, протилежність хаосу.

Як відомо, «золотий перетин» визначає не тільки гармонійність ринкового оточення фірми. Його прояви виявляються також і у внутрішніх структурах фірми. Під внутрішніми структурами фірми маються на увазі: штатна структура, структура заробітної плати, структура фінансово-економічних показників, структура асортиментного портфелю.

Такий підхід мало вивчений і практично не представлений у дослідженнях формування асортиментних портфелів підприємств. Відомі близькі до цієї теми роботи відрізняє передусім велика частка системних параметрів, що мають вербальний «некількісний» характер, що само по собі є фактором, що обмежує їх модельне використання.

Відомо, що відповідно до правила «золотого перетину» між параметрами двох підсистем-конкурентів, які перебувають у тимчасово стійких формах рівноваги усередині деякої

Таблиця 1

**Результати структурного моделювання асортиментного портфелю підприємства м'ясопереробної галузі з урахуванням величини ентропії та ризику втрати прибутку**

Показники	До оптимізації	Після оптимізації					
		Без врахування коригування на ступінь ризику			З врахуванням коригування на ступінь ризику		
		значення	абсолютне	відносне, %	значення	абсолютне	відносне, %
Випуск продукції, всього, т/рік	2008,4	2276,8	268,4	13,36	2276,8	268,4	13,36
у тому числі:							
Варені ковбаси	767,7	928,9	161,2	21,00	928,9	161,2	21,00
Сосиски та сардельки	433,4	502,7	69,3	15,99	502,7	69,3	15,99
Варенокопчені та напівкопчені	376,1	470,1	94	24,99	470,1	94	24,99
Сирокопчені та сиров'ялені	91,2	14,0	-77,2	-84,65	14,0	-77,2	-84,65
Копчені	200	194,5	-5,5	-2,75	194,5	-5,5	-2,75
Ліверні	126	152,4	26,4	20,95	152,4	26,4	20,95
Інші	14	14,0	0	0,00	14,0	0	0,00
Прибуток тис. грн./рік	66277	73512	7235	10,92	67668	1391	2,10
Величина ентропії	0,82	0,76	-0,06	X	0,76	-0,06	X

Джерело: складено автором



системи, існують кількісні пропорції, які визначаються як 0,62: 0,38 (або 1,62: 1,00).

Пропонуємо розглядати раціональний асортиментний портфель з такої позиції: якщо прийняти, що асортиментний портфель – це портфель, в якому міститься максимальна кількість пропорцій або значень, що дорівнюють «золотому перетину», це дає підставу розглядати асортиментний портфель як оптимальний із точки зору мінімуму витрат та максимальної вигоди.

Дану процедуру можна за необхідності автоматизувати за допомогою будь-якої нескладної оптимізаційної програми. Критерієм оптимізації тут служить гармонійність структури асортиментного портфелю, а сама задача математично формулюється як задача максимізації прибутку за виконання умови потрапляння величини ентропії в діапазон 0,57–0,76 та з урахуванням коригування прибутку на ступінь ризику.

Під час побудови оптимізаційних моделей урахувались такі обмеження:

- обсяг продукції, що виробляється, має бути додатнім цілим числом, більшим за нуль;
- загальний обсяг продукції не може перевищувати виробничих потужностей;
- показник ентропії має бути в гармонійних межах 0,57–0,76;
- обсяги виробництва мають входити в діапазон мінімального та максимального попиту, що заявлено торговельними мережами.

Пошук оптимальних обсягів продукції, максимуму цільових функцій здійснювався за допомогою програми Solver – однієї з надбудов Microsoft Excel. Узагальнені результати розрахунків наведено в табл. 1.

За даними табл. 1 можливо зробити висновок, що за умови оптимізації випуску продукції з урахуванням ступеня ризику втрати прибутку та без нього доцільним є збільшення, порівняно з існуючими обсягами, випуску продукції по всім асортиментним групам, окрім сирокочених та сиров'ялених та копчених виробів. При цьому, навіть з урахуванням коригування на ступінь ризику, прибуток збільшується на 2%. Це дає змогу в подальшому використовувати для наглядності отримані показники обсягів виробництва асортиментних груп без урахування коригування на ступінь ризику. По окремих асортиментних групах збільшення обсягів виробництва має відбутися на варені ковбаси – на 21%, сосиски та сардельки – на 16%, варено-копчені та напівкопчені – на 25%, ліверні – на 20%. Обсяги продукції, яка має

найбільший ризик втрати прибутку (ліверні), повинні зростати меншими темпами, але для підтримки асортиментного ряду та задоволення потреб споживачів її необхідно вдосконалювати.

При цьому, говорячи про формування асортиментного портфелю підприємств м'ясопереробної галузі задля забезпечення продовольчої безпеки країни, автором вважається за доцільне розглянути систему критеріїв формування асортиментного портфелю, що взаємопов'язані з принципами забезпечення продовольчої безпеки і які після розрахунку інтегральних показників забезпечення функціональних складових продовольчої безпеки в майбутньому послугують обмеженнями для завдання оптимізації на досліджуваних підприємствах. Критерії відповідності принципам забезпечення продовольчої безпеки для їх проєкції на діяльність підприємства і виробництва підприємствами м'ясопереробної галузі продукції, яка б через зазначені критерії забезпечувала продовольчу безпеку, зображено в табл. 2. Необхідність формування даних критеріїв пов'язана з неможливістю повного копіювання принципів забезпечення продовольчої безпеки в країні на підприємство м'ясопереробної галузі, оскільки розглядаються макро- та мікрорівні.

Автором розроблено процес структурного моделювання асортиментного портфелю підприємства на основі критеріїв продовольчої безпеки з урахуванням обсягів виробництва асортиментних груп досліджуваних підприємств м'ясопереробної галузі, отриманих у результаті розв'язання завдання максимізації прибутку за виконання умови потрапляння величини ентропії в діапазон 0,57–0,76 (табл. 1). Критерієм оптимізації тут служить відповідність принципів забезпечення продовольчої безпеки, що знайшли своє відображення в інтегральних показниках забезпечення якості, екологічності, фізичної достатності, економічної доступності, самозабезпечення та збалансованості гармонійній величині 0,618. А сама задача математично формулюється, як задача приведення до відповідності інтегральних показників функціональних складових продовольчої безпеки гармонійній величині 0,618 за адекватних рівнів їх складників.

Багатокритеріальна задача на основі оптимізації складних динамічних систем, являє собою структурне моделювання критеріїв забезпечення продовольчої безпеки на основі сформованого асортиментного портфелю



підприємств м'ясопереробної галузі (табл. 3). Це пов'язано не тільки з формальними труднощами вибору та обґрунтуванням єдиного критерію, але і з багатоцільовим характером функціонування системи. При цьому коефіцієнти вагомості кожної складової частини інтегральних показників забезпечення продовольчої безпеки розраховані відповідно до експертної оцінки.

За результатом структурного моделювання принципів продовольчої безпеки на досліджуваному підприємстві можна зробити такі висновки:

1. Якісний стан. Розглядаючи структурне моделювання цього принципу забезпечення продовольчої безпеки, можна стверджувати, що його значення входило в межі забезпечення гармонійного рівня продовольчої без-

Таблиця 2

**Система показників формування асортиментного портфелю підприємства м'ясопереробної галузі відповідно до основних принципів забезпечення продовольчої безпеки**

Принципи забезпечення продовольчої безпеки	Критерії відповідності	Система показників
Якість	Якісний стан	Обсяги виявленої продовольчої продукції, що не відповідає вимогам якості, встановлених на підприємстві. Наявність сертифікованої за міжнародними стандартами харчової продукції в загальному обсязі її виробництва. Рівень «зручності» продовольства (частка в споживанні сучасних продуктів, які знижують втрати й економлять час роботи в домашньому господарстві).
Фізична достатність	Достатність	Частка ринку, яку займає підприємство. Ритмічність виробництва. Виконання плану (за способом середнього відсотка). Інвестиції в основний капітал, % до загального обсягу виробництва. Використання потужностей підприємства.
Економічна доступність	Доступність	Коефіцієнт еластичності, що розраховується як відношення приросту попиту на продукцію (поч./кін 2015 р.) до приросту ціни на неї. Наявність власної торгової мережі, представлення продукції на виставках, ярмарках та ін., що дає споживачу змогу купувати продукцію підприємства без націнки посередників.
Самозабезпеченість	Забезпеченість ресурсами	Залежність від сировини, яка визначається як частка сировини, що накуповується, до загальної потреби. Забезпечення іншими видами ресурсів та спроби їх заощадження (енергетичні, людські, інформаційні і т.п.)
Екологічність	Природність	Питома вага органічної (функціональної) продукції в загальному обсязі виробництва продукції. Екологічна спрямованість підприємства (можливість або наміри випуску органічної продукції, зростання обсягів виробництва, що не супроводжується значним збільшенням забруднення навколишнього середовища та виробничих відходів, енергозбереження, утилізація відходів і т.п.).
Збалансованість	Рівнозначність	Енергетична цінність і вартість харчових продуктів (енергетична цінність 1 кг продукту, ккал*; середньорічна споживча ціна 1 кг продукту, грн.; вартість 1 тис. ккал, грн.). Обсяги виробництва продукції відповідно до ДСТУ або ТУ.

Джерело: складено автором

Таблиця 3  
**Результат структурного моделювання  
 критеріїв відповідності принципам  
 продовольчої безпеки**

№	Показники	Значення	
		До структурного моделювання	Після структурного моделювання
1	Якісний стан	0,6949	0,6180
2	Достатність	0,3704	0,6180
3	Доступність	0,8342	0,6180
4	Забезпеченість ресурсами	0,2394	0,6180
5	Природність	0,8388	0,6180
6	Рівнозначеність	0,2450	0,6180

*Джерело: складено автором*

пеки і до процесу моделювання. Його приведення до показника 0,6180 призвело до небажаних наслідків, а саме: за визначеної автором сталій величині коефіцієнта зручності для м'ясопереробних підприємств та невідповідності міжнародним стандартам якості через непроведення процедури стандартизації вітчизняної продукції третій коефіцієнт, розрахований у даному інтегральному показнику, такий як коефіцієнт відповідності вимогам якості конкретного підприємства, має негативну тенденцію до зниження. Це говорить про те, що не завжди результат такого жорсткого моделювання є оптимальним для підприємства. Тому в даному разі можна зробити висновок, що будь-яке структурне моделювання вимагає кропіткого аналізу й уважного підходу до використання.

2. Доступність, що включає такі обрані показники, як еластичність попиту та наявність власних точок збуту, участь у виставках, ярмарках до структурного моделювання, відповідала кризовому стану забезпечення продовольчої безпеки. Приведення його до гармонійного значення призвело до збільшення показника еластичності, що не завжди залежить від підприємства, але переважно від багатьох зовнішніх факторів та максимізації другого показника, що пов'язано із такою функціональною складовою, як фізична достатність.

3. Достатність у ролі інтегрального показника стала найбільш об'ємною. Це пояснюється найбільшою кількістю коефіцієнтів, що ми реально можемо розраху-

вати, і тих, що мають вагомий вплив. До структурного моделювання даний показник знаходився в незбалансованому стані забезпечення продовольчої безпеки. Це пов'язано із високою часткою ринку, що займає підприємство, але при цьому невикористанням максимуму потужностей, тобто необхідністю виходити на нові ринки збуту, наприклад обласні або м. Київ. Моделювання призвело до зниження частки ринку та використання потужностей, що підтверджує дані твердження.

4. Забезпеченість ресурсами як інтегральний показник забезпечення продовольчої безпеки м'ясопереробного підприємства включає в себе самозабезпеченість власною сировиною, що для підприємства нехарактерно, та забезпеченість іншими видами ресурсів, такими як матеріальні, людські, енерго, технічні та технологічні. Згідно зі структурним моделюванням цієї функціональної складової вважається за доцільне запропонувати підприємству:

- розглянути можливість створення власного фермерського господарства для забезпечення хоча б на 50% кожної асортиментної групи сировиною;

- підтримати вітчизняного виробника спецій для ковбасних виробів, що також призведе до гармонізації показника самозабезпеченості.

5. Рівнозначеність до процесу структурного моделювання відповідала незбалансованому рівню забезпечення продовольчої безпеки, для розрахунку інтегрального показника автором використовувались коефіцієнти відповідності державним стандартам або технічним умовам, що пояснюється збалансованістю рецептури м'ясної продукції, коефіцієнт збалансованого використання потужностей та енергетичної і поживної цінності продукції для споживача. Після моделювання підтвердились судження автора щодо необхідності дотримання ДСТУ та мінімізації використання ТУ для гармонійного стану продовольчої безпеки.

6. Природність як функціональна складова продовольчої безпеки відповідала катастрофічному рівню, це пояснюється і залежить від:

- виробництва підприємством органічної продукції, що, своєю чергою, ґрунтується на виробництві органічної сировини;

- екологічної спрямованості досліджуваного підприємства (утилізація відходів, енергозбереження, замкнений цикл виробництва та ін.).

Після структурного моделювання виявляється, що за зацікавленості підприємства в майбутньому у виробництві органічної продукції, за гармонійного стану коефіцієнта екологічної спрямованості органічної продукції має вироблятися до 10 %. У нашому випадку слід приділяти увагу саме екологічній спрямованості підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Новим підходом до забезпечення продовольчої безпеки в країні є формування збалансованого асортиментного портфелю підприємств. Формування асортиментного портфелю підприємства харчової промисловості являє

собою безперервну діяльність, направлену на створення набору продукції, який буде в змозі задовольнити реально існуючий та прогнозований попит, а також позитивно впливатиме на досягнення цілей підприємства. Суть проблеми формування асортименту полягає в плануванні фактично всіх видів діяльності підприємства, направлених на відбір продуктів для реалізації на ринку і на приведення характеристик цих продуктів у баланс із потребами споживачів. При цьому структура асортиментного портфелю та умови виробництва асортименту мають відповідати принципам забезпечення продовольчої безпеки.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Иванус А.И. Когнитивный подход к гармоничному управлению экономической безопасностью бизнеса : монография / А.И. Иванус ; под ред. Э.М. Сороко, И.А. Белоусовой, Т.И. Егоровой-Гудковой. – Одесса : Институт креативных технологий, 2011. – С. 156–174.
2. Иванус А.И. Торг уместен, но по правилу золотого сечения / А.И. Иванус, А.С. Харитонов // Практический маркетинг. – 2002. – № 9. – С. 2–6.

УДК 336.018

## Напрями вдосконалення стратегічного управління на підприємстві

**Серединська В.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету

**Загородна О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету

---

У статті обґрунтовано необхідність використання інноваційних інструментів управління та шляхів їх інтеграції для розроблення стратегічного напрямку розвитку підприємства. Систематизовано методи стратегічного управління та інструменти їх реалізації. Зазначено пріоритетність збалансованого управління у підвищенні керованості підприємством.

**Ключові слова:** стратегія, стратегічне управління, стратегічні цілі, стратегічні завдання, ключові показники ефективності, система збалансованого управління.

Seredynska V.M., Zahorodna O.M. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье обоснована необходимость использования инновационных инструментов управления и путей их интеграции для разработки стратегического направления развития предприятия. Систематизированы методы стратегического управления и инструменты их реализации. Указана приоритетность сбалансированного управления в повышении управляемости предприятием.

**Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, стратегические цели, стратегические задачи, ключевые показатели эффективности, система сбалансированного управления.

Seredynska V.M., Zahorodna O.M. WAYS OF THE STRATEGIC MANAGEMENT IMPROVEMENT OF A COMPANY

The necessity of using innovative management tools and ways of integrating them to develop the strategic direction of the company was analysed; systematized methods of strategic management tools and their implementation were discussed; priority of sustainable management in improving the manageability of enterprise was covered.

**Keywords:** strategy, strategic management, strategic goals, strategic objectives, key performance indicators, balanced management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Результати діяльності підприємства визначаються факторами зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішнє середовище є мінливим, не залежить від зусиль працівників, проте неврахування його впливу під час розроблення перспективних напрямів розвитку може обернутися катастрофічними втратами для суб'єкта господарювання. Нерелевантний характер факторів зовнішнього середовища зумовлює скорочення або розширення обсягів діяльності підприємства і може привести до змін у його внутрішньому середовищі. Для підвищення ефективності господарювання необхідним є спільне дослідження внутрішнього потенціалу підприємства та стану зовнішнього середовища з метою вияв-

лення взаємозв'язків і розроблення альтернатив його стратегічного розвитку.

Вивчення господарської практики вітчизняних підприємств доводить, що стратегічному управлінню не приділяється належної уваги, а його менеджментом вирішуються переважно ситуаційні проблеми діяльності, пов'язані з прискоренням оборотності капіталу, покриттям його дефіциту, оптимізацією грошових потоків, зменшенням витрат і т. п. У практиці стратегічного управління недостатньо використовуються інноваційні інструменти, адекватні динамічним змінам зовнішнього середовища. Цей факт підтверджується результатами досліджень деяких науковців. Вони зазначають, що функціонування підприємств супроводжується невдалою побудовою і слабкою керованістю організаційних струк-

тур, невмінням налагодити результативні взаємовідносини між власниками, органами управління і працівниками підприємств, стагнацією та втратою здатності до розвитку, низьким рівнем адаптивності та гнучкості стосовно впливів зовнішнього середовища, високим рівнем бюрократизації, неефективною системою економічного стимулювання, нездатністю оперативного реагування на проблеми та вирішення конфліктів, непослідовним та елементним управлінням [1]. За таких умов виникає необхідність у розробленні методичних та прикладних положень, спрямованих на формування цілісної системи управління, яка б дала змогу поєднати управлінський досвід минулого з новітніми надбаннями у сфері менеджменту та забезпечити високий рівень ефективності функціонування вітчизняних підприємств.

Для формування вираженої стратегії менеджери повинні застосовувати різні методи, які інтегрують різні теоретичні і практичні аспекти системи управління підприємством. Важлива роль у цьому належить методам, в основу яких покладено оцінювання їх результативності. Застосування цих методів дає можливість пов'язати існуючі бізнес-процеси із системою ключових показників ефективності, сформулювати дієвий механізм для мотивації працівників на виконання стратегічних завдань.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретичні і практичні аспекти стратегічного управління вивчалися багатьма науковцями. Серед них варто виокремити Б. Альстренда, І. Ансоффа, К. Боумана, Х. Віссема, П. Дойля, П. Друкера, Р. Каплана, Б. Карлофа, У. Кінга, Д. Кіпланда, Г. Клейнера, Д. Лемпела, Д. Львова, Д. Нортонна, Д. Перкінса, Т. Пітерса, М. Портера, Х. Рамперсада, П. Сенте, А. Стрікланда, А. Томпсона, Р. Уотермена та ін.

Незважаючи на важливість отриманих результатів, урахувавши складність окреслених проблем, вони продовжують залишатися об'єктом наукових дискусій.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи стратегічного управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз проблем стратегічного управління свідчить, що менеджери намагаються підвищити конкурентоспроможність підприємства шляхом зниження витрат і, відповідно, росту облікового прибутку підприємства. Однак ці показники навряд чи можуть

бути використані для оцінювання стратегічної ефективності господарювання, адже не враховують ризик і вимоги інвесторів щодо прибутковості їхніх укладень. У цьому зв'язку в сучасних системах управління результативним показником ефективності роботи команди менеджерів виступає ріст обсягу капіталу, інвестованого власниками. За цих умов формування стратегічних рішень повинно спрямовуватися на створення споживчих цінностей шляхом продукування нової, більш привабливої продукції, що задовольняє існуючі та потенційні потреби покупців і сприяє зростанню вартості бізнесу. Тому вітчизняним підприємствам необхідно більше уваги приділяти проблемам підвищення результативності господарювання на основі використання новітніх систем управління.

Для реалізації своїх довгострокових цілей підприємство може застосувати певну сукупність методів стратегічного управління, які взаємодіють між собою (див. рис. 1). Перераховані методи управління, орієнтовані на результат, ґрунтуються на різноманітних теоріях і практиках управління, є їх своєрідним синтезом та інтеграцією.

Із метою реалізації багатовекторної політики управління бізнесом потрібно мати комплексну систему стратегічних цілей, збалансоване стратегічне оцінювання, до якого слід включати показники як фінансового, так і нефінансового характеру. Це дасть змогу розширити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, зумовить використання командою менеджерів збалансованої системи управління. Така система управління дасть змогу поєднати результати різних аспектів діяльності підприємства з метою досягнення ним довгострокових цілей.

Застосування концепції збалансованого управління веде до узгодження стратегічних цілей із тактичними діями, зовнішнього оцінювання діяльності з внутрішнім, використання фінансових і нефінансових показників, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між результативними показниками і факторами їх формування, деталізації стратегічних цілей на конкретні завдання і доведення їх до відповідних структурних підрозділів у формі певних показників, реалізації стратегії за допомогою побудови ефективного мотиваційного механізму.

Ідея створення системи показників, схожої до «приборної панелі» (instrument panel, dashboard) у літаку чи автомобілі, належить Дж. Джурану (кінець 1940-х років), який уважав,

що існування у бізнесі такої системи показників дало б змогу керівнику слідкувати за відхиленнями від «курсу» чи швидкістю «руху» і приймати обґрунтовані рішення. Ідеї Джурана привели до виникнення двох діаметрально протилежних наукових концепцій: мінімалізму, яка базувалася на обмеженій кількості оцінювальних показників (панель управління автомобілем), та максималізму, що передбачала використання значної кількості показників (за

прикладом будови панелі управління літаком). Взнявши за взірець панель управління літаком, яка містить значну кількість індикаторів, науковці відмічали, що деякі з них мають першочергове значення для пілота і тому повинні відслідковуватися ним постійно (висотомір, показники авіагоризонту, швидкість набору висоти, кут повороту і т. п.), інші – за необхідності (наявність і витрачання палива, температура і тиск масла, кількість оборотів у хвилину

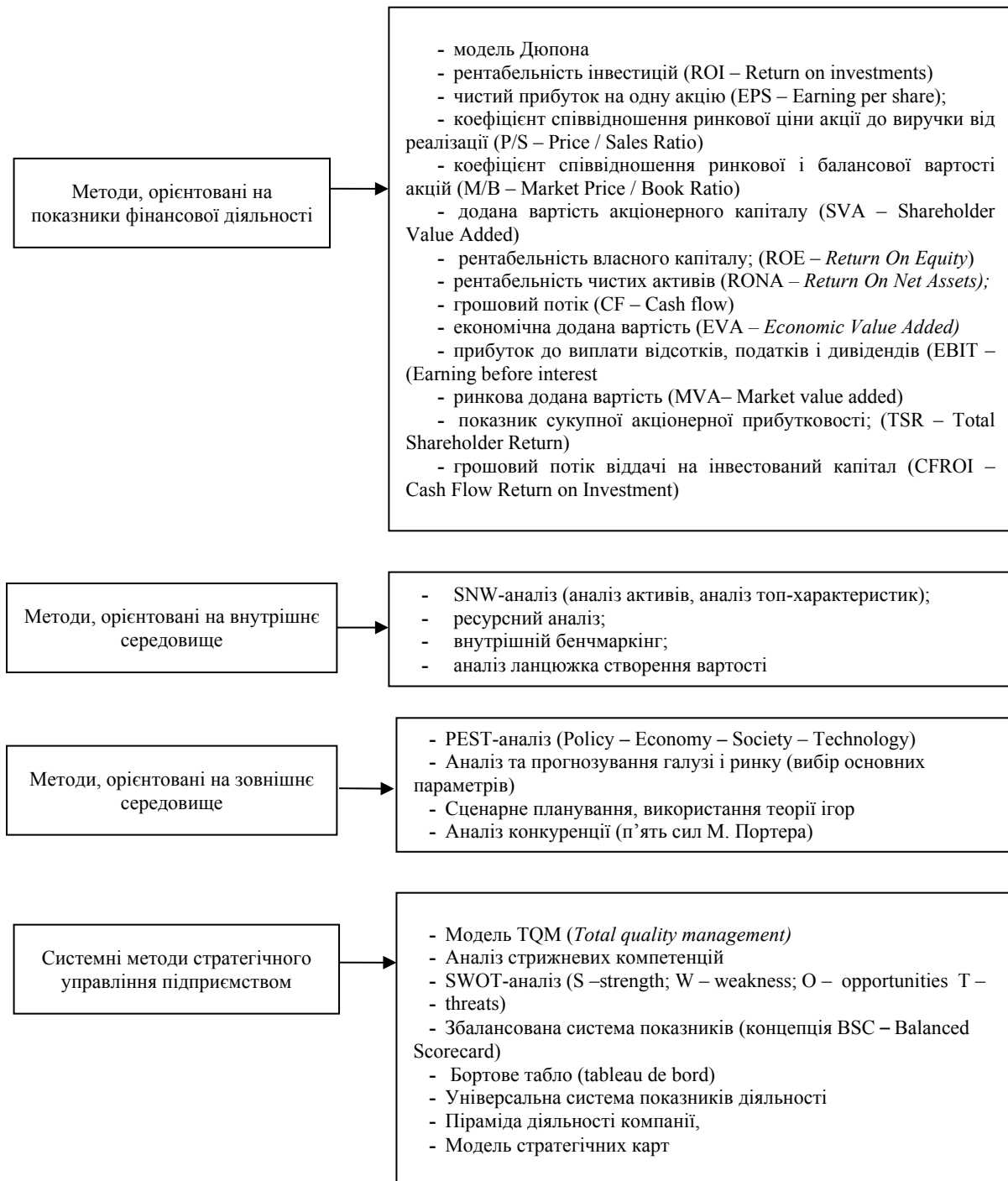


Рис. 1. Сукупність основних методів стратегічного управління

і т. п.). Крім того, різні інструменти управління літаком можуть бути первинними або вторинними залежно від стадії польоту (зліт, набір висоти, вибір курсу, рух до мети, приземлення). К. Радченко зазначає, якщо проводити паралель з бізнесом, панель управління бізнес-процесами повинна містити показники первинні (постійно контрольовані) і вторинні (періодично контрольовані), крім того, їх склад частково є змінним, тобто залежить від стадії життєвого циклу бізнесу і вибраної на тій чи іншій стадії стратегії розвитку [2]. Таку ж думку панельного управління підтримував і П. Друкер. Під час формування своєї концепції управління за цілями (Management by Objectives – MBO) він писав: «Цільові показники в ключових сферах бізнесу є панеллю приладів, необхідною для «пілота» сучасного ділового підприємства» [3].

У 1996 р. Р. Каплан і Д. Нортон, формуючи свою управлінську концепцію (Balanced Scorecard – BSC), зазначали: «Менеджери, як і пілоти, потребують апаратури, яка відслідковує множини зовнішніх і внутрішніх факторів» [4].

Проведені дослідження еволюції збалансованих моделей оцінювання ефективності господарювання свідчать, що ідеї збалансованої системи показників із метою управління бізнесом реалізовані багатьма науковцями [5], зокрема Ж.Л. Мало (бортове табло – *tableau de bord*); Ю. Вебером (система селективних показників); Р. Хьюбертом (універсальна система показників діяльності); К. Мак-Найром, Р. Лінчем і К. Кроссом (піраміда діяльності компанії), Л. Мейселем (модель стратегічних карт) та ін.

Стратегічне управління передбачає формування системи стратегічних цілей, що є короткими твердженнями, які описують конкретні дії, виконання яких дає змогу реалізувати базову та функціональні стратегії (інвестиційну, інноваційну, маркетингову і т. п.) підприємства. Сформовані стратегічні цілі доводяться до різних структурних підрозділів (бізнес-процесів) підприємства шляхом їх декомпозиції, що дає змогу узгодити їх взаємодію.

Для формування стратегій розвитку підприємства необхідно вивчити ринкові можливості підприємства, «слабкі місця» і майбутні конкурентні переваги в галузі з використанням моделі п'яти конкурентних сил М. Портера, виокремити вплив політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів зовнішнього середовища на основі PEST-аналізу, скористатися бенчмаркінгом, SWOT-аналізом, методами економічної евристики і т. д.

Із метою задоволення потреб споживачів, завоювання більшої частки ринку підприємство змушене вдосконалювати споживчі якості продукції, технологію її виготовлення. Це вимагає впровадження відповідної системи безперервного підвищення якості всіх організаційних процесів, процесів виробництва і сервісу (Total Quality Management). Дана система здатна інтегруватися з різними системами управління, а її використання дає можливість підприємству сформувати нові взаємовідносини між підрозділами, змістивши акцент із функцій на процеси, які узагальнюють усі необхідні операції для задоволення потреб споживачів. Наявність у підприємства сертифікату на відповідність стандарту ISO серії 9001 є свідченням того, що основні бізнес-процеси функціонують ефективно й орієнтовані на випуск якісної продукції, а підприємство прагне до постійного поліпшення діяльності, використовуючи загально визнані підходи та принципи. Це дає змогу розширити клієнтську базу, вийти на міжнародні ринки збуту, знизити витрати на забезпечення якості (витрати на виправлення браку, повторне обслуговування і т. п.), вдосконалити культуру виробництва, збільшити його рентабельність.

Досягнення стратегічних цілей і виконання стратегічних завдань здійснюється шляхом обґрунтування і вимірювання показників, що будуть характеризувати рівень їх виконання. Таким чином, стратегічне управління, орієнтоване на результат, дає змогу трансформувати конкретну діяльність і стратегію в досить повний набір ключових показників ефективності (КПЕ), в англійському варіанті – Key Performance Indicator (KPI). Вони стають об'єктом обговорення всіма працівниками підприємства, дають змогу описати бізнес, яким вони займаються, зрозумілою мовою, відображають логіку його ведення, містять сукупність фінансових і нефінансових показників.

Показник може розглядатися як ключовий, якщо він відповідає певним вимогам. Серед них: зв'язок зі стратегією діяльності підприємства, кількісний вимір, оперативність, економічність, зрозумілість, збалансованість, релевантність, нефрагментарність, динамічність, адекватність реальним бізнес-процесам.

Важливою складовою частиною стратегічного управління є формування оптимальної структури ключових показників ефективності. Вважається, що кількість показників, які характеризують виокремлений аспект діяльності, повинна бути в межах від 15 до 25% від загальної кількості показників. Частка фінан-

сових показників не повинна перевищувати 30%, а кількісних, із використанням натуральних одиниць виміру, – не більше 80%.

Простежимо еволюцію зміни фінансових показників оцінювання підприємства. У 20-ті роки ХХ ст. спеціалістами американської компанії DuPont (The DuPont System of Analysis) уперше було запропоновано модель формування рентабельності власного капіталу (ROE), яка включала рентабельність чистих активів (RONA), рентабельність активів (ROA), рентабельність реалізації, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт економічного росту (SGR)). Це дало змогу ув'язати фінансові показники з факторами виробництва і на цій основі оцінити здатність підприємства ефективно генерувати прибуток, збільшувати обсяги продажу, виявляти основні причини зміни тих чи інших показників, визначати темпи економічного розвитку підприємства.

У 60-х роках сукупність фінансових показників була доповнена показником «залишкового доходу» (RI), який визначають шляхом віднімання від облікового прибутку від операційної діяльності витрат, пов'язаних із залученням інвестованого капіталу. У 70–80-х роках ХХ ст. почали активно використовуватися в міжнародній практиці управління такі фінансові показники: чистий прибуток на одну акцію як відношення прибутку після виплати податків, відсотків та дивідендів за привілейованими акціями до кількості звичайних акцій компанії (EPS); коефіцієнт співвідношення ринкової та балансової вартості акцій (M/B); коефіцієнт співвідношення ринкової ціни акції до виручки від реалізації (P/S); грошовий потік (CF) як сукупність чистого прибутку та нарахованої амортизації.

У 90-х роках ХХ ст. практиками починає застосовуватися система вартісно-орієнтованого управління. Це обумовлює розроблення різноманітних фінансових показників, які за своєю суттю реалізують дохідний підхід в оцінюванні бізнесу. Майбутні доходи бізнесу втілюються в показниках, які є похідними від грошових потоків, прибутку, дивідендів: економічна додана вартість (EVA); ринкова додана вартість (MVA); додана вартість акціонерного капіталу (SVA); грошова додана вартість (CVA), показник прибутковості інвестицій на основі потоку грошових коштів (CFROI), загальна акціонерна віддача (TSR) [5].

Нефінансові ключові показники ефективності відображають особливості функціонування господарюючого суб'єкта та його бізнес-процесів, відрізняються неоднозначністю

розрахунку, інколи не мають фізичних одиниць виміру, тому їх вимірювання та оцінювання викликає певні труднощі.

Обґрунтуємо систему ключових показників ефективності для відділу маркетингу, які будуть актуальними для різних підприємств. Оскільки діяльність відділу маркетингу спрямована на вивчення поведінки споживачів, їх ставлення до підприємства, формування портрету «свого» споживача, укладання та виконання договорів, то його основною стратегічною ціллю можна вважати задоволення поточних, майбутніх потреб та очікувань наявних і потенційних споживачів. Ця стратегічна ціль деталізується конкретними завданнями. Ними можуть бути: формування довгострокових відносин із споживачами; збільшення частки ринку, досягнення лідерства в галузі за якістю; зміцнення бренду і т. д. Цілком зрозуміло, що стратегічні завдання диференціюються за галузями економіки і навіть за господарюючими суб'єктами однієї галузі. Виділяючи завдання, необхідно врахувати основні фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, що здатні впливати на показники діяльності підприємства. Це приводить до необхідності їх періодичного коригування під впливом змін.

Сформуємо систему ключових показників ефективності, що дають змогу оцінити виконання відділом маркетингу перерахованих завдань. Показники, які характеризують особливості функціонування відділу маркетингу, мають нефінансовий характер, неоднозначно трактуються, що ускладнює їх вимір та оцінювання.

Досягнення лідерства у сфері якості можна виміряти кількістю отриманих претензій, рекламаций, скарг (в абсолютному вираженні та у відсотках до обсягу продажу). Таке оцінювання необхідно здійснити за споживачькими сегментами, каналами збуту, видами продукції і т. п. Крім того, аналізування рекламаций споживачів дає змогу оцінити витрати, пов'язані з гарантійним обслуговуванням, сплатою штрафних санкцій за постачання неякісної продукції, вивчити частоту і повторюваність дефектів, розробити заходи з підвищення якості, попередження браку і зниження витрат.

Довготривалість відносин зі споживачами продукції можна оцінити за кількістю постійних, залучених і втрачених споживачів за аналізований період. Ріст коефіцієнта плинності активних споживачів вимагає вивчення причин їх втрати та розроблення заходів щодо збереження клієнтської бази.



Підприємство у своїй діяльності повинно враховувати інтереси споживачів і їх вимоги до якості продукції, робіт, послуг. Невиконання договірних зобов'язань обертається для підприємства не тільки зменшенням виручки і виплатою штрафних санкцій, а й в умовах конкуренції призводить до втрати ринків збуту продукції і спаду виробництва. Для оцінювання рівня задоволеності вимог споживачів і дотримання дисципліни поставання можуть бути використані: показники тривалості виконання замовлення, доступності товарних запасів для споживачів, коефіцієнти асортиментності, якості та ритмічності. Не можна не враховувати, що оплата штрафів, неустойок за порушення умов договору, а також відшкодування збитків не звільняють підприємство без згоди споживача від виконання зобов'язань по поставках продукції, виконанню робіт, послуг.

Якщо виявлено зниження обсягу реалізації та існує тенденція до його стійкості, необхідно вивчити ризикові канали збуту за способами, часом реалізації, місцем розміщення відносно споживачів. Реалізація може здійснюватися за формою прямих зв'язків із покупцями або через посередників (біржові операції із залученням брокерських фірм).

Успішність продукції на ринку визначається рівнем її конкурентоспроможності. Оцінити відповідність товару вимогам ринку чи параметрам товару-аналогу допоможе коефіцієнт конкурентоспроможності. Він розраховується шляхом зіставлення основної корисності товару, яка відображається у функціональних, ресурсозберігаючих і природоохоронних показниках, із витратами споживачів на його придбання і використання (ціна, витрати з установлення, монтажу та приведення товару у працездатний стан, витрати на поточний ремонт, на сервісне обслуговування по закінченні гарантійного терміну; витрати з утилізації відходів, які можуть з'явитися під час експлуатації товару і т. п.). Алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності відображений нами у [6].

Система стратегічного управління повинна передбачати формування не лише стратегічних цілей, завдань, ключових показників ефективності (цільових, фактичних), але й розроблення необхідних заходів для їх реалізації. Кожен захід необхідно забезпечити людськими, фінансовими і технічними ресурсами та спрямовувати на досягнення конкретним показником його цільового рівня. Показники дають змогу з'ясувати рівень досягнення

цілей і успішність реалізації стратегії. Якщо показник не досягає свого цільового значення, це свідчить про наявність факторів, що стримують чи протидіють досягненню поставленої стратегічної мети. Даний факт указує на втрачені можливості підприємства і потребує коригувальних дій.

Після визначення стратегічних цілей, завдань у цілому по підприємству їх сукупність відображається у вигляді тактичних і оперативних завдань на рівні окремих бізнес-процесів, структурних підрозділів, які пізніше деталізуються в індивідуальних планах кожного працівника. Останні складаються за участю керівників окремих структурних підрозділів (власників бізнес-процесів) і спрямовані на досягнення конкретних результатів безпосередньо на робочому місці. Індивідуальні плани повинні допомогти працівникам зрозуміти їх роль у досягненні стратегічних завдань підприємства й окремого бізнес-процесу, а також містити схеми стимулюючої винагороди й особистого розвитку. Це дає змогу встановити персональну відповідальність за досягнення їх заданого рівня.

Процеси формування цілей, завдань, показників та їх оцінювання повинні бути регулярними і відповідати змінам внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства. Треба вказати, що сукупність показників ефективності не слід формувати одноосібно керівниками підприємства, а колегіально, шляхом обговорення всіма співробітниками. Це дасть змогу краще зрозуміти поставлені завдання і визначити оптимальні шляхи їх досягнення.

Застосування системи стратегічного управління вимагає налагодження на підприємстві належних комунікаційних каналів, які б давали змогу персоналу і топ-менеджерам швидко обмінюватися інформацією, сприяли формуванню довірчих відносин, створювали умови для своєчасного здійснення коригувальних та запобіжних заходів.

Систему стратегічного управління необхідно орієнтувати на гармонізацію інтересів усіх співробітників підприємства відповідно до стратегії. Для побудови дієвого мотиваційного механізму на підприємстві, який би спонукав працівників до виконання стратегічних завдань, необхідно, щоб кожен із них поділяв культуру і цінності підприємства, переймався його проблемами. Цілком зрозуміло, що це можливе лише за умов співпадання індивідуальних цілей кожного співробітника з цілями

підприємства. Система мотивації на підприємстві повинна бути побудована так: намагаючись заробляти більше, працівники сприяють розвитку підприємства, а з розвитком підприємства у них з'являється можливість заробляти ще більше. Доречним при цьому є розроблення індикаторів оцінювання рівня досягнення індивідуальних результатів працівниками, що дають можливість установити розмір винагороди, а також оцінити наслідки їх невиконання. Такі індикатори використовуються не тільки для вимірювання результатів, подання звітності, диференціації досягнень, але й для аналізу можливостей удосконалення і розвитку бізнесу. Розглянутий підхід дає змогу забезпечити розвиток підприємства і зростання результатів його діяльності.

**Висновки з цього дослідження.** У сучасних умовах господарювання розроблення виваженої стратегії розвитку вимагає використання інноваційних інструментів управління і формування на їх основі інтегрованої системи стратегічного управління. Такий інтегрований підхід формує універсальну систему координат для обґрунтування стратегічних рішень і вироблення шляхів їх реалізації.

У рамках запропонованого підходу охарактеризовано сукупність складових елементів стратегічного управління, які включають обґрунтування цілей, виокремлення конкретних завдань, розроблення збалансованої системи показників, а саме ключових показників

ефективності господарювання (фінансових, нефінансових) та ключових індикаторів досягнення особистих результатів працівниками.

Використання розглянутих інноваційних інструментів під час формування стратегії розвитку підприємства дасть змогу узгодити процес взаємодії різних підрозділів підприємства, розробити збалансовану систему показників оцінювання результатів на довгострокову перспективу.

У теоретико-прикладному аспекті цінність упровадження авторських розробок здійснює внесок у вирішення проблеми формування цілей та відповідних їм стратегічних завдань, ключових показників ефективності роботи відділу маркетингу підприємства, що сприятиме координації діяльності всіх підрозділів підприємства для досягнення спільної мети, а це, своєю чергою, дасть змогу значно підвищити ефективність роботи працівників підприємства.

Стратегічне управління вимагає розроблення методів управлінського впливу на підприємство та відповідних засобів збору та оброблення інформації; порядку визначення ключових показників та організації роботи з ними; методів ефективного впливу на працівників; систем контролю, тобто управлінської технології. Це і є основними напрямками, за якими мають здійснюватися методичні розробки для практичної реалізації інтегрованого підходу до стратегічного управління на вітчизняних підприємствах.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Мукан О.В. Формування систем корпоративного управління в машинобудуванні : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.В. Мукан; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Л., 2008. – 24 с.
2. Редченко К. Показательное несогласие : Balanced Scorecard и Tableau De Bord / К. Редченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/strategy/str046.html>.
3. Drucker P.F. The Practice of Management, Harper Business / P. F. Drucker. – New York : NY, 1993. – 32 p.
4. Kaplan R.S. The Strategy-Focused Organization : How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Boston, Mass. : Harvard Business School Press, 2001. – 399 p.
5. Серединська І.В. Особливості інтегрування систем вартісно-орієнтованого управління підприємствами : [монографія] / І.В. Серединська, В.М. Серединська ; за заг. ред. Н.Б. Кирич. – Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2015. – 354 с.
6. Серединська В. М. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович ; за ред. проф. Р.В. Федоровича. – Тернопіль : Астон, 2010. – 416 с.

УДК 336:316.422

## Аутсорсинг у міжнародній діяльності підприємств: позитивні та негативні аспекти

**Супрун С.Д.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Хачатрян В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню позитивних і негативних аспектів застосування аутсорсингу в міжнародній діяльності підприємств. Відмічається, що для таких підприємств, аутсорсинг може бути дієвим інструментом підвищення ефективності міжнародного бізнесу за рахунок зниження витрат обслуговування бізнес-процесів та одержання послуг найвищого класу. Аналіз потенційних позитивних і негативних аспектів застосування аутсорсингу в міжнародній діяльності вітчизняних підприємств свідчить, що переваги аутсорсингу є очевидними.

**Ключові слова:** аутсорсинг, міжнародна діяльність підприємства, аутсорсинг міжнародних бізнес-процесів, позитивні і негативні аспекти аутсорсингу, аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Супрун С.Д., Хачатрян В.В. АУТСОРСИНГ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена исследованию положительных и отрицательных аспектов использования аутсорсинга в международной деятельности предприятий. Отмечено, что для этих предприятий аутсорсинг может быть действенным механизмом повышения эффективности международного бизнеса за счет снижения издержек обслуживания бизнес-процессов и получения услуг наивысшего класса. Переход предприятий на аутсорсинговые схемы даст возможность повысить конкурентоспособность отечественных предприятий и сфокусироваться на приоритетных направлениях своей хозяйственной деятельности и тем самым облегчить выход на мировой рынок.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, международная деятельность предприятия, аутсорсинг международных бизнес-процессов, положительные и отрицательные аспекты аутсорсинга, аутсорсинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия.

Suprun S.D., Khachatryan V.V. OUTSOURCING IN INTERNATIONAL ACTIVITY: POSITIVE AND NEGATIVE ASPECTS

The article investigates the positive and negative aspects of the use of outsourcing in the international activity of the enterprises. It is noted that for these companies, outsourcing can be an effective mechanism for enhancing the effectiveness of international business by reducing the cost of service business processes and obtain good quality services. Analysis of positive and negative aspects of the use of outsourcing in the international activity of enterprises led obvious conclusions. Use of outsourcing schemes will ensure the increase of the competitiveness of domestic enterprises, and enhance their focus on the priority areas of their business activities, thus facilitating access to the global market.

**Keywords:** outsourcing, international activities of the company, international outsourcing of business processes, positive and negative aspects of outsourcing, outsourcing as a tool to increase competitiveness of the enterprise.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У нинішніх умовах динамічного зовнішнього середовища виживають та досягають успіху ті підприємства ЗЕД, які здійснюють свій міжнародний бізнес найбільш ефективним способом. Основний

зміст такого успіху полягає в постійному вдосконаленні структурної організації самого підприємства, розвитку його внутрішніх компетенцій, а також підвищенні адаптивності до змін. Одним з інструментів ефективного ведення міжнародного бізнесу може стати

аутсорсинг, який досить широко застосовується в західній практиці та отримав свій розвиток в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тема аутсорсингу отримала належне відображення в наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених-економістів, серед яких: Б.А. Анікін [9], М.А. Бабій [7], А.І. Гриневська [1], І.І. Заводовська [12], О.М. Зозульов [2; 3], К.О. Єрмошина [11], М.О. Єфіменко [8], Т.В. Красовська [6], Л.О. Лігоненко [3] та ін. Водночас у працях українських учених дана концепція розкрита досить фрагментарно, не достатньо визначено економічну сутність та особливості використання аутсорсингу як ефективного інструмента в управлінні міжнародною діяльністю вітчизняних підприємств.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Дослідження сучасних наукових доробок із питань теорії та практики використання аутсорсингу свідчить, що вони здебільшого орієнтовані на правові та організаційні аспекти даної концепції. Крім того, більшість наукових праць присвячені визначенню поняття та сутності аутсорсингу. Разом із тим питання, пов'язані з використанням аутсорсингу в міжнародній діяльності українських підприємств, недостатньо досліджені.

Актуальність викладених вище аспектів і обумовила вибір напрямку дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Головною метою статті є визначення особливостей використання аутсорсингу як ефективного інструменту в управлінні міжнародною діяльністю вітчизняних підприємств та підвищення його конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для підприємств, які здійснюють міжнародну діяльність, аутсорсинг може бути дієвим інструментом підвищення ефективності міжнародного бізнесу за рахунок зниження витрат обслуговування бізнес-процесів та одержання послуг найвищого класу. Так, у цьому контексті дослідження джерел свідчать, що рівень зниження витрат у середньому досягає 20%, а більш дешева ціна послуг, переданих в аутсорсинг, може пояснюватись пропозицією аутсорсинговими компаніями стандартизованих рішень [1, с. 88]. На сьогодні досить обмеженим є перелік наукових праць, в яких би дослідники прямо ставили завдання розробки системи викорис-

тання аутсорсингу в рамках розвитку міжнародних бізнес-процесів підприємства. Є очевидним, що, незважаючи на наявний багатий теоретичний і практичний зарубіжний досвід, вітчизняні економісти повинні виробити наукову базу формування системи ефективного застосування аутсорсингу в міжнародній діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Традиційно аутсорсинг зводиться до передачі функцій (інформаційно-технічне обслуговування, вантажні перевезення, бухгалтерський облік тощо), що забезпечують основний бізнес, зовнішньому виконавцеві. У загальному значенні, на нашу думку, аутсорсинг можна назвати передачею сторонньому підряднику деяких бізнес-функцій або частин процесу діяльності підприємства. Для розкриття економічної сутності аутсорсингу західні та вітчизняні економісти, як свідчать наукові напрацювання, найчастіше звертаються до визначення, запропонованого Дж. Хейвудом: «Переведення внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємства та всіх пов'язаних із ним активів в організацію постачальника послуг, що пропонує надати певну послугу протягом певного часу за домовленою ціною» [2, с. 17]. Для ілюстрації також можна навести формулу аутсорсингу яка, на нашу думку, є достатньо простою і зрозумілою й наводиться Л. Лігоненко: «...залишити собі лише те, що я роблю краще за інших, передати зовнішньому виконавцю (надійному та професійному партнеру) все те, що він зробить краще за мене» [3, с. 118].

Беручи до уваги результати досліджень, можна стверджувати, що сутність аутсорсингу полягає у підвищенні ефективності роботи суб'єктів господарювання за рахунок передачі не тільки деяких функцій, але й бізнес-процесів для виконання зовнішнім організаціям із метою оптимізації всіх видів ресурсів, а також концентрації зусиль на основному виді діяльності підприємства. Рішення про впровадження аутсорсингових схем приймаються на рівні вищого керівництва і власників підприємств та є частиною корпоративної стратегії. Також варто відмітити, що зазначені аспекти визначення суті поняття «аутсорсинг» зустрічаються в науковій та бізнес-літературі тільки в останні роки, оскільки раніше аутсорсинг розглядався тільки як передача деяких непрофільних функцій на основі субпідряду.

Розглядаючи аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств, які займаються міжнародною діяльністю, варто звернути увагу на те, що процес аутсорсингу має двосторонню спрямованість і може бути вигідним із точки зору надання аутсорсингових послуг [2, с. 24]. До яких принципів змін у глобальному економічному середовищі може привести використання аутсорсингу і як це можна використати для якісного стрибка у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств?

Аналізуючи стан вітчизняного наукового, технологічного і виробничого потенціалів, на думку О. Зозульова, ми вже не зможемо ліквідувати розрив із провідними світовими виробниками. Єдиним шансом є те,

що завдяки перевагам СOT та аутсорсинговим схемам можна дістати доступ до найсучаснішої елементної бази і, зосередивши наявні в державі ресурси, направити їх на ті дослідження, які формують відмінність продукції різних виробників за умови уніфікації деталей і комплектуючих [4, с. 34].

Практика вступу країн до СOT і ЄС показує, що насамперед негативні наслідки відчувають малий, а потім середній бізнес. Причиною цього є відсутність так званого ефекту концентрації й спеціалізації. А це означає, що приватні підприємці внаслідок різноплановості свого бізнесу не витримують конкуренції з боку іноземних компаній і тільки об'єднавшись починають визначати загальні напрями діяльності свого бізнесу.

Таблиця 1

**Особливості використання аутсорсингу  
в міжнародних бізнес-процесах вітчизняних підприємств [2-4]**

<b>Позитивні аспекти</b>	<b>Негативні аспекти</b>
1. Підприємство обмежене в ресурсах і бажає сконцентрувати їх на основному стратегічному виді діяльності, що дає основну частину прибутків.	1. Передача важливої інформації про підприємство в «чужі руки».
2. Підприємство завдяки великим розмірам або недостатньо високій якості менеджменту втратило керованість та контроль над окремими бізнес-процесами, що й обумовило низьку ефективність їх функціонування (низька якість, інноваційність, великі витрати).	2. Існують ризики ускладнення власного бізнесу ув зв'язку з низькою оперативністю та гнучкістю співпраці з аутсорсерами.
3. Підприємство здійснює великі корпоративні та організаційні зміни (реструктуризація, реорганізація, поглинання тощо) з метою підвищення ефективності бізнесу, що дає змогу безболісно провести скорочення зайвого персоналу та передачу відповідної функції в аутсорсинг.	3. Існує ризик зниження ефективності праці власного персоналу та втрати ним необхідних знань та досвіду надання реалізації функції, що передається в аутсорсинг. Відновлення виконання даної функції власними силами буде в цих умовах проблематичним.
4. Зростання обсягів та ускладнення окремих функцій обумовлює потребу в додатковому залученні персоналу, який є дефіцитним або дорогим. Аутсорсер, маючи великі обсяги замовлень, може дозволити утримувати штат найдосвідченіших і кваліфікованих фахівців та сплачувати їм адекватну заробітну плату.	4. У разі недобросовісності аутсорсера, виникнення форс-мажорних обставин або його банкрутства можливі суттєві втрати, пов'язані з необхідністю термінового пошуку іншого аутсорсера або налагодження виконання даної функції власними силами.
5. Підприємство бажає здешевити вартість своєї продукції (послуг) за рахунок зниження вартості неосновних бізнес-процесів.	5. У разі підвищення цін на послуги, що надаються аутсорсерами, вартість функції, що передана на аутсорсинг, може перевищити її внутрішню собівартість.
6. Підприємство не влаштовує рівень якості та сервісу, який забезпечують власні спеціалізовані підрозділи (компанія-замовник може підвищити свою ділову репутацію та збільшити вартість торговельної марки за рахунок більш якісного та професійного обслуговування).	6. Під час замовлення значної кількості аутсорсингових послуг в одного аутсорсера існує ризик появи конкурента, який використовуватиме знання та досвід замовника аутсорсингових послуг.

Українські підприємства за умов розробки продуманої та виваженої міжнародної маркетингової політики та використовуючи аутсорсинг, зможуть не тільки значно зміцнити власні конкурентні позиції на українському ринку, а й отримати шанс вийти на міжнародні ринки з високотехнологічною продукцією. Найдоцільнішими передумовами та особливостями використання концепції аутсорсингу для ведення міжнародного бізнесу, є такі (табл. 1).

Із табл. 1 можемо бачити, що позитивні аспекти використання аутсорсингу в міжнародному бізнесі вітчизняних підприємств є незаперечними, а основними з них є зосередження на основній діяльності, скорочення витрат та одержання послуг найвищого класу. Крім того, використання аутсорсингових схем на вітчизняних підприємствах може значно підвищити ефективність їх роботи та відкрити принципово нові можливості для взаємовигідного співробітництва, суттєво посилити їх конкурентоспроможність в умовах глобального економічного середовища.

Зважаючи на істотні ризики, пов'язані з використанням аутсорсингу, подальшої розробки потребують і питання оцінки економічної ефективності його впровадження на підприємствах, які здійснюють міжнародну економічну діяльність, а також створення механізму взаємодії підприємств-замовників і постачальників аутсорсингу.

У практиці більшості вітчизняних підприємств, критерії переходу на аутсорсинг міжнародних бізнес-процесів обумовлені нагальними потребами господарювання, зокрема: неможливістю забезпечити необхідну якість; зниження витрат; вивільнення дефіцитного устаткування і висококваліфікованої робочої сили для роботи над ресурсномісткими операціями; вивільнення унікального устаткування, зайнятого виготовленням стандартних виробів; поліпшення роботи відділу зовнішньоекономічної діяльності.

Для великих промислових підприємств доцільно використовувати саме позитивні сторони аутсорсингу в умовах глобалізації, які допоможуть дістати доступ до ресурсів та ринків збуту. Середній і малий бізнес, своєю чергою, може втримати конкурентні позиції за рахунок надання аутсорсингових послуг для великих підприємств як усередині країни, так і за її межами, а також долучитися до міжнародної кооперації, зокрема,

в галузях переробної і легкої промисловості [5, с. 96].

Варто зауважити, що міжнародна економічна діяльність підприємств передбачає сплату митних зборів і платежів, які регулюються Законом України «Про єдиний митний тариф», а сам механізм управління митними платежами передбачає здійснення контролю зовнішньоторговельних операцій на підприємстві. Зазначений контроль являє собою сукупність заходів, що здійснюються керівництвом підприємства в межах його компетенції з дотриманням законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність. Усі товари переміщуються через митний кордон України та обкладаються митом (податками). У цьому разі слід дотримуватись відповідних порядків, положень та правил згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та Митним кодексом України. Основним документом ЗЕД є декларація, а тому для оформлення декларації підприємству можна звертатися до посередника – аутсорсера, в обов'язки якого входить підписання і всіх інших митних документів, таких як: рахунок-фактура; рахунок-специфікація; вантажо-митні накладні, що особливо є важливим, – визначення митної вартості товару [6, с. 43]. Із точки зору західних компаній переваги використання аутсорсингу такі: зниження витрат досягає 79%; концентрація на профільному бізнесі – 75%; підвищення якості послуг – 70%; підвищення конкурентоспроможності – 67%; оптимізація бізнес-процесів – 62%. А ще, згідно з опитуванням топ-менеджменту, проведеним консалтинговою компанією Yankeldvich partners, найбільшими перевагами застосування аутсорсингу були названі зниження витрат та концентрація на профільному бізнесі [7, с. 56].

Попри всі позитивні сторони аутсорсингу практика наймання аутсорсерів усе ж не одержала широкого застосування в Україні. В окремих джерелах із цього приводу відзначається, що більшість фірм довгий час намагалися робити все власними силами і лише в останні роки (через посилення конкуренції на ринку і реальну загрозу зниження прибутковості бізнесу) стали звертатися до аутсорсингу як більш ефективної форми організації процесів створення доданої вартості в економіці. Головними причинами щодо прохолодного ставлення до аутсорсингу в Укра-

їні є: страх втрати контролю, страх довірити сторонньому комерційній таємниці, страх змін; небажання розголошувати комерційну, зокрема бухгалтерську, інформацію; відсутність загальних знань про принципи аутсорсингу та сучасні тенденції розвитку бізнесу. Крім того, бізнес за умов застосування аутсорсингу потребує надзвичайно високого рівня організації управління, для чого необхідне виважене стратегічне планування та професійне оперативне керівництво, чіткий фінансовий менеджмент і надійні механізми контролю якості. Існує і дилема психологічного характеру: у людині може бути домінанта «володіти», а може бути домінанта «управляти» (володіти можна методами, а управляти – функціями).

На нашу думку, досить важливим аспектом є визначення доцільності переходу підприємства ЗЕД на аутсорсингову схему. Так, у західній практиці компанії часто використовують схему для оцінки доцільності переходу на аутсорсинг, розроблену компанією PriceWaterhouseCoopers. Спеціалісти зазначеної компанії вважають, що доцільність передачі на аутсорсинг різних бізнесів-процесів залежить від стратегічної важливості процесів, а також їхнього впливу на конкурентоздатність компанії. Для цього ефективними інструментами щодо аналізу та вироблення рішень по збереженню, розвитку, чи виділенню в самостійний бізнес наявних підрозділів або процесів (критеріями переходу на аутсорсинг) є матриця аутсорсингу та модель McKinsey [6, с. 112].

Досліджуючи економічну природу аутсорсингу, слід взяти до уваги і його правовий аспект. Науковець М. Єфименко із цього приводу зазначає, що аутсорсинг являє собою напрям розвитку та управління компанії, який спрямований на підвищення конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності, передбачає укладення договору між замовником і виконавцем із метою передачі останньому первинних, основних або вторинних функцій компанії з метою оптимізації та скорочення витрат замовника, а також для отримання прибутку. Крім того, цей же автор відзначає, що у вітчизняному законодавстві, зокрема в нормах господарського права, поняття «договір аутсорсингу» чітко не визначений. Проте можливість укладення договору аутсорсингу як договору взагалі, передбачається статтями 6, 626 та 627 ЦК України, в яких визначено поняття і види договорів, які можуть укладатися сто-

ронами. Також передбачається можливість сторін укласти договори як передбачені, так і не передбачені законом або іншим нормативно-правовим актом. Договори, не передбачені нормативними актами, не повинні суперечити законодавству, а тому зазначені норми надають можливість сторонам укласти змішані договори, в яких містяться елементи різних договорів, передбачених законодавством [8, с. 115].

Основною ознакою відносин аутсорсингу є делегування допоміжних або навіть деяких основних бізнес-процесів конкретного підприємства. У зв'язку з цим заслуговує на увагу визначення Б. Анікіна, згідно з яким договір аутсорсингу представляється як нова форма взаємодії сторін, у результаті якої окремі функції передаються партнеру-аутсорсеру, який має необхідні знання і навички виконання таких функцій у визначених умовах [9, с. 135]. Відповідно до КВЕД 2010 – класифікації видів економічної діяльності ДК 009:2010, що діє з 2012 р., – аутсорсинг є угодою, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбирання персоналу, допоміжні функції. Також, термін «аутсорсинг» може використовуватись, якщо підрядник здійснює допоміжну діяльність і не залежить від того, чи виконують такі завдання на ринкових умовах (замовник і підрядник можуть бути розташовані в межах однієї економічної території чи в різних економічних територіях) [10].

Дослідження свідчать про відсутність правової визначеності та конкретного правового регулювання договору аутсорсингу. Це пов'язано з тим, що законодавець не може передбачити у ЦК і ГК України всі можливі договори. Будь-який акт, що стосується господарських правовідносин, у тому числі кодекс, відображає потреби практики, які визначаються лише на момент створення такого акта. Саме тому перелік визначених законодавством договорів ніколи не буде достатнім для того, щоб урегулювати всі можливі види договірних відносин між суб'єктами господарювання [11, с. 76]. У зв'язку з цим підходи до правової природи договору аутсорсингу також не є однозначними. М. Єфименко вважає, що договір аутсорсингу за своєю правовою природою є змішаним договором, який поєднує елементи цивільно-правових, господарсько-

правових і трудових договорів, у результаті чого одна сторона надає в розпорядження іншій стороні спеціалістів із необхідною кваліфікацією та відповідним напрямом діяльності для виконання певних функцій в інтересах компанії-замовника. А тому для розуміння природи договору аутсорсингу як змішаного договору (правовий аспект аутсорсингу) необхідно:

1) правильно визначити в ньому елементи всіх відомих видів договорів, передбачених чинним законодавством України, та застосувати до них належні правила;

2) окремі частини договору, які не належать до визначених законодавством договорів, мають бути досліджені згідно з предметом і цілями аналізованого договору [8, с. 116].

Таким чином, урахувавши економічну та правову природу аутсорсингу, сам договір аутсорсингу є способом делегування бізнес-процесів і функцій стороннім суб'єктам господарської діяльності, які здебільшого є вузькопрофільними та спеціалізуються на конкретних сферах діяльності. Викладене вище також дає змогу зробити висновок, що договір аутсорсингу є угодою, у результаті якої одна сторона (замовник) за винагороду делегує свої функції чи види діяльності або бізнес-процеси (організаційні, фінансово-економічні, маркетингові, зовнішньоекономічні тощо) іншій стороні (аутсорсеру), яка має необхідний кваліфікований персонал (ресурси) для виконання функцій, що були делеговані йому замовником. Відмічено, що предметом аутсорсингу можуть бути всі бізнес-процеси, однак, відповідно до традиційного підходу, на аутсорсинг передаються нестратегічні або незначущі процеси, а тому

ймовірність використання аутсорсингу залежить від значущості конкретної групи процесів підприємства. Використання аутсорсингу дасть можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств без великих додаткових інвестицій в нові дорогі технології, зокрема інформаційні, і сфокусуватися на пріоритетних напрямках господарської діяльності, тим самим полегшити вихід на світовий ринок.

**Висновки з цього дослідження.** Проаналізувавши потенційні переваги та недоліки застосування аутсорсингу в міжнародній діяльності вітчизняних підприємств, стає зрозумілим, що переваги аутсорсингу є очевидними, а сам аутсорсинг є досить дієвим інструментом у підвищенні гнучкості та конкурентоздатності підприємства. Опанування концепції аутсорсингу та її обґрунтоване впровадження в міжнародні бізнес-процеси українських підприємств можуть суттєво збільшити ефективність їх фінансово-господарської діяльності, забезпечити стійкі темпи економічного зростання, вихід на нові світові ринки, підвищення міжнародної конкурентоспроможності. На нашу думку, рішення про впровадження аутсорсингу в міжнародні бізнес-процеси підприємства повинно мати передусім економічне обґрунтування його ефективності, тобто враховувати як потенційні вигоди (доходи/зиски), так і ризики (втрати). Пошук шляхів підвищення рентабельності бізнесу приводить до висновку про те, що низькі витрати, сильна стратегія та максимізована операційна ефективність є найважливішими факторами успіху будь-якого підприємства і саме аутсорсинг є тією ланкою, що може їх об'єднати.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гриневская А. Сторонняя помощь / А. Гриневская // Инвестгазета. – 2012. – № 25. – С. 42–43.
2. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16–24.
3. Лігоненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6. – С. 115–125.
4. Зозульов О. Маркетинг як основа інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств / О. Зозульов, М. Бязь, Т. Царьова // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 4(44). – С. 33–42.
5. T-pulse. Обслуживание компьютеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.it-pulse.com.ua/informasiya-2.html>.
6. Красовська Т.В. Системний підхід у використанні аутсорсингу промислових підприємств / Т.В. Красовська // Економіка & держава. – 2011. – № 3. – С. 110–113.
7. Бабій М.А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М.А. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6. – С. 53–57.



8. Єфименко М. Визначення договору аутсорсингу як однієї з форм взаємодії суб'єктів господарських правовідносин / М. Єфименко // Підприємництво, господарство і право. – 2013. – № 2. – С. 114–117.
9. Аникин Б. Производит или покупать: «за» и «против» аутсорсинга / Б. Аникин // Менеджмент и менеджмент. – 2011. – № 3. – С. 52–56.
10. КВЕД 2010 (класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kchr.com.ua/novoe/1.html>.
11. Ермошина К.А. Что такое аутсорсинг? / К.А. Ермошина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inkakhran.ru/money.asp>.
12. Заводовська І.І. Підвищення конкурентоспроможності підприємств за допомогою аутсорсингу / І.І. Заводовська // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 3. – С. 53–57.

УДК 331.1

## Особливості активізації інноваційної праці робітників на сучасному підприємстві

**Христенко О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і логістики  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

**Симоненко А.М.**

студент  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

У статті досліджено особливості активізації інноваційної праці робітників на сучасному підприємстві. Встановлено, що передумовою ефективного функціонування та розвитку підприємства є його персонал, який несе в собі творчу складову. З'ясовано, що для активізації творчості працівника необхідним є створення дієвого механізму мотивації, який для отримання бажаного результату має постійно змінюватися, містити внутрішні і зовнішні позитивні та негативні мотиви.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, персонал, інноваційна активність, система мотивації.

Христенко Е.В., Симоненко А.М. ОСОБЕННОСТИ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследованы особенности активизации инновационного труда работников на предприятии. Установлено, что предпосылкой эффективного функционирования и развития предприятия является его персонал, несущий в себе творческую составляющую. Определено, что для активизации творчества работника необходимо создание действенного механизма мотивации, который для получения желаемого результата должен постоянно меняться, содержать внутренние и внешние положительные и отрицательные мотивы.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, персонал, инновационная активность, система мотивации.

Khrystenko O.V., Symonenko A.M. FEATURES OF INTENSIFICATION OF INNOVATIVE LABOUR OF STAFF IN THE MODERN ENTERPRISE

The main features of the intensification of innovative labor of staff at the modern enterprise are investigated in the paper. It is proved that staff is a precondition of an effective functioning and development of any enterprise because of its creative component. It is determined by authors that the development of creativity of staff is necessary to establish an effective mechanism of motivation, which must constantly change and merge into a single unit, both internal and external positive and negative reasons.

**Keywords:** innovation, staff, innovation activity, motivation system.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основою успішного функціонування сучасного підприємства є його персонал. Базовими рисами працівників інноваційного типу є насамперед розуміння потреби пізнання та продукування нових знань. Ці характеристики досягаються завдяки високій професійній компетентності, новаторству, здатності впровадження інноваційної ідеї та вмінню ефективно управляти інноваційними проектами. Задля активізації інноваційної праці фахівців у промисловості необхідно застосовувати різноманітні напрями на всіх економічних рівнях задля створення інтересу у фахівців, що буде викликати у них потребу у творчій праці та прагнути досягнень. Використання дієвих методів з активізації творчості надасть змогу більшою мірою проявити фахівцям свої творчі здібності, що сприятиме отриманню вагомих інноваційних результатів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему активізації інноваційної праці працівників на сучасному підприємстві розглядали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: О.І. Волков [1], П. Друкер [2], С.В. Запель [3], І.Л. Петрова [4; 5], О.Е. Сенічкіна [6], В.В. Стадник [7] та ін. Однак виявлення сутності та формування переліку методів активізації, здатних підвищити ефективність інноваційної праці на сучасному підприємстві, залишається предметом гострих дискусій.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета даної роботи – дослідження сутності та змісту активізації інноваційної праці працівників задля підвищення ефективності інноваційної діяльності на сучасному підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах мінливого зовнішнього середовища інноваційна діяльність є невід'ємною складовою частиною розвитку сучасного підприємства. Аналіз діяльності підприємств провідних країн світу свідчить, що високих результатів підприємства можуть досягати лише за систематичної і цілеспрямованої інноваційної діяльності, націленої на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо виготовлення і впровадження нових видів товарів, нових виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва [1].

Генерація ідей є однією з основних функцій в інноваційній діяльності. Одним із головних факторів успішного розвитку підприємства, який несе в собі творчу складову, є персонал підприємства. Працівники здатні до навчання та застосування набутих знань у своїй діяльності. Нові знання ведуть до нових ідей, які безпосередньо є творчими здібностями індивідів до різних видів професійної діяльності [7].

На думку П. Друкера, бізнес – це організація, визначальним фактором існування або руйнування якої є кваліфікація її співробітників. Фізична праця може з часом стати повністю автоматизованою. Але знання – це специфічний ресурс людини. Знання не можна знайти в книгах. Там можна знайти тільки інформацію; а знання – це здатність застосовувати інформацію в конкретній сфері діяльності [2, с. 154].

Сучасні умови господарювання підприємства вимагають формування працівників інноваційного типу, необхідними складовими частинами якого є освіта, професіоналізм, моральність, творчий потенціал, здатність до навчання, перенавчання, готовність до інновацій, мотивації досягнень працівників тощо. Використання інновацій у трудовій діяльності надає їй творчого характеру. Творчість, на відміну від трудової діяльності, не залежить від фізичної потреби, задовольнити яку призначений продукт праці. Творчості відповідає особливий характер розвитку людини, для якої вирішальним мотивом та умовою трудової діяльності стають самооцінка та самовдосконалення.

Основними рисами працівника інноваційного типу є:

- уміння визначати проблему і бачити альтернативні шляхи її вирішення;
- працездатність та самовдосконалення;
- готовність до ризику за умови непередбачуваності результату;
- вміння спостерігати та бути допитливим;
- правильність зіставлення фактів;
- вміння використовувати мозковий штурм;
- професійна компетенція;
- здатність мислити поза рамками визначеної парадигми;
- здатність творчо й гнучко мислити, розв'язуючи проблему.

Важливою ознакою таких фахівців є безперервне навчання протягом усього періоду трудової діяльності. Невпинне старіння знань та їх швидке оновлення потребують постійного розвитку та саморозвитку, формування компетенцій фахівців, які стануть потрібними їм у майбутньому. Самоосвіта стає потужним фактором особистісного зростання завдяки стрімкому розвитку Інтернету [5].

Варто зауважити, що діяльність сучасного підприємства характеризується великим ступенем невизначеності, нерегламентованості у часі, непрогнозованості результатів праці, вимагає самостійності, відповідальності та неабияких здібностей у працівників [3]. Особливості активізації інноваційної праці працівників на сучасному підприємстві зводиться до такого:

- формування організаційної ланки, яка забезпечуватиме активізацію інноваційної праці працівників на підприємстві;
- створення умов для формування працівників інноваційного типу;
- надання переваги груповому підходу до прийняття управлінських рішень;
- формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку;
- розробка та впровадження системи стимулювання працівників до здійснення інноваційної діяльності;
- забезпечення стабільного фінансування інноваційної діяльності;
- систематичне здійснення контролю інноваційної діяльності на всіх її етапах.

Слід наголосити, що формування системи стимулювання працівників до здійснення інноваційної діяльності є одним із найголовніших завдань для сучасного підприємства, оскільки за її відсутності керівництво ставить під загрозу перспективу розвитку підприємства.

Водночас стимулювання будь-яких працівників до здійснення інноваційної діяльності не можна зводити тільки до грошових факторів, як визнано в даний час багатьма. Сильний прояв будь-якої потреби мотивує її задоволення. Із цього слідує, що виявлення таких потреб і створення умов, за яких людина може задовольнити їх, водночас виконуючи поставлені перед нею завдання, будуть мотивувати підвищення ефективності інновацій. Із цього випливає, що повне задоволення всіх потреб не бажане, оскільки не залишиться стимулів для досягнення поставленої мети. Є всі підстави стверджувати, що фахівці виявляють особливу енергію тоді, коли прагнуть до досягнення швидше особистих, а не поставлених цілей.

Відзначимо складність вимог, які висувуються до мотивації працівників, залучених до інноваційної діяльності, на відміну від працівників повсякденної праці. Для підприємства важливим є підтримання творчої активності та ініціативи, сприйняті та використанні працівниками новітніх досягнень науки та виробництва, зацікавлення та задоволення працівника своєю роботою. Однак мета інноваційної діяльності підприємств передусім – досягнення комерційного результату, тобто отримання прибутку.

Для активного залучення до інноваційної діяльності тих, хто здатен продукувати інноваційні ідеї, вище керівництво організації повинне розробляти систему відповідних стимулів для працівників функціональних служб і виробничих структурних підрозділів. У разі

відповідності стимулів очікуванням працівників у них формуються мотиви до інноваційної діяльності, результатом чого може бути інноваційний продукт або нове рішення, реалізація яких забезпечить підвищення ефективності функціонування організації.

Для активізації творчості працівника, необхідним є створення дієвого механізму мотивації, який для отримання бажаного результату має постійно змінюватися, містити внутрішні й зовнішні позитивні й негативні мотиви [4].

На нашу думку, активізація інноваційної праці є процесом зміни трудової поведінки працівника з інертної на активну з метою створення інноваційно-активного працівника, націленого на досягнення високих результатів діяльності у вигляді інноваційних пропозицій та рішень, ідей, проектів та продуктів відповідно до стратегічних цілей підприємства. Це є можливим завдяки безперервному застосуванню прогресивних методів активізації, які будуть змінюватися відповідно до зміни пріоритетів працівників, що сприятиме посиленню цілеспрямованої творчої діяльності у вигляді інноваційної активності працівника. Щодо методів активізації, то необхідним є органічне поєднання традиційної та інноваційної складових.

Дані методи включають різні способи активізації персоналу до інноваційної діяльності.

Забезпечення оптимального режиму праці включає:

складання гнучких графіків роботи та відпусток;

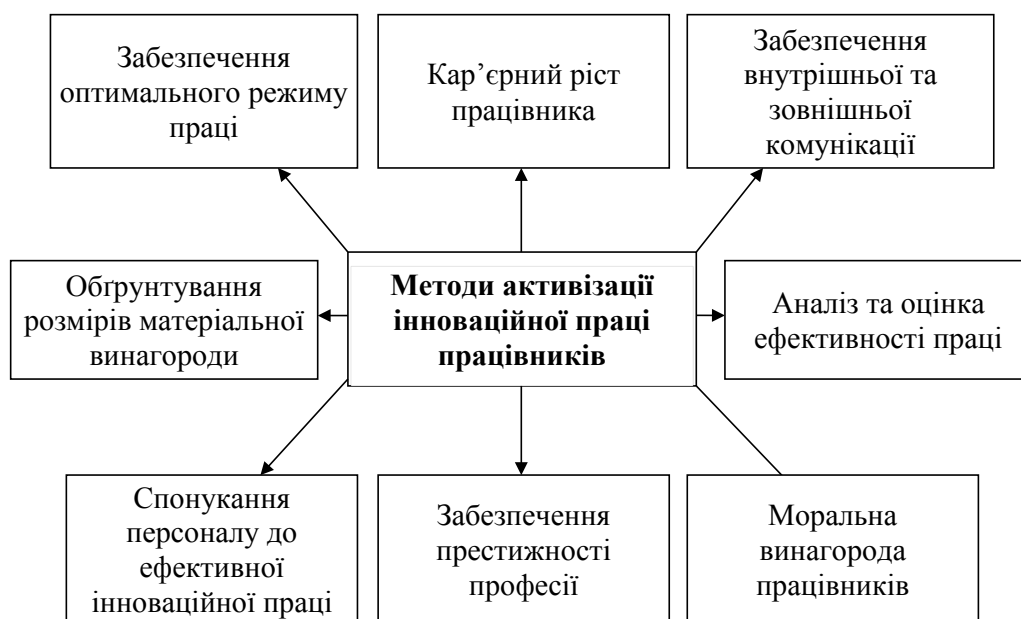


Рис. 1. Методи активізації інноваційної праці працівника

надання можливості самостійного планування робочого часу;

забезпечення умов для повноцінного відпочинку;

надання необхідного рівня свободи під час виконання завдань та відсутність тиску; створення банку вільного часу.

Кар'єрний ріст працівника дає можливість: просування службовими сходами;

побудови кар'єрограми;

розробки системи стимулювання підвищення кваліфікаційного рівня працівника.

Забезпечення внутрішньої та зовнішньої комунікації включає:

створення умов для інтенсивного спілкування працівників у процесі обміну ідеями;

відсутність внутрішніх бар'єрів між підрозділами та співробітниками;

створення системи неформальних відносин;

організацію корпоративних свят та відпочинку;

забезпечення двохстороннього зв'язку між співробітниками та управлінцями;

забезпечення мобільності вертикальних і горизонтальних зв'язків;

підтримку міжнародних контактів між працівниками.

Моральна винагорода працівників включає:

публічний вираз подяки працівнику: запровадження дошки подяк, публічний вираз подяки за високі результати діяльності;

впровадження в практику заохочувальних днів працівників за їхні досягнення;

надання пам'ятних нагород: розробка візиток для співробітника із зазначенням заслуг і досягнень; зйомка кращих працівників у рекламних роликах підприємства та ін.;

надання статусних заохочень: залучення співробітників до спеціального органу управління «колегії підприємства» (найкращих представників усіх напрямів за вибором керівництва підприємства та підрозділів);

вручення нагород десяти кращим працівникам, обраним на основі опитувань колег; створення зали слави з фотографіями кращих працівників;

оренду рекламного щита з розміщенням вітального повідомлення для найкращих працівників;

надання цінних подарунків у вигляді: коштовних сувенірів, квитків на престижні спектаклі, подорожей за рахунок підприємства; організація розважальних подій (корпоративів за участю керівників, працівників та їх родичів).

Забезпечення престижності професії включає:

формування користності ролі працівника в процесі реалізації завдань;

пропаганду в корпоративних засобах інформації про престижність професії;

підвищення соціального статусу інноваторів;

проведення організаційно-масових заходів (конкурсів, вистав), спрямованих на демонстрацію результатів праці інноваторів;

надання можливості публікації статей, монографій, участі у наукових конференціях;

забезпечення справедливого рівня заробітної плати; надання привілеїв відповідно посаді, що обіймається.

Спонування персоналу до ефективної інноваційної праці включає:

підтримку поведінки, спрямованої на створення інновацій;

забезпечення узгодження організаційних і особистісних цілей працівників, збагачення ціннісно-мотиваційної сфери;

підтримку ініціативи;

спрямування системи заохочень на задоволення потреб вищого порядку.

Аналіз та оцінка ефективності праці охоплює:

постійний аналіз результатів діяльності працівників, оцінку поточних інноваційних результатів;

оцінку реальності та перспективності планованих інноваційних проектів, розробку критеріїв їхньої оцінки.

Обґрунтування розмірів матеріальної винагороди включає:

диференційований підхід до розподілу винагороди відповідно до кваліфікації, обсягів запропонованих та реалізованих наукових та технічних рекомендацій;

врахування значущості винаходів та проданих ліцензій;

вимір економічної ефективності практичного результату;

оцінку кількісних та якісних показників діяльності [6].

Таким чином, завдання керівників – створити такі умови, які б розкрили й активізували творчий потенціал кожної особи і бажання працювати на результат. Також менеджеру потрібно звертати увагу на те, в якій ситуації здійснюється стимулювання, брати до уваги не тільки особисті здібності кожного індивіда, а також урахувати їх мотиви: потреби, інтереси, пріоритети.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, з метою досягнення високих результатів у процесі управління персоналом, що здійснює інноваційну діяльність на сучасному підприємстві, керівництву необхідно здійснювати детермінування нових характеристик працівника, нової організації діяльності, нової поведінки учасника у процесі діяльності з

обов'язковим урахуванням умови непередбачуваності. Слід впроваджувати кадрову політику з використанням сучасних методів щодо активізації інноваційної праці працівників, завдяки чому є можливим перетворити монотонну роботу на захоплюючу творчу працю, що сприятиме ефективному здійсненню інноваційної діяльності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Волков О.І. Економіка й організація інноваційної діяльності : [підручник] / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан [та ін.] ; за ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К. : Професіонал, 2004. – 960 с.
2. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
3. Запель С.В. Система мотивування інноваційної діяльності працівників як фактор успіху в управлінні інноваційними проектами / С.В. Запель // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – №. 4. – С. 222–233.
4. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди : [монографія] / І.Л. Петрова, Т.І Шпильова, Н.П. Сисоліна ; за наук. ред. проф. І.Л. Петрової. – К. : Дорадо, 2010. – 320 с.
5. Петрова І.Л. Модернізація освіти як фактор інноваційної праці / І.Л. Петрова // Економіка. – 2014. – № 24 – С. 38–45.
6. Сенічкіна О.Е. Сутність та зміст активізації інноваційної праці працівників підприємства / О.Е. Сенічкіна // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 129–138.
7. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 640.4(477.87)

### Аналіз особливостей розвитку колективних засобів розміщення Закарпаття

**Головко О.М.**кандидат технічних наук, доцент,  
доцент кафедри готельно-ресторанної справи  
Мукачівського державного університету

У статті розкрито особливості розвитку колективних засобів розміщення: санаторіїв, туристичних комплексів й апартамент-готелів Закарпаття. З метою аналізу особливостей розвитку колективних засобів розміщення туристів, організації відпочинку й оздоровлення їх об'єднано в одне економічне ціле та виділено найбільш однорідні елементи й розділено на групи, які є подібними між собою за особливостями та рівнями розвитку. Цим зумовлена актуальність статті, визначається її мета і завдання. Застосовано загальноприйняті методи аналізу, синтезу й узагальнення особливостей розвитку санаторіїв, туристичних комплексів, апартамент-готелів. На теоретичному рівні вказана доцільність розподілу колективних засобів розміщення на колективні та індивідуальні відповідно до вимог чинних нормативно-правових документів та їх функціональність. Особливу увагу приділено санаторіям, туристичним комплексам, апартамент-готелям Закарпаття. Кожний колективний засіб розміщення має свій спеціальний продукт, що вирізняє його з-поміж інших на ринку послуг. На сучасному етапі додатковий продукт набуває і в майбутньому буде набувати все більшого значення у формуванні ринкової привабливості. Санаторій – колективний засіб розміщення, розташовується на території курорту або рекреаційної зони та надає послуги лікування в регламентованому режимі, спеціалізується на лікуванні, враховуючи використання мінеральних вод, ропи, грязі тощо. Туристичний комплекс – засіб розміщення аналогічний готелю, а ставка акцент на відпочинок. Характерною особливістю перебування постояльців в апартамент-готелі є умови подібним до домашніх. За результатами проведеного дослідження обґрунтовано особливості розвитку колективних засобів розміщення Закарпаття і вказано на подальший їх розвиток. Подальші дослідження будуть спрямовані на колективні засоби розміщення: будинки відпочинку, бази відпочинку, гостьовий будинок, дитячий табір тощо.

**Ключові слова:** колективні засоби розміщення, сфера туризму, сфера послуг, особливості розвитку, відпочинок, оздоровлення, апартамент-готель.

#### Головко О.Н. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАРПАТЬЯ

В статье рассмотрено развитие общественных коллективных предприятий размещения: санаториев, туристических комплексов и апартамент-отелей Закарпатья. С целью анализа особенностей развития общественных коллективных предприятий размещения туристов, организации отдыха и оздоровления они объединены в экономическое целое и выделены наиболее однородные элементы и разделены их на группы, которые имеют свои особенности и уровень развития. Этим обусловлена актуальность статьи, определены цель и задание. Используются общественные методики анализа, синтеза, обобщения развития санаториев, туристических комплексов, апартамент-отелей. На теоретическом уровне имеют место указания потребности разделения коллективных предприятий размещения на коллективные и индивидуальные, на основании нормативно-правовых документов та их функционирование. Особенное внимание уделено санаториям, туристическим комплексам, апартамент-отелям Закарпатья. Общественные коллективные предприятия размещения имеют свой специальный продукт, который существенно отличается на рынке услуг. Сегодня дополнительные услуги приобретают и в дальнейшем будут приобретать в процессе формирования рыночной привлекательности. Санаторий – общественное предприятие размещения на территории курорта или рекреационной зоны для лечения в регламентированном режиме, специализируется на лечении на основании использования минеральной воды, рапы, грязей и др. Туристический комплекс – предприятие размещения, аналогично отелю, которое используется для отдыха. Особенностью пребывания постояльцев в апартамент-отеле служат условия, которые подобны домашним. На основании проведенных исследований обобщены особенности развития общественных предприятий размещения Закарпатья и указаны их развития. В дальнейшем исследования будут направлены на общественные предприятия размещения: дома отдыха, база отдыха, гостевой дом, детский табор и др.

**Ключевые слова:** коллективные предприятия размещения, сфера услуг, особенности развития, отдых, оздоровление, апартамент-отель.

Holovko O.M. ANALYSIS OF FEATURES OF ZAKARPATTIA COLLECTIVE ACCOMMODATION MEANS DEVELOPMENT

In the article was described the features facilities of collective accommodation, health centers, tourist complexes and apartment hotels of Transcarpathia. Was analyzed the facilities of features of collective tourist accommodation, recreation and rehabilitation, and was combined into one economic entity and allocated most uniform items and split them into groups that are similar to each other on features and levels of development. It was the due to the relevance of the article, was defined by its purpose and objectives. Applied conventional methods of analysis, synthesis and compilation features of health centers, tourist complexes, apartment hotels. At a theoretical level distribution indicated feasibility of collective accommodation facilities to collective and individual, in accordance with the requirements of existing legal documents and their functionality. Particular attention is paid motels, tourist complexes, apartment hotels Transcarpathia. Each collective means of accommodation has its own special product that distinguishes it among others in the market. At the present stage acquires additional product in the future will become increasingly important in the formation of market appeal. The resort – a means of collective accommodation is located in the resort or recreation area and provides services in regulated mode of treatment, specializes in the treatment, including mineral water, brine, mud and more. Tourist Complex – a similar hotel accommodation, and the emphasis is on vacation. A characteristic feature of guests staying in apartment-hotel is a condition similar to home. The results of the study proved the features of collective accommodation facilities Transcarpathia indicated on their further development. Further research will be aimed at collective accommodation facilities, resorts, recreation centers, guest house, children's camp and others.

**Keywords:** collective accommodation facilities, tourism, service sector, especially the development, recreation, rehabilitation, apartment hotel.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Колективні засоби розміщення відіграють особливу роль у динамічному розвитку сфери туризму Закарпаття. Немає розміщення (немає ночівлі) – немає туризму. Сьогодні туризм на Закарпатті став одним із найпопулярніших видів відпочинку [1]. В інфраструктурі колективних засобів розміщення Закарпаття одне з центральних місць займає мережа санаторно-курортних й оздоровчих закладів.

На розвиток колективних засобів розміщення впливає співпраця з Євросоюзом та іншими країнами Заходу. Перед інвесторами відкриваються інвестиційні практики середнього цінового рівня, основу яких складають апарт-готелі (апарт-готель), потреба в яких зростає.

Вирішення проблематики та виконання програми колективними засобами розміщення туристів, організація відпочинку й оздоровлення вимагається розробленою програмою соціально-економічного розвитку Закарпаття протягом останнього періоду часу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підвищення конкурентоспроможності й розвитку колективних засобів розміщення не лише в середині галузі, а й за її межами є основою соціально-економічного розвитку сфери послуг.

Формування ринкових відносин між колективними засобами розміщення, підвищення культури та якості обслуговування споживачів, організація відпочинку й оздоровлення є причиною того, що їх дослідженнями займаються

науковці різних сфер діяльності, зокрема, М. Мальська, Т. Сокол, Ю. Сологуб, Н. Чоренька, О. Любіцева та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – проаналізувати наявні тенденції й особливості розвитку колективних засобів розміщення Закарпаття, особливості їх господарської діяльності та вказати основні напрями їх розвитку.

З метою аналізу та напрямів розвитку окремих колективних засобів розміщення доцільним є виділення найбільш однорідних елементів, поділ на групи за рівнем та особливостями обслуговування споживачі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до вимог чинних нормативно-правових документів підприємства готельного господарства поділяються на готелі, готельні комплекси, індивідуальні та колективні засоби розміщення. Розподіл засобів розміщення на колективні та індивідуальні в нормативно-правових актах України вперше був опублікований у ДСТУ 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги», відповідно до якого засоби розміщення характеризуються як «будь-які об'єкти, в яких регулярно або час від часу надають послуги розміщення для ночівлі» [2]. Такий поділ виділяє найбільш однорідні елементи. Різноманітність складників колективних засобів розміщення поєднує туристів із природою, з місцевим населенням тощо.

До колективних засобів розміщення належать:

– агроготель;



- апартамент-готель (апарт-готель), база відпочинку;
- санаторій;
- туристичний комплекс, будинок відпочинку тощо.

Важливими передумовами розміщення тих чи інших колективних засобів розміщення на відповідній території є:

- природні умови;
- особливості природних ресурсів, що використовуються в процесах організації розміщення, відпочинку, оздоровлення;
- рівень забезпечення трудовими ресурсами.

Відомим є той факт, що для Закарпаття характерним є надлишок трудових ресурсів. Але проблемним питанням були, є і залишається недостатня кількість професійних кадрів. Характерним для колективних засобів розміщення є те, що здебільшого послуги безпосередньо надаються людиною. Людський фактор суттєво впливає на неоднорідність, мінливість якості надання послуг, що приводить до недоліків, тобто порушення встановлених вимог. Для усунення недоліків, як правило, колективні засоби розміщення вводять свої стандарти, які є обов'язковими в процесах обслуговування споживачів та слугують гарантією встановленого рівня якості управління, організації й проведення операцій з обслуговування постояльців.

Важливий вплив на розвиток колективних засобів розміщення має правова сфера. На основі прийнятих законодавчих актів, які регламентують діяльність колективних засобів розміщення створюється нормативно-правова база: податкове і трудове законодавство, ліцензування, санітарно-гігієнічні вимоги, екологічні вимоги, вимоги безпеки життєдіяльності (охорони праці, техніки безпеки, пожежної безпеки), закони про права споживачів тощо. Окремими проблемними питаннями є рішення видачі земельних ділянок. Сьогодні як в Україні, так і в Закарпатті склалася неоднорідна ситуація з цього приводу.

На туристичні потоки Закарпаття, а отже, на кон'юнктуру ринку колективних засобів розміщення, дуже впливає політична ситуація та події на сході України. Сьогодні, згідно зі статистичними даними, збільшилися потоки туристів у Закарпаття.

Послуги розміщення, харчування, відпочинку, оздоровлення сприймаються споживачами як єдине ціле [3]. При цьому різниця між спеціальними та додатковими послугами колективних засобів розміщення не завжди

очевидна. Так, послуги, які надає один колективний засіб розміщення, можуть бути додатковими на іншому. Наприклад, послуги санаторіїв, туристичних комплексів тощо.

Санаторій – колективний засіб, який розташовується на території курорту або рекреаційної зони та надає послуги лікування в регламентованому режимі. Також існують на Закарпатті санаторії для дітей, санаторії з термальними водами, для лікування суглобів тощо. Санаторій «Сонячне Закарпаття» став центром оздоровлення як для українців, так і для споживачів послуг багатьох країн із-за кордону. Бальнеологічні процедури використовуються для лікування різних захворювань печінки, жовчних шляхів, шлунково-кишкового тракту, дерматологічні та алергічні захворювання, порушення обміну речовин.

Санаторії, які розміщені на території Закарпаття, спеціалізуються на лікування тієї чи іншої групи захворювань. Лікування залежить від типу використання мінеральної води. У с. Солотвино (Тячівський район) з лікувальною метою використовують ропу та грязі наявних солоних озер. Лікують алергії й астматичні захворювання.

Характерною особливістю діяльності санаторіїв є цінова політика, яка є значно нижчою від рівня наданих послуг, які залежать від наявної сучасної матеріально-технічної бази.

Стрімкий розвиток науки й техніки та впровадження їх результатів у діяльність колективних засобів розміщення забезпечує потреби споживачів послугами та їх конкурентоспроможність.

Туристичний комплекс – колективний засіб розміщення, аналогічний готелю, який складається з двох або більше будівель, які об'єднані однією функціональною програмою й забезпечують комплекс послугами: харчування, торгівлі, розважання тощо. Потребою є розрізняти види туристичних комплексів: туристично-оздоровчий, спортивно-оздоровчий, дитячий оздоровчий, лікувально-оздоровчий. У 2015 р. найкращим туристичним комплексом визнано «Воєводино», який розташований у с. Туря Пасіка Перечинського району. Акцент робиться на активний відпочинок, для організації якого є басейн (дитячий і дорослий), тенісні корти, настільний теніс, пентан (вуличний боулінг, міні гольф, більярд, гірські велосипеди, квадроцикли, можливість постріляти з лука або пневматичної рушниці, порибалити, можливість взяти участь у пішохідній екскурсії гірською місцевістю, SPA-центр пропонує програму від трьох до семи днів.

Приваблює туристів комплекс «Синевирське озеро», який знаходиться в с. Синевирська Поляна (Міжгірський район). У с. Полана (Свалявський район) є туристичний комплекс «Каріна».

Таким чином, той чи інший колективний засіб розміщення має свій спеціальний продукт, що вирізняє його з-поміж інших на ринку послуг.

У структурі будь-якого колективного засобу розміщення [3] є додатковий продукт, що виділяє його серед конкурентних аналогічних продуктів. На сучасному етапі додатковий продукт набуває і в майбутньому буде набувати все більшого значення у формуванні ринкової привабливості колективного засобу розміщення.

Особливостями послуг, які надаються колективними засобами розміщення і які відрізняють їх від товарів, потрібно винести окремо:

- нематеріальний характер в основній складовій частині послуг;
- обмежений термін їх зберігання;
- терміновість послуг;
- періодичність (сезонність) попиту на послуги колективних засобів розміщення.

У процесі нашого дослідження ми зосередили увагу на такі колективні засоби розміщення, як апартамент-готелі. Номерний фонд апартамент-готелю складається з житлових кімнат, кухні або функціональної зони, для приготування їжі самостійно. Такі готелі найчастіше зустрічаються в країнах біля моря: Італії, Болгарії, Хорватії, Чорногорії, Греції. Великий вибір апартамент-готелів, які є популярними серед туристів й знаходяться в центральній частині міста, мають Рим, Венеція, Афіни.

Категорія апартамент-готелів прирівнюється до середнього цінового рівня готелів 2–3 зірок. Як правило, апартамент-готель – це невеликий будинок, в якому планування здійснене за принципом: одно-, дво-, три- та чотирикімнатної квартири, що забезпечують проживання по-домашньому.

В Україні відсутні апартамент-готелі, які належали б до міжнародної мережі. У деяких містах України, зокрема, в Одесі та Львові, є апартамент-готелі, але вони не так поширені, як за кордоном. Для покращення ситуації 28 березня 2016 р. у міжнародному виставковому центрі (м. Київ) у межах виставки «Готельний та ресторанний бізнес України» відбувся Міжнародний бізнес-форум «Малі готелі та апартаменти».

Апартамент-готелі є важливим складником сфери туризму в Закарпатті. Уваги заслуговують апартамент-готель (санаторний комплекс) «Деренівська купіль», який знаходиться в с. Солотвино (Ужгородський район), апартамент-готель «Anastasia Apartments» (м. Ужгород), апартамент-готель «Weekend» (м. Ужгород) та інші. Значна частина готелів Закарпаття має номери апартаменти.

Головна перевага апартаментів серед готелів полягає в дотриманні балансу між особистою свободою гостей, забезпеченні комфортного перебування з відповідним рівнем сервісного обслуговування й безпечного проживання. Апартамент-готелі є зручними для розміщення у разі довготривалого перебування (проживання). Деякі постояльці живуть тут роками. Тобто умови проживання в апартамент-готелях є подібними до домашніх умов: в них є все необхідне для проживання: обладнана кухня, побутова техніка тощо. Наявність кухні для багатьох, хто відпочиває, має велике значення, а для деяких – це недолік. Багато сімей їде відпочивати з дітьми, серед них є люди, які дотримуються збалансованого, здорового харчування.

У період відпустки для багатьох курортників виникає потреба самому готувати їжу, а для гурманів, які мають бажання вивчати традиційні кухні тієї місцевості, де вони відпочивають, є обов'язковою умовою наявність кухні, холодильника.

Порівнюючи цінову політику з готелями, оплата за проживання в апартамент-готелях є значно вищою й фіксованою і не залежить від кількості осіб, що проживають. Тут потрібно дотримуватися максимуму, наприклад, апартамент-готель, передбачений для 12 осіб, тому вся вартість проживання ділиться на всіх порівну.

При цьому недоліком є те, що номер в звичайному готелі простіше й зручніше замовити.

За останні роки популярністю у туристів користується відпочинок у сільській місцевості з розміщенням у колективних засобах розміщення, що потребує професійної підготовки персоналу, розвитку інфраструктури тощо.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, ми привели аналіз особливостей розвитку колективних засобів розміщення Закарпаття та визначили фактори, що зумовлюють їх розвиток, а саме: місце розташування, специфічні умови їх функціонування, цінова політика, особливості послуг тощо. Узагальнена наукова інформація, в основу якої покладена діяльність колективних засобів розміщення.

Апартамент-готель може розміщуватися у великому місті, малому містечку, сільській місцевості, які є епіцентрами туризму, в іншому випадку втрачається інвестиційна привабливість.

Складником соціально-економічного розвитку Закарпаття є розвиток ринку колектив-

них засобів розміщення туристів, організація відпочинку, лікування тощо.

Важливим напрямом подальших досліджень є обґрунтування майбутніх потреб Закарпаття в колективних засобів розміщення з специфічним продуктом, тобто будинку відпочинку, бази відпочинку, гостьовий будинок, дитячий табір тощо.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Організація готельного господарства: [навч. посібник] / [О. Головка, Н. Кампов, С. Махлинець, Г. Симочко]; за ред. О. Головка. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 338 с.
2. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги: ДСТУ 4268:2003 від 1 липня 2004 р. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 14 с.
3. Мальська М. Організація готельного обслуговування: [підручник] / М. Мальська, І. Пандяк, Ю. Занько. – Знання, 2011. – 366 с.
4. Чорненька Н. Організація туристичної індустрії: [навч. посібник] / Н. Чорненька. – К.: Атіка, 2006. – 246 с.
5. Лужанська Т. Сільський Туризм: історія, сьогодення та перспективи: [навч. посібник] / Т. Лужанська, С. Махлинець, Л. Тебляшкіна; за ред. І. Волошина. – К.: Кондор, 2008. – 385 с.
6. Стегней М. Проблеми зайнятості населення сільських територій в умовах економічної нестабільності / М. Стегней // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 4. – Т. 3. – С. 138–141.

## Теоретичні основи структуризації ринку праці в аграрній сфері

Гончар Г.П.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін  
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто наукові основи досліджень щодо класифікації ринку праці, зокрема? сільського ринку праці. Уточнено та доповнено деякі критерії структуризації ринку праці. Визначено основні напрями вдосконалення класифікації ринків праці, що сприятимуть системі територіального управління щодо розробки стратегії соціального й економічного розвитку території в аграрній сфері.

**Ключові слова:** ринок праці, зайнятість, безробіття, структура, класифікація ринків праці.

Гончар Г.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРУКТУРИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

В статье рассмотрены научные основы исследований относительно классификации рынка труда, в частности, сельского рынка труда. Уточнены и дополнены некоторые критерии структуризации рынка труда. Определены основные направления усовершенствования классификации рынков труда, которые будут способствовать системе территориального управления относительно разработки стратегии социального и экономического развития территории в аграрной сфере.

**Ключевые слова:** рынок труда, занятость, безработица, структура, классификация рынков труда.

Honchar H.P. THEORETICAL BASIS OF LABOUR MARKET STRUCTURING IN AGRARIAN SPHERE

In the article scientific bases of researches are considered in relation to classification of labour-market, in particular rural labour-market. Refined and supplemented some criteria for structuring the labor market. Identifying key areas of improving the classification of labor markets, which will contribute to the system of territorial administration to develop a strategy for social and economic development of the area in agriculture.

**Keywords:** labour market, employment, unemployment, structure, classification of labor markets.

**Постановки проблеми в загальному вигляді.** Поглиблення змісту конкретних понять, принципів і критеріїв дослідження, приведення їх у відповідність до головних складників сучасного етапу соціально-економічного розвитку країни потребують розробки теоретико-методологічних засад формування сільського ринку праці. В умовах трансформації економічної системи України необхідно здійснювати дослідження ринку праці шляхом впровадження ринкових методів господарювання з урахуванням структурної перебудови економіки, розширення світогосподарських зв'язків України та процесів глобалізації, які суттєво впливають на зайнятість, структуру та безробіття сільського населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Важливе значення для розробки наукових досліджень щодо класифікації ринку праці, зокрема, його структуризації, мають праці вітчизняних учених: В. Петюха [1], О. Волкова [2], Г. Завіновської [3], О. Грішнєвої [4], І. Тиміш [5] та ін. Однак у цих наукових дослідженнях

недостатньо розкриті основи класифікації ринків праці з врахуванням зайнятості сільського населення.

У цілому ринки праці є складними системами, механізм дії яких базується на вартісних принципах зв'язків та узгодженні економічних інтересів різноманітних груп роботодавців та економічно активного населення. Їх взаємодія формується під впливом конкретної соціально-економічної й політичної ситуації в країні, регіоні, конкретному підприємстві, а також з урахуванням зміни ціни праці.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розгляд наукових підходів до класифікації ринку праці на регіональному ринку праці та визначення на цій основі структуризації ринку праці, що сприятиме системі територіального управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ринок праці є індикатором ефективності функціонування ринкової економіки та її інфраструктури, окремі інститути якої по-різному впливають на ринок праці в цілому та на його функціональні складники (пропо-

зицію, попит, ціну робочої сили, безробіття) зокрема [6, с. 225].

Аграрний ринок праці як частина національного ринку праці базується на загальних законах його розвитку і функціонування, але внаслідок специфіки галузі має свої відмінні особливості, вивчення яких дасть змогу ефективніше ним управляти.

Перші результати трансформації аграрного виробництва в ринкові відносини господарювання свідчать про негативні й суперечливі тенденції у сфері використання трудових ресурсів. Серед них можна виділити високий рівень зайнятих і низьку продуктивність праці, наявність безробіття та недостатню кількість кваліфікованих кадрів, нераціональну структуру зайнятості й нерозвиненість соціальної сфери села.

Безперечно, більшість зазначених проблем не є наслідком перетворень, що відбуваються в аграрному секторі. Вони виникли в процесі тривалого функціонування старого господарського механізму в умовах адміністративно-командної системи, що вплинуло на сферу аграрної праці. Все це привело до консервації відсталої галузевої професійної структури працівників, низької продуктивності праці в сільському господарстві, зниження його мотивації.

Відсутність масового безробіття на селі була не результатом збалансованості попиту й пропозиції, а наслідком високої трудомісткості виробництва, багато в чому штучно підтримуваного дефіциту кадрів відсталою структурою виробництва.

Також необхідно зазначити диспропорції у сфері зайнятості сільського населення, які пов'язані з домінуванням сільськогосподарської зайнятості й нерозвиненістю несільськогосподарських робочих місць. Через низький рівень продуктивності праці аграрний сектор залишається значним споживачем цього ресурсу.

Саме класифікація ринку праці дасть змогу більш детально розібратись у таких явищах, як безробіття та зайнятість і на основі цього здійснити розробку питань щодо механізму управління аграрним ринком праці та стратегії соціального й економічного розвитку території.

Вітчизняні вчені В. Волкова та Г. Завіновська пропонують класифікувати ринок праці за такими ознаками:

- за структурою (зовнішній або внутрішній);
- за умовами функціонування (відкритий або прихований);

– за стосунками, що склались між найманими працівниками та працедавцями (жорсткий або гнучкий) [2; 3, с. 15].

У своїх працях російський учений Б. Панков пропонує використовувати й інші критерії класифікації сільського ринку праці, а саме: територію, професію, спеціальність, демографічну ситуацію [6, с. 95].

Інші російські вчені, дотримуються точки зору, наближеної до вищезазначеної, пропонують виділяти серед критеріальних ознак ще просторову сферу, часові параметри (перспективний, прогнозний, поточний), рівні еластичності (гнучкий, жорсткий), інтегрованості, стійкості та врегульованості, сегментацію ринку за професійними, кваліфікаційними й соціальними групами (фізичної праці, розумової і творчої праці, селянської праці, висококваліфіковані, кваліфіковані, низькокваліфіковані та некваліфіковані), співвідношення попиту та пропозиції праці (рівноважний, дефіцитний, надлишковий), соціально-демографічні характеристики, етапність ринку сільської праці (ринок, що формується, ринок перехідного періоду, розвинений ринок) [7, с. 144].

Сьогодні сільський ринок праці, на нашу думку, необхідно поділяти на частковий, тіньовий, регульований та організований, прихований і відкритий, офіційний та неофіційний, зовнішній і внутрішній.

Аналіз сучасної економічної літератури з методологічних проблем зайнятості та ринку праці на селі виявив недостатню розробленість цих питань, що значно звужує розуміння проблеми та ускладнює розробку самого механізму її реалізації. Процес управління аграрним ринком праці відзначається незгодженістю та недосконалістю, а подекуди й відірваністю від економічних процесів, що зумовлює виникнення й поширення небажаних явищ у суспільних відносинах.

Ми пропонуємо класифікацію ринку праці провести, враховуючи такі критерії: просторове середовище, часові параметри, рівні регулювання, стійкості, інтегрованості, організації, функціонування, сегментації, етапу розвитку, кон'юнктури, моделювання середовища (див. рис. 1).

За критеріями просторової сфери ринку відповідно до українських умов виділимо національний ринок праці, регіональні, обласні ринки, міські, районні, сільські ринки праці. На рівні міждержавних відносин можна говорити про міжнародний ринок праці, а також про ринки великих міждер-

жавних регіонів: Європейський, країн СНД, Середньоазіатський, Латиноамериканський, Африканський та ін.

За часовим параметром критеріїв виділимо такі ринки праці: реальний, перспективний, прогнозований. Реальний ринок праці характеризується поточними характеристиками, відповідними сучасному етапу. Характеристики перспективного ринку праці можуть відповідати тенденціям, що склалися, та закономірностям поточного ринку, які повинні прогнозуватися заздалегідь.

За рівнем регулювання ринок праці всієї ринкової економіки може бути регульованим і нерегульованим. На регульованому ринку праці головна роль належить державі й органам державного управління, які беруть на себе частину соціальних витрат за відтворення робочої сили, особливо серед малозабезпечених верств населення.

Нерегульованому ринку характерна майже повна відсутність гарантій зайнятості, соціальної захищеності працівників та охорони праці. Регульований ринок праці допускає розгорнений правовий ґрунт, на основі якого будуються взаємовідносини між суб'єктами ринку праці. Ця нормативна база охоплює трудове і цивільне законодавство, систему суспільних інститутів і трудових угод, індивідуальних контрактів, правила внутрішніх відносин на підприємствах.

За критерієм організації виділимо організований і неорганізований ринки праці. Організований має два аспекти якісної характеристики – інституалізації і структуризації. До інституалізації можна віднести систему відносин партнерів, що виступають на ринку праці, наявність представницьких організацій як працедавців, так і працівників, що будують свої взаємини з державою на принципі «трипартизму», тобто досягнення збалансованості інтересів партнерів (держави, об'єднання працедавців і працівників). Під структуризацією ринку праці розуміємо поділ його на низку видів, що характеризуються загальними ознаками (за демографічними ознаками, професійними рисами, сегментами, формами зайнятості).

На неорганізованому (конкурентному) ринку праці ні роботодавці, ні працівники не мають значного контролю над попитом і пропозицією. Ринок праці чистої конкуренції характеризується такими рисами:

– велика кількість підприємств конкурує одне з одним у найманні працівників певного виду праці;

– багато працівники і фахівці, що мають однакову кваліфікацію, незалежно один від одного пропонують певний вид праці;

– працедавці та працівники не можуть здійснювати контроль над ціною праці.

На конкурентному ринку праці кожен працедавець наймає таку кількість робітників, що це не впливає на рівень заробітної плати в цілому. За критерієм інтегрованості виділимо два види ринків: інтегрований і локальний, який, у свою чергу, може диференціювати в територіальному й професійному аспектах.

За критерієм сегментації розрізняють ринки фізичної, розумової та творчої праці (наукова і художня інтелігенція).

За станом кон'юнктури ринку праці виділимо рівноважний (збалансований), дефіцитний (попит перевищує пропозиція) та надмірний (пропозицію перевищує попит) ринки праці.

Така класифікація, на нашу думку, не є повною, оскільки, зважаючи на аграрний сектор економіки, сільськогосподарські підприємства, як уже зазначалось, мають потребу як у постійній, так і в сезонній робочій силі, тому, враховуючи цю категорію працівників та сучасні умови трансформаційної економіки України, необхідно додати сезонно розбалансований ринок праці.

За критерієм моделювання середовища виділяють зовнішній і внутрішній ринки праці. Ці ринки між собою тісно пов'язані і в багатьох країнах один з них може переважати [3, с. 16].

Внутрішній ринок праці ґрунтується найчастіше на русі кадрів усередині підприємства або за горизонталлю, коли працівник переміщується на інше робоче місце, аналогічне колишньому, або за вертикаллю, на вищі посади чи розряди.

Структуризація ринку праці за територіальною ознакою під час дослідження сутності сільського ринку праці має ґрунтуватись, крім як на функціональному підході (з урахуванням суто економічних і тісно пов'язаних з ними соціальних, правових, інституційних відносин тощо), врахованому у визначенні сутності ринку праці, так і на організаційному підході.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, запропонована структуризація ринку праці може застосовуватися в системі територіального управління щодо розробки стратегії соціального й економічного розвитку території та участі в ньому наявних трудових ресурсів, розробки комплексно-цільової програми забезпечення зайнятості працездатного населення території, обґрунтування напря-

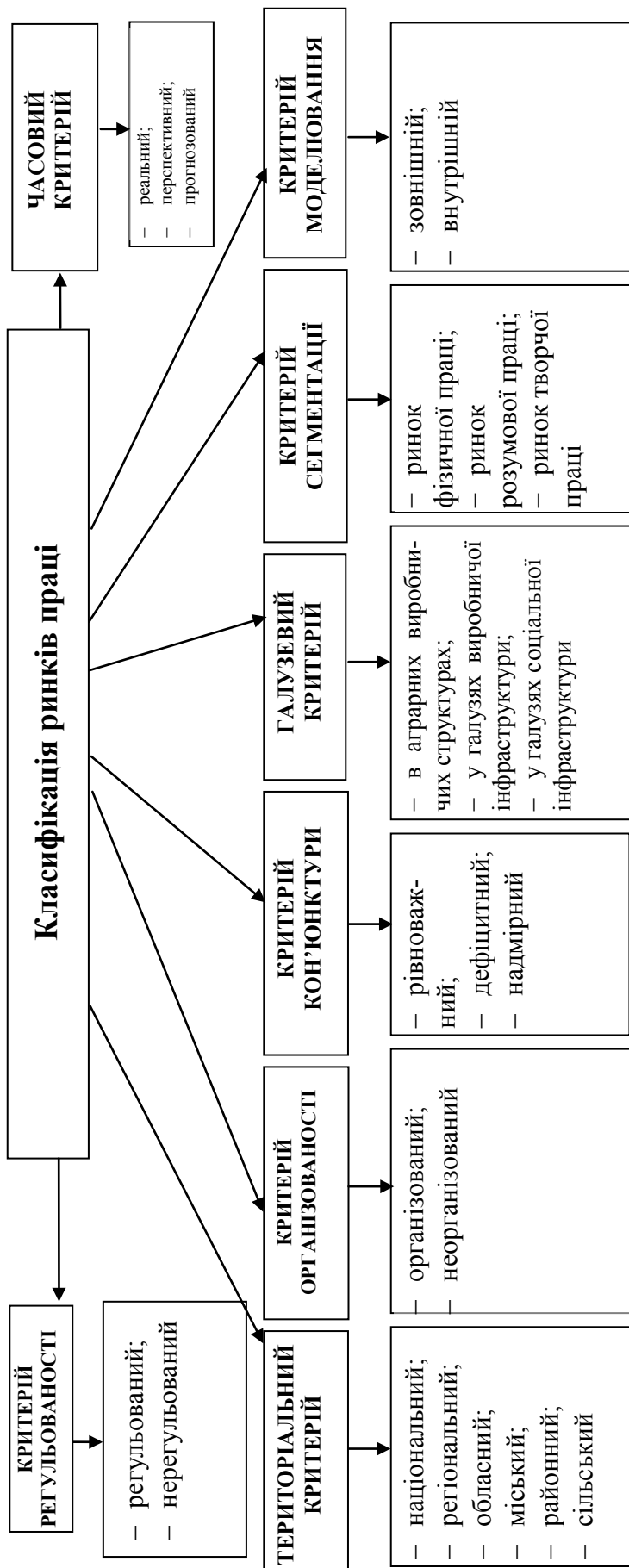


Рис. 1. Класифікація ринків праці

Джерело: авторська розробка

мів розвитку бізнесу на базі наявних економічних ресурсів, у тому числі трудові, оцінки інвестиційної привабливості території в плані залучення зовнішніх інвестицій, з огляду на провідну роль трудових ресурсів у системі економічного потенціалу території, розробки механізму управління трудовим потенціалом території, що стимулює раціональне його використання й компенсацію витрат держав-

ного та місцевого бюджетів на формування й розвиток трудового потенціалу території та формування регіонального ринку праці.

В якості подальшого дослідження можна проводити розробки моделі управління ринку праці в аграрній сфері з врахуванням соціально-економічного партнерства, при якому має забезпечуватись збалансованість інтересів учасників ринку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Петюх В. Ринок праці: [навч. посібник] / В. Петюх. – К.: КНЕУ, 1999. – 288 с.
2. Завіновська Г. Економіка праці: [навч. посібник] / Г. Завіновська. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 300 с.
3. Волкова О. Ринок праці: [навч. посібник] / О. Волкова. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 624 с.
4. Грішнова О. Економіка праці та соціально-трудова відносина: [підручник] / О. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
5. Тимош І. Економіка праці: [навч. посібник] / І. Тимош. – Тернопіль: Астон, 2001. – 347 с.
6. Гончар Г. Сільський ринок праці як економічна категорія / Г. Гончар // Вісник Львівського державного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». – Львів: ЛДАУ, 2007. – № 14 (1). – С. 222–228.
7. Панков Б. Рынок труда на селе и его регулирование (вопросы теории и практики) / Б. Панков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Агри Пресс, 2007. – 267 с.
8. Теоретическая экономика. Политэкономия: [учеб. для вузов] / под ред. Г. Журавлевой и Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. – 485 с.
9. Новікова О. Напрями вдосконалення державного та регіонального управління щодо збереження та розвитку трудового потенціалу України / О. Новікова // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2. – С. 3–13.



УДК 332.12:339.72

## Процесний підхід до відтворення інвестиційного потенціалу регіону

**Гордієнко В.П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки  
Української академії банківської справи

**Мартиненко В.О.**

кандидат наук з державного управління,  
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки  
Української академії банківської справи

Обґрунтовано, що інвестиційний потенціал визначає можливості розширеного відтворення суспільного продукту та має чітко виражений циклічний характер. Доведено, що відтворення інвестиційного потенціалу регіону є безперервним процесом кругообігу інвестиційних ресурсів, які послідовно проходять фази формування, розподілу та використання. Визначена доцільність дослідження відтворення інвестиційного потенціалу з позиції процесного підходу, який дає змогу поєднати окремі фази відтворення, сформувати оптимальні пропорції розподілу кінцевого продукту на споживання й накопичення та забезпечити ефективне управління цими процесами на різних рівнях.

**Ключові слова:** інвестиційний потенціал, регіон, цикл, фази відтворення, процесний підхід.

Гордиенко В.П., Мартыненко В.А. ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Обосновано, что инвестиционный потенциал определяет возможности расширенного воспроизводства общественного продукта и имеет циклически выраженный характер. Доказано, что воспроизводство инвестиционного потенциала региона это непрерывный процесс кругооборота инвестиционных ресурсов, которые последовательно проходят фазы формирования, распределения и использования. Определена целесообразность исследования воспроизводства инвестиционного потенциала с позиции процессного подхода, который позволяет связать отдельные фазы воспроизводства, сформировать оптимальные предложения распределения конечного продукта на потребление и накопление, а также обеспечить эффективное управление этими процессами на разных уровнях.

**Ключевые слова:** инвестиционный потенциал, регион, цикл, фазы воспроизводства, процессный подход.

Gordiienko V.P., Martynenko V.A. PROCESS APPROACH TO THE REPRODUCTION OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE REGION

It has been substantiated that the investment potential has cyclical nature and determines the possibility of expanded reproduction of social product. It has been proven that the reproduction of investment potential of the region is a continuous circulation of investment resources, that are always in the process of formation, distribution and usage. It has been shown the advisability to apply the process approach, that allows to connect separate reproduction phases, to form optimal proportions of the distribution of final product for consumption and accumulation, and to ensure effective management of these processes at different levels.

**Keywords:** investment potential, region, cycle, reproduction phases, process approach.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Вагоме місце у відтворенні сукупного суспільного продукту займає відтворення суспільного капіталу (інвестицій). Відтворення суспільного капіталу являє собою безперервний рух, в якому він послідовно перетворюється з однієї форми на іншу та повертається до вихідної точки з приростом. Водночас відтворення суспільного капіталу є складовою частиною відтворення суспільного продукту, що забезпечує функціонування господарства як на рівні держави, так і окремої території. Відомо,

що сталий соціально-економічний розвиток держави є можливим за умови забезпечення розширеного відтворення суспільного виробництва. У свою чергу, для розширеного відтворення суспільного виробництва необхідне накопичення, тобто використання частини національного доходу на збільшення основних та обігових фондів, а також на створення запасів. Процеси накопичення загального капіталу та його ефективного використання характеризуються рівнем інвестиційного потенціалу територіальних утворень та суб'єктів госпо-

дарювання. Процеси формування та використання інвестиційного потенціалу циклічні й визначають його відтворювальний цикл. Тому дослідження структури відтворювального циклу інвестиційного потенціалу, змісту та послідовності його фаз на засадах процесного підходу є актуальною науковою проблемою.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Процеси відтворення інвестиційного потенціалу досліджувалися у роботах провідних вітчизняних та закордонних учених, зокрема: Н. Абицаєва, В. Андріанова, В. Барда, В. Биковського, О. Бистрякова, О. Гриневич, Б. Губського, Л. Дмитриченко, І. Дрогобицького, Н. Дучинської, Я. Жаліло, Д. Замогильного, В. Лавриненко, О. Лісогор, О. Марголіна, О. Марченко, Г. Мернікова, В. Осецького, О. Сорокіна, Ф. Тумусова та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У наукових працях цих учених значна увага приділена теоретико-методологічному аналізу основних аспектів формування та використання інвестиційного потенціалу, дослідженням механізму його розподілу тощо. При цьому новітні тенденції соціально-економічного розвитку та фактори фінансово-економічної кризи зумовлюють необхідність подальшого розвитку теоретичних положень та науково-методичних підходів до виявлення закономірностей, принципів та методів відтворення інвестиційного потенціалу регіону на різних рівнях управління. Потребують подальшого дослідження методи державного регулювання процесів відтворення інвестиційного потенціалу України, які б зумовили активізацію інвестиційної діяльності на локальному, регіональному та державному рівнях.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є формування науково-методичних принципів щодо впровадження процесного підходу до відтворення інвестиційного потенціалу регіону.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Соціально-економічний розвиток регіону залежить від величини та рівня використання інвестиційного потенціалу. Саме інвестиційний потенціал території є рушійною силою економічного зростання та макроекономічної стабільності. Він дає можливість формувати таку структуру народногосподарського комплексу в регіоні, яка відповідає вимогам ринкової кон'юнктури та зумовлює підвищення якості життя населення. Проте сучасна реалізація принципів сталого розвитку стримується низькою активністю та ефек-

тивністю інвестиційної діяльності в Україні та її регіонах. Існує нераціональне розміщення інвестицій як у територіальному, так і галузевому аспектах. Наявний значний дисбаланс у розвитку економічно розвинених та депресивних регіонів. Основна причина зазначених негативних явищ – недостатня увага до формування та ефективного використання інвестиційного потенціалу території.

Поняття інвестиційного потенціалу регіону є досить багатогранне з точки зору його сутності, структури, взаємозв'язку з іншими категоріями та визначається як суб'єктно-об'єктна єдність учасників інвестиційного процесу, взаємодія яких формує регіональний інвестиційний ринок, характеризує збалансованість інвестиційного попиту та пропозиції, визначає можливість відтворення інвестиційних ресурсів у регіоні та обсяги їх міжтериторіального руху. Таке трактування інвестиційного потенціалу території передбачає:

- забезпечення можливості врахування інвестиційного потенціалу в процесі оцінювання інвестиційної привабливості регіону шляхом виявлення рівня задоволення інвестиційних інтересів, потреб та пріоритетів;

- цільове спрямування інвестиційного потенціалу на досягнення стратегічної мети сталого економічного розвитку регіону та відтворення інвестиційного потенціалу шляхом збереження та нарощення інвестиційних ресурсів;

- урахування співвідношення між попитом та пропозицією на інвестиційні ресурси відповідно до кон'юнктури інвестиційного ринку;

- системну взаємодію інвестиційних ресурсів та можливостей реалізації інвестицій у регіоні [1].

Інвестиційний потенціал визначає можливість розширеного відтворення суспільного продукту, яке розглядається як безперервне відновлення виробництва матеріальних і нематеріальних благ у межах виробничих відносин, а також безперервне відновлення самих відносин. Відтворення загального суспільного продукту є об'єктивною необхідністю, оскільки на всіх етапах економічного розвитку процес виробництва матеріальних і нематеріальних благ є основою життєдіяльності суспільства. Процес відтворення загального суспільного продукту має декілька складових частин, основними з яких є відтворення:

- робочої сили та її зайнятості, як необхідного фактору виробництва;

- суспільного капіталу або інвестицій;

- національного багатства;

- споживання;
- економічних відносин, які виникають при цьому.

Особливе місце у складі відтворення суспільного продукту займає відтворення інвестицій та інвестиційного потенціалу території, суб'єктів господарювання та домогосподарств.

Відтворення інвестиційного потенціалу території реалізується циклічно. Інвестиційні цикли досліджувались у наукових працях як вітчизняних, так і закордонних учених. Проте в більшості з них інвестиційні цикли розглядаються не з точки зору загального інвестиційного потенціалу території, а з позиції конкретних інвестиційних проектів. У цих працях інвестиційний цикл проекту розглядається як проміжок часу між початком здійснення проекту та його завершенням. Вчені поділяється інвестиційний цикл проекту на фази, хоча універсального наукового підходу до поділу процесу розробки та реалізації інвестиційного проекту на фази не існує. Так, Світовим банком (World Bank) та підрозділом ООН з промислового розвитку (UNIDO) прийнято такий розподіл інвестиційного циклу проекту на фази:

- передінвестиційна фаза (аналіз інвестиційних можливостей, попереднє техніко-економічне обґрунтування, техніко-економічне обґрунтування, доповідь про інвестиційні можливості);
- інвестиційна фаза (переговори та укладення контрактів, проектування, будівництво, маркетинг, навчання);
- фаза реалізації проекту (приймання та запуск, заміна обладнання, розширення, інновації).

У вітчизняних наукових роботах, які присвячені інвестиційному проектуванню, інвестиційний цикл проекту поділяється на такі фази:

- передінвестиційну (від попереднього дослідження до остаточного рішення про прийняття інвестиційного проекту);
- інвестиційну (включає проектування, укладання договору або контракту на певну роботу);
- операційну (фаза господарської діяльності підприємства);
- ліквідаційну (ліквідація наслідків реалізації інвестиційного проекту).

Наукові праці, які присвячені відтворювальним процесам інвестиційного потенціалу «інвестиційним циклом», визначають сукупність взаємопов'язаних етапів, які утворюють єдиний процес здійснення капітальних вкладень та їх обігу. Так, М. Нікіфорова під інвес-

тиційним циклом розуміє тривалість одного обігу інвестицій від моменту акумуляції інвестиційних ресурсів до моменту їх реального відшкодування [2]. Науковець виділяє поняттєві ознаки процесу відтворення інвестиційного потенціалу, такі як:

- повторюваність процесів інвестування;
- збереження обсягів, якості та структури інвестиційних ресурсів;
- безперервність інвестиційного процесу, яка забезпечується наявністю інфраструктури та економічних умов;
- відновлюваність потенціалу, яка визначається відповідно до структури ВВП як цільової функції економіки;
- пропорційність компонентів потенціалу як фактору розвитку економіки, що проявляється у взаємозв'язку інвестиційних та соціальних показників;
- послідовність зміни фаз, які дають змогу створити умови для наступного циклу;
- єдність індивідуального (мікро-) та національного (макро-) відтворювальних процесів;
- збалансованість макроекономічних параметрів економічної системи в процесі її функціонування.

Крім того, М. Нікіфорова зауважує, що процеси відтворення інвестицій потребують функціонування часткових ринків ресурсів і кінцевих благ, а також інституційної «оболонки» у вигляді норм, правил та закладів, які забезпечують організаційно-правові рамки руху інвестиційних ресурсів.

Значний внесок у дослідження циклів відтворення капіталу зробили С. Козьменко, Т. Васильєва, І. Складар, які під «інвестиційним циклом» розуміють період від початку вкладення в матеріальне виробництво (інвестування в основний капітал, об'єкти природокористування, нематеріальні активи тощо) до повного повернення вкладень, включаючи етап ліквідації основних засобів. У цьому визначенні інвестиційний цикл як динамічна категорія зображає хвильову динаміку валових інвестицій в економіці. У своїх наукових доробках вчені, крім інвестиційного циклу, досліджують ще й цикл обігу вартості, зазначаючи що вони хоч і характеризують фінансове забезпечення виробництва, проте повною мірою не зображають цей процес на макрорівні. Тому для відтворення капіталу в загальній сукупності його циклічних параметрів доцільне виділення циклу фінансового відтворення. Цей цикл охоплює часовий проміжок часу від початку фінансування фундаментальних наукових досліджень до

закінчення державного фінансування науково-дослідних робіт, які пов'язані з впровадженням базової технології в народногосподарський комплекс [3].

В. Смісова під відтворенням інвестиційного потенціалу розуміє постійне відновлення запасів ресурсів, що можуть бути використані як інвестиційні процеси їх кругообігу, та потенційних можливостей економічних суб'єктів щодо інвестування [4]. До особливостей відтворення інвестиційного потенціалу національної економіки науковець відносить:

- поєднання різноспрямованості й динамічності інтересів суб'єктів з балансуванням відтворення інвестиційних можливостей з боку держави та ринку;
- неможливість автоматичного досягнення приросту ефекту у відтворенні інвестиційного потенціалу;
- необхідність збалансованості поточних і майбутніх потреб у формуванні інвестиційного потенціалу та його використанні;
- поєднання раціональної та нецілеспрямованої поведінки суб'єктів.

Характер участі економічних суб'єктів у відтворенні інвестиційного потенціалу науковець розмежовує на раціоналістичний, донорський, похідний, нецільовий. Раціоналістичний та донорський характер участі суб'єктів у відтворенні інвестиційного потенціалу є найбільш прийнятними для економіки, зумовлюють розширення інвестиційного потенціалу як на локальному, так і на загальнонаціональному рівні, оскільки спрямовані на отримання мультиплікативного ефекту від інвестування та зростання сукупного доходу. В. Смісова виділяє чотири етапи відтворення інвестиційного потенціалу: формування, накопичення, розміщення та використання. На наш погляд, недоцільно виділити фазу накопичення у відтворенні інвестиційного потенціалу, оскільки процеси формування та накопичення інвестиційних ресурсів є близькими за своїм змістом.

У роботі [5] відтворення інвестиційного потенціалу визначається як процес накопичення інвестиційних ресурсів з внутрішніх і зовнішніх джерел та подальше їх використання у вигляді інвестицій. Автор виділяє етапи відтворення інвестиційного потенціалу (формування, розподілу, використання) і зазначає, що метою відтворення інвестиційного потенціалу є збалансування процесів формування, розподілу та використання інвестицій в регіоні для збільшення загальної величини капіталу, в тому числі реального,

природного та людського. У науковому дослідженні наведена характеристика фаз відтворення інвестиційного потенціалу регіону. Так, фаза формування передбачає залучення інвестиційних ресурсів із первинних та вторинних джерел (кошти державного бюджету, місцевих бюджетів, інших регіонів, населення, підприємств, іноземних інвестицій та інвестиційних посередників). Фаза розподілу інвестиційного потенціалу передбачає:

- визначення ефективної структури розподілу інвестиційних ресурсів за об'єктами інвестування;
- визначення взаємозв'язків між суб'єктами та об'єктами інвестування;
- оптимізацію розподілу інвестицій за об'єктами інвестування.

Фаза використання інвестиційного потенціалу у відтворювальному процесі передбачає використання інвестиційних ресурсів в об'єктах інвестування на базі наявної інвестиційної інфраструктури.

Отже, узагальнення наукових підходів до розуміння сутності поняття «відтворення інвестиційного потенціалу» дає змогу визначити його характерні риси, зокрема:

- відтворення інвестиційного потенціалу є об'єктивною закономірністю, на основі якої відбувається процес виробництва матеріальних та нематеріальних благ;
- відтворення інвестиційного потенціалу є динамічним процесом, який знаходиться у безперервному русі;
- відтворення інвестиційного потенціалу є розширеним, де інвестиції послідовно проходять декілька фаз (формування, розподілу та використання) і повертаються до вихідної фази з приростом;
- всі фази процесу відтворення інвестиційного потенціалу знаходяться у взаємозв'язку;
- єдність процесів відтворення інвестиційного потенціалу на рівні підприємства, регіону та національної економіки;
- стійкий соціально-економічний розвиток території є можливим за умови розширеного відтворення інвестиційного потенціалу.

Таким чином, поняття «відтворення інвестиційного потенціалу» можна визначити як безперервний процес кругообігу інвестиційних ресурсів, які послідовно проходять взаємопов'язані та взаємозумовлені фази, переходять з однієї форми в іншу та забезпечують розширене виробництво споживчих вартостей на цій території.

Відтворення інвестиційного потенціалу території має циклічний характер. Під циклом

відтворення інвестиційного потенціалу ми розуміємо проміжок часу між початком накопичення (мобілізації) інвестиційних ресурсів, з різних джерел формування, та їх поверненням, який збігається з циклом відтворення валового регіонального продукту. Тривалість циклу відтворення інвестиційного потенціалу регіону визначається як середньозважена величина тривалостей життєвих циклів інвестиційних проектів, що реалізуються на цій території.

Узагальнюючи наукові підходи різних авторів щодо структури відтворювального циклу інвестиційного потенціалу території, зазначимо, що його структуру можна визначити як послідовність взаємопов'язаних та взаємозумовлених фаз, таких як: формування, розподіл, перерозподіл та використання.

Оскільки відтворення інвестиційного потенціалу є безперервним та динамічним процесом, його доцільно досліджувати з позиції процесного підходу, який є найбільш ефективним у сфері управління виробничою діяльністю, яка використовує ресурси для перетворення входів на виходи. Саме процеси як сукупність дій суб'єктів господарської діяльності продукують результат (товар або послугу).

Дослідження відтворення інвестиційного потенціалу регіону на основі процесного підходу дає змогу визначити особливості його застосування, зокрема:

- процесний підхід спрямований на загальний результат створення вартості, що має цінність для зовнішніх і внутрішніх суб'єктів господарської діяльності;

- процесний підхід дає змогу поєднати окремі фази відтворення інвестиційного потенціалу, такі як формування інвестиційних ресурсів, їх розподіл у галузевому та територіальному розрізі, створення виробничих фондів та їх використання у процесі виробництва знов доданої вартості;

- процесний підхід дає можливість сформулювати оптимальні пропорції в розподілі кінцевого продукту на споживання та накопичення й тим самим визначити майбутній обсяг інвестиційних ресурсів;

- розглядаючи фази відтворення інвестиційного потенціалу як окремі процеси, можна визначити їх початок і закінчення в часі й тим самим забезпечити ефективне управління цими процесами на локальному, регіональному та державному рівнях.

**Висновки з цього дослідження.** Інвестиційний потенціал є основою сталого розвитку територіальних утворень. Поняття інвестиційного потенціалу регіону є багатогранне з точки зору його структури та взаємозв'язків з іншими економічними категоріями. Показники інвестиційного потенціалу використовуються під час визначення інвестиційної привабливості регіону та його інвестиційного клімату. Інвестиційний потенціал визначає можливості розширеного відтворення суспільного продукту, і відповідно є об'єктом відтворення. Відтворення інвестиційного потенціалу можна визначити як безперервний процес кругообігу інвестиційних ресурсів, які послідовно проходять взаємопов'язані та взаємозумовлені фази, переходять з однієї форми в іншу та забезпечують розширене виробництво споживчих вартостей на цій території. Відтворення інвестиційного потенціалу території циклічне. Під циклом відтворення інвестиційного потенціалу розуміється проміжок часу між початком накопичення (мобілізації) інвестиційних ресурсів, з різних джерел формування, та їх поверненням, який співпадає з циклом відтворення валового регіонального продукту. Оскільки відтворення інвестиційного потенціалу є безперервним та динамічним процесом, його доцільно досліджувати з позиції процесного підходу. Процесний підхід спрямований на загальний результат створення вартості й дає змогу поєднати окремі фази відтворення інвестиційного потенціалу. Крім того, процесний підхід дає можливість визначити оптимальні пропорції розподілу кінцевого продукту на споживання та накопичення. Розглядаючи фази відтворення інвестиційного потенціалу як окремі процеси, можна визначити їх початок та закінчення в часі й тим самим забезпечити ефективне управління інвестиційним циклом.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гордієнко В. Інвестиційний потенціал регіону як економічна категорія / В. Гордієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 7. – Ч. 4. – С. 67–71.
2. Никифорова М. Воспроизводство инвестиционного потенциала в транзитивной экономике: теоретические и прикладные аспекты: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / М. Никифорова. – Челябинск, 2007. – 141 с.

3. Козьменко С. Циклы воспроизводства капитала: [монография] / С. Козьменко, Т. Васильева, И. Скляр и др. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 221 с.
4. Смєсова В. Відтворення інвестиційного потенціалу національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук / В. Смєсова. – Дніпропетровськ, 2009. – 18 с.
5. Кобушко Я. Відтворення інвестиційного потенціалу регіону з урахуванням екологічного фактору / Я. Кобушко // Інноваційна економіка. – 2001. – № 6 (25). – С. 154–159.

УДК 338.483(100):(001.8-029:001.53)

## Компаративний аналіз підходів до територіального районування світу за туристичними регіонами міжнародними інститутами

Горіна Г.О.

кандидат економічних наук, доцент,  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

Проведено аналіз підходів до територіального районування світу за туристичними макро- та мезорегіонами Всесвітньою туристською організацією, Всесвітньою радою з туризму та подорожей, Світовим економічним форумом. Визначено відмінності та особливості регіоналізації країн. Обґрунтована необхідність врахування цих особливостей під час порівняння туристських статистичних даних з різноманітними інституційними джерелами.

**Ключові слова:** просторово-територіальне районування світу, туристичний регіон, географічний регіон, регіоналізація, міжнародні організації.

Горина А.А. КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ТЕРРИТОРИАЛЬНОМУ РАЙОНИРОВАНИЮ МИРА ПО ТУРИСТИЧЕСКИМ РЕГИОНАМ МЕЖДУНАРОДНЫМИ ИНСТИТУТАМИ

Проведен анализ подходов территориального районирования мира по туристическим макро- и мезорегионам Всемирной туристской организацией, Всемирным советом по туризму и путешествиям, Всемирным экономическим форумом. Определены различия и особенности регионализации стран. Обоснована необходимость учета этих особенностей при сопоставлении туристических статистических данных различных институциональных источников.

**Ключевые слова:** пространственно-территориальное районирование мира, туристический регион, географический регион, регионализация, международные организации.

Gorina G.O. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE WORLD TOURISM MACRO AND MEZZO REGION TERRITORIAL ZONING BY INTERNATIONAL INSTITUTIONS

The analysis of the world tourism macro and mezzo region territorial zoning by World Tourism Organization, World Travel and Tourism Council and World Economic Forum are conducted. The differences and peculiarities of countries regionalization are identified. The necessity of features considering by comparing tourism statistics from different institutional sources are proved.

**Keywords:** spatial world zoning, tourist region, geographic region, regionalization, international organizations are provided.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Враховуючи значний внесок туристичної галузі у соціально-економічний розвиток окремих країн та регіонів світу важливим науково-практичним завданням є дослідження факторів та закономірностей стрімкого розвитку туризму та супутніх галузей певних географічних регіонів та занепад інших, визначення передумов нерівномірності цього процесу. Це можливо за умови комплексного оцінювання та порівняння природно-ресурсних факторів (факторів «першої природи») та інноваційних факторів (факторів «другої природи»), які, у свою чергу, приводять до об'єктивного процесу поляризації світового туристичного ринку, визначення рівня впливу цих факторів на розвиток туризму окремих географічних регіонів. Необхідною складовою частиною цього

процесу повинно стати визначення території регіону, його країнового складу. В умовах глобалізаційних детермінантів розвитку світу територіальне районування являє собою інтегровану систему багаторівневих регіонів. Науково-обґрунтований поділ країн світу на просторово-територіальні частини базується на теорії районування або регіоналізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання територіального районування світу за туристичними регіонами висвітлені в працях вітчизняних та закордонних учених. Так, М. Борушак розробив теоретико-методологічні основи дослідження туристичних регіонів і методичні підходи до формування та реалізації стратегії їх розвитку [1]. Ю. Дмитревський у своїх працях висвітлив проблеми формування туристсько-рекреацій-

них зон і туристських районів [2]. А. Манаков схарактеризував сучасну географію міжнародного туризму та перспективи його розвитку в постіндустріальну епоху, дослідив культурно-історичний підхід до туристського районування [3]. К. Осипенко вивчав теоретико-методологічні підходи до визначення особливостей міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу [4]. При цьому відсутні дослідження, присвячені аналізу підходів до територіального районування світу за туристичними регіонами міжнародними організаціями, оцінювання адекватності зіставлення даних за регіонами, що визначає актуальність теми дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є проведення компаративного аналізу підходів до територіального районування світу за туристичними регіонами та субрегіонами міжнародними організаціями.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Об'єктивним та вірогідним джерелом міжнародних статистичних даних з туризму є інформація, надана Всесвітньою туристською організацією (далі – UNWTO) [5] (міжнародні туристичні прибуття, міжнародні надходження від туризму), Всесвітньою радою з туризму та подорожей (далі – WTTC) [6] (кількість зайнятого населення в туристичній галузі, внесок туризму до ВВП, обсяг капітальних інвестицій в туристичну галузь, туристичні витрати тощо), Світовим економічним форумом (далі – WEF) [7] (індекс конкурентоспроможності країн з туризму та подорожей). Аналіз динаміки та закономірностей розвитку, адекватне співвідношення статистичних даних, вірогідність та правдивість порівняння економічних показників туристичних регіонів макро- та мезорівнів, наданих міжнародними організаціями, можливе за умови визначення відмінностей та

Таблиця 1

**Районування Європейського регіону міжнародними організаціями**

<b>Всесвітня туристська організація</b>			
<b>Європа</b>			
Північна Європа – 7 країн	Західна Європа – 9 країн	Центральна / Східна Європа – 21 країна	Південна / Середземноморська Європа – 17 країн
Данія, Фінляндія, Ісландія, Ірландія, Норвегія, Швеція, Великобританія	Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Ліхтенштейн, Люксембург, Монако, Нідерланди, Швейцарія	Азербайджан, Вірменія, Білорусь, Болгарія, Чехія, Естонія, Угорщина, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Латвія, Литва, Польща, Молдова, Росія, Румунія, Словаччина, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна	Албанія, Андорра, Боснія і Герцеговина, Хорватія, Кіпр, Македонія, Греція, Ізраїль, Італія, Мальта, Португалія, Сан-Марино, Сербія, Словенія, Іспанія, Туреччина
<b>Всесвітня рада з подорожей і туризму</b>			
<b>Європа</b>			
Європейський Союз – 28 країн		Інші країни Європи – 19 країн	
Австрія, Бельгія, Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція, Великобританія		Азербайджан, Албанія, Вірменія, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Грузія, Ірландія, Казахстан, Киргизстан, Македонія, Молдова, Чорногорія, Норвегія, Росія, Сербія, Швейцарія, Туреччина, Узбекистан, Україна	
<b>Світовий економічний форум</b>			
<b>Європа і Кавказ</b>			
Південна і Західна Європи – 19 країн		Північна та Східна Європи – 18 країн	
Іспанія, Франція, Німеччина, Швейцарія, Італія, Австрія, Нідерланди, Португалія, Бельгія, Люксембург, Греція, Хорватія, Кіпр, Словенія, Мальта, Македонія, Сербія, Албанія		Великобританія, Ірландія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Данія, Чехія, Естонія, Угорщина, Росія, Польща, Болгарія, Латвія, Литва, Словаччина, Румунія, Молдова	

*Джерело: побудовано автором на основі [5–7]*



особливостей територіального районування країн світу.

Зазначенні міжнародні організації поділяють країни світу на 5 макрорегіонів, проте з відмінностями у назві та диференціацією у складі країн. Так, UNWTO до складу Європейського регіону належать 54 країни, поділяючи їх на 4 субрегіони: Північна Європа, Західна Європа, Центральна / Східна Європа та Південна / Середземноморська Європа [5]. WTTC, у свою чергу, в зазначеному регіоні нараховує 47 країн, у тому числі Ліхтенштейн, Монако, Таджикистан, Туркменістан, Андорру, Ізраїль та Сан-Марино, утворюючи 2 субрегіони – Європейський Союз та інші країни Європи [6]. WEF виділяє макрорегіон Європа та Кавказ, розділяючи його на збільшені 2 субрегіони Південну і Західну Європу (19 країн) та Північну та Східну Європу (18 країн), таким чином охоплюючи найменшу кількість країн регіону серед аналізованих міжнародних організацій [7] (див. табл. 1).

Районування Азіатсько-Тихоокеанського регіону Всесвітньою радою з подорожей і

туризму відбувається шляхом відокремлення 4 субрегіонів: Північно-Східна Азія (7 країн), Південно-Східна Азія (10 країн), Південна Азія (6 країн) та Океанія (9 країн). Аналогічного поділу дотримується Всесвітня туристська організація, проте з традиційно більшим діапазоном держав. Так, основною відмінністю є наявність у складі субрегіону Океанія малих острівних держав – Американських Самоа, островів Кука, Французької Полінезії, Гуам, Маршаллових островів, Мікронезії, островів Маріана, Нової Каледонії, Самоа тощо. На відміну від зазначених міжнародних організацій, Світовий економічний форум пропонує районування Азіатсько-Тихоокеанського регіону шляхом відокремлення двох субрегіонів – Східна Азія та Океанія (8 країн) та Південно-Східна і Південна Азія (15 країн), не включаючи в дослідження країни з недостатніми або невірогідними даними (див. табл. 2).

Відсутній єдиний підхід до регіоналізації країн Американського регіону з боку міжнародних організацій. Всесвітня туристська організація відокремлює 4 субрегіони: Північна Америка (3 країни), Карибський басейн

Таблиця 2

### Районування Азіатсько-Тихоокеанського регіону міжнародними організаціями

<b>Всесвітня туристська організація</b>			
<b>Азія і Тихоокеанський регіон</b>			
Північно-Східна Азія – 8 країн	Південно-Східна Азія – 11 країн	Океанія – 20 країн	Південна Азія – 9 країн
Китай, Гонконг (Китай), Японія, Корея (КНДР), Корея (Республіка Корея), Макао (Китай), Монголія, Тайвань	Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, В'єтнам	Американське Самоа, Австралія, Острови Кука, Фіджі, Французька Полінезія, Гуам, Кірибаті, Маршаллові острови, Мікронезія, острови Н. Маріана, Нова Каледонія, Нова Зеландія, Ніуе Палау, Папуа-Нова Гвінея, Самоа, Соломонові острови, Тонга, Тувалу Вануату	Афганістан, Бангладеш, Бутан, Індія, Іран, Мальдіви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка
<b>Всесвітня рада з подорожей і туризму</b>			
<b>Азія і Тихоокеанський регіон</b>			
Північно-Східна Азія – 8 країн	Південно-Східна Азія – 10 країн	Океанія – 9 країн	Південна Азія – 6 країн
Японія, Китай, Гонконг, Південна, Корея, Макао, Тайвань, Монголія	Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, В'єтнам	Австралія, Нова Зеландія, Фіджі, Кірибаті, Папуа Нова Гвінея, Соломонові острови, Тонга, Вануату, інша Океанія	Бангладеш, Індія, Мальдіви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка
<b>Світовий економічний форум</b>			
<b>Азія і Тихоокеанський регіон</b>			
Східна Азія та Океанія – 7 країн		Південно-Східна і Південна Азія – 15 країн	
Австралія, Японія, Гонконг, Нова Зеландія, Китай, Корея (Республіка Корея), Монголія		Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Індонезія, Індія, Шрі-Ланка, Філіппіни, В'єтнам, Бутан, Лаос, Камбоджа, Непал, Пакистан, Бангладеш, М'янма	

Джерело: побудовано автором на основі [5–7]

(26 країн), Центральна Америка (7 країн) та Південна Америка (13 країн). Подібної класифікації дотримується Всесвітня рада з подорожей і туризму, проте, поєднуючи держави Центральної та Південної Америки, тим самим утворює субрегіон Латинська Америка з кількістю держав у складі 19 одиниць. За іншим підходом до територіального районування Американського регіону діє Світовий економічний форум, об'єднуючи держави Північної Америки і Карибського басейну в єдиний субрегіон та значно скорочуючи кількість країн останнього, в окремий мезорегіон згуртовуючи країни Південної Америки (див. табл. 3).

Порівняння підходів до територіального районування Африканського регіону Всесвіт-

ньою туристською організацією та Всесвітньою радою з подорожей і туризму дає змогу зробити висновок про практичну єдність підходів до розподілу країн за субрегіонами Північна Африка та Регіон пустелі сахари. Відмінності становить наявність у запропонованому WTTC територіальному складі Північної Африки Лівії, відсутність Джибуті, Екваторіальної Гвінеї, Еритреї, Ліберії, Мавританія, Сомалі та наявність Судану та відсутність Єгипту та Лівії у Регіоні пустелі Сахари, на відмінність від зонування UNWTO. Суттєво інший підходу до районування дотримується Світовий економічний форум. Так, у якості макрорегіону пропонується виділяти Регіон пустелі Сахари, розділяючи його на мезоре-

Таблиця 3

## Районування Американського регіону міжнародними організаціями

<b>Всесвітня туристська організація</b>			
<b>Американський регіон</b>			
Північна Америка – 3 країни	Карибський басейн – 26 країн	Центральна Америка – 7 країн	Південна Америка – 13 країн
Канада, Мексика, Сполучені Штати	Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські острови, Барбадос, Бермудські острови, Британські, Віргінські острови, Кайманові острови, Куба, Кюрасао, Домініка, Домініканська Республіка, Гренада, Гваделупа, Гаїті, Ямайка, Мартиніка, Монсеррат, Пуерто-Ріко, Сент-Люсія, Сент-Кітс і Невіс, Сен-Мартен, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго, Теркс і Кайкос, Американські Віргінські острови	Беліз, Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа, Панама	Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Французька Гвіана, Гайана, Парагвай, Перу, Суринам, Уругвай, Венесуела
<b>Всесвітня рада з подорожей і туризму</b>			
<b>Американський регіон</b>			
Північна Америка – 3 країни	Карибський басейн – 23 країни	Латинська Америка – 19 країн	
Канада, Мексика, Сполучені Штати	Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські острови, Барбадос, Бермудські, Кайманові острови, Куба, Нідерландські, Антильські острови, Домініка, Домініканська Республіка, Гренада, Гваделупа, Гаїті, Ямайка, Мартиніка, Пуерто-Ріко, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго, Британські Віргінські острови, Американські Віргінські острови	Аргентина, Беліз, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Коста-Ріка, Сальвадор, Еквадор, Гайана, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Суринам, Уругвай, Венесуела	
<b>Світовий економічний форум</b>			
<b>Американський регіон</b>			
Північна Америка і Карибський басейн – 15 країн		Південна Америка – 11 країн	
США, Канада, Мексика, Панама, Коста-Ріка, Барбадос, Пуерто-Ріко, Тринідад і Тобаго, Ямайка, Гватемала, Домініканська Республіка, Гондурас, Сальвадор, Нікарагуа, Гаїті		Бразилія, Чилі, Аргентина, Перу, Колумбія, Уругвай, Болівія, Венесуела, Гайана, Суринам, Парагвай	

Джерело: побудовано автором на основі [5–7]

Таблиця 4

## Районування Африканського регіону міжнародними організаціями

<b>Всесвітня туристська організація</b>	
<b>Африка</b>	
Північна Африка – 4 країни	Регіон пустелі Сахари – 47 країн
Алжир, Марокко, Судан, Туніс	Ангола, Бенін, Ботсвана, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камерун, Кабо-Верде, Центральноафриканська Республіка Чад, Коморські острови, Кот-Д'Івуар, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Ефіопія, Габон, Гамбія, Гана, Гвінея, Кенія, Лесото, Ліберія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мавританія, Маврикій, Мозамбік, Намібія, Нігер, Нігерія, Республіка Конго, Реюньйон, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Сенегал, Сейшельські острови, Сьєрра-Леоне, Сомалі, Південна Африка, Свазіленд, Танзанія, Того, Уганда, Замбія, Зімбабве
<b>Всесвітня рада з подорожей і туризму</b>	
<b>Африка</b>	
Північна Африка – 5 країн	Регіон пустелі Сахари – 42 країни
Алжир, Єгипет, Лівія, Марокко, Туніс	Ангола, Бенін, Ботсвана, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камерун, Кабо-Верде, Центральноафриканська Республіка Чад, Коморські острови, Кот-Д'Івуар, Демократична Республіка Конго, Ефіопія, Габон, Гамбія, Гана, Гвінея, Кенія, Лесото, Мадагаскар, Малаві, Малі, Маврикій, Мозамбік, Намібія, Нігер, Нігерія, Республіка Конго, Реюньйон, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Сенегал, Сейшельські острови, Сьєрра-Леоне, Південна Африка, Судан, Свазіленд, Танзанія, Того, Уганда, Замбія, Зімбабве
<b>Світовий економічний форум</b>	
<b>Регіон пустелі Сахари</b>	
Східна і Південна Африка – 18 країн	Центральна і Західна Африка 14 країн
Південна Африка, Сейшельські острови, Маврикій, Намібія, Кенія, Ботсвана, Танзанія, Руанда, Замбія, Свазіленд, Уганда, Зімбабве, Ефіопія, Мадагаскар, Малаві, Лесото, Мозамбік, Бурунді	Кабо-Верде, Гамбія, Сенегалу, Кот-Д'Івуар, Гана, Камерун, Габон, Малі, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Мавританія, Ангола, Гвінея, Чад

Джерело: побудовано автором на основі [5–7]

Таблиця 5

## Районування Близькосхідного регіону міжнародними організаціями

<b>Всесвітня туристська організація</b>	
<b>Близький Схід – 14 країн</b>	
Бахрейн, Єгипет, Йорданія, Ірак, Кувейт, Ліван, Лівія, Оман, Палестина, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Об'єднані Арабські Емірати, Ємен	
<b>Всесвітня рада з подорожей і туризму</b>	
<b>Близький Схід – 12 країн</b>	
Бахрейн, Іран, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Кувейт, Ліван, Оман, Саудівська Аравія, Сирія, Об'єднані Арабські Емірати, Ємен	
<b>Світовий економічний форум</b>	
<b>Близький Схід і Північна Африка – 16 країн</b>	
Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Бахрейн, Марокко, Саудівська Аравія, Оман, Ізраїль, Йорданія, Туніс, Єгипет, Ліван, Іран, Ісламська Республіка Кувейт, Алжир, Мавританія, Ємен	

Джерело: побудовано автором на основі [5–7]

гіони: Східна і Південна Африка (18 країн) та Центральна й Західна Африка (14 країн). Таким чином, країни Північної Африки не враховуються у районуванні цього регіону (див. табл. 4).

Країни Північної Африки, не враховані Світовим економічним форумом у районування Африканського регіону, а саме Марокко, Єгипет та Алжир згруповані з країнами Близького Сходу та утворюють регіон Близький Схід і Північна Африка з 16 країнами у його складі. Всесвітня туристська організація та Всесвітня рада з подорожей і туризму дотримуються спільного підходу до виділення Близькосхідного регіону, проте кількість (14 та 13 відповідно) та номенклатура країн, які входять до його складу, різняться. Розподіл країн на субрегіони відсутня у класифікації усіх міжнародних організацій (див. табл. 5).

Дослідження кількісного складу охоплених країн у просторово-територіальному районуванні світу дає змогу дійти висновку про їх найбільш повний охоплення Всесвітньою туристською організацією, яка дає аналітичну та статистичну інформаційну базу по 216 країнам світу, які розподіляються за субрегіонами так: Європа – 54 країни, Азія і Тихоокеанський регіон – 48 країн, Американський регіон – 49 країн, Африка – 51 країна, Близький Схід – 14 країн. Всесвітня рада з подорожей і туризму охоплює 184 країни, не включаючи у дослідження малі острівні держави Океанії, частину країн Східної Європи. За мезорегіонами

кількісний склад країн розподіляється так: Європа – 47 країн, Азія і Тихоокеанський регіон – 32 країни, Американський регіон – 45 країн, Африка – 47 країн, Близький Схід – 16 країн. Територіальне районування світу Світовим економічним форумом у дослідженні конкурентоспроможності сектора подорожей і туризму охоплює 134 країни. Субрегіональний розподіл відбувається так: Європа і Кавказ – 37 країн, Азія і Тихоокеанський регіон – 23 країни, Американський регіон – 26 країн, Регіон пустелі Сахари – 32 країни, Близький Схід і Північна Африка – 16 країн.

Висновки з цього дослідження. Під час використання даних необхідних для проведення досліджень розвитку міжнародного туризму, окремих його регіонів та ринків необхідною умовою є врахування диференціації поділу країн за туристичними регіонами, зневага до чого може привести до помилкових результатів та невірогідних висновків. Проведений компаративний аналіз підходів до територіального районування світу за туристичними макро- та мезорегіонами міжнародними інститутами служитиме підставою для подальших аналітичних досліджень просторової поляризації світового туристичного ринку, адекватного порівняння поточних та прогнозних міжнародних статистичних даних з туризму пропонування Всесвітньою туристською організацією, Всесвітньою радою з туризму та подорожей та Світовим економічним форумом.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Боруцак М. Стратегія розвитку туристичних регіонів: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.05 / М. Боруцак; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2008. – 35 с.
2. Дмитревский Ю. Туристские районы мира: [учеб. пособие] / Ю. Дмитревский. – Смоленск: СГУ, 2000. – 224 с.
3. Манаков А. Туристские регионы мира. География культурного наследия: [учеб. пособие] / А. Манаков. – Псков: ПГПУ, 2011. – 320 с.
4. Осипенко Х. Розвиток міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.02 / Х. Осипенко; Маріуп. держ. ун-т. – Маріуполь, 2015. – 24 с.
5. The World Tourism Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unwto.org>.
6. The World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wtcc.org>.
7. The World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://weforum.org/world-economic-forum>.

УДК 332:338.24

## Оцінка передумов економічних утрат унаслідок низької якості питної води на основі економетричного моделювання

**Мельничук І.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

**Побігун С.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу і контролінгу  
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

У статті наведено умови та проблеми очистки питної води на прикладі окремих районів Івано-Франківської області. Визначено причини збільшення рівня захворюваності на ендемічний зоб. Доведено визначальний вплив вмісту йоду в питній воді та об'ємів скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти по містах та районах. Побудовано економетричну модель та доведено можливість її застосування для оцінки можливих економічних утрат по окремих регіонах.

**Ключові слова:** економічні втрати, йодний дефіцит, якість питної води, забруднення, економетрична модель.

Мельничук И.В., Побигун С.А. ОЦЕНКА ПРЕДПОСЫЛОК ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ ВСЛЕДСТВИЕ НИЗКОГО КАЧЕСТВА ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В статье приведены условия и проблемы очистки питьевой воды на примере отдельных районов Ивано-Франковской области. Определены причины увеличения уровня заболеваемости на эндемический зоб. Доказано определяющее влияние содержания йода в воде и объемов сброса загрязненных сточных вод в природные поверхностные водные объекты в городах и районах. Построена эконометрическая модель и доказана возможность ее применения для оценки возможных экономических потерь по отдельным регионам.

**Ключевые слова:** экономические потери, йодный дефицит, качество питьевой воды, загрязнение, эконометрическая модель.

Melnychuk I.V., Pobihun S.A. ASSESSMENT OF THE PREREQUISITES OF ECONOMIC LOSSES DUE TO POOR QUALITY OF DRINKING WATER BASED ON ECONOMETRIC MODELING

The article is devoted to the conditions and problems of drinking water in some areas the example of Ivano-Frankivsk region. The reasons of increase in the incidence of endemic goiter are identified. The decisive influence iodine in drinking water and the volume of polluted wastewaters into natural surface water bodies in cities and regions are proved. An econometric model are constructed and the opportunity of its application for evaluation of possible economic loss in some regions are proved.

**Keywords:** economic loss, iodine deficiency, water quality, pollution, econometric model.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Забезпечення якісною водою є і серйозною економічною проблемою. Ця проблема останнім часом проявляється і загострюється в кількох аспектах: по-перше, зростають витрати на очистку води; по-друге, у населених пунктах споживається неякісна вода, наслідком чого є ріст захворюваності і, відповідно, необхідні додаткові кошти на лікування; по-третє, через неякісну воду знижуються продуктивність праці працездатного населення; по-четверте, низка високоточних галузей не можуть працювати без чистої води (виготовлення різних мікросхем в оптиці, фармацевції, медицині тощо).

Рівень якості питної води із централізованих водопровідних систем та джерел питного водопостачання в сільській місцевості є низьким, а в окремих регіонах – критичним. Причиною такої ситуації передусім є застарілі методи дезінфекції води (застосування на станціях водопідготовки хімреагентів та активного хлору), які, крім знезараження води, призводять до утворення небезпечних речовин.

Згадані проблеми на сьогодні носять системний характер і потребують комплексного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останні роки активізувалась робота над питанням підвищення якості питної води, яке

висвітлено в наукових працях таких науковців, як М.Д. Волошин, О.А. Крюковська, А.В. Іванченко, Ю.Ф. Шевчук, В.Г. Явкіна, М.В. Курик.

Увагу роботі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, контролю та моніторингу на державному рівні якості питної води, змінам до законодавства у цій сфері висвітлили Л.Ф. Долина, В.Т. Мазаєв, Т.Г. Шлепніна, В.И. Мандригін, О.І. Троянський.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Медико-соціальний підхід з урахуванням економічної сторони проблеми в згаданих працях та дослідженнях недостатньо висвітлений. Особливу увагу слід приділити дослідженням впливу окремих факторів, які зумовлюють якість питної води, на рівень захворюваності для подальшої оцінки економічних утрат унаслідок низької якості питної води.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є висвітлення основних проблем та факторів впливу на рівень захворюваності на ендемічний зоб із використанням економетричного моделювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зі складом питної води часто пов'язують ендемію зоба – хвороби, яка супроводжується збільшенням щитовидної залози. Тривалий час її етіологія залишалася невідомою, хоча для лікування цієї хвороби здавна успішно застосовували морські водорості та сіль. Так, за відсутності достатньої кількості йоду у воді та їжі порушуються нормальний розвиток і функції щитовидної залози, виникає ендемічний зоб. Він тісно пов'язаний із порушенням синтезу тиреоїдних гормонів, пригніченням тиреотропної функції гіпофіза і секреторної активності щитовидної залози. У важких випадках і без лікування розвивається симптомокомплекс, подібний гіпотиреозу, із відставанням у фізичному і розумовому розвитку, кретинізмом.

Низький вміст йоду у питній воді і продуктах харчування є безпосередньою причиною захворюваності населення на ендемічний зоб. Кількість йоду в місцевих харчових продуктах корелює з його кількістю у воді поверхневих і підземних джерел водопостачання. Внаслідок цього низька концентрація йоду у воді стає своєрідним індикатором його рівня в об'єктах навколишнього середовища і сигналом можливості виникнення зобної ендемії. Крім того, було доведено, що підвищена жорсткість води в ендемічних районах сприяє розвитку ендемічного зобу, оскільки погіршує всмоктування йоду в травному каналі [1].

Картограма йододефіциту розподіляє територію України на чотири зони: регіони з вираженим йододефіцитом (Волинська, Рівненська, Львівська, Тернопільська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Чернігівська області), де проживає майже 15 млн. населення; регіони з частково вираженим йододефіцитом (Київська, Житомирська, Хмельницька області та АР Крим); регіони з помірним йододефіцитом (Вінницька, Черкаська, Полтавська, Сумська, Дніпропетровська, Луганська області); регіони з незначним йододефіцитом і достатньою йодозабезпеченістю (Одеська, Миколаївська, Кіровоградська, Херсонська Запорізька, Донецька, Харківська області) [3; 4].

Об'єктом наших досліджень обрано Івано-Франківську область у розрізі районів і окремих населених пунктів. Івано-Франківська область відноситься до регіону, де якість підземних вод порівняно з іншими областями є кращою. Однак справжню картину якості води можна отримати тільки за результатами лабораторних досліджень складу води. У табл. 1 наведено порівняння результатів аналізу води з водопровідної мережі м. Івано-Франківськ з вимогами ГОСТ 2874-82 і з вимогами, введеними в дію 16.07.2010 р. ДСанПіН 2.2.4-400-10 для фізіологічно повноцінної питної води. Аналіз водопровідної води був зроблений 19–20.07.2014 р. лабораторією КП «ІФВЕТП». Дані табл. 1 засвідчили, що з 22 проаналізованих показників якості води, за винятком фторидів, усі відповідають вимогам ГОСТ 2874-82, але п'ять відзначених у таблиці показників гірше нормативів ДСанПіН 2.2.4-400-10, тобто необхідно їх покращання.

Відповідно до ДСанПіН 2.2.4-400-10, досліджених 22 показників недостатньо для характеристики якості водопровідної води. Згідно з цими нормами, вода повинна оцінюватися по 93 показниках якості, що взагалі відповідає сучасним уявленням і стандартам ЄС. Для оцінки якості водопровідної води в Івано-Франківську крім 22 досліджених показників якості корисно мати інформацію щодо, наприклад, ще 18 показників, які не відображені в протоколі результатів аналізу води від 19–20.07.2014, у тому числі віруси, кишкові паразити, лямблії, амеби; смак та присмак; йод; хлор залишковий; алюміній; кремній; формальдегід; хлороформ; нафтопродукти; поверхнево-активні речовини (ПАР); бенз (а)сирен; пестициди; тригалогенметани; феноли; хлорфеноли; ціаніди; тетрахлоруглець; трихлоретилен та тетрахлоретилен;

загальний органічний вуглець. Щоб здійснити повний аналіз води, зокрема і по 93 показниках, за кредитні кошти Світового банку КП «ІФВЕТП» було придбано нову лабораторію вартістю близько 2 млн. грн. Переважна більшість указаних вище домішок потрапляють у воду в результаті антропогенного впливу на водоймища або джерела води та застоювання на станціях водопідготовки хімічних реагентів та активного хлору. Останній, окрім знезараження води, призводить до появи в неї небезпечних канцерогенних та мутагенних хлорованих домішок органічних речовин. Певна кількість домішок потрапляє безпосередньо у водопровідну воду внаслідок вторинного забруднення під час транспортування по трубах або під час зберігання води в ємностях. Встановленими причинами вторинного забруднення є біологічна нестабільність (мікробне зараження) води, хімічна нестабільність (агресивність) води, поганий стан (знос) водопровідної мережі, надходження до неї води з різних джерел водопостачання,

невелика швидкість потоку води або перерви надходження води до водопровідної мережі, дренаж води з ґрунту. Під впливом цих та інших факторів у трубах відбувається корозія з розчиненням заліза, випадінням осадів, створюються умови інтенсивного біоценозу, який супроводжується розвитком колоній бактерій. Осади та токсичні продукти метаболізму мікрофлори негативно впливають на санітарний стан води, яка транспортується, і зазвичай є чинником погіршення органолептичних властивостей і якості води централізованого водопостачання. До сказаного слід також додати погіршення якості води з часом, наприклад унаслідок: зростання каламутності водопровідної води в період паводків, недостатньої коагуляції алюмінієвих реагентів, прогресування вторинного забруднення води в трубах. Таким чином, вода з водопровідної мережі не може розглядатися як безпечна для здоров'я людини і фізіологічно повноцінна і не може рекомендуватися для пиття. Цей загальновідомий висновок є справедливим,

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика показників якості водопровідної води

Найменування показників, які досліджувалися, од. виміру	Дані аналізу води 19-20.07.2010 р.	ГОСТ 2874-82 (не більше)	ДСанПІН 2.2 4-400-10 (не більше)	Вартість одного аналізу, з ПДВ, грн.
1. Запах при 20°C/60°C, бали	1/1	2	0	10,22
3. Кольоровість, градуси	2,9	20	10	10,24
4. Каламутність, мг/л	0,58	1.5	0,5	10,2
5. Аміак, мг/л	не більше 0,05	не регламентується	0,1	11,86
6. Нітриги, мг/л	не більше 0,003	не регламентується	0,5	28,19
7. Нітрати, мг/л	2,69	45	10	29,1
8. Хлориди, мг/л	16,5	350	250	19,83
9 Сульфати, мг/л	19,8	500	250	29,08
10. Залізо загальне, мг/л	0,08	0,3	0,2	38,53
11. Жорсткість загальна, мг-екв/л	205	7	1,5-7,0	6,98
12. Кальцій, мг/л	34,6	не регламентується	25 – 75	
13. Магній, мг/л	6,3	не регламентується	10 – 50	
14. Мідь, мг/л	0,003	1.0	1,0	99,41
15. Марганець, мг/л	0.018	0.1	0,05	80,19
16. Лужність, мг-екв/л	1,73	не регламентується	0,5 – 6,5	6,98
17. Сухий залишок, мг/л	179	1000	200 – 500	50,74
18. Окислюваність, мг О <sub>2</sub> /л	2,83	не регламентується	2.0	11,87
19. Фтор та фториди, мг.л	не більше 0,04	0,7-1,5	0,7-1,2	21,31
20. Водневий показник рН	7,65	6,0 – 9,0	6,5 – 8,5	2,62
21 Число бактерій, гр. coli, од.	3	3	Відсутність	98,27
22. Загальне мікробне число, од.	10	100	20	81,6

зокрема для водопровідної мережі м. Івано-Франківськ.

Івано-Франківська область належить до ендемічних районів по дефіциту йоду. Найбіднішою на йод виявилась гірська зона Прикарпаття, де вміст становить  $4 \times 10^5$ – $10 \times 10^5$ . У передгірській зоні вміст йоду в ґрунті коливається від  $10,1 \times 10^5$  до  $40 \times 10^5$ . Водночас концентрація йоду в питній воді в гірських районах коливається від 0,22 мкг/л до 2,0 мкг/л, а в передгірських рівнинних – не перевищує 4 мкг/л. Відомо, що переважна кількість йоду в організм надходить не з водою, а з харчовими продуктами. Але оскільки вміст йоду в харчових продуктах знаходиться в такому ж відношенні до ендемічного району, як і вміст у воді місцевих ґрунтових джерел водопостачання, то мала кількість йоду у воді, як правило, свідчить про несприятливі умови, які здатні викликати зобну ендемію [2].

У населення, що проживає в йододефіцитних районах, найчастішим видимим проявом дефіциту йоду є ендемічний зоб (дифузний, вузлуватий/ багатовузлуватий, змішаний), що має різні розміри. Погіршення екологічного стану довкілля, розбалансованість добових раціонів, особливо за макро- і мікро-елементним складом, найстрашніша техногенна аварія на ЧАЕС призвели до значного зростання ЙДЗ серед населення держави. Стало зрозумілим, що за рахунок використання лише йодованої солі цю проблему повністю розв'язати неможливо [5; 6].

Медико-соціальне й економічне значення йодного дефіциту полягає у значних втратах інтелектуального, освітнього та професійного потенціалу нації. Розрахунки економічних утрат для багатьох країн унаслідок зниження продуктивності праці через йодну недостатність становлять сотні мільйонів, а то й мільярди доларів або євро. Вченими Академії медичних наук України разом із фахівцями Сполучених Штатів Америки прораховані економічні наслідки цього для України: вона втрачає щонайменше 350 млн. грн. За нашими підрахунками, за цією методикою для Івано-Франківська втрати становитимуть приблизно 2 млн. грн.

Разом із тим інвестування в програму профілактики дефіциту йоду дасть змогу зменшити витрати бюджетних коштів до 80% (280 млн. грн.). Співвідношення користі від ліквідації йододефіциту в населення у вигляді збільшення доходів від зростання економічної продуктивності до витрат на ліквідацію йододефіциту становить 38,9. Кожна гривня, вкладена у вирішення проблеми йододефіциту, дасть державі від 19 до 63 грн. прибутку [7].

На рис. 1 зображено основні групи факторів, які можуть бути причиною розвитку захворюваності ендемічного зобу [8].

Основним фактором, що зумовлює дефіцит йоду в організмі людини, є низький вміст цього мікроелемента у ґрунті, воді та продуктах харчування. Патологічний вплив йододефіциту підсилюється й додатковими чинниками – курінням, вживанням наркотиків, алкоголю,

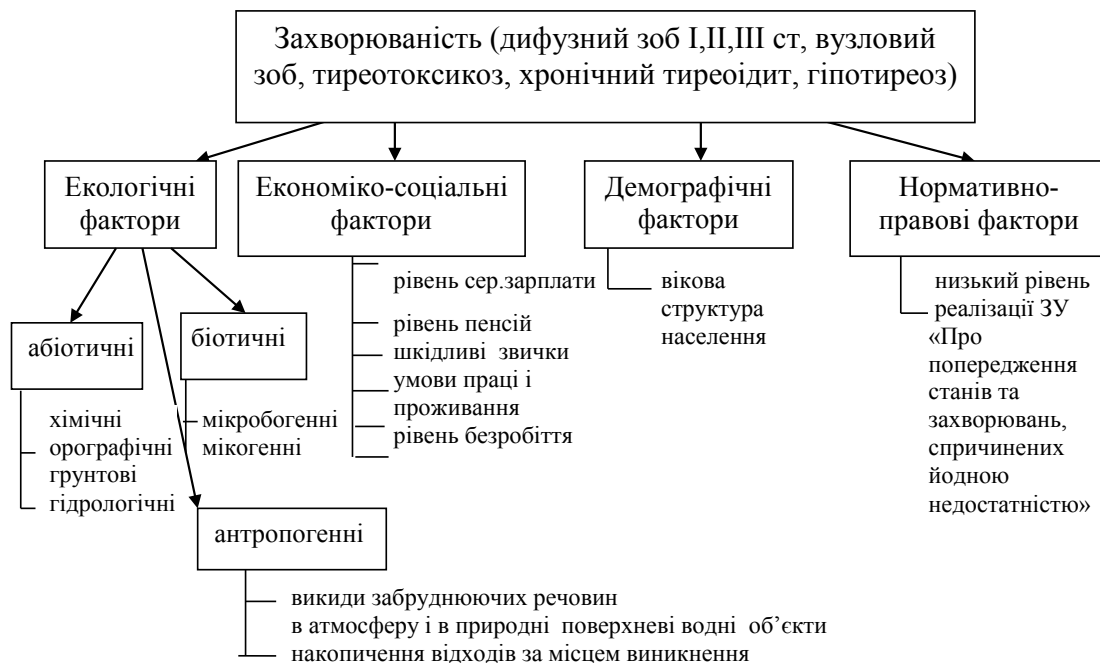


Рис. 1. Фактори, які впливають на рівень захворюваності



забрудненням навколишнього середовища зобоганими речовинами (гумінові та хлороорганічні сполуки, вугілля, сланці, нафта), браком білків у раціоні (порушується транспортування йоду у ЩЗ), недостатнім очищенням питної води (високий вміст хлороорганічних сполук і бактеріальне забруднення), застосуванням добрив, інсектицидів, пестицидів тощо. Необхідно пом'якшувати дію даних факторів або не допускати погіршення існуючого стану шляхом профілактичних заходів, які потребують також додаткових витрат.

Для визначення ступеня впливу та тісноти зв'язку окремих факторів на рівень захворюваності на дифузний зоб I ступеню використано метод кореляційно-регресійного аналізу. У результаті логічного аналізу в якості незалежних змінних відібрано показники:

Y – рівень захворюваності на 100 тис. населення, зареєстровані випадки;

X<sub>1</sub> – вміст йоду у воді, мкг/л;

X<sub>2</sub> – середньомісячна номінальна зарплата працівників, грн.;

X<sub>3</sub> – рівень безробіття, %;

X<sub>4</sub> – кількість зареєстрованих осіб не зайнятих трудовою діяльністю, ос.;

X<sub>5</sub> – кількість інвалідів, зареєстрованих в Пенсійному фонді, ос.;

X<sub>6</sub> – забезпечення населення житлом;

X<sub>7</sub> – кількість інвалідів на 1 000 населення, ос.;

X<sub>8</sub> – кількість малозабезпечених сімей, які звернулись за допомогою;

X<sub>9</sub> – середній розмір допомоги, грн.;

X<sub>10</sub> – скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти по містах та районах, млн./м<sup>3</sup>;

X<sub>11</sub> – викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря;

X<sub>12</sub> – викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;

X<sub>13</sub> – утворення відходів по містах і районах, тис. т.

Інформація для кореляційно-регресійного аналізу була відібрана на основі статистичних даних лікувальних закладів Івано-Франківської області за 2014 р. у розрізі районів області. Для проведення розрахунків використано можливості програмного забезпечення Microsoft Excel.

Для оцінки достовірності відібраної для аналізу інформації проаналізовано статистичні характеристики незалежних змінних, такі як часткові коефіцієнти кореляції, розмах варіації, стандартне відхилення.

Розраховані коефіцієнти часткової кореляції дають змогу визначити зв'язок між Y та X<sub>1</sub>–X<sub>13</sub>. Як показують значення коефіцієнта часткової кореляції, найтісніший зв'язок з Y має X<sub>1</sub> (вміст йоду, мкг/л) і він становить -0,764. Знак «-» говорить про його обернену пропорційність. Наступним за впливом на показник розташувався фактор X<sub>10</sub> (скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти по містах та районах) – коефіцієнт часткової кореляції становить 0,57. Інші фактори здійснюють несуттєвий вплив на результуючий показник (значення часткового коефіцієнта кореляції коливається в межах від 0,05 до 0,27).

Отже, кінцева економетрична модель матиме такий вигляд:

$$Y = 1146,46 - 157,5X_1 + 1,88X_{10} \quad (1)$$

Для перевірки на адекватність порівняємо знайдене значення критерію Фішера, яке рівне 10,58, із табличним (взяте з таблиць за ймовірності P=0,95 та ступенях вільності 2 і 14), яке рівне 3,95. Розраховане значення є більше за табличне, отже, дана економіко-математична модель вважається адекватною.

Підсумкові статистичні показники щодо побудованої моделі наведені у табл. 2.

Відповідно до значень показників у табл. 2, можна зробити висновки, що в 73,65% випадків зміна величини захворюваності спричинена впливом показника вмісту йоду і показ-

Таблиця 2

### Підсумкові статистичні показники побудованої моделі

Статистичні показники	Значення показника
Множинний коефіцієнт кореляції R	0,858244
Коефіцієнт детермінації (апроксимації) R <sup>2</sup>	0,736584
Розрахункове значення F-критерію	10,58
Розрахункове значення t-критерію для оцінки статистичної значущості параметра b <sub>0</sub> = 1146,46	9,069596489
Розрахункове значення t-критерію для оцінки статистичної значущості параметра b <sub>1</sub> = -157,5	-3,1306366
Розрахункове значення t-критерію для оцінки статистичної значущості параметра b <sub>2</sub> = 1,88	3,5488309

ника скидання забруднених зворотних вод. Параметри моделі відповідають 95% рівню статистичної значущості, оскільки розрахункові значення є більшими від табличного значення t-критерію, взятого для ймовірності 95% і ступеня вільності 14 ( $t_{\text{табл}}(95\%,14) = 2,145$ ). Отже, на основі отриманих параметрів моделі можна зробити достовірні висновки:

– зі збільшенням  $X_1$  (вміст йоду, мкг/л) на одиницю величина рівень захворюваності зменшиться на 157,5 (випадків на 100 тис. населення) за незмінних інших детермінант;

– зі зменшенням  $X_{10}$  (скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти по містах та районах) на одиницю величина захворюваності зменшиться на 1,88 (випадків на 100 тис. населення);

– за середнього значення вмісту йоду на рівні 1,78 і значення  $X_{10}=0$  можна досягнути рівня захворюваності  $Y=866,11$  (випадків на 100 тис. населення).

Отже, на основі кореляційно-регресійного аналізу виявлено взаємозв'язок між результатом показником – рівнем захворюваності

на дифузійний зоб та відібраними в результаті логічного аналізу незалежних змінних вміст йоду, мкг/л і скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти по містах та районах, млн. м<sup>3</sup>.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, у результаті проведених досліджень виявлено зв'язок між окремими показниками, які визначають якість питної води, і рівнем захворюваності на дифузійний зоб. Обумовлено важливість доведення визначених показників якості питної води до нормативних і необхідність вивчення зарубіжного досвіду під час складання переліку показників для оцінки якості питної води. Класифіковано фактори, які впливають на рівень захворюваності, і відповідно до них сформовано економіко-математичну модель для визначення впливу факторів на рівень захворюваності.

У подальших дослідженнях доцільно провести детальні оцінку та аналіз безпосередньо економічних утрат від інших захворювань, які виникають унаслідок захворюваності на ендемічний зоб.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ендемічне значення води [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mediclab.com.ua/index.php?newsid=13166>.
2. Вплив йододефіциту на розумовий і фізичний розвиток дітей гірської зони Прикарпаття / В.І. Боцюрко, Н.М. Воронич, І.Г. Бабенко [та ін.] // Буковинський медичний вісник. – 2004. – Т. 8. – № 3–4. – С. 130–133.
3. Йодная недостаточность – причина многих заболеваний настоящего и будущего поколений / Ю.В. Ермолова, Н.С. Салий, И.П. Матасар // Здоровье и питание. – 1998. – № 3–4. – С. 8–10.
4. Тимченко А.М. Сучасні особливості регіональної поширеності тиреопатології серед населення / А.М. Тимченко // Проблеми. ендокринної патології. – 2003. – № 3. – С. 36–45.
5. Организация основных мероприятий по профилактике заболеваний, обусловленных дефицитом йода / Н.Н. Филатов, Н.Ю. Свириденко, М.Б. Анциферов // Клинич. тиреолог. – 2004. – Т. 2. – № 2. – С. 18–21.
6. Эффективность йодказеина для профилактики йодного дефицита / Р.А. Разиев, А.Ф. Цыб, В.В. Шахтарин // Социально-медицинские аспекты состояния здоровья и среды обитания населения, проживающего в йододефицитных регионах России и стран СНГ: матер. Междунар. конф. – Тверь, 2003. – С. 91–95.
7. Кравченко В.І. Йододефіцит – актуальна проблема для України / В.І. Кравченко // Єженедельник 2000. – 2011. – № 36 (572) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/aspekty/zdorove/75390>.
8. Мельничук І.В. Реформування житлово-комунального господарства великого міста: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.05 / І.В. Мельничук. – Черкаси, 2013.

УДК 336.143.1

## Проблеми та перспективи реалізації адміністративно-територіальної реформи в Україні

**Стегней М.І.**

доктор економічних наук, професор кафедри фінансів  
Мукачівського державного університету

**Лінтур І.В.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Мукачівського державного університету

У статті досліджено основні проблеми впровадження адміністративно-територіальної реформи в Україні, ризики та загрози, які можуть виникнути при її впровадженні, зазначені основні пріоритетні напрями реформування адміністративно-територіального устрою регіонів, запропоновано основні моделі зміни адміністративно-територіального устрою, визначено основні шляхи реалізації адміністративно-територіальної реформи.

**Ключові слова:** адміністративно-територіальний устрій, адміністративно-територіальна реформа, модель адміністративно-територіальної реформи.

Стегней М.И., Линтур И.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ В УКРАИНЕ

В статье исследованы основные проблемы внедрения административно-территориальной реформы в Украине, риски и угрозы, которые могут возникнуть при ее внедрении, указаны основные приоритетные направления реформирования административно-территориального устройства регионов, предложены основные модели изменения административно-территориального устройства, определены основные пути реализации административно-территориальной реформы.

**Ключевые слова:** административно-территориальное устройство, административно-территориальная реформа, модель административно-территориальной реформы.

Stegney M.I., Lintur I.V. PROBLEMS AND PROSPECTS OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL REFORM IN UKRAINE

In the article the basic problems of implementing administrative and territorial reform in Ukraine, risks and threats that may arise during its implementation, said the main priority areas of administrative and territorial structure of regions, basic models proposed changes to administrative-territorial structure, the main ways of implementing administrative territorial reform.

**Keywords:** administrative divisions, administrative-territorial reform model of administrative-territorial reform.

**Постановка проблеми.** В Україні актуальним є питання необхідності реформування системи адміністративно-територіального устрою, що зростає у процесі проголошеного політичного курсу на європейську інтеграцію України.

Адміністративно-територіальна реформа залишається одним із найважливіших завдань сучасного українського державотворення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дискусійні питання реформи адміністративно-територіального устрою вивчались та розглядалися такими відомими фахівцями в галузі фінансів та економіки, як Кириленко О., Косаревич Н., Кравченко В., Луніна І., Федоров В., Форкун І. та ін., які зробили значний внесок у розвиток науки про місцеві фінанси.

**Постановка завдання.** Основними завданнями даної статті є обґрунтування необхідності впровадження адміністративно-територіальної реформи в Україні, визначення основних проблем, які можуть виникнути на цьому шляху та основних шляхів вирішення таких проблем.

**Результати дослідження.** Як свідчить досвід проведення адміністративно-територіальної реформи у різних країнах світу, для успішності реформи потрібні кілька складових: політична воля команди; добре підготовлені кроки у проведенні реформи; належна інформаційна підтримка реформи.

Сьогодні залишається низка спільних ризиків та загроз в проведенні реформи, а саме:

1. Україна ще не повністю подолала фінансово-економічну кризу.

2. Публічна підтримка реформи з боку основних політичних сил так і залишилась несформованою.

3. Популізм в українській політиці залишається найбільш поширеним явищем [8, с. 128].

Вибір пріоритетних напрямів у проведенні адміністративного реформування має враховувати економічні, географічні, історичні, етнічні особливості і традиції держави та жорсткість зв'язків між рівнями управління. Можна виокремити декілька загальних напрямів: перегляд кількості і розмірів адміністративно-територіальних одиниць, перерозподіл функцій і повноважень між рівнями управління, професіоналізація служб місцевого самоврядування [5, с. 32].

Реформа адміністративно-територіального устрою в першу чергу направлена на перетворення на базовому рівні – створення повноцінних громад. Аналіз моделей зміни адміністративно-територіального устрою (їх автори – Р. Безсмертний, І. Каліушко, А. Ткачук, Ю. Ганущак), шляхів та способів формування громад показують, що в Україні існує декілька варіантів проведення реформи, за якою зберігатиметься трирівневий устрій України, і які в майбутньому можуть здобути підтримку широких верств населення, без якої реформу здійснити не вдасться.

Основними з них є наступні чотири [4, с. 53]:

1. Варіант перерозподілу повноважень та відповідальності без укрупнення та об'єднання громад.

2. Варіант укрупнення шляхом добровільного об'єднання громад та розподіл функцій в залежності від наявних договірних відносин.

3. Соціальна модель створення громад, за якої укрупнення може відбутися шляхом централізованого об'єднання, в тому числі примусово.

4. Соціально-економічна модель формування громад, за якої може відбутися розукрупнення існуючих районів до рівня мінімально можливого для виконання делегованих повноважень та формування громад навколо центрів економічного розвитку.

При цьому, відповідно до принципів теорії фіскальної децентралізації, рівень послуг повинен бути таким, щоб середні витрати на одного користувача були на рівні граничних витрат додатково ще на одного користувача. Це визначає ефективний розмір громади, яка повинна забезпечувати надання певних суспільних благ. Проте розмір громади не можна стандартизувати, можна лише вка-

зати мінімальну чисельність її населення, яка для України на думку багатьох експертів становить 5000 осіб.

Сучасні області переважно відповідають вимогам щодо організації адміністративно-територіального устрою та умовам створення адміністративно-територіальних одиниць регіонального рівня.

Для успішного проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні необхідно забезпечити її організаційний супровід [3, с. 240]:

– розробка та схвалення плану впровадження реформи;

– створення керівного органу під головуванням віце-прем'єра із питань впровадження реформи;

– створення окремої тимчасової міжвідомчої групи науково-методичного супроводу, підпорядкованої безпосередньо віце-прем'єр-міністру;

– створення групи моніторингу впровадження реформи та оперативної оцінки виконання плану впровадження реформи;

– створення оперативних груп із питань впровадження реформи в облдержадміністраціях та визначення кураторів з питань впровадження реформи за кожною областю на рівні заступників міністрів;

– забезпечення інформаційного супроводу реформи.

Фінансування проведення реформи передбачається з державного, місцевих бюджетів та джерел, не заборонених законодавством.

Важливим є питання, чи забезпечить централізація управління на рівні громади імпульс для її розвитку. Для перевірки цього твердження експертами Асоціації міст України було проаналізовано бюджетну інформацію про доходи сільських рад в розрахунку на мешканця по масиву даних всієї України. Для достовірності результатів у вибірку включались лише ті сільські ради, які мають понад одне поселення, оскільки концентрація населення в одному місці об'єктивно активізує бізнес.

Виявляється, що доходи в розрахунку на мешканця починають зростати при збільшенні розміру сільської ради. Пояснення цього є просте – адміністративні видатки для бізнесу зменшуються, якщо зникають адміністративні перепони і збільшується кількість клієнтів на території економічної активності. Таким чином досягається синергетичний ефект від централізації управління [6, с. 55].

Зміцнення матеріальної і фінансової бази місцевого самоврядування, формування

належного ресурсного забезпечення виконання функцій і повноважень, що децентралізуються, визначаються в проєкті Концепції реформи місцевого самоврядування першочерговим напрямом децентралізації державного управління та розвитку місцевого самоврядування [1].

Для вирішення цієї проблеми слід здійснити ряд заходів. Необхідно внести зміни до законодавства, що регламентує бюджетну та фіскальну системи, відносини власності, функціонування комунальних підприємств та об'єктів житлово-комунального господарства, здійснення муніципальних запозичень, земельні відносини, систему державного фінансового контролю тощо.

Реформування бюджетної і фіскальної системи в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи передбачає [11]:

1. Збільшення питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України до рівня не менше 50%.

2. Надання районним та обласним бюджетам статусу бюджетів місцевого самоврядування та переведення їх на власну податкову базу.

3. Створення прозорої системи взаємовідносин між територіями-донорами і територіями-реципієнтами з Державним бюджетом України.

4. Підвищення ролі місцевих податків і зборів у формуванні доходної частини місцевих бюджетів, довівши їх частку до 30-40%.

5. Відміна пільг по всіх податках, що зараховуються до місцевих бюджетів.

6. Врахування визначених законодавством соціальних стандартів при обрахунку нормативів бюджетної забезпеченості.

7. Врахування при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів для громад у формулі розрахунку даних за повні звітні роки, скориговані на зміну ефективної ставки.

8. Зміна структури бюджетів громад, довівши частку другого кошика доходів цих бюджетів до рівня 30-40%.

9. Виділення субвенцій на соціально-економічний розвиток всім місцевим бюджетам пропорційно до кількості наявного населення.

10. Запровадження механізму зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень доходів до Державного бюджету України на відповідних територіях.

11. Запровадження програмно-цільового методу формування та виконання місцевих бюджетів, а також практики п'ятирічного фінансового планування на місцевому та регіональному рівнях.

12. Запровадити казначейське обслуговування місцевих бюджетів виключно на добровільній основі (на підставі рішення відповідної місцевої ради).

Адміністративно-територіальною реформою планується запровадження нової моделі формування місцевих бюджетів шляхом переходу до бюджетного планування на рівні району та адміністративно-територіальної одиниці, в якій частка дотацій не перевищує 70% у структурі доходів бюджету. Безперечно, це посилить запас фінансової стійкості місцевих бюджетів та підвищить збалансованість бюджетної системи в цілому [4, с. 24].

Потребує удосконалення діючий механізм стимулювання місцевих органів влади до нарощування доходної бази.

Звичайно, слід удосконалити і формулу розрахунку трансфертів з метою заохочення старанності місцевого керівництва до нарощування доходів, основу яких складає податок з доходів фізичних осіб.

Значення міжбюджетних трансфертів як фактора суспільного розвитку повинно зростати разом із деконцентрацією і децентралізацією, тобто з перерозподілом функцій центральних органів влади на користь місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, що сприятиме збільшенню ролі місцевих органів при наданні окремих суспільних благ.

**Висновки.** Отже, на сучасному етапі розвитку України існують перспективи впровадження адміністративно-територіальної реформи. Враховуючи думку науковців [10; 11]. Серед основних засад реформи адміністративно-територіального устрою України можна назвати:

– укрупнення масштабу адміністративно-територіальних одиниць з метою раціоналізації витрачання бюджетних коштів, зміцнення кадрового потенціалу місцевих органів влади, мобілізації та більш повного використання фінансово-матеріальних ресурсів;

– урахування прогнозів розвитку й розміщення продуктивних сил для того, щоб адміністративно-територіальні утворення мали достатній потенціал для подальшого соціально-економічного розвитку;

– урахування особливостей регіональних систем розселення та прогнозів їхнього розвитку;  
 – комплексне врегулювання відносин між місцевими органами державної влади й органами місцевого самоврядування для забезпечення їхньої єдності у вирішенні питань місцевого значення;  
 – поетапність проведення реформи, розпочинаючи з низової ланки і закінчуючи регіональною;

– науково-методичне опрацювання всього комплексу питань адміністративно-територіальної реформи до початку її здійснення.

Для успішної реалізації реформи адміністративно-територіального устрою України необхідно здійснювати належну інформаційну підтримку та удосконалювати нормативно-правову базу, що регламентуватиме її проведення.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Адміністративно-територіальна реформа в Україні: оптимальна модель / К. Л. Захаревич, В. Д. Морозов, Д. М. Лукінець, О. І. Соскін. – К.: Видавництво «Інститут трансформації суспільства», 2012. – 288 с.
2. Адміністративно-територіальний устрій України. Проблемні питання та можливі варіанти їх вирішення / М. Б. Маневич, К. Б. Тернавський, В. Г. Яцуба, К. Л. Яновський. – К.: Видавництво Поліграфічного центру Українського ДАГП Мінекоресурсів України, 2011. – 322 с.
3. Ганущак Ю. Деякі аспекти адміністративно-територіальної реформи / Ю. Ганущак // Матеріали III науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку місцевого самоврядування в умовах конституційної реформи», III частина. – К., 2013. – С. 39–73.
4. Григор'єва С. Є. Реформування адміністративно-територіального устрою України: зарубіжний досвід / С. Є. Григор'єва // Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю «Вивчення та впровадження в Україні іноземного досвіду удосконалення діяльності органів влади». – Полтава, ПолтНТУ, 2011. – С. 47–49.
5. Концепція реформи адміністративно-територіального устрою України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua>.
6. Методика моделювання територіальних громад / Інститут громадянського суспільства; упоряд. О. С. Врублевський. За загальною редакцією Ю. І. Ганущака. – К., 2010. – 16 с.
7. Модель адміністративно-територіальної реформи в Україні [Розроблена Інститутом трансформації суспільства] // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 9–10. – С. 53-75.
8. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015 роки. Національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця та ін. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
9. Павлюк А. П. Реформування адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реалізації / А. П. Павлюк // Стратегічні пріоритети. – № 1 (2). – 2010. – С. 123–130.
10. Стегней М. І. Фінансове забезпечення місцевих бюджетів в умовах адміністративно-територіальної реформи / М. І. Стегней, І. В. Літур, Я. В. Голубка // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія: Економічні науки. – 2016. – Вип. 17, Ч. 1. – С. 93-95.
11. Гоблик В. В. Транскордонне співробітництво України: стан, проблеми, перспективи: колективна монографія / За заг. ред. І. В. Артьомова. – Ужгород: МПП «Гражда», 2012. – 520 с.

УДК 332.143

## Оцінювання сукупної динаміки економічного розвитку територіальних одиниць

Тютюнник Ю.М.

кандидат економічних наук, доцент,  
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень  
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено актуальним питанням оцінювання сукупної динаміки економічного розвитку територіальних одиниць. Систематизовано послідовність проведення комплексного аналізу та вимоги до його інформаційного забезпечення. Досліджено динаміку економічного розвитку Полтавської області. Окреслено вимоги до системи показників комплексного оцінювання стану та динаміки економічного розвитку територій.

**Ключові слова:** комплексне оцінювання, територіальна одиниця, інформаційне забезпечення, показники економічного розвитку, сукупний індекс економічного розвитку.

Тютюнник Ю.М. ОЦЕНИВАНИЕ СОВОКУПНОЙ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЕДИНИЦ

Статья посвящена актуальным вопросам оценивания совокупной динамики экономического развития территориальных единиц. Систематизированы последовательность проведения комплексного анализа и требования к его информационному обеспечению. Исследована динамика экономического развития Полтавской области. Определены требования к системе показателей комплексного оценивания состояния и динамики экономического развития территорий.

**Ключевые слова:** комплексное оценивание, территориальная единица, информационное обеспечение, показатели экономического развития, совокупный индекс экономического развития.

Tyutyunnyk Y.M. EVALUATION OF THE COMBINED DYNAMICS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIAL UNITS

The article is devoted to topical questions of evaluation of the combined dynamics of economic development of territorial units. The consecution of realization of complex analysis and requirements to his informative providing is systematized. The dynamics of economic development of the Poltava area is investigational. Outlined of requirements forth system indexes of complex evaluation of the state and dynamics of economic development of territories.

**Keywords:** complex evaluation, territorial unit, informative providing, indexes of economic development, combined index of economic development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасній практиці комплексного економічного аналізу поширеним засобом інтегрованого оцінювання відповідних об'єктів є розроблення системи ранжирування, відповідно до якої кожному значенню цільового показника відповідає визначений ранг, а сума рангів, отриманих певним об'єктом, є підставою для однозначної характеристики його економічного становища, встановлення тенденцій та перспектив подальшого розвитку.

Перед виконавцями та користувачами результатів комплексного оцінювання економічного розвитку територіальних одиниць (регіонів, областей, міст, районів тощо) постають різноманітні завдання, а саме:

– деталізований моніторинг ситуації щодо окремих показників, які використовуються у процесі дослідження;

– формування потенційних напрямів впливу на економічний стан території з метою реалізації її економічного потенціалу;

– ідентифікація «вузьких місць» у розвитку територіальних одиниць, що виявляються у формі незадовільного рівня цільових показників, які є індикаторами за відповідними напрямами оцінювання економічного стану.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Комплексне оцінювання є характеристикою, що отримують у результаті одночасного й узгодженого вивчення сукупності показників, які відображають різні аспекти економічного розвитку територіальних одиниць [1, с. 172]. На думку М.І. Баканова і А.Д. Шеремета, складність комплексного оцінювання полягає в тому, що за багатокритеріального аналізу важко виокремити узагальнювальний показник – критерій оцінювання, існують також перешкоди методологічного, організацій-

ного та інформаційного характеру [2, с. 144]. Г.О. Крамаренко і О.Є. Чорна пропонують таку послідовність порівняльного комплексного оцінювання динаміки економічного розвитку територій [3, с. 323]:

- збір та аналітичне опрацювання вихідної інформації за відповідний період;
- обґрунтування системи показників, які використовуються для оцінювання динаміки економічного розвитку території, їх розрахунок;
- визначення підсумкового показника комплексного оцінювання, його характеристика.

За показниками, які формують систему порівняльного оцінювання, Ю.С. Цал-Цалко розрізняє поточні, динамічні та комбіновані оцінки [4, с. 556–557]. Поточні системи характеризують економічний стан території на певний момент (інтервальний період), а динамічні – оцінюють території за напрямом їх розвитку. Застосування динамічних показників обумовлене тим, що поточні показники стану території значною мірою залежать від наявного у них потенціалу, який характеризує досягнення минулих років і слабко змінюється за результатами поточного функціонування. Протягом певного періоду співвідношення цих показників є деякою мірою традиційним і усталеним. Показники динаміки значно менше залежать від потенціалу територій і більшою мірою віддзеркалюють сучасні тенденції їх розвитку.

Невирішеною проблемою під час проведення комплексного аналізу залишається побудова такої системи показників, яка б формувалася на комбінованій основі: частина показників – поточні, а частина – динамічні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування методики оцінювання сукупної динаміки економічного розвитку територіальних одиниць на прикладі Полтавської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Системне оцінювання сукупної динаміки економічного розвитку відповідних територій передбачає з'ясування сутності комплексного аналізу та визначення його основних завдань.

Об'єктом комплексного аналізу є економічний розвиток відповідної території, а його метою – забезпечення ідентифікації місця території в економічному середовищі, створення необхідної інформаційної бази для прийняття різноманітних управлінських рішень щодо напрямів розвитку, залучення інвестицій тощо. Суб'єктами комплексного аналізу економічного розвитку територій можуть бути

різноманітні замовники: органи державного управління, потенційні внутрішні та зовнішні інвестори, громадські організації.

Організація процесу проведення комплексного економічного аналізу спирається на дотримання низки вимог [5, с. 338–340]. По-перше, методологічна база такого аналізу має базуватися на методиках, які б давали змогу протягом короткого часу виявляти та ідентифікувати проблемні напрями економічного розвитку територій.

По-друге, ефективною формою проведення комплексного аналізу є порівняльний аналіз показників певної території з відповідними показниками інших територій або середньотериторіальними показниками. Залежно від поставлених завдань аналізу необхідно насамперед визначитися з оптимальною базою для порівняння значень економічних показників. Зокрема, базою для порівняння можуть бути використані такі параметри:

- середньотериторіальні значення показників;
- показники території, яка є лідером за економічним розвитком;
- нормативні значення показників відповідно до законодавчих документів, рекомендацій наукових установ тощо;
- цільові значення показників, встановлені потенційними інвесторами або іншими замовниками дослідження.

По-третє, для здійснення комплексного аналізу необхідно забезпечити формування системи показників, яка б відповідала вимогам комплексної характеристики поточного економічного стану території та перспектив її подальшого розвитку. При цьому слід мати на увазі, що використання надлишкової кількості показників може спричинити збільшення часу на проведення досліджень. Це, своєю чергою, істотно знизить оперативність аналізу, що є визначальною ознакою його ефективності.

По-четверте, результативність комплексного аналізу великою мірою залежить від обґрунтованості побудови інтегрованого параметра з метою уникнення двозначності висновків, суперечності у поглядах окремих експертів щодо ідентифікації економічного становища об'єкта дослідження.

Поряд із процесом організації комплексного аналізу певним критеріям має відповідати і його інформаційна база [5, с. 341]:

- комплексний аналіз здійснюється на основі системи цільових економічних показників відповідно до обраної методики оцінювання стану та динаміки розвитку території;



– вихідна інформація про економічний розвиток об'єкта дослідження має бути повною та достовірною;

– цільові показники вибраної методики повинні бути приведені до зіставних одиниць виміру, що забезпечує можливість їх подальшого математичного та аналітичного оброблення;

– кожний із сукупності показників, які закладаються в основу моделювання інтегрованого показника, має бути максимально інформативним;

– можливість порівняння інтегрованих показників у часі та просторі.

Для проведення моніторингу економічного розвитку територій необхідно насамперед обґрунтувати систему показників, які забезпечують сукупну комплексну характеристику стану та динаміки такого розвитку. Кількість порівнюваних показників має бути оптимальною, що, з одного боку, створить передумови для оперативності та комплексності аналізу, а з іншого – дасть змогу уникнути надмірної трудомісткості та виключити суперечливість висновків. Окрім того, має бути чітка і недвозначна інтерпретація значень показників.

Зведення певної кількості показників в єдиний інтегрований показник дає змогу визначити якісну відмінність (поліпшення чи погіршення) досягнутого стану економічного розвитку території від бази порівняння. Разом

із тим побудова інтегрованого показника не означає, що для оцінювання можна використовувати лише один цей параметр. Навпаки, інтегрований показник є лише загальним індикатором ситуації, а для поглибленого дослідження економічного стану території використовується система показників.

Ключовим елементом процедури комплексного аналізу є розроблення його алгоритму. Загалом, організація процесу комплексного оцінювання економічного розвитку територіальних одиниць становить сукупність послідовних взаємопов'язаних етапів, змістове наповнення яких може відрізнятися залежно від потреб аналізу (рис. 1).

На першому етапі замовник забезпечує постановку цільової функції комплексного аналізу, яка передбачає такі елементи:

- об'єкт дослідження та його особливості;
- інформаційну базу та її часові проміжки;
- мету та завдання проведення дослідження;
- сукупність напрямів аналізу економічного стану об'єкта дослідження, що є складовими частинами інтегрованого показника;

– форму подання результатів дослідження (визначення інтегрованого показника, побудова порівняльної таблиці тощо);

– методику обґрунтування пропозицій щодо впровадження заходів, спрямованих на досягнення мети комплексного аналізу.

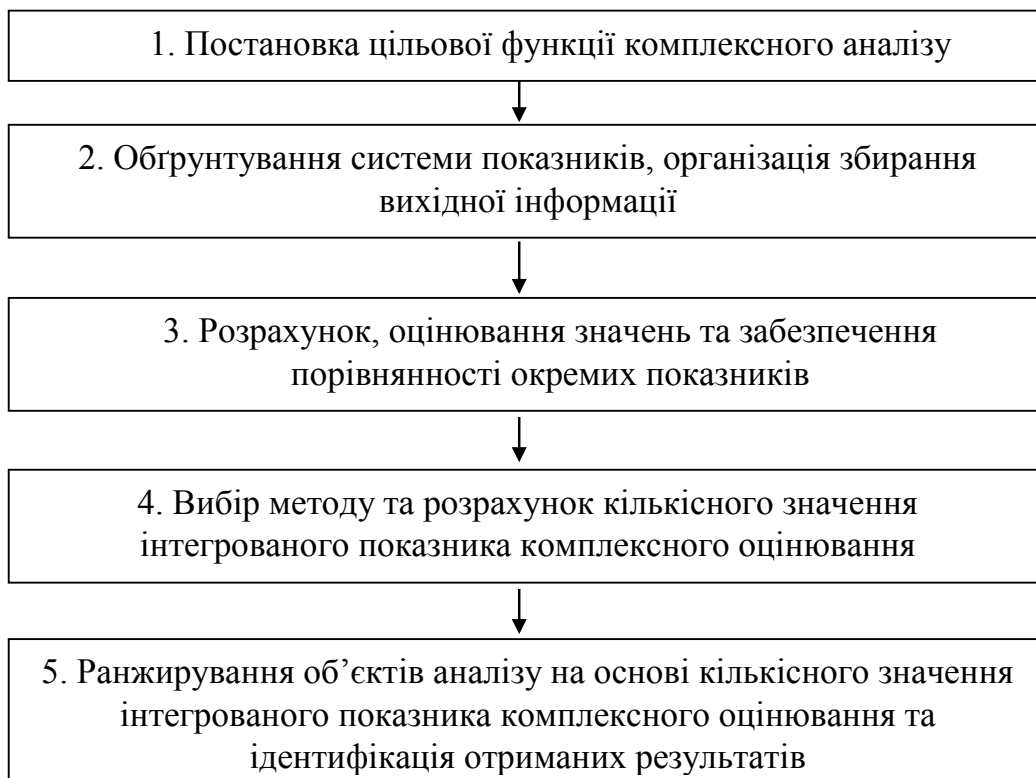


Рис. 1. Етапи комплексного оцінювання економічного розвитку територіальних одиниць

Другий етап передбачає обґрунтування системи показників і первинне оброблення, узагальнення та консолідацію вихідної інформації. Для виконання завдань другого етапу реалізується така послідовність кроків:

– групування інформаційних джерел відповідно до визначених напрямів дослідження економічного стану території та формування об'єктів спостереження (промисловість, сільське господарство, транспорт, торгівля, експорт та імпорт тощо);

– обґрунтування відповідно до цільової функції комплексного аналізу системи економічних показників як форми узагальнення вихідних даних за згрупованими інформаційними джерелами;

– визначення форм оброблення вихідної інформації відповідно до обґрунтованої системи показників.

Третій і четвертий етапи передбачають забезпечення технічної реалізації методичних елементів, визначених на першому етапі, на основі обґрунтованої на другому етапі сукупності напрямів аналізу та об'єктів дослідження. При цьому забезпечується вибір необхідної методики розрахунку показників за визначеними напрямками дослідження, встановлення порядку формування цільового інтегрованого показника комплексного аналізу.

Отримання формалізованих результатів ранжирування об'єктів аналізу на основі кількісного значення інтегрованого показника не завершує процедури комплексного аналізу, оскільки ці результати потребують відповідної інтерпретації, що відбувається на п'ятому етапі.

Формулювання висновків щодо об'єкта дослідження на підставі проведених розрахунків дає можливість замовникам комплексного аналізу не тільки одержати відповіді на постав-

лені ними питання, а й прогнозувати зміни економічного стану територіальної одиниці, формувати сценарії майбутнього тренду її розвитку.

Підсумкове порівняльне оцінювання повинне враховувати найважливіші показники економічного розвитку територій та базуватися на публічній зведеній статистичній інформації, що забезпечує об'єктивність і відкритість результатів аналізу.

Для проведення порівняльного комплексного оцінювання динаміки економічного розвитку Полтавської області використовуємо показники, які узагальнюються Головним управлінням статистики в Полтавській області в статистичних щорічниках [6, с. 21]. Перелік основних економічних показників включає: промислову продукцію; продукцію сільського господарства; відправлення (перевезення) вантажів наземним транспортом; відправлення (перевезення) пасажирів наземним транспортом; оборот роздрібної торгівлі; експорт товарів і послуг; імпорт товарів і послуг; кількість зайнятих.

Із метою порівняльного аналізу динаміки економічного розвитку Полтавської області за 2010–2014 рр. використовуємо інформацію щодо індексів наведених показників (табл. 1).

Отже, у 2011 р. значення індексів шести показників економічного розвитку (із восьми) перевищувало 100%, у 2010 р. таких показників було п'ять, у 2012–2013 рр. – чотири, а в 2014 р. – лише один. Якщо не брати до уваги 2014 р., то стабільну позитивну динаміку мали такі показники, як відправлення (перевезення) вантажів наземним транспортом та оборот роздрібної торгівлі. Натомість індекс промислової продукції перевищив 100% в одному році, а індекс продукції сільського господарства – у двох роках із п'яти.

Таблиця 1

**Індекси основних економічних показників Полтавської області за 2010–2014 рр.**

Показник	Відсотків до попереднього року				
	2010	2011	2012	2013	2014
Промислова продукція	112,6	99,6	100,0	94,7	92,9
Продукція сільського господарства	89,5	135,7	89,8	119,6	96,9
Відправлення (перевезення) вантажів наземним транспортом	101,3	125,8	113,7	104,4	96,7
Відправлення (перевезення) пасажирів наземним транспортом	85,5	89,9	97,0	104,2	101,6
Оборот роздрібної торгівлі	107,4	116,6	114,0	106,4	95,4
Експорт товарів і послуг	173,9	150,5	101,6	79,2	81,1
Імпорт товарів і послуг	201,9	101,4	138,7	71,8	85,5
Кількість зайнятих	99,6	101,5	99,8	99,3	93,0
Сукупний індекс економічного розвитку	1,160	1,135	1,060	0,963	0,927

Значення сукупного індексу економічного розвитку території визначається за формулою:

$$I_A = \sqrt[n]{I_{A1} \times I_{A2} \times \dots \times I_{An}}, \quad (1)$$

де  $I_{E1}, I_{E2}, I_{En}$  – індекси відповідних показників економічного розвитку території;

$n$  – кількість показників.

Під час застосування формули (1) немає обмежень щодо кількості порівнюваних показників.

Результати проведених розрахунків (табл. 1) засвідчили, що за сукупним індексом економічного розвитку Полтавської області найбільш успішним був 2010 р. (116,0%), а в наступні роки відбувалося його постійне зниження. Значення сукупного індексу в 2013–2014 рр. (96,3% і 92,7%) свідчать про середньозважене зниження показників економічного розвитку області, відповідно на 3,7% і 7,3% порівняно з попереднім роком.

Викладений алгоритм комплексного оцінювання економічного розвитку територій може застосовуватися для порівняння відповідних об'єктів (регіонів, областей, міст, районів) на визначену дату або в динаміці. У першому випадку вихідні показники розглядають як моментні показники, що розраховуються за даними відповідного періоду, у другому – як темпові показники у вигляді коефіцієнтів зростання, що характеризують динаміку економічного розвитку.

Можливе також одночасне включення до розрахунку як моментних, так і темпових показників (тобто подвоєння кількості вихідних показників). Це дасть змогу одержати узагальнене комплексне оцінювання, що характеризує як фактичний економічний стан території, так і його динаміку.

Особливістю системи показників є те, що в усіх них однакова змістова спрямованість. Це означає, що чим більше значення показника або чим вищий його темп зростання, тим краще комплексне оцінювання економічного

розвитку території. Тому у разі розширення системи показників за рахунок включення до неї нових параметрів необхідно стежити, щоб ця умова не порушувалася.

На підставі викладеної методики можна сформулювати вимоги, які має задовольняти система показників із погляду ефективності комплексного оцінювання економічного розвитку територій:

– показники мають бути максимально інформативними, мати найбільш повне змістове наповнення для цілісної характеристики об'єктів дослідження;

– за економічним змістом показники повинні мати однакову спрямованість, тобто зростання показника означає поліпшення економічного стану території, і навпаки;

– показники мають розраховуватися за зведеною інформацією державних органів статистики;

– показники мають надавати можливість порівняльного оцінювання економічного розвитку територій як у просторі (тобто порівняно з іншими об'єктами), так і в часі (за низку періодів).

**Висновки з цього дослідження.** Розглянута методика оцінювання сукупної динаміки економічного розвитку територіальних одиниць має такі переваги:

1) базується на комплексному підході до оцінювання такого складного явища, як економічний стан;

2) порівняльне оцінювання здійснюється на основі зведеної статистичної інформації;

3) для її одержання використовують найважливіші економічні показники ринкової економіки;

4) для одержання порівняльного оцінювання використовується гнучкий алгоритм, який реалізує можливості математичного моделювання комплексного аналізу економічного стану та динаміки розвитку територій і передбачає розроблення комп'ютерних програм.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Серединська В.М. Теорія економічного аналізу: [підручник] / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович; за ред. Р.В. Федоровича. – Тернопіль: Укрмедкнига, 2002. – 323 с.
2. Баканов М.И. Теория экономического анализа: [учебник] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет; 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
3. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
4. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
5. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / О.В. Павловська, Н.М. Питуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.
6. Статистичний щорічник Полтавської області за 2014 рік / Головне управління статистики у Полтавській області. – Полтава, 2015. – 376 с.

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 502.3

## Инвестиционные проекты и их экономико-экологическое сопровождение

**Арестов С.В.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики природопользования  
Одесского государственного экологического университета

Статья посвящена актуальным вопросам экономико-экологического сопровождения инвестиционных проектов. Проанализированы и рассмотрены категории сопровождения инвестиций в процессах инвестиционного менеджмента и отдельные его механизмы для малого бизнеса в контексте развития экологических сопутствующих этому виду инвестиций. Существенным элементом инвестиционной политики предприятия является процесс разработки и реализации инвестиционных проектов. Любой инвестиционный проект как одна из главных целей имеет экономический или другой вид эффекта, включая экологический. Известные в теории и практике управления подходы применимы к такому объекту, каковым является инвестиционный проект.

**Ключевые слова:** полезный эффект, инвестиционный проект, процессный подход, ситуационный подход, экологическое страхование, компенсация ущерба, проектное финансирование.

Арестов С.В. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ ТА ЇХ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИЙ СУПРОВІД

Статтю присвячено актуальним питанням економіко-екологічного супроводження інвестиційних проектів. Проаналізовано та розглянуто категорії супроводу інвестицій у процесах інвестиційного менеджменту та окремі його механізми для малого бізнесу в контексті розвитку екологічних супутніх цьому виду інвестицій. Важливим елементом інвестиційної політики підприємства є процес розробки й реалізації інвестиційних проектів. Будь-який інвестиційний проект в якості однієї з головних цілей має економічний або інший вид ефекту, в тому числі екологічний. Відомі в теорії та практиці управління підходи застосовні до такого об'єкта, яким є інвестиційний проект.

**Ключові слова:** корисний ефект, інвестиційний проект, процесний підхід, ситуаційний підхід, екологічне страхування, компенсація шкоди, проектне фінансування.

Arestov S.V. INVESTMENT PROJECTS AND THEIR ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL SUPPORT

The article is devoted to topical issues of economic and ecological support of investment projects. Analyzed and reviewed category support investment in the context of investment management processes and individual mechanisms for small businesses in the context of the development of environmental related investments. An essential element of the investment policy of the company is the development and implementation of investment projects. Any investment project as one of the main goals is to obtain economic or other kind of effect, including environmental. Known in the theory and practice of management approaches applicable to that object, which is an investment project.

**Keywords:** beneficial effect, investment project, process approach, situational approach, environmental insurance, compensation, project financing.

**Постановка проблемы в общем виде.**

В настоящее время в научной и научно-производственной практике бизнес-терминологии все активнее используется категория «сопровождения» к инвестиционному процессу [1]. Распространены категории технического, инженерного, финансового, юридического сопровождения инвестиций [2]. Однако точного определения этого термина до сих пор нет, поэтому необходимо заполнить этот терминологический пробел в общем и по отношению к экономико-эко-

логическому сопровождению инвестиций в частности.

Рассмотрим категорию сопровождения инвестиций в контексте процессов и категорий инвестиционного менеджмента и отдельные его механизмы для малого бизнеса в контексте развития экологических сопутствующих этому виду инвестиций. Экологическое сопровождение малого бизнеса предполагает осуществление комплекса регламентированных процедур, направленных на обеспечение экологической без-

опасности в создании малого предприятия, оказывающего воздействие на состояние окружающей среды, связанных с разработкой и проведением мероприятий, направленных на охрану природы и здоровья населения от вредных воздействий этого объекта на всех стадиях его жизненного цикла [3].

В общем этот процесса может быть представлен в виде жизненного цикла инвестиционно-строительного проекта (см. рис. 1).

Существенным элементом инвестиционной политики предприятия является процесс разработки и реализации инвестиционных проектов. Любой инвестиционный проект как одна из главных целей имеет экономический или другой вид эффекта, включая экологический. Известные в теории и практике управления подходы применимы к такому объекту, каковым является инвестиционный проект.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В исследование и анализ перспектив развития инвестиционной среды в Украине в сфере природопользования большой вклад внесли украинские ученые Б. Буркинський [4; 5], Т. Галушкина [6], В. Ковальов [4], Н. Ковальова [4], Л. Мельник [7], В. Степанов [4], С. Харічков [5].

**Выделение не решенных ранее частей общей проблемы.** Смысл инвестиционной политики предприятия состоит в определении

объема, структуры и направлений использования инвестиций для достижения полезного эффекта. Таким образом, для разработки и осуществления инвестиционной политики предприятием необходимы постоянный анализ внутренней и внешней его среды для формирования потребности в инвестициях, поиск их источников, разработка и реализация инвестиционных предложений, включая элементы оценки воздействия на окружающую среду. К основным аспектам, которые следует учитывать при разработке инвестиционной политики, относятся:

- соответствие инвестиционных предложений законодательству Украины;
- эффективность инвестиционных предложений, включая не только экономические, но и другие виды эффектов (социальный, экологический, информационный и т.д.);
- возможность использования государственной поддержки;
- вероятность привлечения иностранных инвестиций;
- особенности, текущее и перспективное состояние рынка продукции и услуг, производимых предприятием;
- текущее финансово-экономическое состояние предприятия;
- технико-технологический и организационный уровень предприятия;



Рис. 1. Схема экономико-экологического сопровождения жизненного цикла инвестиционного проекта

- условия инвестирования на рынке капиталов;
- возможность и условия лизинга имущества;
- условия страхования инвестиционных рисков.

Основной целью инвестиционной политики предприятия является наиболее эффективное вложение капитала.

Понятие инвестиционного проекта в последние годы широко применяется специалистами различных профилей. Причем часто в него закладывается неодинаковое содержание. Буквально слова «проект» переводится как «брошенный вперед» [8]. Таким образом, любой проект – это перспективная разработка, а инвестиционный проект – это разработка, связанная с инвестиционными вложениями. В методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования [9] понятие «инвестиционный проект» определено с двух позиций:

1) как дело, деятельность, мероприятие, предполагающие осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов) через определенный промежуток времени;

2) как система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия.

**Формулировка целей статьи (постановка задачи).** Рассмотрение проблем, связанных с экономико-экологическим сопровождением инвестиционных проектов.

**Изложение основного материала исследования.** Специфика управления инвестиционным проектом определяется его характером, сложностью, объемом финансирования, продолжительностью осуществления, степенью неопределенности результатов и множественностью других факторов.

В настоящее время реализуются три взаимосвязанных подхода к управлению инвестиционными проектами: процессный, системный и ситуационный.

Процессный подход предусматривает рассмотрение управления как серии непрерывно осуществляемых взаимосвязанных действий по реализации функций управления, прогнозирования и планирования, организации, координации, мотивации и контроля [1].

Широкий диапазон целей и задач, решаемых в процессе разработки и реализации

инвестиционных проектов, а также разнообразие условий их реализации требуют соответствующей дифференциации подходов к управлению ими. Увязать конкретные условия с целями, поставленными перед инвестиционным проектом и далее – целями предприятия, позволяет системный подход.

В экономико-экологическое сопровождение входят этапы декларирование намерений, формулирование экологических целей, оценка воздействия на окружающую среду, оценка эколого-экономического ущерба для различных вариантов функционирования и размещения объекта, оценка стоимости альтернативных вариантов природоохранных мероприятий, обеспечивающих экологическую безопасность, оценка показателей экономико-экологической эффективности альтернативных вариантов инвестиционных проектов.

Финансовое сопровождение формирования и реализации инвестиционной стратегии включает: выбор форм и видов инвестиций (наиболее перспективные виды инвестирования в контексте реализации экологических инвестиций рассмотрены нами в конце параграфа), оценку финансовых показателей альтернативных инвестиционных предложений, распределение инвестиций (инвестиционных потоков) в рамках инвестиционного пакета, обслуживание инвесторов, контроль финансовых показателей. Предпроектное и проектное экономико-экологическое сопровождение инвестиционной деятельности малого предприятия состоит в разработке набора экологических и экономических обоснований предполагаемой инвестиционной деятельности на разных стадиях подготовки документации.

В качестве объектов экологического раздела обоснования выступают:

- выбор места (площадки) размещения объекта;
- проектные решения, связанные с выбором технологии, ассортимента продукции или услуг, производственных мощностей и других решений;
- способы и объемы изъятия природных ресурсов;
- уровень экологической опасности производимой продукции и образующихся отходов;
- экологическая безопасность (возможен экологический риск) планируемой деятельности, включающей оценку воздействия объекта на окружающую природную среду при нормальном режиме эксплуатации и возникновении аварий;

- планируемые природоохранные мероприятия;
- способы организации строительно-монтажных работ;
- заявка на получение лицензии (способность соискателя лицензии обеспечить экологически безопасное осуществление лицензируемого вида деятельности).

Экономико-экологическое сопровождение инвестиционного проекта на стадии разработки предпроектной документации разрабатывается на этапе «Декларации о намерениях». Экологической составляющей этой декларации является природно-экологическая оценка предполагаемого района размещения. В украинских условиях этому этапу соответствует заявление об экологических намерениях. Оценка воздействия намечаемой хозяйственной или иной деятельности на окружающую среду (ОВОС) на стадии предпроектного обоснования инвестиций – это следующий этап экологического сопровождения проекта.

#### **Экологическое страхование.**

Отдельную роль в экономико-экологическом сопровождении инвестиций играет экологическое страхование. Под экологическим страхованием (страхованием ответственности за нанесение вреда окружающей среде) понимается страхование гражданской ответственности владельцев потенциально экологически опасных объектов в связи с необходимостью возмещения третьим лицам ущерба, обусловленного технологической аварией или катастрофой [10]. Такое страхование предусматривает покрытие затрат на ликвидацию последствий загрязнения, прямого имущественного ущерба третьим лицам, пострадавшим от загрязнения, а также затрат по возмещению вреда жизни и здоровью граждан, пострадавших от вредных воздействий, и требует разработки перечня страховых событий, подлежащих страхованию, и методик оценки ущерба, причиненного в результате аварийного загрязнения [11].

Страховые платежи уплачиваются в соответствии с утвержденными тарифными ставками и определяются в основном экологической опасностью объекта, принадлежностью его к той или иной отрасли производства, вероятной частотой аварийных событий. Страховое покрытие включает в себя:

- компенсацию ущерба, вызванного повреждением или гибелью имущества;
- убытки, связанные с ухудшением жизни граждан в окружающей среде;

– расходы по очистке загрязненной территории и приведению ее в состояние, предшествовавшее аварии;

– расходы, необходимые для спасения жизни и имущества лиц, которым в результате страхового события причинен вред;

– расходы, связанные с предварительным расследованием, проведением судебных процессов и т.д.

Последовательность развития видов экологического страхования обусловлена степенью социальной опасности существующих рисков. Поэтому вполне понятно, что страхование радиационно-опасных объектов стало первым видом экологического страхования, к настоящему времени выделившимся в самостоятельное направление [12]. Вслед за страхованием радиационных рисков стало развиваться экологическое страхование в нефтяной промышленности, ряде отраслей химической промышленности и сфере нефтепродуктообеспечения. Однако в перспективе экологическое страхование претендует стать неотъемлемой частью транспортных проектов, охране и восстановлении экосистем, создании объектов природно-заповедного фонда.

Основу финансового сопровождения инвестиций составляет инвестиционное планирование, решение вопроса о размерах и источниках инвестиций. Ряд современных перспективных подходов к инвестированию мы рассмотрим и проанализируем ниже.

#### **Соглашения о разделе продукции.**

Другим новым перспективным подходом является финансирование капитальных вложений на основе соглашений о разделе продукции. Данный подход активно используется в российской практике инвестирования.

В основе этого подхода лежат соглашения о разделе продукции (СРП).

Соглашение о разделе продукции (далее – соглашение) представляет собой договор, в соответствии с которым государство позволяет субъекту предпринимательской деятельности (инвестору) на возмездной основе и на фиксированный срок исключительные права на поиски, разведку и добычу минерального сырья на участке недр, определенном в соглашении, и на производство связанных с этих работ. Инвестор обязуется осуществлять проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение предусматривает все необходимые условия, связанные с использованием недр, включая условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами.

**Проектное финансирование.**

Также следует рассмотреть такой вид финансирования, как проектное. Для предприятий Украины наряду с проблемой обоснованной оценки эффективности (экономической, экологической) инвестиционных проектов не менее важна и актуальна проблема их финансирования в условиях острого дефицита финансовых ресурсов. На практике собственных средств даже преуспевающих предприятий недостаточно для решения неотложных инвестиционных задач, поэтому им приходится привлекать дополнительные внешние источники финансирования.

В тех случаях, когда в реализации крупномасштабного проекта участвуют финансово-кредитные организации, а инвестиционные затраты возмещают за счет будущих доходов вновь создаваемого предприятия (объекта), применяемый метод мобилизации денежных ресурсов называется «проектное финансирование». Он позволяет предприятиям уже сегодня получить заемное финансирование для реализации долгосрочных проектов по более низким процентным ставкам, чем существующие на мировых и отечественных рынках ссудного капитала. Кроме того, этот метод позволяет значительно снизить инвестиционные риски за счет распределения их среди многих участников, применения системы гарантий, большого числа источников и эффективных схем финансирования проекта.

Главная особенность проектного финансирования (в отличие от корпоративного и государственного) заключается в рациональном распределении рисков между всеми участниками проекта, управлении рисками в процессе его реализации и согласовании решений и действий всех участвующих в данном проекте сторон. Наиболее перспективной формой мобилизации средств для реализации совместных проектов является организация финансирования долгосрочных инвестиций на основе лимитированного проектного финансирования. Его условием является вложение инвестором определенной части собственных средств. Как правило, по проектам, на финансирование которых выделяются средства из госбюджета, собственные средства должны составлять как минимум 20%. В этих условиях финансовая поддержка государства должна составлять минимум 40%, что соответствует мировой практике. Остальные средства могут быть предоставлены в форме долгосрочных кредитов заинтересованными в проекте банками.

**Экологический лизинг.**

Экономическую теорию лизинга, в том числе категорию «экологический лизинг» в достаточной мере проработали такие украинские ученые-экономисты, как Ю. Сосюрко, Б. Буркинський, В. Степанов, Н. Ковалева, В. Ковалев [13], В. Парнюк [14].

Основой развития лизинга в стране является Закон Украины «О финансовом лизинге» от 16 декабря 1997 г. В соответствии с этим законом ст. 1, финансовый лизинг – это вид гражданско-правовых отношений, возникающих на основании договора о финансовом лизинге. По договору о финансовом лизинге лизингодатель обязуется получить в собственность предмет у продавца, соответственно установленных лизингополучателем спецификаций и условий и передать ее в собственность лизингополучателю на определенный срок не менее одного года за установленную плату.

Лизинговые операции для многих объектов хозяйствования в странах с развитой рыночной экономикой стали преобладающими при перевооружении материально-технической базы производства во всех сферах, в том числе и в сфере экологизации производства, благодаря льготным условиям лизингового кредитования.

Экономическая эффективность лизинга в сопоставлении с покупкой оборудования за счет собственных средств или использования кредитных ресурсов проявляется за счет ускоренной амортизации приобретаемого через лизинг оборудования и включения лизинговых платежей в себестоимость.

Оба эти фактора, как правило, не являются соблазнительными для предприятий, так как предприятия и без лизинга имеют возможность использовать ускоренную амортизацию. Кроме того, предприятия не имеют достаточной прибыли, сопоставимой с лизинговыми платежами, и экономия налога на прибыль через лизинговую сделку для них носит чисто теоретический характер. А вот удорожание сделки за счет уплаты вознаграждения лизинговой компании и прочих дополнительных, связанных с лизингом платежей происходит.

Таким образом, приобретение оборудования путем лизинга предприятиями является наиболее доступной (если не единственно возможной) формой, но и менее эффективной, чем использование собственных средств [15].

**Выводы из этого исследования.** Экологическая коммуникация становится актуальной частью экономико-организационных



подходов экологического менеджмента. Так, в настоящее время разрабатывается раздел стандарта ISO 14000: ISO/WD 14063 «Управление окружающей средой – Экологические коммуникации – Руководящие указания и примеры». Основными задачами экокommunikаций являются:

- формирование спроса на экологически чистую продукцию;
- стимулирование сбыта экологически чистой (зеленой) продукции;
- информирование потребителей о фирме и ее товарах (услугах);
- формирование положительного имиджа фирмы как такой, которая дружелюбно относится к окружающей среде;
- мотивация потребителей, актуализация их нужд и формирования акта купли продукции, которая отвечает экологическим стандартам;
- формирование преданности экологическим знакам и маркам.

Для решения ряда экологических проблем, например, связанных с управлением водными ресурсами, могут оказаться полезными существующие экосистемные услуги. Финансовые механизмы инвестиций в экосистемные услуги включают, помимо финансирования реставрации экосистем, прямые компенсации, создание инвестиционных фондов, приобретение земли. Инвестиций в экосистемные услуги реализуются путем создания государственных схем инвестиро-

вания в экосистемные услуги на местном, национальном, субрегиональном уровне, а также как частные инвестиции в экосистемные услуги. Особенностью механизмов инвестирования в экосистемные услуги является высокий уровень взаимодействия его участников. Эти подходы требуют высокой комплексности и являются сложными для внедрения в украинских условиях конфликтного ресурсопользования. Для их внедрения важно использовать подходы экономико-экологических коммуникаций, которые следует формировать в Украине как один из элементов гражданского общества.

В настоящее время в научной и производственной практике бизнес-терминологии все активнее используется категория «сопровождения» по отношению к инвестиционному процессу. Экономико-экологическое сопровождение малого бизнеса предполагает осуществление комплекса регламентированных процедур, направленных на обеспечение экологической безопасности создания (строительства) малого предприятия, оказывающего воздействие на состояние окружающей среды. Предпроектное и проектное экономико-экологическое сопровождение инвестиционной деятельности малого предприятия состоит в разработке набора экологических и экономических обоснований намечаемой инвестиционной деятельности на разных стадиях подготовки документации.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Швандар В. Управление инвестиционными проектами: [учеб. пособие для вузов] / В. Швандар, А. Базилевич. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 208 с.
2. Розенберг Дж. Инвестиции: [терминологический словарь] / Дж. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 309 с.
3. Ecotourism in Bulgaria: Examples for sustainable practices: The project «The nature will help us to turn over a new leaf is financed by Federal Republic of Germany» // Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) and implemented by Deutsche Gesellschaft fuer Technische Zusammenarbeit (GTZ) and the Regional. – 2003. – P. 35–42.
4. Инвестирование природоохранной деятельности / [Б. Буркинский, В. Ковалев, Н. Ковалева, С. Колонтай и др.]. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. – 224 с.
5. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения / [Б. Буркинский, В. Степанов, С. Харичков, А. Крисилон]. – Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 1996. – 42 с.
6. Галушкина Т. Экологическая политика и механизм ее реализации на региональном уровне / Т. Галушкина, В. Крутякова. – Одесса: НАН Украины, ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 112 с.
7. Мельник Л. Экологическая экономика: [учебник] / Л. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2001. – 350 с.
8. Фомичева Е. Экономика природопользования: [учеб. пособие] / Е. Фомичева. – М.: Дашков и К, 2003. – 208 с.
9. Катасонов В. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование / В. Катасонов, Д. Морозов. – М.: Анкил, 2000. – 380 с.

10. Andertson O. Innovation and industry evolution / O. Andertson. – Cambridge, 1995. – 400 p.

11. Природоохранное регулирование в рыночных отношениях / [Н. Ковалева, В. Степанов, Л. Круглякова и др.]; под ред. В. Ковалева. – Одесса: ОГМИ, 1998. – 213 с.

12. Методические рекомендации по разработке инвестиционной политики предприятия // Журнал для акционеров, 1998. – № 3. – С. 18–34.

13. Прилуцкий Л. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика / Л. Прилуцкий. — М.: Ось-89, 1997. – 272 с.

УДК 332.012.2

## Еколого-економічна та соціальна характеристика функцій земельних ресурсів

Крохтяк О.В.

аспірант

Інституту агроекології і природокористування  
Національної академії аграрних наук

У статті розглянуто поняття сутності земельних ресурсів. Визначено функції земельних ресурсів та наведено їхню характеристику. Наведено чотири підходи, які практикують учені, до характеристики еколого-економічних процесів: визначення допустимого рівня економічної активності з погляду на навколишнє природне середовище; визначення витрат, які необхідні для забезпечення і підтримання екологічних стандартів; характеристика екологічних функцій із використанням економічної та грошової оцінки благ та послуг; дослідження фізичних та матеріальних взаємозв'язків екологічної та економічної систем.

**Ключові слова:** земельні ресурси, економічна функція, екологічна функція, соціальна функція, функції земельних ресурсів.

Крохтяк А.В. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦИЙ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В статье рассмотрено понятие сущности земельных ресурсов. Определены функции земельных ресурсов и приведена их характеристика. Приведены четыре подхода, которые практикуют ученые, к характеристике эколого-экономических процессов: определение допустимого уровня экономической активности с точки зрения окружающей среды; определение затрат, которые необходимы для обеспечения и поддержания экологических стандартов; характеристика экологических функций с использованием экономической и денежной оценки благ и услуг; исследования физических и материальных взаимосвязей экологической и экономической систем.

**Ключевые слова:** земельные ресурсы, экономическая функция, экологическая функция, социальная функция, функции земельных ресурсов.

Krohtyak A.V. ENVIRONMENTAL, ECONOMIC AND SOCIAL CHARACTERISTICS FUNCTIONS OF LAND RESOURCES

In the article the concept of the essence of land resources. Defined functions of the land resources, and given their characteristic. Given the four approaches that scientists practice to the characteristics of ecological-economic processes such as: the determination of the acceptable level of economic activity from the point of view on the environment; definition costs that are required to ensure and maintain environmental standards; characterization of ecological functions with the economic and monetary assessment of goods and services; research of physical and material interrelations of ecological and economic systems.

**Keywords:** land resources, economic function, ecological function, social function, functions of the land resources.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На нинішньому етапі розвитку земельні ресурси використовуються надзвичайно інтенсивно, виконуючи низку важливих функцій, з-поміж яких можна виділити: основний засіб виробництва, природний ресурс, просторовий базис. У різних галузях виробництва земельні ресурси використовуються по-різному. Наприклад, у промисловості та будівництві земельні ресурси є просторовим базисом; у добувній промисловості значення земельних ресурсів доповнює ще й концентрація в їх надрах корисних копалин; у сільському та лісовому господарстві земельні ресурси виступають основним засобом виробництва та предметом праці. Вивчення

земельних ресурсів через їх функції можна вважати важливими і складним завданням, але необхідним для подальшого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження земельних ресурсів зробили: М.Г. Ступень, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, А.Г. Мартин та ін. В.І. Андрейцев [1] вивчав землю як самостійний об'єкт господарського використання та складову частину довкілля, яка сприяє формуванню складних природних утворень, тобто екологічних систем. В.В. Книш [2] вивчав особливості використання землі як природного ресурсу, основного засобу виробництва та територіального базису. На думку вченого,

первинним і основним є використання землі як природного ресурсу, який виступає також просторовою базою для існування інших природних об'єктів і тому безпосередньо впливає на їх екологічний стан. Використання землі як основного засобу виробництва є вторинним, оскільки форми і способи господарювання на землі повинні обмежуватися вимогами щодо збереження та охорони землі як одного з основних природних ресурсів та невід'ємної частини довкілля. Це економічна функція землі. Натомість використання землі як територіального базису слід розглядати в широкому (є територіальним базисом української держави) та вузькому (територіальним базисом для розташування окремих населених пунктів, розміщення будівель та споруд) значеннях. Це соціальна функція землі. Б.В. Даниленко [3] вивчає екологічну складову під час здійснення використання земель, зокрема вважає, що принцип пріоритетності земель сільськогосподарського призначення має поступитися принципу пріоритету природоохоронного використання земель. М.М. Бринчук [4] займався вивченням різних функцій земельних ресурсів, зокрема: екологічної, економічної, рекреаційної тощо. Наразі вивчення земельних ресурсів через їхні функції (соціальну, екологічну та соціальну) залишаються мало дослідженими і потребують більш детального вивчення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення змісту поняття «земельних ресурсів» через сутність економічної, соціальної та екологічної функцій земельних ресурсів. Об'єктом нашого дослідження виступають земельні ресурси.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** До земельних ресурсів відносять землі, що використовуються в господарській діяльності людини, а також землі, які можуть використовуватися в різних галузях господарства. Вони належать до відновлюваних природних ресурсів і характеризуються певною територією, якістю ґрунтів, кліматом, рельєфом, гідрологічним режимом, рослинністю [5]. Класифікація земель передбачає їх розподіл за найбільш характерними ознаками. Згідно із Земельним кодексом України (2001 р.), такою ознакою є цільове призначення земель, під яким розуміють установлений у нормативному порядку правовий режим використання земель, або їх правовий статус залежно від видів діяльності суб'єктів права власності на землю та права користування землею або суспільних інтересів.

За цільовим призначенням землі України поділяються на дев'ять категорій:

- землі сільськогосподарського призначення;
- землі житлової та громадської забудови;
- землі природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення;
- землі оздоровчого призначення;
- землі рекреаційного призначення;
- землі історико-культурного призначення;
- землі лісового фонду;
- землі водного фонду;
- землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення [6].

У науковій літературі немає єдиного підходу до визначення земельних ресурсів насамперед через те, що більшість науковців зміст поняття «земельні ресурси» розкривають через сутність тих чи інших функцій земельних ресурсів (табл. 1).

З огляду на важливість врахування всіх функцій земельних ресурсів, можна стверджувати, що згідно з Концепцією сталого розвитку доречно виділити три блоки функцій земельних ресурсів: економічний, екологічний, соціальний.

Для подальшого дослідження необхідним є чітка деталізація функцій земельних ресурсів. На нашу думку, слід виділити економічну, екологічну, соціальну. На думку науковців, економічна функція земельних ресурсів полягає в забезпеченні необхідності постійного нарощування обсягів виробництва суспільного продукту, зростання рівня життя та його доходів населення, створення нових робочих місць, ліквідації бідності як суспільного явища [12]. До проявів екологічної функції науковці відносять збереження цілісності біологічних і фізичних природних систем, їх життєздатності; від чого забезпечується стійкість усієї біосфери. До соціальної функції відносять поліпшення умов життя населення за рахунок ефективного розвитку соціальної, виробничої, транспортної, інженерної, комунікаційно-інформаційної та екологічної інфраструктур. Реалізація соціальної складової сталого розвитку обумовлює формування повноцінного життєвого середовища для сучасного і наступних поколінь.

Щоб охарактеризувати взаємозв'язки екологічної та економічної системи земельних ресурсів, вчені практикують чотири підходи до характеристики еколого-економічних процесів:

1) визначення допустимого рівня економічної активності з погляду на навколишнє природне середовище (передбачає визначення мате-

ріально-економічних зв'язків між витратами і випуском продукції в різних галузях, а також установлення рівня виснаженості земельних ресурсів та рівня забруднення довкілля);

2) визначення витрат, які необхідні для забезпечення і підтримання екологічних стандартів (дає можливість підрахувати витрати на запобігання забрудненню довкілля та порівняти їх у динаміці з доходами, які можна отримати від заходів, пов'язаних із захистом природного навколишнього середовища). Поєднання цього підходу з першим дає можливість моделювати оптимальний рівень еколого-економічних зв'язків з урахуванням певних екологічних обмежень;

3) характеристика екологічних функцій із використанням економічної та грошової оцінки благ та послуг, які надаються екосистемою, також ефектів, шкоди, збитків, пов'язаних із довкіллям (полягає у харак-

теристиці еколого-економічних зв'язків за допомогою функції природного навколишнього середовища та їх зміни);

4) дослідження фізичних та матеріальних взаємозв'язків екологічної та економічної систем (є комплексним) і передбачає дослідження:

– матеріальних потоків між економічною діяльністю та природним навколишнім середовищем за методом матеріального балансу;

– впливу виробничої діяльності та населення на якість довкілля через нематеріальні ефекти (шумове забруднення, використання простору, експлуатація ґрунтів);

– впливу екологічних умов на виробництво, споживання та стан здоров'я людей;

– виробничої функції яка поєднує економічні та природні фактори виробництва [13].

Отже, земельні ресурси виконують важливі функції: 1) як середовище життя і розвитку суспільства – для задоволення потреб людей

Таблиця 1

**Визначення понять «земельні ресурси» у науковій літературі**

<b>Визначення (автор, рік)</b>	<b>Коментар</b>
Найважливіша частина природного середовища, що характеризується просторовим розміщенням, рельєфом, ґрунтовим покривом, рослинністю, надрами, водами, виступає головним засобом виробництва в сільському і лісовому господарстві, а також просторовим базисом для розміщення всіх галузей господарства [7]	Деталізовано представлена економічна, екологічна функції, проте не врахована соціальна
Сукупні ресурси (запаси) земельної території як просторового базису господарської діяльності і розселення людей, засобу виробництва, її біологічної продуктивності та екологічної сталості середовища життя [8]	Поєднано екологічну, соціальну та екологічну функції
Вид природних ресурсів суходолу. До них належать землі, що використовуються або можуть бути використані людиною. В Україні переважають ресурси сільськогосподарського використання (майже 60%). Решту земель займають ліси, населені пункти, шляхи [9]	Акцент зроблено на економічне значення земельних ресурсів та не врахована екологічна функція
Сукупний природний ресурс поверхні суші як просторової основи для розселення і господарської діяльності; розглядаються як просторово-територіальний базис розвитку продуктивних сил і розселення, як головний засіб виробництва і предмет праці в сільському і лісовому господарстві. Водночас земельні ресурси завжди залишаються надійною основою економічного розвитку [5]	Поєднано всі три функції: економічну, екологічну і соціальну
1) Вид природних ресурсів; 2) частини природного об'єкта «земля», використовуються або призначені для використання як: а) природний основний засіб виробництва в сільському і лісовому господарстві; б) природний просторовий (територіальний) базис життєдіяльності людини [10]	Детально розкриті економічна, екологічна та соціальна функції
Основний територіальний ресурс, який акумулює навколо себе інші види природних ресурсів, виступає просторовим базисом для розвитку господарського комплексу, забезпечує життєдіяльність різних сфер у системі суспільного відтворення за умови раціонального та ощадливого використання земельних ресурсів, є стабілізуючим фактором економічної безпеки [11]	Поєднано економічну, соціальну функції, але не враховано екологічну

у проживанні, фізичному і духовному розвитку, відпочинку, оздоровленні тощо. Згідно із Земельним кодексом України, такі функції виконують землі, що відносяться до категорій: «землі житлової та громадської забудови», «землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення», «землі оздоровчого призначення», «землі рекреаційного призначення», «землі історико-культурного призначення»; 2) є основою розміщення продуктивних сил людства: сільськогосподарських, лісгосподарських, промислових, транспортних, енергетичних, військових та ін. За Земельним кодексом України такі функції виконують землі, які відносяться до категорій: «землі сільськогосподарського призначення», «землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення, землі лісового фонду»; 3) є джерелом сировини для народного господарства. Залежно від виду сировини як джерело можуть виступати різні категорії земельного фонду. Так, джерелом сільськогосподарської продукції є категорія «землі сільськогосподарського призначення, лісового фонду»; 4) ґрунтово-земельні ресурси виступають і предметом

праці, і засобом виробництва. Завдяки здатності ґрунтового покриву виступати акумулятором сонячної енергії та елементів живлення рослин через процес фотосинтезу земля виконує функцію засобу виробництва продукції рослинництва і тваринництва в сільському господарстві. Водночас ґрунтовий покрив виступає і предметом, на який спрямована людська праця, а саме обробіток ґрунту і посів сільськогосподарських культур, його удобрення, збирання врожаю тощо.

**Висновки з цього дослідження.** Взаємозв'язок економічної, екологічної та соціальної функцій земельних ресурсів полягає в необхідності збереження однакових прав сьогоденних і майбутніх поколінь на використання ресурсів; у досягненні справедливості під час розподілу матеріальних благ між людьми і надання цілеспрямованої допомоги бідним прошаркам суспільства; у потребі вартісної оцінки техногенних впливів на довкілля. Аналіз та характеристика цих функцій дають можливість більш детально їх вивчити, тому наші подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення цих функцій земельних ресурсів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрейцев В.І. Екологічне право. Особлива частина: [підруч. для студ. юрид. Вузів] / За ред. акад. АПРН В.І. Андрейцева. – К.: Істина, 2001. – 544 с.
2. Книш В.В. Принцип поєднання особливостей використання землі як природного ресурсу, основного засобу виробництва та територіального базису / В.В. Книш // Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: збірник наукових статей. – Івано-Франківськ: Плай. – 2002. – Вип. X. – С. 110–114.
3. Даниленко Б.В. Еколого-правове забезпечення сталого сільськогосподарського землекористування: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.06 «Земельне право; аграрне право; екологічне право; природоресурсне право» / Б.В. Даниленко. – Х., 2012. – 19 с.
4. Бринчук М.М. Проблемы методологии экологического права / М.М. Бринчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://igpran.ru/articles/2970>.
5. Зінь Е.А. Регіональна економіка: [підручник] / Е.А. Зінь. – К.: Професіонал, 2007. – 528 с.
6. Земельний кодекс України станом на 14 березня 2006 р. – К.: Велес, 2006. – 80 с.
7. Паньків З.П. Земельні ресурси: [навч. посіб.] / З.П. Паньків. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2008. – 272 с.
8. Третяк А.М., Дорош О.С. Управління земельними ресурсами: [навч. посіб.] / За ред. проф. А.М. Третяка. – Вінниця: Нова книга, 2006. – 360 с.
9. Заставний Ф.Д. Фізична географія України: [підручник для 8-х кл. серед. загальноосвіт. шк.] / Ф.Д. Заставний; 2-ге вид., зі змін. – Київ: Форум, 2001. – 239 с.
10. Голиченков А.К. Экологическое право России: словарь юридических терминов: [учеб. пособ. для вузов] / А.К. Голиченков. – М.: Городец, 2008. – 448 с.
11. Герасимчук З.В., Крисак А.І. Земельні ресурси – консолідуєчий фундамент господарської самодостатності / З.В. Герасимчук, А.І. Крисак // Інноваційна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek\\_2013\\_2\\_30.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_2_30.pdf).
12. Саркісян Л.Г., Вертелецька О.М. Генезис дослідження теорії сталого розвитку / Л.Г. Саркісян, О.М. Вертелецька // Економічний простір. – 2011. – № 56/2. – С. 103–108.
13. Зіновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект / Н.В. Зіновчук. – Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, «АТБ», 2007. – 394 с.

УДК 332.2.021.8(043.3)

## Обмеження прав землекористування за різних форм власності

**Макарова В.В.**

кандидат економічних наук, старший викладач  
кафедри статистики, АГД та маркетингу  
Сумського національного аграрного університету

У статті визначено основні обмеження землекористування та наведено їх характеристику. Обґрунтовано роль земельних обмежень у раціоналізації сталого землекористування. Запропоновано авторське трактування дефініції «процес конструктивного поєднання (балансу) та взаємоузгодження публічних і приватних інтересів», модель формування обмежень у використанні земель та визначення втрат від їх провадження, а також модель узгодження суспільних і приватних інтересів у користуванні землями сільськогосподарського призначення.

**Ключові слова:** обмеження, землекористування, власність, земельно-природний ресурс, публічні інтереси, приватні інтереси.

Макарова В.В. ОГРАНИЧЕНИЕ ПРАВ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ СОБСТВЕННОСТИ

В статье определены основные ограничения землепользования и представлена их характеристика. Обоснована роль земельных ограничений в рационализации устойчивого землепользования. Предложены авторская трактовка дефиниции «процесс конструктивного сочетания (баланса) и согласования публичных и частных интересов», модель формирования ограничений в использовании земель и определения потерь от их внедрения, а также модель согласования общественных и частных интересов в использовании земель сельскохозяйственного назначения.

**Ключевые слова:** ограничения, землепользование, собственность, земельно-природный ресурс, публичные интересы, частные интересы.

Makarova V.V. RIGHTS LIMITATION OF LAND USE FOR DIFFERENT FORMS OF OWNERSHIP

The main limitation of land use and their characteristics is presented. The role of land limitations in the rationalization of sustainable land use was substantiated. The author's interpretation of the definition of «constructive combination of process (balance) and coordination of public and private interests», model of the limitations in the use of land and determine the loss of their implementation, as well as the model of coordination of public and private interests in the use of agricultural land are proposed.

**Keywords:** limitations, land use, ownership, land and natural resources, public interests, private interests.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Право власності на земельні ділянки не вважається абсолютним, і на використання власником таких земельних ділянок або їх частин можуть бути встановлені певні обмеження і обтяження в обсязі, передбаченому законом або договором згідно з інтересами суспільства, територіальної громади, колективу співвласників чи окремої особи. Потреба у здійсненні певної класифікації обмежень права власності на землю існує об'єктивно, оскільки це необхідна умова для їх вивчення. Завдання полягає у тому, щоб здійснити таке групування обмежень даного права, котре б їх усіх охоплювало, а з іншого боку – відобразило особливості правової природи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фахівці в галузі земельного права О.О. Погрібний [1], М.В. Шульга [2], В.І. Семчик [3],

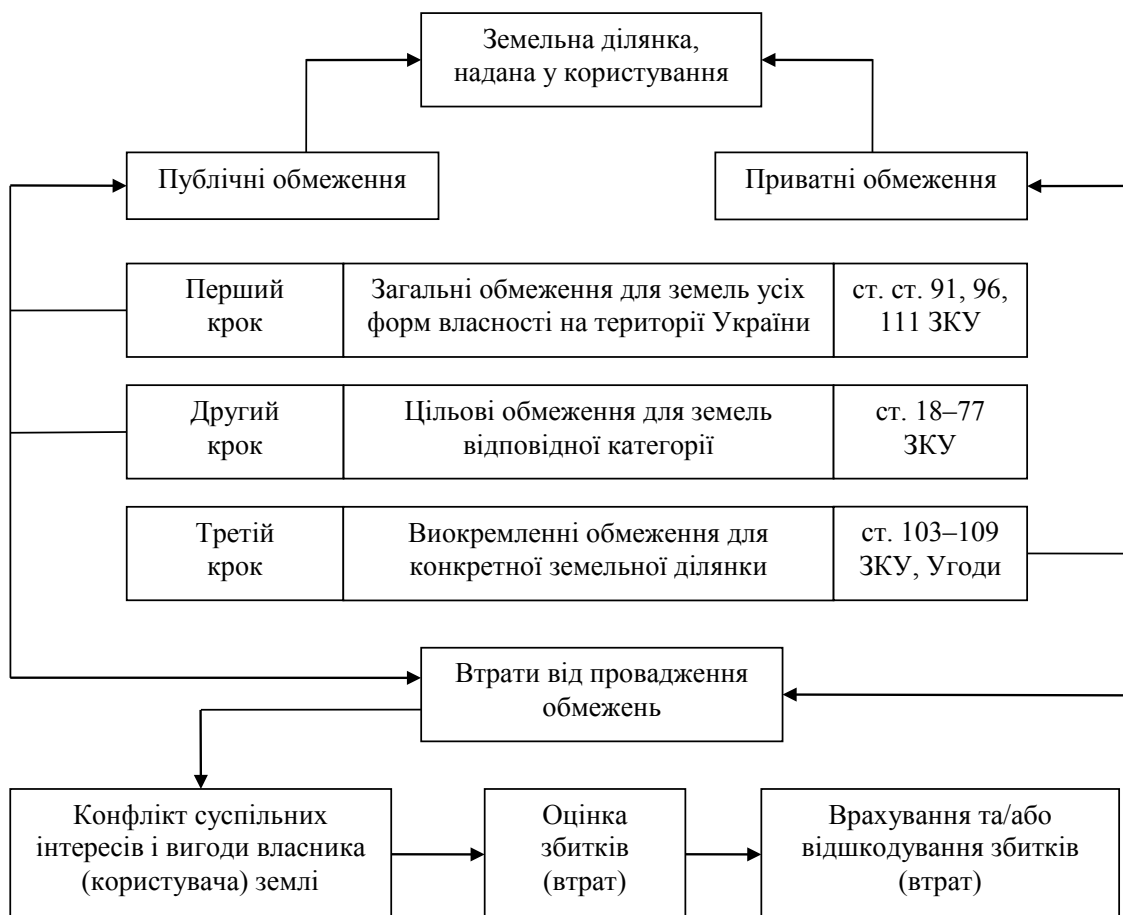
В.І. Андрейцев [4], В.В. Носик [5] та ін., а також вчені, які досліджують проблеми формування інституту обмежень і обтяжень при використанні земель, Й.М. Дорош [6], Д.С. Добряк, Д.І. Бабміндра [7], А.М. Третяк [8; 9] та ін. висувають авторські моделі класифікації обмежувальних норм у використанні землі та земельних ділянок різної форми власності. Деякі вчені виокремлюють певні обмеження за видами здійснюваної діяльності, інші – залежно від природи виникнення обмежень тощо. Проте набуває подальшої актуалізації питання обґрунтування виду земельних обмежень з урахуванням форми власності на землю.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є визначення та обґрунтування обмежень та обтяжень на земельну ділянку залежно від форми власності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Земельна ділянка є об'єктом інтересів необмеженої кількості фізичних та юридичних осіб, зобов'язаних утримуватися від вчинення дій, які можуть порушити права власника землі або перешкоджатимуть йому в здійсненні правочинів у межах володіння, користування чи розпорядження земельною ділянкою (її частиною).

В.І. Андрейцев виокремлює певні обмеження за видами здійснюваної діяльності: майнової – пов'язаної з експлуатацією різного майна, розташованого на земельній ділянці; природоохоронної – обумовленої використанням природних комплексів, ресурсів і ландшафтів, які знаходяться на земельній ділянці чи поруч із нею та утворюють життєздатне навколишнє середовище; іншої діяльності – установлені особливостями здійснення суспільної, господарської, комерційної затребуваності відповідно до статутної правомочності суб'єктів господарювання [10, с. 50]. В.К. Гуревський поділяє всі обмеження за змістом правовідносин на ті: а) які надають право користуватись чужою земельною ділянкою;

б) які забороняють здійснювати визначені дії на власній земельній ділянці; в) які є поєднанням першого та другого видів обмежень [11, с. 87]. О.О. Погрібний залежно від природи виникнення обмежень об'єднує їх у декілька груп: перша – такі, що зумовлені встановленням сервітутів; друга – такі, що викликані дією норм «сусідського» права; третя – такі, що становлять інститут, призначений для забезпечення суспільних потреб, та які мають законодавче закріплення в інтересах не окремих осіб, а всього суспільства з пануванням публічних засад над приватними [12, с. 169]. А.М. Третяк пропонує здійснювати класифікацію обмежень у використанні землі згідно з функціональною ознакою – ступенем придатності земельних ділянок для різних видів господарського використання через встановлення критеріїв обмежень у використанні земель [13, с. 208; 19, с. 166]. Із метою практичного врахування обмежень Й.М. Дорош надає класифікацію обмежень за такими підвидами: правові, екологічні, агротехнічні та спеціальні [6, с. 45–46]. Д.С. Добряк та Д.І. Бабміндра пропонують здійснювати класифікацію обмежень у викорис-



**Рис. 1. Покрокова структурно-методологічна модель формування обмежень у використанні земель та визначення втрат від їх провадження**



танні земель за масштабним охоптом приписів земельного законодавства: загальні, особливі, спеціальні [7].

Враховуючи надані авторами пропозиції та застосовуючи принцип паритету публічних і приватних інтересів у підході до системного аналізу методологічного процесу проектування заборон у використанні земель, запропоновано структурну покрокову модель щодо формування обмежень під час користування земельними ділянками і наслідків (утрат, збитків) від провадження цих заборон для власників та користувачів земельних ділянок у межах території України.

Надана модель передбачає три рівні провадження обмежень у використанні земель, де покроково для всіх земель різної форми власності на території України, земель відмінного цільового призначення в межах визначеної категорії та окремої земельної ділянки застосовуються різні методичні підходи відносно класифікації та провадження обмежень на використання земель. Структурна покрокова модель є вдосконаленим рішенням розроблених класифікаторів обмежень у використанні землі, коли на кожному рівні використовуються існуючі методики, запропоновані фахівцями у сфері раціонального використання та охорони земель.

Аналізуючи надану модель, визначимо, що за першим кроком виявляються загальні обмеження, які стосуються земель усіх форм власності в межах території України, за другим – цільові обмеження для земель та земельних ділянок певного цільового призначення в межах обумовленої категорії, за третім – виокремленні обмеження для конкретної земельної ділянки (рис. 1).

За першим кроком методологічного алгоритму формування обмежень щодо використання певної земельної ділянки розглядається доцільність запровадження різновидів загального переліку обмежень (ст. 111 ЗКУ), зобов'язань власників та користувачів земельних ділянок (ст. 91, ст. 96 ЗКУ), інших заборон, обумовлених нормативно-правовими актами земельного, природоохоронного і містобудівного законодавства та основними принципами проектування обмежень у використанні земель усіх форм власності в межах території України.

Оскільки тут йдеться про земельні ділянки різної форми власності, слід відзначити особливість формування обмежень відносно земель державної та комунальної власності через те, що органи державної влади, як і

органи місцевого самоврядування, з одного боку, є безпосередніми власниками землі і виступають у ролі суб'єктів права власності, тоді як з іншого боку, ці інститути наділені правовими повноваженнями в галузі земельних відносин, які виходять за межі правомочності власника та стосуються провадження державної політики щодо використання й охорони землі [12, с. 170], у тому числі встановлення певних заборон і обмежень (наприклад, у п. «ж» ст. 12 ЗКУ сільським, селищним, міським радам на території сіл, селищ та міст належать повноваження щодо встановлення обмеження, тимчасової заборони (зупинення) використання земель громадянами і юридичними особами у разі порушення ними приписів земельного законодавства). Водночас власники і користувачі земельних ділянок приватної форми власності не мають преференцій щодо впливу на органи державної влади та органи місцевого самоврядування в аспекті провадження тих чи інших намірів у межах особистої необхідності. Реалізація суспільних інтересів у цьому випадку здійснюється без будь-якого врахування намірів, претензій чи вимог власників (користувачів) земельних ділянок, а отже, за повного ігнорування приватних інтересів фізичних та юридичних осіб.

Другий рівень провадження обмежень передбачає встановлення останніх у межах визначеної категорії землі і цільового призначення наданої в користування земельної ділянки (ст. 18–77 ЗКУ). Особливе місце тут займають земельні ділянки та частки (паї) із земель сільськогосподарського призначення, оскільки більшість зобов'язань, заборон та обмежень, які передбачають раціональне використання і охорону земель, підвищення родючості ґрунтів, забезпечення використання землі за цільовим призначенням, зберігання геодезичних знаків, протиерозійних споруд та мереж зрошувальних і осушувальних систем, першочергово стосуються саме земель сільськогосподарського призначення.

Третій рівень обумовлює виокремлення обмежень для конкретної земельної ділянки з певною площею, місцем розташування, якісним станом ґрунту, статусом суб'єкта права власності чи користування, претензіями власників та користувачів сусідніх земельних ділянок, розташуванням на земельній ділянці майна фізичних і юридичних осіб тощо в межах приватних договірних домовленостей (наприклад, у договорі земельного сервітуту можуть бути визначені часові проміжки із забору води з природної водойми, розта-

шованої на земельній ділянці, а в договорі оренди землі встановлена заборона на передачу орендованої ділянки в суборенду та ін.).

Між тим розглянутий у моделі масив обмежень, заборон та зобов'язань на використання земельних ділянок спричиняє втрати власників і користувачів землі, пов'язані зі зменшенням ринкової вартості земельної ділянки, втраті її ліквідності, призупиненням (припиненням) права власності на землю, недоодержанням частки врожаю, зменшенням розміру земельної ренти тощо. За таких умов законодавець і виконавчі інститути, які реалізують його політику у галузі природоохоронних та земельних відносин, зобов'язані безпосередньо чи опосередковано впроваджувати стимулюючі механізми для виваженого паритету суспільних вимог та приватних інтересів, які, з одного боку, є втіленням бажання власників якомога вигідніше продати чи надати в найом земельну ділянку або намаганням користувачів земель отримати максимальний прибуток [13, с. 65], а з іншого – вимушеним здійсненням дій щодо збереження продуктивних властивостей земельного ресурсу, що, власне, в обох випадках співпадає з вимогами й очікуваннями соціуму в напрямках як збільшення ефективності сільськогосподарського виробництва, так і дбайливого використання та охорони національного природного багатства.

Наразі узгодження суперечливих приватних та публічних інтересів шляхом усунення правових, господарсько-економічних, суспільно-екологічних, соціально-побутових проблем шляхом задоволення громадських і індивідуальних претензій населення країни є важливою ланкою у реформуванні відносин власності на землі і земельні ділянки в умовах формування ринкових засад господарювання. В.В. Носик вважає, що відсутність на сьогодні ринку земель та абстрактних (коли володіння не пов'язане із фізичним зайняттям) прав на землю потенційно веде до корупції в органах влади та місцевого самоврядування, а обмеження та обтяження не стимулюють підприємства та громадян фінансувати заходи з покращання землі та реалізовувати свої виробничі наміри, спонукаючи до необхідності відчужувати (продавати або в інший спосіб збувати) земельну власність [5, с. 250].

Ускладнення суспільних (у т. ч. суспільно-земельних) відносин в Україні спричинене суперечливими економіко-соціальними процесами, обумовлює явний дисбаланс приватних та публічних інтересів, який характеризується тим, що одна сукупність інтересів

не об'єктивно домінує над іншою [14, с. 53]. М.П. Кунцевич із цього приводу зазначає, що досягнення балансу публічних і приватних інтересів завжди становить найбільшу проблему суспільства, а тому шляхи узгодження цих інтересів повинні бути визначені в самому механізмі регулятивного управління будь-якими суспільними відносинами [15, с. 14]. Отже, з одного боку, приватні інтереси слід виважено співвідносити із прагненнями і претензіями усього народу, з іншого боку – держава як представник інтересів народу через владні інститути має сприяти узгодженню суспільних інтересів з інтересами індивіда.

Враховуючи наведене вище, можна визначити, що процес конструктивного поєднання (балансу) та взаємоузгодження публічних і приватних інтересів маємо розглядати як філософсько-інтегративну модель, за якою апроксимуючи (тобто сприймаючи складне через простіше) проблему раціонального використання землі шляхом співвідносного регулювання «окремого», апперцепційного (заснованого на індивідуальному попередньому досвіді) сприйняття проблеми окремим індивідом, відбувається гармонізація «загального» як усвідомлення потреб усієї спільноти.

У землеволодінні та землекористуванні досягнення балансу між приватними і публічними інтересами відбувається через напрацювання прийнятних механізмів узгодження вимог і претензій як із боку держави до власників і користувачів землі, так і з боку землевласників та землекористувачів відносно державних систем. При цьому представники приватного сектору земельних відносин намагаються обійти обтяжливі питання відновлення продуктивних якостей землі. Натомість інститути державної влади дотримуються стратегії запровадження системних обтяжень прав власників і користувачів землі та застосування обмежень у використанні земель та земельних ділянок усіх форм власності. Наразі в межах населених пунктів більш затребуваною є практика застосування обтяження приватних прав на міські землі, тоді як до земель сільськогосподарського призначення застосовуються вимоги та нормативи екологічного характеру у формі обмежень на використання земельних ділянок та земельних часток (паїв). Н.В. Ільків зазначає, що реалізація публічного інтересу суб'єктами земельного права виступає як об'єктивна потреба суспільства у забезпеченні пріоритетності вимог екологічної безпеки у викорис-

танні землі над економічними результатами, що займає особливе значення для земельних ділянок сільськогосподарського призначення [16, с. 71].

Проектування цивілізованих земельних відносин, які б забезпечували баланс інтересів землевласників, землекористувачів, суспільства і держави, у сільському господарстві має свою специфіку, оскільки передбачає комплексний підхід, що виявляє узгодження (поєднання) приватних інтересів, пов'язаних із використанням продуктивних властивостей сільськогосподарських земель, і суспільних інтересів, обумовлених збереженням природних властивостей землі як природного ресурсу (рис. 2). Надане взаємодоповнює співвідношення господарсько-економічних та суспільно-екологічних інтересів у врегулюванні господарської діяльності повинно спиратися, на думку О.Я. Курбатова, на принцип прерогативи інтересів держави і суспільства (публічні інтереси) за умов їх вигідності кожному носію приватного інтересу [17, с. 158]. Тільки за таких «правил гри» стане недоцільним посилення держав-

ного контролю та нагляду у сфері екологічного землекористування.

Загалом, суспільні вимоги відносно задоволення інтересів соціуму в межах сільськогосподарського землекористування передбачають вирішення глобальних екопроблем, пов'язаних із симбіозом завдань щодо продовольчої безпеки України та збереження збалансованого природного довкілля [20, с. 390]. У межах вирішення проблемного дуалізму слід відзначити, що економічна ефективність виробництва сільськогосподарської продукції напряму залежить від екологічного стану земель сільськогосподарського призначення, що характеризується продуктивністю землі у вимірі рівня врожайності в агроекосистемах [20, с. 192], який передбачає заходи щодо збереження ґрунтів та збільшення їх родючості.

Відповідно до графічної моделі зональної динаміки зі збереження продуктивності земель (рис. 3), виокремлено потенційну (природну), нормативну (адміністративну) та ефективну (економічну) родючості ґрунту. Як можна бачити з наведеної моделі, природна



Рис. 2. Структурно-логічна модель шляхів узгодження суспільних і приватних інтересів у користуванні землями сільськогосподарського призначення

родючість (*ПР*) не є постійною величиною і з часом унаслідок дії ерозійних та споріднених із ними процесів, які призводять до строкової деградації ґрунтів, зменшує свої потенційні властивості. Ефективна родючість (*ЕР*) на первинному етапі використання землі її власником чи користувачем здатна перевищувати природну родючість за рахунок укладення капіталу і праці у здійснення заходів агротехнологічного характеру.

За умов відсутності цих заходів у подальшій практиці господарювання продуктивні якості землі падатимуть і можуть мати показники, значно менші за рівень значень природної родючості. Визначені протилежні тенденції щодо зниження природних властивостей ґрунтів та збільшення інтенсивності використання земель в умовах мінімізованої підтримки родючості ґрунту на рівні, необхідному винятково для розширеного відтворення виробництва, призводять до встановлення законодавчих або адміністративних норм, обумовлюючих рівень родючості (*НР*), який власники та користувачі зобов'язані відтворювати на використовуваній земельній ділянці з метою збереження продуктивних властивостей ґрунтів.

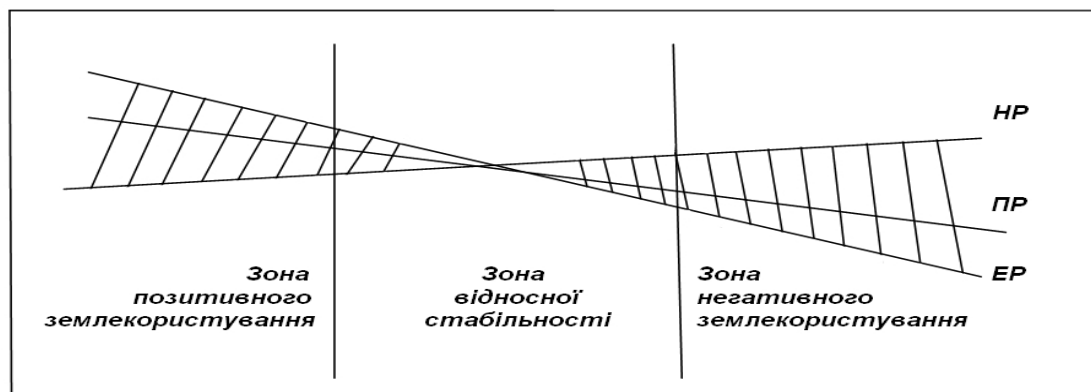
Наведене вище ще раз підтверджує висунуту А.М. Третяком думку про те, що земля є предметом інтересу всіх без винятку категорій населення і складним вузлом загальнонаціональних, групових та індивідуальних (приватних) взаємних претензій [19, с. 25], узгоджуючи

які ми зобов'язані враховувати той фактор, що земля як об'єкт нерухомого майна є неоціненим природним ресурсом, який має бути обмежений суворими правилами використання й охорони з метою його збереження для майбутніх поколінь [19, с. 29].

Наявна інституціональна затребуваність обмеження прав на землі і земельні ділянки різної форми власності має забезпечити збалансований розвиток сталого землекористування через поєднання еколого-економічних факторів використання землі як поліфункціонального соціоприродного ресурсу. У межах реалізації цього підходу до ресурсозбереження маємо визначити, що проектування обмежень прав на землю є об'єктивно детермінованим змістом самих прав і без урахування таких заборон неможливо в достатньому обсязі визначити правовий режим земельних ділянок, їх привабливість для землеволодіння та землекористування.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, незважаючи на те що право власності на землю є найбільш повним речовим правом, воно не забезпечує його носію безпосереднє панування над майном (земельною ділянкою). Передбачені законодавством інституціональні обмеження та обтяження щодо земельних угідь різної форми власності не дають змоги суб'єкту права здійснювати набуті правомочності в повноцінному обсязі, забезпечуючи тим самим збереження й охорону природного ресурсу.

### Продуктивність землі



Роки

Родючість: *НР* – нормативна; *ПР* – потенційна (природна); *ЕР* – економічна (ефективна)

Рис. 3. Графічна модель зональної динаміки збереження корисних властивостей земель сільськогосподарського призначення

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Земельне право України: [підручник] / За ред. О.О. Погрібного та І.І. Каракаша. – К.: Істина, 2009. – 600 с.
2. Земельне право України: [підручник] / М.В. Шульга [та ін.]; за ред. М.В. Шульги. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 368 с.
3. Семчик В.І. Земельне право України: [підручник] / В.І. Семчик, П.Ф. Кулинич, М.В. Шульга. – К.: Ін Юре, 2008. – 600 с.
4. Андрейцев В.І. Земельні правовідносини за чинним Земельним кодексом України: міфи та реальність / В.І. Андрейцев // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. – 2005. – Вип. 68. – С. 47–51.
5. Носик В.В. Право власності на землю Українського народу: [монографія] / В.В. Носик. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 544 с.
6. Дорош Й.М. Еколого-економічні основи формування інституту обмежень та обтяжень при використанні земель / Й.М. Дорош. – К.: ЦЗРУ, 2007. – 236 с.
7. Добряк Д.С. Еколого-економічні засади реформування землекористування в ринкових умовах: [монографія] / Д.С. Добряк., Д.І. Бабміндра. – К.: Урожай, 2006. – 336 с.
8. Третяк А.М. Класифікатор земель України за цільовим призначенням. Ч. 1 / А.М. Третяк. – К.: ЦЗРУ, 2000. – 41 с.
9. Третяк А.М. Класифікатор обмежень прав при використанні земельних ділянок. Ч. 4 / А.М. Третяк. – К.: ЦЗРУ, 2001. – 127 с.
10. Гуревський В.К. Право приватної власності громадян на землі сільськогосподарського призначення: [монографія] / В.К. Гуревський. – Одеса: Астропринт, 2000. – 136 с.
11. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування: [навч. посіб.] / А.М. Третяк. – К.: ТОВ ЦЗРУ, 2004. – 542 с.
12. Дорош Й. Структурно-логічна модель формування обмежень у використанні земель / Й. Дорош // Землевпорядний вісник. – 2007. – № 7. – С. 45–47.
13. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с 13-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 974 с.
14. Савченко С.В. Співвідношення приватних і публічних інтересів: досвід України / С.І. Савченко // Порівняльно-аналітичне право. – 2013. – № 3. – С. 53–57.
15. Кунцевич М.П. Публічні і приватні інтереси / М.П. Кунцевич // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 2 (11). – С. 11–14.
16. Ільків Н.В. Публічний інтерес у земельних орендних правовідносинах / Н.В. Ільків // Зб. мат. «Діалектика публічних і приватних інтересів у державному регулюванні економіки». – Київ, 2013 – С. 70–73.
17. Курбатов А.Я. Сочетание частных и публичных интересов при правовом регулировании предпринимательской деятельности / А.Я. Курбатов. – М.: Центр ЮрИнфоР, 2001. – 212 с.
18. Шульга М.В. Публічно-правове забезпечення обігу земель сільськогосподарського призначення / М.В. Шульга // Актуальні проблеми публічного та приватного права: тез. доп. IV Мжнар. наук.-практ. конф. (25 жовтня 2013 р.). – Запоріжжя, 2013. – С. 389–392.
19. Третяк А.М. Теоретичні основи землеустрою / А.М. Третяк. – К.: ІЗУ УААН, 2002. – 152 с.
20. Иконичкая И.А. Земельное право Российской Федерации: теории и тенденции развития / И.А. Иконичкая. – М., 1999. – 127 с.

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.323.2

### Проблеми та перспективи розвитку соціального партнерства в Україні

**Борисова Л.П.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри прикладної економіки  
Одеського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням розвитку соціального партнерства в Україні. Проаналізовані основні цілі, рівні соціального партнерства, його особливості на сучасному етапі економічного розвитку України. Окреслено основні проблеми у сфері соціального партнерства в Україні, які потребують вирішення, та визначені напрями вдосконалення наявної системи соціального партнерства в Україні.

**Ключові слова:** соціальне партнерство, колективно-договірні відносини, нормативна та правова база, соціальний діалог.

Борисова Л.П. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам развития социального партнерства в Украине. Проанализированы основные цели, уровни социального партнерства, его особенности на современном этапе экономического развития Украины. Выделены основные проблемы в сфере социального партнерства в Украине, которые требуют решения, и определены направления усовершенствования действующей системы социального партнерства в Украине.

**Ключевые слова:** социальное партнерство, коллективно-договорные отношения, нормативная и правовая база, социальный диалог.

Borysova L.P. PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL PARTNERSHIP ARE IN UKRAINE

This article is devoted to topical issues of development of social partnership in Ukraine. Main objectives, levels of social partnership, its feature at the present stage of economic development of Ukraine are analyzed. The main problems in the sphere of social partnership in Ukraine which require the solution are allocated, and the directions of enhancement of the operating system of social partnership in Ukraine are determined.

**Keywords:** social partnership, collective contractual relations, regulatory and legal base, social dialogue.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Розвиток системи соціального партнерства як одна із форм регулювання соціально-трудова стосунків на сучасному етапі ринкових перетворень в Україні є дуже актуальною проблемою. Сама ідея соціального партнерства займає найважливіше місце в науковому аналізі сучасного суспільства, еволюції трудових стосунків і законодавчих практик багатьох країн світу. До того ж для України соціальне партнерство є інституціональним механізмом, за допомогою якого суб'єкти соціально-трудова стосунків засвоюють нові соціальні ролі й зразки поведінки в регулюванні та узгодженні інтересів.

Становлення ринкових відносин у нашій країні тісно пов'язане з процесами інтеграції

України в ЄС, країни якого здебільшого давно та активно використовують принципи соціального партнерства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Соціальне партнерство як особливий вид суспільних відносин є важливим складником діяльності підприємства тому, що сприятливі умови праці дають змогу значно підвищити її продуктивність.

Значний внесок в постановку та осмислення проблем соціального партнерства зробили такі вчені, як І. Пашенко [2], С. Процюк [10], Л. Юзик [9], О. Ситник [5], К. Гутуряк [8], О. Василенко [7], Л. Балабанова [3], Л. Негель [1]. Вивченню цих проблем присвячені й праці закордонних економістів, серед яких Р. Дарендорф [11], Е. Бернштейн [12],

С. Веддок [13], Дж. Александер і Р. Нанк [14], М. Валішвілі [6].

Однак, зважаючи на достатню кількість досліджень проблем становлення та розвитку соціального партнерства в економічній літературі, у вітчизняній практиці існує здебільшого підхід до соціального партнерства, який розглядає його лише як механізм формування та регулювання соціально-трудова відносин на підприємствах.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Враховуючи необхідність подальшого економічного розвитку України, бажання інтегрувати в ЄС, подальшого позиціонування України на світовому ринку як сильної та стабільної держави, необхідно соціальне партнерство визначити як підґрунтя та важливу умову подальшого розвитку та вдосконалення різноманітних сфер соціального життя.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Розглядаючи основні проблеми становлення, реалізації та розвитку соціального партнерства, необхідно виявити недоліки та особливості його на підприємствах України та, враховуючи досвід європейських країн, визначити шляхи вдосконалення наявної системи соціального партнерства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основною метою соціального партнерства є забезпечення стійкого розвитку соціально-трудова відносин, важливе визначення умов, відповідно до яких такий розвиток може стати можливим.

Сучасна концепція соціального партнерства затвердилася в законодавстві низки європейських країн (Німеччина, Австрія, Скандинавія) в 1960 рр. як результат багаторічного пошуку ефективних форм регулювання соціально-трудова відносин. Експерти Міжнародної організації праці (далі – МОП) визначають соціальне партнерство як механізм, за допомогою якого підприємці, представники трудящих і уряди розробляють комплекс погоджених і багатосторонніх питань для вирішення соціально-економічних проблем шляхом знаходження компромісів.

На заході соціальне партнерство розглядається як поняття, що характеризує принцип організації суспільства, який регулює спільну працю соціальних партнерів – сторін соціально-трудова відносин.

Українські дослідники пропонують розглядати соціальне партнерство в декількох аспектах:

– як принцип діяльності суб'єктів колективних трудових стосунків (широке розуміння терміна);

– як правовий інститут (вузьке розуміння терміна), що є сукупністю норм, що регламентують компетенцію спеціально освічених органів (очевидно, що одним з таких органів є Національна служба посередництва і примирення – НСПП).

Зважаючи на це, цілями соціального партнерства в трудовій сфері є:

– формування механізму колективно-договірному регулювання соціально-трудова відносин;

– забезпечення зайнятості та соціального захисту населення, охорони й безпеки праці;

– професійне навчання працівників;

– збереження трудового потенціалу суспільства;

– поетапне підвищення доходів працівників на основі зростання продуктивності праці;

– підвищення ефективності виробництва [7, с. 215].

На нашу думку, доцільніше застосування поняття соціального партнерства у вузькому значенні як системи певних взаємовідносин між державою, працедавцями, найнятими робітниками та їх представниками, що дає змогу враховувати цілі та інтереси сторін і на цій основі досягати згоди у вирішенні питань соціально-трудова відносин, яке закріплюється в колективних договорах і угодах різного рівня.

Таким чином, соціальне партнерство допускає узгодження інтересів основних суб'єктів трудових стосунків шляхом соціального діалогу. Соціальний діалог (соціальний договір) є механізмом узгодження інтересів, а соціальне партнерство – механізм регулювання трудових стосунків на макрорівні, а також на рівні регіонів і окремих підприємств.

В Україні до сторін соціального діалогу відносяться на національному рівні:

– профспілкова сторона, суб'єктами якої є об'єднання професійних спілок, що мають статус всеукраїнських;

– сторона працедавців, суб'єктом якої є об'єднання організацій працедавців, що мають статус всеукраїнських;

– сторона органів виконавчої влади, суб'єктом якої є Кабінет Міністрів України.

На галузевому рівні – профспілкова сторона, суб'єктами якої є всеукраїнські профспілки та їх об'єднання, що діють у межах певного виду або декількох видів економічної діяльності; сторона працедавців, суб'єктами

якої є всеукраїнські об'єднання організацій працедавців, що діють у межах певного виду або декількох видів економічної діяльності; сторона органів виконавчої влади, суб'єктами якої є відповідні центральні органи виконавчої влади.

На території відповідної адміністративно-територіальної одиниці стороною соціального діалогу можуть бути органи місцевого самоврядування в межах повноважень, визначених законодавством; на локальному рівні – сторона працівників, суб'єктами якої є первинні профспілкові організації, а в разі їх відсутності – вільно обрані для ведення колективних переговорів представники (представник) працівників; сторона працедавця, суб'єктами якої є працедавець і (чи) уповноважені представники роботодавця.

Моделі соціального партнерства в Україні мають такі характерні особливості:

1. Наявність спеціальних органів, які б здійснювали координацію діяльності сторін соціально-трудових стосунків. Вони були сформовані Указом Президента України «Про створення Національної ради соціального партнерства» від 23 травня 1993 р. – спеціального консультативного органу при Президентові України [15]. Створення Національної ради соціального партнерства повинне було сприяти формуванню і кращій координації організації працедавців, наданню їм активнішої ролі у вирішенні проблем соціально-трудових відносин.

Національна рада складається з рівної кількості повноважних представників сторін соціального діалогу національного рівня та об'єднує 60 членів, які здійснюють свої повноваження на громадських засадах: 20 членів профспілкової сторони, які делегуються репрезентативними об'єднаннями профспілок, що мають статус всеукраїнських; 20 членів сторони працедавців, які делегуються репрезентативними об'єднаннями організацій працедавців, що мають статус всеукраїнських; 20 членів сторони органів виконавчої влади, які призначаються Кабінетом Міністрів України.

Обласна рада соціального партнерства діє на основі розробленого Положення, в якому викладені основні його завдання і права. На нього покладені функції по виробленню єдиної політики в найважливіших напрямках соціально-економічного розвитку регіону, координатора єдиних дій сторін і їх реалізація. Одним із напрямів його роботи стало проведення тристоронніх консультацій і переговорів, ухва-

лення погоджених рішень з питань соціально-економічного захисту стосунків трудящих і трудових, зниження соціальної напруженості, запобігання виникненню колективних трудових суперечок. У ході проведення переговорів відбувається обмін думками.

2. Найбільш розвинутою і найважливішою формою соціального партнерства є колективно-договірне регулювання, яке спрямоване на рішення окремих трудових стосунків, але ця форма діє переважно тільки на великих підприємствах державною і змішаною форм власності. На багатьох приватних підприємствах такі договори й досі відсутні.

Відсутність колективних договорів, слабкий контроль з боку профспілок за виконанням положень колективних договорів, значний відсоток незареєстрованих в місцевих органах влади договорів, тобто що не мають юридичної сили; відсутність заходів відповідальності у керівників, які ухиляються від підписання і виконання, ускладнюють соціально-трудові стосунки. Таким чином, низький рівень укладення колективних договорів у регіонах є однією з причин, що зумовлює виникнення колективних трудових конфліктів.

3. З 1993 р. в Україні підписуються Генеральні угоди між Кабінетом Міністрів України та профспілками, а з 1997 р. – з Українським союзом промисловців і підприємців.

4. У державі поширюється ідеологія та культура соціального партнерства, створюються соціальний, визначені нормативно-правовий та організаційний механізми формування системи соціального партнерства.

Нормативно-правовий механізм системи соціального партнерства складають міжнародні нормативно-правові акти (Хартії, Декларації Конвенції, рекомендації МОП), Конституція і закони України («Про колективні договори й угоди», «Про порядок вирішення колективних трудових суперечок (конфліктів)», «Про профспілки, їх права і гарантії діяльності» тощо). Організаційний механізм системи соціального партнерства складають колективні договори на підприємствах і наявна система угод – Генеральна угода, галузеві та регіональні угоди.

Економічний механізм системи соціального партнерства є сукупністю економічних умов, які економічно впливають на суб'єкти управління. Дія цього механізму повинна проявлятися у виникненні в суб'єктів управління матеріальної відповідальності й зацікавленості в реалізації вимог, які були зафіксовані в колективних договорах і угодах.



Соціальний механізм системи соціального партнерства є сукупністю психологічних установок, які характеризують відношення суспільства до ідеї соціального партнерства.

5. У країні ухвалено Закон України «Про соціальний діалог». Цей закон визначає правові основи організації й порядку ведення соціального діалогу з метою вироблення і реалізації державної, соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних стосунків і забезпечення підвищення рівня та якості життя громадян, соціальної стабільності в суспільстві. Закон передбачає, що соціальний діалог – це процес визначення і зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та ухвалення погоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, працедавців й органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, з питань формування й реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин.

Соціальний діалог здійснюється на національному, галузевому, територіальному та локальному (підприємство, установа, організація) рівнях на три- або двосторонній основі.

Одними з основних проблем у сфері соціального партнерства в Україні, які потребують негайного вирішення, є відсутність належної правової та нормативної бази, що не дає можливості гарантувати виконання укладених колективних договорів; відсутність санкцій за недотриманням прийнятих у результаті пере-

говорів рішень; невміння партнерів досягати компромісів у вирішенні проблем; слабка матеріальна база соціального партнерства; слабкість профспілок та недостатня організованість роботодавців.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, соціальне партнерство в Україні знаходиться на стадії свого становлення, але й досі ще не створені умови для цивілізованої, рівноправної й ефективної взаємодії основних соціальних партнерів (працівників, працедавців та держави). Проте необхідно визнати й той факт, що цей процес еволюційний і тривалий, тому найближчим часом навряд чи відбудуться кардинальні зміни в соціально-трудовій сфері.

На сьогодні поняттєвий апарат у системі соціального партнерства потребує серйозного вдосконалення. Дослідники проблеми розвитку соціального партнерства в Україні так само, як і практики в цій області, вказують на необхідність конкретизації поняття «соціальне партнерство». Також потрібно сформулювати єдиний правовий простір у системі соціального партнерства відповідно до конвенцій МОП, покращити матеріально-технічну базу.

Ефективність соціального партнерства залежатиме від того, на скільки повно воно буде вбудовано в систему управління соціально-економічним розвитком держави.

Потребує вдосконалення трудове законодавство України, зокрема, розробка окремого закону про використання індивідуальних контрактів (договорів) у гнучких формах зайнятості.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Негель Л. Світовий досвід розвитку соціального партнерства та його формування в Україні / Л. Негель, Л. Макаренко // Стратегічна панорама. – 2004. – № 2. – С. 96–103.
2. Пащенко І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [навч. посіб. для студ. вузів] / І. Пащенко. – Л.: Магнолія 2006, 2007. – 260 с.
3. Балабанова Н. Социальный диалог. Социальное партнерство. Социальное государство / Н. Балабанова, В. Жуков, В. Пилипенко. – К.: АТСО, 2002. – 189 с.
4. Балабанова Л. Управління персоналом: [навч. посібник] / Л. Балабанова; М-во освіти і науки України. – К.: Професіонал, 2006. – 511 с.
5. Ситник О. Соціальне партнерство в Україні: особливості становлення і перспективи розвитку / О. Ситник // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/prkntu\\_e/2009\\_15/stat\\_09/42.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/prkntu_e/2009_15/stat_09/42.pdf).
6. Валишвили М. Совершенствование социального партнерства как механизма гуманизации и повышения эффективности предпринимательской деятельности / М. Валишвили // Управление экономическими системами. – 2013. – № 7 (55). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uecs.ru/predprinematelstvo/item/2267-2013-07-30-08-41-02>.
7. Василенко О. Активізація дієвості соціального партнерства державних інституцій з громадськими організаціями / О. Василенко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dy.nayka.com.ua/?op=1&z=105>.

8. Гутуряк К. Сучасний стан соціального партнерства в Україні / К. Гутуряк // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. – С. 21–24.
9. Юзик Л. Сутність та механізм соціального партнерства / Л. Юзик // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 225–227.
10. Процюк С. Соціальне партнерство як механізм соціального захисту зайнятого населення / С. Процюк // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2010. – Вип. 1 (3). – [Електронне видання]. – Режим доступу: <http://dbuara.dp.ua/zbirnik/2010-01/10pslzzn.pdf>.
11. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта / Р. Дарендорф // СоцИс. – 1994. – № 5. – С. 142–147.
12. Павко А. Соціал-демократична доктрина Е. Бернштейна: сутність, еволюція, перспективи / А. Павко // Вісник НАН України. – 2010. – № 11. – С. 33–42.
13. Waddock S. Understanding Social Partnerships: An Evolutionary Model of Partnership Organizations / S. Waddock // Administration & Society. – 1989. – Vol. 21 (1). – P. 78–100.
14. Alexander J. Public-Nonprofit Partnership: Realizing the New Public Service / J. Alexander, R. Nank // Administration & Society. – 2009. – Vol. 41 (3). – P. 364–386.
15. Про Національну раду соціального партнерства: Указ Президента України від 8 лютого 1993 р. № 34/93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 331.1

## Роль кадрової політики на підприємстві

**Кравченко О.О.**

кандидат економічних наук,  
Черкаський навчально-науковий інститут  
Університету банківської справи

У статті висвітлено сутність кадрової політики на підприємстві, її основну мету. Виділено та охарактеризовано основні типи кадрової політики організації. Визначено основні завдання та різновиди кадрової політики. Сформульовано особливості проведення кадрової політики в сучасних умовах.

**Ключові слова:** кадрова політика, кадровий потенціал, стратегія розвитку, пасивна, реактивна, превентивна, активна кадрова політика.

Кравченко Е.А. РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье освещена сущность кадровой политики на предприятии, ее основная цель. Выделены и охарактеризованы основные типы кадровой политики организации. Определены основные задачи и виды кадровой политики. Сформулированы особенности осуществления кадровой политики в современных условиях.

**Ключевые слова:** кадровая политика, кадровый потенциал, стратегия развития, пассивная, реактивная, превентивная, активная кадровая политика.

Kravchenko O.A. PERSONNEL POLICY ROLE IN COMPANY'S STRUCTURE

In this article they cast light on personnel policy in different companies and its main aims. Here you can also find the characterization and differentiation of personnel policy in organizations, its important tasks and specifications of development in modern society.

**Keywords:** personnel policy, human resources, strategy development, passive, reactive, preventive, active personnel policy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Досвід роботи провідних підприємств свідчить про те, що їх головною конкурентною перевагою є унікальний кадровий потенціал. Досить високий рівень корпоративної культури робить підприємство привабливим для талановитих працівників, утримує їх в організації, а результати їх праці, своєю чергою, створюють відповідну репутацію фірми, привертають нових споживачів та висококваліфікованих співробітників. Головним завданням таких підприємств є сприяння зростанню професійної компетенції робітників та розвитку їх навичок і вмінь, тому актуальним виявляється вивчення особливостей формування кадрової політики на вітчизняних підприємствах та розробка рекомендацій щодо її ефективної реалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми кадрової політики знаходять своє відображення у працях Одегова Ю.Г., Пошерстник Н.В., Філіппової Т.І., Щокіна Г.В., Щербак В.Г., Яковенко О.М. Проте проблеми формування кадрової політики підприємства потребують подальшого вирішення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основною метою статті є

розкриття змісту поняття «кадрова політика», а також особливостей формування кадрової політики на українських підприємствах у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кадрова політика визначає генеральний напрям і основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них і розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом, кадровою службою.

Основною метою кадрової політики є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та стану ринку праці.

Поняття «кадрова політика» було досить поширеним наприкінці 80-х років. Разом із тим воно утілювало відомий суб'єктивізм адміністративно-господарської влади, який, зокрема, передбачав пріоритет особистих уявлень керівника про ступінь корисності того чи іншого управлінця нижчого рангу. Оцінка останнього залежала в кінцевому рахунку від того, орієнтований керівник на виконання основної цільової функції підприємства – випуск продукції чи головне для нього – збе-

реження особистого, досить привілейованого становища. Для першої і другої ситуацій характерні принципово протилежні механізми формування команди підлеглих.

Під кадровою політикою організації, як правило, розуміється система правил, відповідно до якої діють люди, що входять в організацію.

Найважливіша складова частина стратегічно орієнтованої політики організації – її кадрова політика, яка визначає філософію і принципи, реалізовані керівництвом щодо людських ресурсів.

Головна мета кадрової політики – забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і збереження чисельного й якісного складу кадрів відповідно до потреб самої організації, вимог діючого законодавства та стану ринку праці.

Рівень усвідомленості тих правил і норм, які лежать в основі кадрових заходів, і пов'язаний із цим рівнем безпосередній вплив управлінського апарату на кадрову ситуацію в організації, дають підстави виділити та охарактеризувати такі типи кадрової політики:

- пасивна;
- реактивна;
- превентивна;
- активна.

Пасивна кадрова політика. Саме уявлення про пасивну політику здається алогічним. Однак ми можемо зустрітися із ситуацією, в якій керівництво організації не має вираженої програми дій щодо персоналу, а кадрова робота зводиться до ліквідації негативних наслідків. Для такої організації характерна відсутність прогнозу кадрових потреб, засобів оцінки праці і персоналу, діагностики кадрової ситуації в цілому. Керівництво в ситуації подібної кадрової політики працює в режимі екстреного реагування на виникаючі конфліктні ситуації, які прагне погасити будь-якими засобами, найчастіше без спроб зрозуміти причини і можливі наслідки.

Реактивна кадрова політика. У руслі цієї політики керівництво підприємства здійснює контроль над ознаками негативного стану в роботі з персоналом, причинами і ситуацією розвитку кризи: виникнення конфліктних ситуацій, відсутність достатньо кваліфікованої робочої сили для вирішення поставлених завдань, відсутність мотивації до високопродуктивної праці. Керівництво підприємства вживає заходів щодо локалізації кризи, орієнтовано на розуміння причин, які призвели до виникнення кадрових проблем. Кадрові служби таких підприємств, як правило, мають

у своєму розпорядженні засоби діагностики існуючої ситуації й адекватної екстреної допомоги. Хоча в програмах розвитку підприємства кадрові проблеми виділяються і розглядаються спеціально, основні труднощі виникають під час середньострокового прогнозування.

Превентивна кадрова політика. У повному розумінні слова політика виникає лише тоді, коли керівництво фірми (підприємства) має обґрунтовані прогнози розвитку ситуації. Однак організація, що характеризується наявністю превентивної кадрової політики, не має засобів для впливу на неї. Кадрова служба подібних підприємств розпоряджається не тільки засобами діагностики персоналу, але й здійснює прогнозування кадрової ситуації на середньостроковий період. У програмах розвитку організації містяться короткостроковий і середньостроковий прогнози потреби в кадрах, як якісний, так і кількісний, сформульовані завдання з розвитку персоналу. Основна проблема таких організацій – розробка цільових кадрових програм.

Активна кадрова політика. Якщо керівництво має не тільки прогноз, але й засоби впливу на ситуацію, а кадрова служба здатна розробити антикризові кадрові програми, проводити постійний моніторинг ситуації і коректувати виконання програм відповідно до параметрів зовнішньої і внутрішньої ситуації, то ми можемо говорити про справді активну політику.

Кадрова політика в умовах ринкової економіки передбачає передусім підходити до роботи з кадрами, розглядаючи її в нерозривному зв'язку із сутністю проблем, що вирішуються на даному етапі, підбираючи кадри відповідно до нових завдань. Вирішальним критерієм під час підбору й оцінки кадрів, насамперед керівних кадрів, є їх відношення до роботи в умовах ринку, причому відношення не на словах, а на ділі. Особливе значення має висунення і підтримка людей ініціативних, мислячих, енергійних, які можуть і бажають на практиці активно просувати в життя курс на розвиток підприємства в умовах ринкової економіки.

Особлива увага приділяється використанню людського фактору, підвищенню якості і творчої віддачі інтелектуального, кадрового потенціалу, покращанню підготовки і використання спеціалістів.

Кадрова політика – це сукупність соціально-правових, організаційно-економічних і психологічних заходів у державі з форму-

вання, використання і відтворення трудового (кадрового) потенціалу [1, с. 76].

Кадрова політика має за головну мету забезпечення сьогодні та в майбутньому кожної посади і робочого місця персоналом належної кваліфікації.

Основними завданнями кадрової політики є:

- своєчасне забезпечення підприємства (організації) персоналом необхідної якості й у достатній кількості;

- забезпечення умов реалізації передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян;

- раціональне використання трудового потенціалу;

- формування і підтримання ефективної роботи трудових колективів.

Основні різновиди кадрової політики:

- політика добору кадрів;

- політика професійного навчання;

- політика оплати праці;

- політика формування кадрових процедур;

- політика соціальних відносин [2, с. 90].

Кадровою політикою традиційно вважають систему правил і норм, що приводять людські ресурси організації у відповідність до стратегії компанії, тому методи роботи з персоналом підприємство використовує згідно з обраною концепцією бізнесу.

Метою кадрової політики є забезпечення збалансованості процесів поновлення та збереження кількісного та якісного складу кадрів. Безумовно, основними факторами впливу на кадрову політику фірми є стан зовнішнього середовища та ситуація на ринках послуг і праці.

Робота з кадрами відноситься до ключових моментів діяльності будь-якого підприємства як елемента економіки держави.

Сучасний етап політичного й економічного розвитку не може обійтися без енергійних, творчо мислячих керівників, що вміють аналізувати ситуацію, чітко формувати цілі та виявляти альтернативи, володіти методами їх об'єктивної оцінки, брати на себе відповідальність у складних ситуаціях.

Зростання ролі людського фактору в сучасному виробництві підтверджується результатами досліджень провідних американських учених. Вкладення в людські ресурси і кадрову роботу стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності і виживання фірм.

Кадрова політика набуває все більш важливого значення як фактор підвищення кон-

курентної спроможності, довгострокового розвитку. Більшість спеціалістів формулюють сучасну концепцію управління людськими ресурсами достатньо широко, підкреслюючи її відмінності за критеріями оцінки ефективності (більш повне використання потенціалу співробітників, а не мінімізація витрат); за ознакою контролю (самоконтроль, а не зовнішній контроль); по переважній формі організації (органічна, гнучка форма організації, а не централізована бюрократична) і т. п. При цьому ними відзначається наявність тенденції до підвищення ролі аналітичних функцій кадрових служб, особливо в останні два десятиліття. Характерна риса в організації роботи з персоналом у рамках нової концепції – намагання кадрових служб до інтеграції всіх аспектів роботи з людськими ресурсами, всіх стадій їх життєвого циклу з моменту найму до виплати пенсійної винагороди.

Велике значення має розробка підходів до оцінки роботи службовців і управлінського апарату. Метою акції по вирішенню цієї проблеми є не скорочення робочих місць, а раціоналізація праці шляхом оцінки всіх операцій, які проводяться. Фіналом є визначення ідеальної схеми функціонування адміністративної ланки підприємства. Для цього конкретними діями є: перепідготовка персоналу, переорієнтація і навіть реорганізація деяких підрозділів [1, с. 124].

Кадрова політика будь-якого підприємства повинна забезпечити:

- організаційну інтеграцію – вище керівництво і лінійні керівники приймають розроблену та добре скоординовану стратегію управління людськими ресурсами як «свою власну» і реалізують її у своїй оперативній роботі, тісно взаємодіючи з функціональними службами;

- високий рівень відповідальності всіх працівників, під яким розуміють як ідентифікацію з базовими цінностями підприємства, так і наполегливу реалізацію визначених цілей у практичній роботі;

- функціональність – варіантність функціональних завдань, що передбачає відмову від традиційного, жорсткого розмежування різних видів робіт, а також використання різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість);

- структурність – адаптація до безперервного навчання, організаційних змін, гнучкість організаційно-кадрового потенціалу, висока якість роботи та її результатів, умов праці (робоче середовище, зміст роботи, задоволеність працівників).

Базовими цілями кадрової політики на сучасному етапі є:

- залучення до участі соціально-економічних та політичних реформах усе працездатне населення країни, мобілізація людських ресурсів до активної участі у високоефективну та високоякісну працю;

- укомплектування всіх ланок державної, суспільної та господарської праці ініціативними та компетентними людьми, які розуміються на необхідності якісних змін у суспільстві та які вміють упроваджувати їх у життя;

- забезпечення безперебійного вдосконалення та своєчасне оновлення кадрового складу виробничо-господарської, соціально-культурної та адміністративно-державної сфери організації суспільства, зріст професіоналізму та соціальної відповідальності кадрів керування [3].

За своїм складом кадрова політика має таке коло проблем:

- цілеспрямоване, планомірне та збалансоване формування та підготовка кваліфікованих робітників, постійне підвищення їх професіональної майстерності, всебічна освіта та постійне виховання кадрів;

- розподіл та перерозподіл робітників за сферами зайнятості, регіонам країни та видам професійної діяльності;

- раціональне використання кадрів, моральне та матеріальне стимулювання їх діяльності, розвиток спеціальних умінь, формування задоволеності працею, контроль діяльності кадрів, формування та розвиток комплексної системи керування людськими ресурсами.

Основними завданнями кадрової політики на підприємстві є:

- своєчасне забезпечення організації персоналом певної якості і кількості відповідно до стратегії розвитку;

- створення умов реалізації передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян;

- раціональне використання персоналу;

- формування і підтримка ефективної роботи підприємства.

Вихідними документами для формування кадрової політики є:

- загальна Декларація прав людини;

- Конституція (Основний Закон);

- Цивільний кодекс;

- Трудовий кодекс.

Під час формування кадрової політики враховуються чинники, які властиві зовнішньому і внутрішньому середовищу підприємства:

вимоги виробництва, стратегія розвитку підприємства; фінансові можливості підприємства; кількісні й якісні характеристики; ситуація на ринку; попит на робочу силу з боку конкурентів; впливовість профспілок, жорсткість у відстоюванні інтересів працівників; вимоги трудового законодавства, прийнята культура роботи з найманим персоналом та ін.

Загальні вимоги до кадрової політики в сучасних умовах зводяться до такого [4]:

1. Кадрова політика повинна бути тісно пов'язана зі стратегією розвитку підприємства. У цьому відношенні вона є кадровим забезпеченням реалізації цієї стратегії.

2. Кадрова політика повинна бути достатньо гнучкою. Це означає, що вона повинна бути, з одного боку, стабільною, оскільки саме зі стабільністю пов'язані певні очікування працівника, з іншого – динамічною, тобто коректуватися відповідно до зміни тактики підприємства, виробничої і економічної ситуації. Стабільними повинні бути ті її сторони, які орієнтовані на облік інтересів персоналу і мають відношення до організаційної культури підприємства.

3. Оскільки формування кваліфікованої робочої сили пов'язане з певними витратами для підприємства, кадрова політика повинна бути економічно обґрунтованою, тобто виходити з його реальних фінансових можливостей.

4. Кадрова політика повинна забезпечити індивідуальний підхід до своїх працівників.

Кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської діяльності і виробничої політики організації. Вона має на меті створити згуртовану, високорозвинену і високопродуктивну робочу силу [4].

Робота з кадрами – одна зі складових частин управлінської роботи по керівництву даним підприємством. Вона, як і вся робота керівника, вимагає передусім планованості та обдуманості дій, уміння протиставити калейдоскопу справ, які щоденно оточують нас, твердий, попередньо підготовлений план.

Планування роботи з кадрами відбиває основні аспекти управління кадрами: виробничо-економічний, політичний, соціальний, психологічний, адміністративно-правовий.

Політичний аспект управління кадрами – це максимум демократизму, за якого людина відчувала би себе хазяїном і творцем, це налаштування кадрів на роботу, необхідність революційних перетворень в умовах ринкової економіки.

Соціальний аспект управління кадрами направлений на активізацію виробництва,

на покращання умов, що впливають на процеси праці (житлових, культурно-побутових, охорони здоров'я, підвищення рівня освіти та кваліфікації і т. д.).

Психологічний аспект управління кадрами відображає дію на кожному окрему особистість з урахуванням її психологічних і психофізіологічних якостей, інтересів, можливостей із метою стимулювання високої продуктивності й якості праці.

Адміністративно-правовий аспект управління кадрами направлений на вирішення завдань координування діяльності робітників у процесі вирішення визначеного виробничого завдання, розстановки кадрів по робочих місцях з врахуванням їх професійного і кваліфікаційного рівня.

Виробничо-економічний аспект управління кадрами безпосередньо зв'язаний з організацією і стимулюванням праці в нових умовах господарювання. Він вирішує завдання ефективності виробництва за рахунок найбільш повного задоволення економічних інтересів трудових колективів. Поряд з іншими аспектами управління кадрами виробничо-економічний аспект направлений на встановлення повної відповідності між цілями і завданнями виробництва, з одного боку, та інтересами працівників – з іншого.

**Висновки з цього дослідження.** Здійснюючи аналіз формування кадрової політики на підприємстві, ми можемо зробити висновки, що в умовах ринкової економіки, коли чинники зовнішнього середовища міняються

дуже швидко, головним фактором ефективності кадрової політики є її гнучкість та адаптивність. Це можливо за наявності на підприємстві висококваліфікованого кадрового потенціалу. За роки переходу до ринку стало очевидним, що потенціал працівника стає все більше явним критичним фактором розвитку підприємства. Саме креативність системи керування зможе в XXI ст. зробити підприємство конкурентоздатним. Управлінські теорії нового століття будуть вирішувати питання відходу від штампів.

Звичайно, що без людей немає організації. Без потрібних людей жодна організація не зможе досягти своїх цілей і вижити. Безсумнівно, управління трудовими ресурсами є одним із найважливіших аспектів теорії і практики управління.

Конкретна відповідальність за загальне керівництво трудовими ресурсами у великих організаціях покладена на професійно підготовлених робітників відділів кадрів у складі штабних служб. Для того щоб такі спеціалісти могли активно сприяти реалізації цілей організації, їм потрібні не тільки знання і компетенція у своїй конкретній галузі, але й поінформованість про потреби керівників нижчої ланки. Водночас якщо керівники нижчої ланки не розуміють специфіки управління трудовими ресурсами, його механізму, можливостей і недоліків, вони не можуть повною мірою скористатися послугами спеціалістів-кадровиків, тому важливо, щоб усі керівники знали і розуміли засоби і методи управління людьми.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2003. – 680 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: [підручник] / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2004. – 704 с.
3. Василенко В.О. Теорія і практика розробки управлінських рішень: [навч. посіб. для студ. вищих закл. освіти] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 419 с.
4. Виханський О.С., Наумов А.М. Менеджмент: [учебник] / О.С. Виханський, А.М. Наумов; 3-е изд. – М.: Экономистъ, 2003 – 528 с.

## Інституційні фактори розвитку системи накопичувального пенсійного забезпечення

Мамчур В.А.

кандидат економічних наук,  
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

У розвинених країнах соціальне забезпечення починає відігравати вагомую роль, прямо або побічно впливаючи на одне з першочергових завдань будь-якої економіки – підтримку і примноження добробуту населення. Водночас постійно змінюються економічні та інституціональні фактори, створюючи постійні зміни регулювання системи соціального забезпечення. Відповідно, виникає потреба у постійній оптимізації і доведення вищезгаданого суспільного механізму до такого стану, який був би здатний відповідати сучасним критеріям. Основними елементами соціального забезпечення на сьогодні є державні і недержавні пенсійні інститути, основним завданням яких є формування відповідного рівня фінансового становища громадян пенсійного віку. Проте в сьгоднішніх умовах ефективність інститутів системи недержавного пенсійного забезпечення піддається широкій критиці, що спричиняє необхідність актуалізації і можливого пошуку існуючих факторів, які безпосередньо впливають на розвиток та функціонування означених інститутів. У статті розглядаються та систематизуються інституційні чинники, від яких безпосередньо залежить ефективність розвитку та функціонування досліджуваних інститутів недержавного пенсійного забезпечення.

**Ключові слова:** інституційні чинники, недержавне пенсійне забезпечення, інститути, соціальне забезпечення, добробут населення.

Мамчур В.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАКОПИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В развитых странах социальное обеспечение играет все более весомую роль, прямо или косвенно влияя на одно из первоочередных заданий любой экономики – поддержку и приумножение благосостояния населения. Одновременно постоянно изменяются экономические и институциональные факторы, создавая постоянные изменения регуляции системы социального обеспечения. Соответственно, возникает потребность в постоянной оптимизации и доведении вышеупомянутого общественного механизма к такому состоянию, чтобы он отвечал современным критериям. Основными элементами социального обеспечения на сегодня являются государственные и негосударственные пенсионные институты, основным заданием которых является формирование соответствующего уровня финансового положения граждан при выходе на пенсию. Однако в сегодняшних условиях эффективность институтов системы негосударственного пенсионного обеспечения поддается широкой критике, которая влечет за собой необходимость актуализации и возможного поиска существующих факторов, которые непосредственно влияют на развитие и функционирование отмеченных институтов. В статье рассматриваются и систематизируются институциональные факторы, от которых непосредственно зависит эффективность развития и функционирования исследуемых институтов негосударственного пенсионного обеспечения.

**Ключевые слова:** институциональные факторы, негосударственное пенсионное обеспечение, институты, социальное обеспечение, благосостояние населения.

Mamchur V.A. INSTITUTIONAL FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF THE STORY PENSION PROVIDING

In the developed countries of the whole world, public welfare collects more ponderable role, straight or side influencing on one of primary tasks of any economy is support and increase of welfare of population. At the same time, economic and institutional factors change constantly, creating these, permanent changes adjusting of the system of public welfare. Accordingly, there is a necessity of permanent optimization and leading to of afore-mentioned public mechanism to such state, which would be able to answer modern criteria. The basic elements of public welfare for today are state and non-state pension institutes the basic task of which is forming of the proper level of financial position of citizens, on leaving on a pension. However, in today's terms efficiency of institutes of the system of the non-state pension providing is added wide criticism which entails the necessity of actualization and possible search of existent factors which directly influence on development and functioning of the noted institutes. In this article examined and systematized institutional factors which efficiency of development and functioning of the probed institutes of the non-state pension providing depends directly on.

**Keywords:** institutional factors, non-state pension providing, institutes, public welfare, welfare of population.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розвиток України на засадах ринкової економіки зумовлює постійну транс-

формацію всіх базових інститутів і механізмів системи державного соціального забезпечення громадян та формування нових інсти-



тутів, здебільшого недержавних, покликаних забезпечити (зарезервувати) додаткові соціальні гарантії через накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка запроваджується з 1 січня 2017 р., поряд із загальнодержавними пенсійними зобов'язаннями, які належали державі, коли вона виступала основним роботодавцем абсолютної більшості економічно активного населення. У даному аспекті вирішення проблеми збалансованого й активного соціально-економічного розвитку села значною мірою зміщується в область соціальної сфери, визначаючи необхідність пошуку інституційних чинників, які безпосередньо впливають на розвиток двох із трьох рівнів системи пенсійного забезпечення в системі відносин «центр – село», а саме другого – накопичувальної системи пенсійного забезпечення та третього – недержавного пенсійного забезпечення, та, як наслідок, виникнення його інститутів – недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, фінансових установ тощо.

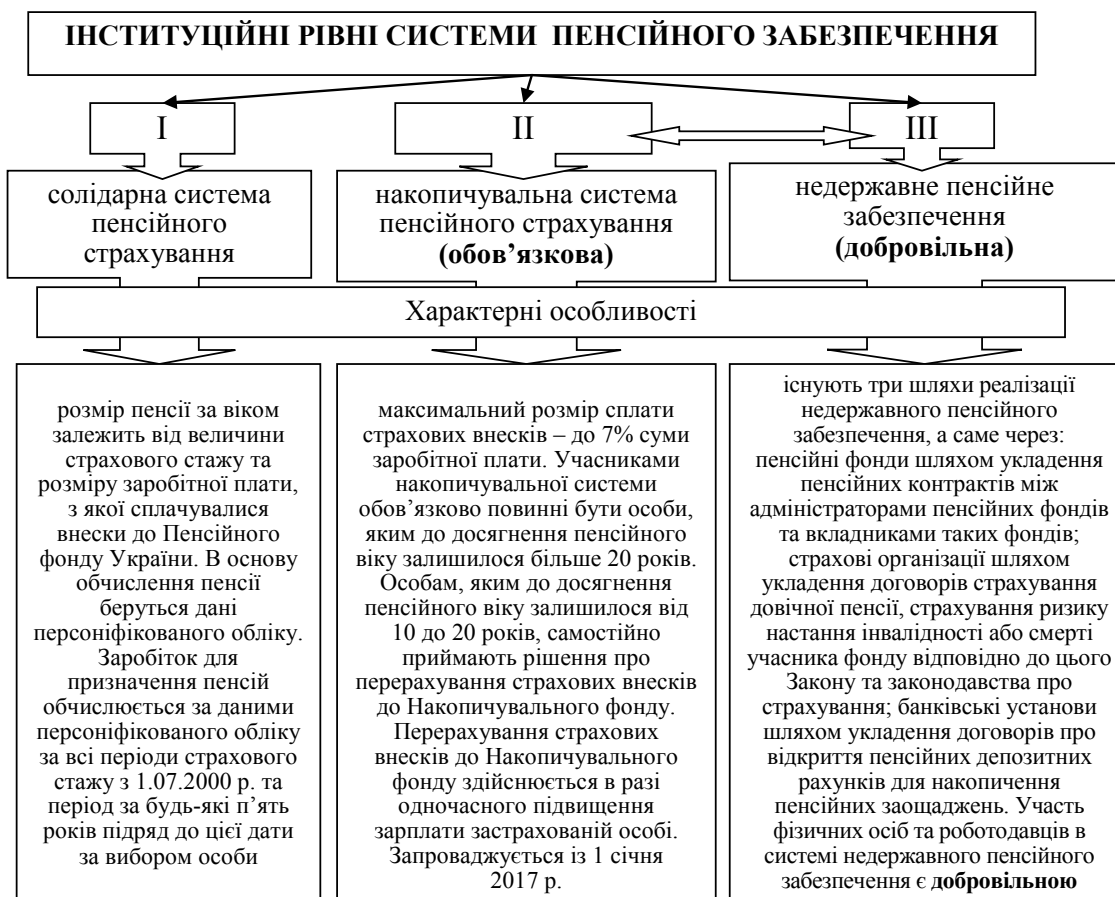
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковому осмисленню недержавної (добровільної) системи накопичення в Україні

були присвячені чисельні роботи таких вітчизняних та закордонних науковців, як: А. Бахмач [1], Ю. Вітка [2; 3], Б. Зайчук, В. Никитенко, В.І. Семендяєва [4], О. Малецький [5], А. Михайлов, О. Ткач [6], С. Науменкова [7], М. Ріппа [8], Т. Сальникова [9], Н. Цікановська [10], В. Яценко [11] та інші науковці.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** При цьому в більшості наукових робіт питання щодо розгляду інституційних чинників, які негативно впливають на розвиток системи недержавного та накопичувального пенсійного забезпечення, не порушувалось, що підтверджує доцільність та новизну здійснення дослідження за обраним напрямом.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є виявлення інституційних чинників, які негативно впливають на розвиток системи недержавного та накопичувального пенсійного забезпечення в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування ефективних та сучасних інститутів пенсійного забезпечення на сьогоднішній день знаходиться лише на початковій стадії. За 25-річний незалежний період



**Рис. 1.** Інституціональна система пенсійного забезпечення в Україні

\*Сформовано автором на основі джерел [12; 13]

суспільних перетворень все ще не вдалося розробити і концептуально сформулювати державну програму створення ефективної пенсійної системи, що відповідала б сучасним ринковим соціально-трудовам відносинам та постійній зміні структури населення.

Здебільшого такий повільний і непослідовний розвиток ефективної системи пенсійного забезпечення пов'язаний із тим, що на початку своєї незалежності Україна не спромоглася прийняти загальнодержавну доктрину формування ефективних інститутів пенсійного забезпечення, насамперед недержавних інститутів як найважливішого компоненту додаткового накопичення доходів при виході на пенсію, що безпосередньо пов'язаний із системою заробітної плати, демографічною політикою та політикою на ринку праці. Все це в результаті і пояснює відсутність чітко сформованих цілей і програм дій у даній області. В умовах сучасної фінансової та політичної кризи державне пенсійне забезпечення не в змозі зіграти ефективну роль у рішенні проблем соціального захисту непрацездатного населення.

Відповідно, актуалізується необхідність формування додаткової складової частини системи пенсійного забезпечення, основне завдання якої – додаткові соціальні гарантії за втрати працездатності, строкового чи дострокового виходу на пенсію.

Із набранням чинності законів України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [12] та «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [13] в Україні розпочалася пенсійна реформа, відповідно до якої сформувалася трирівнева система пенсійного забезпечення (рис. 1).

Погоджуємося з М. Кравченко, який стверджує що функціонування солідарної пенсійної системи негативно позначилося на соціальній справедливості пенсіонерів, зокрема має місце велика розбіжність у розмірі пенсій – від занадто великих для окремих категорій громадян до майже на рівні мінімальної для всіх інших пенсіонерів [14].

На думку низки вчених, солідарна пенсійна система самостійно вже не може адекватно протистояти соціально-економічним та демографічним викликам, найвищий рівень соціального захисту пенсіонерів забезпечують ті країни, де функціонують кілька рівнів (складових) пенсійного забезпечення [15].

Зупинимося та більшу увагу приділимо другому та третьому інституціональним рівням пенсійного забезпечення, які на сьогодні стають все більш актуальними та необхід-

ними інституціональними посередниками в питанні формування додаткових соціальних гарантій за втрати працездатності.

Законодавством передбачено два рівні накопичувального пенсійного забезпечення, один з яких – загальнообов'язкове накопичення (другий рівень) – введення в дію якого передбачається із 1 січня 2017 р. [19]. Відповідно до законодавства, загальнообов'язкове пенсійне накопичення охоплюватиме не всіх громадян, а лише тих, котрі на момент введення його в дію не досягли 35 років (для чоловіків) та 40 років (для жінок). Слід також зазначити, що особи, які не братимуть участі в накопичувальній системі на засадах добровільної участі (старші 35 років), також будуть сплачувати внесок на 5% більше, оскільки законопроектом передбачено зменшення навантаження на роботодавця (*розмір внесків, які сплачує роботодавець за працівників до Пенсійного фонду та які будуть спрямовуватись на виплату пенсії із солідарної системи, зменшується поступово до 2022 р. на 1% щорічно: з 36,5% у 2017 р. до 31,5% у 2022 р.*) і посилення страхової відповідальності працівників незалежно від участі застрахованих осіб у накопичувальній системі. Внески осіб, які не братимуть участі у накопичувальній системі, спрямовуються до Пенсійного фонду України для забезпечення виплат із солідарної системи [19; 20].

Слід зазначити що на сьогодні функціональність накопичувальної пенсійної системи забезпечується за рахунок його третього рівня – добровільного недержавного пенсійного забезпечення – та ґрунтується на принципах добровільної та індивідуальної участі. Кожен, хто приймає участь у індивідуальній пенсійній програмі будь-якого виду та тривалості, накопичує пенсію собі персонально. Це є основною відмінністю від солідарної пенсії, яка виплачується нині працюючими людьми нинішнім же пенсіонерам через посередництво Пенсійного фонду України.

Формування додаткових пенсійних накопичень здійснюється через спеціалізовані і/або фінансові інститути. Такими на сьогодні, відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», є недержавні пенсійні фонди. Відповідно до Закону, в Україні можуть створюватися недержавні пенсійні фонди трьох типів: *відкриті, корпоративні та професійні* [12].

Недержавний пенсійний фонд (НПФ) – юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького това-

риства), функціонує та провадить діяльність винятково з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному законодавством порядку.

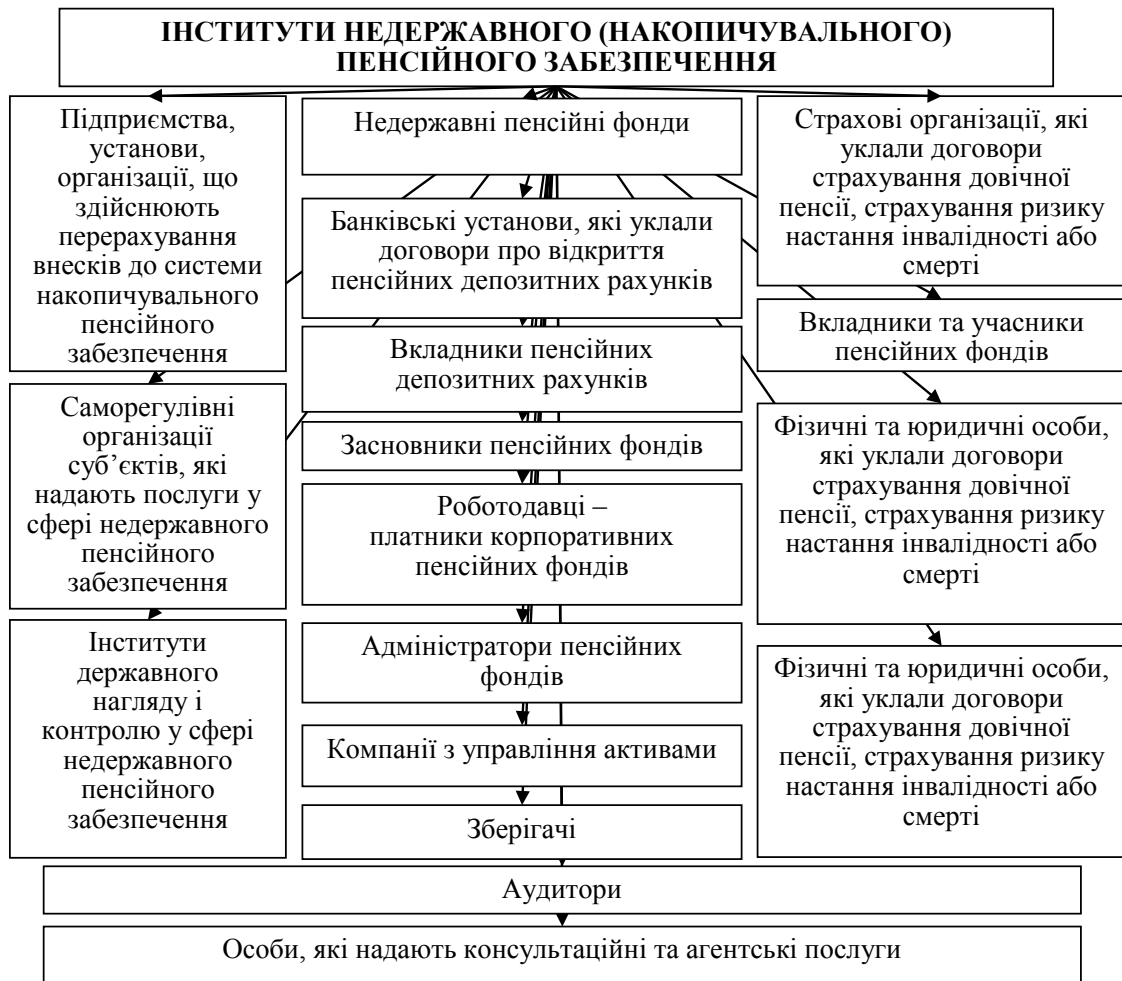
При цьому добровільні накопичення використовуються для виплати у вигляді додаткових дострокових пенсій, які формуються за рахунок індивідуальних внесків працюючих і виплачуються з настанням обставин, що дають право на пенсійне забезпечення згідно з чинним законодавством, розмір якої визначається виходячи із суми страхових платежів. Слід звернути увагу і на те, що система додаткових виплат може носити як добровільний, так і обов'язковий характер.

Не слід забувати і про те, що ефективність накопичувальної системи пенсійного забезпечення може залишатися низькою до того часу, поки в країні та її регіонах не вдасться забезпечити відповідні економічні й інститу-

ційні передумови: високий рівень заробітної плати; довіру громадян до фінансових інститутів тощо.

Перш ніж висвітлити інституційні чинники, які безпосередньо впливають чи заважають розвитку системи накопичувального пенсійного забезпечення, слід навести інституційну структуру недержавного пенсійного забезпечення, сформовану відповідно до законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [13] та «Про недержавне пенсійне забезпечення» [12], останній більш розширює структуру інститутів добровільного пенсійного страхування, що відображено на рис. 2.

Ще раз слід наголосити на тому, що формування сучасних інститутів недержавного пенсійного забезпечення реалізовується на основі Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [12], який і покликаний здійснювати трансформацію існуючої системи пенсійного забезпечення за рахунок формування та розвитку третього



**Рис. 2. Інституційна структура недержавного пенсійного забезпечення**

*\*Сформовано автором на основі джерел [12; 13]*



**Рис. 3. Динаміка кількості учасників та пенсійних внесків на засадах недержавного пенсійного забезпечення\***

*\*Сформовано автором на основі джерела [16]*



**Рис. 4. Структурування інституційних факторів, які впливають на розвиток інститутів недержавного пенсійного забезпечення**

*Сформовано автором на основі власних узагальнень*

рівня його забезпечення, а саме створення недержавних інститутів системи пенсійного забезпечення.

Недержавні пенсійні фонди виступають провідними інституційними посередниками, акумулюючи добровільні пенсійні внески як довгострокові фінансові ресурси, та водночас є інститутами фінансового захисту і соціального забезпечення фізичних осіб.

У даному контексті розвиток галузей економіки і соціальної сфери сільських територій неможливий без удосконалення концептуально-методичних підходів до реформування системи пенсійного забезпечення, його інституціонального забезпечення.

Очевидним є те, що успішне здійснення реформування системи пенсійного забезпечення передбачає пошук та систематизування інституційних чинників, що негативно впливають на систему недержавного пенсійного забезпечення та її інституціонального середовища, а також можливостей і шляхів її трансформації, орієнтованої на підвищення рівня соціального забезпечення населення, насамперед сільського.

У рамках недержавної (добровільної-накопичувальної) пенсійної системи частина доходів громадян має бути передана до недержавного пенсійного фонду для подальшого його накопичення у вигляді пенсійного пулу, який після настання пенсійних підстав буде розподілений і виплачений.

Проте існування низки інституційних причин негативно відображається як на функціонуванні недержавного пенсійного забезпечення, так і на збільшенні його учасників та внесків.

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні, кількість яких на початок 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшилась на п'ять та досягла 76 одиниць [14], відображена на рис. 3.

Як показують наведені на рисунку дані, позитивною є тенденція як у збільшенні учасників недержавних пенсійних фондів, так і внесків. Зокрема, протягом років кількість вкладників із 587,4 збільшилася до 833,6 тис. осіб. Позитивна ситуація і з загальним обсягом пенсійних внесків. Так, на початок 2015 р. розмір їх сягнув 1,813 млн. грн., що на 157 млн. грн. більше порівняно з відповідною датою попереднього року.

Короткий аналіз функціонування недержавної системи пенсійного забезпечення доводить її ефективність та доцільність.

Як вже наголошувалося, основною особливістю недержавного пенсійного забезпечення є підвищення відповідного рівня соціального захисту населення. Це вимагає пошуку та систематизування негативних інституційних факторів, які безпосередньо впливають на підвищення довіри серед потенційних вкладників недержавних пенсійних фондів. Вирізняються щонайменше чотири інституційні

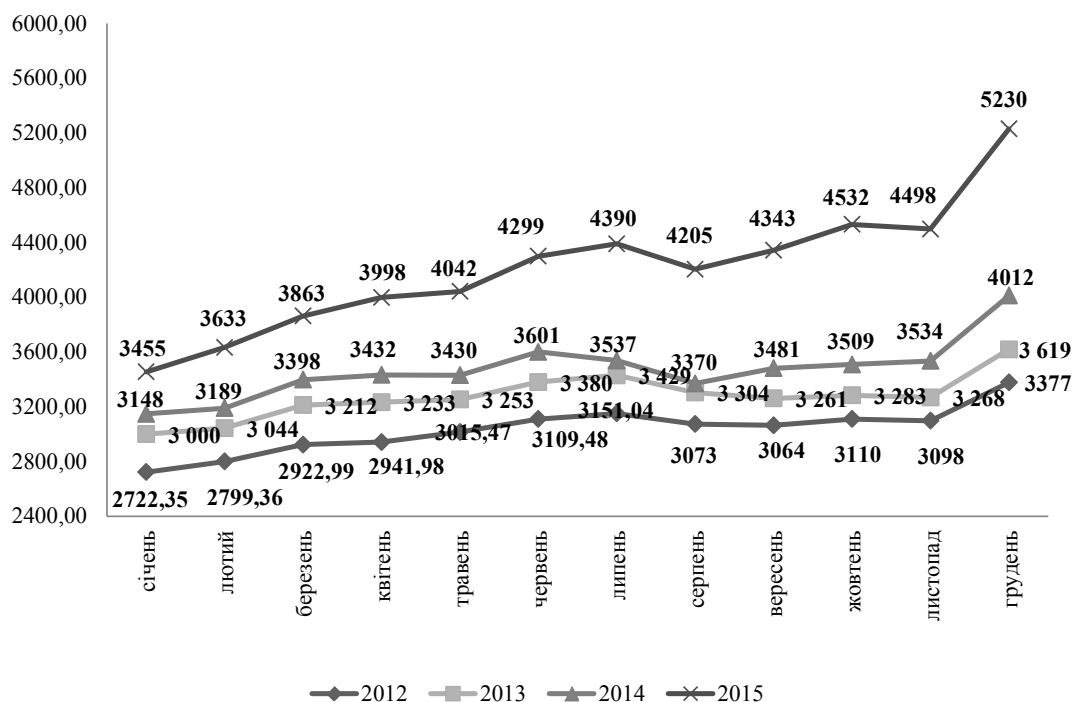


Рис. 5. Динаміка середньої заробітної плати в Україні в 2012–2015 рр., грн.

Джерело: сформовано за даними [17]

фактори (причини), які позитивно впливають на їх динамічний розвиток, та понад п'ять – негативно (рис. 4). Інституційна роль цих факторів у ринковому середовищі проявляється у виконанні ними безпосереднього впливу (позитивного чи негативного) на розвиток інститутів системи накопичувального пенсійного забезпечення.

Зупинимося на одному з основних факторів, який, на нашу думку, не дає громадянам змоги скористатися системою недержавного

накопичувального пенсійного забезпечення – рівні доходів населення, точніше рівні заробітної плати.

Саме рівень заробітної плати є індикатором та однією з основних інституційних складових формування та розвитку інститутів недержавного пенсійного забезпечення (рис. 5).

Незважаючи на позитивні результати підвищення номінальної середньомісячної заробітної плати штатних працівників, яка на кінець 2015 р. становила 5 230 грн., що на 30,3%

Таблиця 1

**Пенсійний калькулятор розрахунку загальної накопичувальної суми коштів на рахунок учасника на засадах державного та недержавного пенсійного забезпечення**

Річна ставка прибутковості (%)		10,0
Внесок на індивідуальний рахунок учасника в місяць (гривень)*		120
<b>Розрахунок розміру державної пенсії</b>		<b>Розрахунок розміру недержавної пенсії</b>
чол.	Стать	
25	Вік	
2051	Рік виходу на пенсію	
2010	Трудова діяльність	
41	Очікуваний страховий стаж	
4000	Поточна офіційна заробітна плата, грн.	
1884	<b>Державна пенсія, грн.</b>	
відсутні	Наявність накопичення у недержавних пенсійних фондах	
щомісяця	Періодичність перерахувань внесків до НПФ	
120	Розмір пенсійних внесків до НПФ	
35	Кількість років здійснення внесків до НПФ	
20	Кількість років отримання пенсії	
щомісяця	Періодичність отримання пенсійних виплат	
<b>1 453 537,01</b>	<b>Загальна сума накопичених пенсійних коштів, грн.</b>	
1 914,14	Розмір першої пенсійної виплати, грн.	
13 911,02	Розмір останньої пенсійної виплати, грн.	
<b>6 056,40</b>	<b>Середній розмір пенсійних виплат, грн.</b>	
50 400,00	Загальна сума пенсійних внесків, грн.	
1 403 137,01	Загальна сума інвестиційного доходу за період пенсійних внесків та пенсійних виплат, грн.	
<b>7940</b>	<b>Розмір пенсії (державна+недержавна), грн.</b>	

\* Умовний розмір грошових коштів.  
Джерело: власні розрахунки автора

Таблиця 2

**Розмір пенсійних внесків на засадах обов'язкової накопичувальної системи пенсійного страхування**

Розмір заробітної плати, грн.**						
<b>Роки</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
середній	2628,5	3053,5	3377,0	3619,0	4012,0	5230,0
мінімальний	605,0	869,0	941,0	1073,0	1147,0	1330,0
Прогнозний розмір заробітної плати до року виходу на пенсію (до 2051 року), грн.*						
<b>Роки</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
середній	5265,8	5726,6	6187,3	6647,9	7108,7	7569,4
мінімальний	1453,3	1584,4	1715,6	1846,78	1977,9	2109,1

Продовження таблиці 2

Роки	2022	2023	2024	2025	2026	2027
середній	8030,1	8490,8	8951,6	9412,3	9872,9	10333,7
мінімальний	2240,3	2371,5	2502,6	2633,8	2764,9	2896,2
Роки	2028	2029	2030	2031	2032	2033
середній	10794,4	11255,1	11715,8	12176,6	12637,3	13097,9
мінімальний	3027,3	3158,5	3289,7	3420,8	3552,0	3683,2
Роки	2034	2035	2036	2037	2038	2039
середній	13558,7	14019,4	14480,1	14940,8	15401,6	15862,3
мінімальний	3814,4	3945,5	4076,7	4207,9	4339,0	4470,2
Роки	2040	2041	2042	2043	2044	2045
середній	16322,9	16783,7	17244,4	17705,1	18165,8	18626,6
мінімальний	4601,4	4732,6	4863,7	4994,9	5126,1	5257,2
Роки	2046	2047	2048	2049	2050	2051
середній	19087,3	19547,9	20008,7	20469,4	20930,1	21390,8
мінімальний	5388,4	5519,6	5650,8	5781,9	5913,1	6044,3
Розмір страхових внесків, (до 2051 р.)% [19]						
2017	2018	2019	2020	2021	2022 і далі	
2	3	4	5	6	7	
Розрахунок пенсійних внесків (до 2051 року), грн. на рік ***						
Роки	2016	2017	2018	2019	2020	2021
середній	1263,8	2061,6	2969,9	3988,8	5118,3	6358,3
мінімальний	348,8	570,4	823,5	1108,1	1424,1	1771,7
Роки	2022	2023	2024	2025	2026	2027
середній	6745,3	7132,3	7519,3	7906,3	8293,3	8680,3
мінімальний	1881,9	1992,0	2102,2	2212,4	2322,6	2432,8
Роки	2028	2029	2030	2031	2032	2033
середній	9067,3	9454,3	9841,3	10228,3	10615,3	11002,3
мінімальний	2542,9	2653,1	2763,3	2873,5	2983,7	3093,9
Роки	2034	2035	2036	2037	2038	2039
середній	11389,3	11776,3	12163,3	12550,3	12937,3	13324,3
мінімальний	3204,1	3314,2	3424,4	3534,6	3644,8	3754,9
Роки	2040	2041	2042	2043	2044	2045
середній	13711,3	14098,3	14485,3	14872,3	15259,3	15646,3
мінімальний	3865,2	3975,3	4085,5	4195,7	4305,9	4416,1
Роки	2046	2047	2048	2049	2050	2051
середній	16033,3	16420,3	16807,3	17194,3	17581,3	17968,3
мінімальний	4526,3	4636,5	4746,6	4856,8	4967	5077,2
Загальний розмір накопичувальних пенсійних внесків (за 35 років), грн.						
середній	392464,6					
мінімальний	110432					
Місячний розмір пенсійних виплат протягом 20 років отримання пенсій, грн.						
середній	1635,3					
мінімальний	460,1					
Місячний розмір пенсійних виплат з урахуванням державної пенсії (1884грн.) протягом 20 років отримання пенсій, грн.						
середній	3519,269					
мінімальний	2344,133					

\* Власні розрахунки автора

\*\* Джерело [17]

\*\*\* Розрахунок проведений із врахуванням середньорічної заробітної плати

більше, ніж у відповідному періоді торік, її середньомісячний розмір майже в дев'ять разів нижче, ніж у країнах ЄС.

Змушенні констатувати, що такий рівень заробітної плати не дає змоги населенню навіть думати про недержавну систему пенсійного забезпечення.

Середня заробітна плата за останні вісім років підвищилася майже на 110%, тоді як ціни на основні продукти харчування за останні вісім років підвищилися від 270 до 490%, залежно від виду. Якщо говорити простими словами, у 2015 р. українці можуть собі дозволити придбати в 1,5–2,5 рази менше продуктів, ніж у 2008 р. [18].

На жаль, змушені констатувати і те, що переважна більшість громадян або взагалі не знають про вже існуючу законодавчу базу нового пенсійного забезпечення, або з недовірою ставляться до всього, що несе у своїй назві слово «недержавний».

Використавши дані щодо мінімального та середніх розмірів заробітної плати, вбачаємо за доцільне провести розрахунок пенсійних виплат у разі обрання населенням недержавного пенсійного забезпечення (табл. 1) або ж запровадження другого рівня пенсійної системи (обов'язкової накопичувальної пенсійної системи) (табл. 2), відповідно до проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій» [19; 20]. Зокрема, законопроектом передбачено запровадження з 1 січня 2017 р. накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, учасниками якої є особи, які підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню та яким станом на 1 січня 2017 р. виповнилося не більше 35 років. Страхові внески для учасників накопичувальної системи пенсійного страхування встановлюються в розмірі: з 1 січня по 31 грудня 2017 р. – 2%; з 1 січня по 31 грудня 2018 р. – 3%; з 1 січня по 31 грудня 2019 р. – 4%; з 1 січня по 31 грудня 2020 р. – 5%; з 1 січня по 31 грудня 2021 р. – 6% [19].

Проведений оптимістичний розрахунок дає змогу розглядати модель недержавного пенсійного забезпечення як ефективну накопичувальну пенсійну підсистему пенсійної системи України, яка здатна забезпечити гідну старість населення. У даній підсистемі кожен громадянин самостійно забезпечує себе

додатковим доходом шляхом індивідуального накопичення грошових активів.

З урахуванням вікових груп учасників, які підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню (до 35 років), проведемо оптимістичний розрахунок розміру їх пенсійного забезпечення.

У рамках проведених розрахунків розмірів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (два рівня пенсійної системи України) частина доходів громадян має бути передана до Накопичувального фонду для подальшого його накопичення у вигляді пенсійного пулу, який після настання пенсійних підстав буде розподілений і виплачений. Проте можна стверджувати, що ефективність обов'язкової накопичувальної системи пенсійного забезпечення буде залишатися низькою до того часу, поки в країні і в регіонах не вдасться забезпечити відповідні економічні й інституційні передумови, а саме високий рівень заробітної плати.

Також слід звернути увагу на те що обидва рівні пенсійного забезпечення, а саме другий та третій, цілком залежать від розміру заробітної плати, про що і доводять проведені прогностичні розрахунки в табл. 1 та 2. Безпосередньо другий рівень найбільш залежний від її розміру.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, сучасна структура пенсійного забезпечення свідчить про її низький сукупний потенціал, що і вимагає функціонування всіх інституціональних рівнів системи пенсійного забезпечення України, які, з великою часткою вірогідності, надалі істотно підвищуватимуть соціальні стандарти як працюючих, так і непрацюючих верстав населення.

Необхідною умовою є формування цілісного алгоритму функціонування всіх рівнів пенсійного забезпечення як за рахунок держави, так і за рахунок обов'язкових відрахувань працедавців (корпоративні внески) і додаткових добровільних внесків самих працюючих. Також у контексті формування нової моделі пенсійного забезпечення підприємствам і організаціям надається можливість самим формувати професійні пенсійні системи, де додаткове професійне пенсійне забезпечення працівників може здійснюватися за рахунок засобів підприємств, так званого корпоративного забезпечення.

Необхідною умовою функціонування накопичувальної системи пенсійного забезпечення, обов'язкового чи добровільного, є підвищення соціальних стандартів через під-



вищення мінімальної та середньої заробітної плати, що дасть змогу збільшити кількість потенційних учасників та, відповідно, внесків.

Отже, основною метою трансформації пенсійної системи є забезпечення суспільно

необхідного рівня доходів для основної маси непрацездатних громадян на основі чіткого розмежування професійного (загальнодержавного) та додаткового (накопичувального) пенсійного забезпечення.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бахмач А. Недержавні пенсійні фонди, статистика, перспективи / А. Бахмач // Вісн. Пенс. фонду України. – 2008. – № 9 (75). – С. 14–16.
2. Вітка Ю.В. Поняття недержавного пенсійного фонду / Ю.В. Вітка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/strah\\_rynok/034.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/034.htm).
3. Вітка Ю.В. Недержавні пенсійні фонди: особливості цивільно-правового статусу: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / Ю.В. Вітка; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2008. – 216 с.
4. Зайчук Б.О. Система пенсійного забезпечення: сьогодні і завтра: Коментар застосування Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» / Б.О. Зайчук, В.С. Никитенко, В.І. Семендяєва. – К.: Формат, 2004. – 352 с.
5. Малецький О. Накопичувальна система Російської Федерації: досвід початку використання / О. Малецький // Вісн. Пенс. фонду України. – 2006. – № 8 (50). – С. 17–20.
6. Михайлов А.В. Недержавні пенсійні фонди: сьогоднішній погляд у майбутнє / А.В. Михайлов, О.Й. Ткач. – К.: СПД Савчина, 2001. – 244 с.
7. Науменкова С.В. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні / С.В. Науменкова. – К.: Знання, 2010. – 66 с.
8. Ріппа М.Б. Порівняльна характеристика світових систем пенсійного забезпечення і страхування / М.Б. Ріппа // Світ фінансів. – 2007. – № 1. – С. 25–27.
9. Сальникова Т. Недержавна пенсія: головне надійність / Т. Сальникова // Вісн. Пенс. фонду України. – 2008. – № 7 (73). – С. 24–27.
10. Цікановська Н. Формування ринку недержавних пенсійних фондів в Україні / Н. Цікановська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal>.
11. Яценко В. Ризики у приватному пенсійному забезпеченні та необхідність регулювання пенсійних фондів / В. Яценко // Соціальний захист. – 2000. – № 5. – С. 51–56.
12. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/1057-15>.
13. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9.07.2003. р., № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-15>.
14. Кравченко М.В. Накопичувальна пенсійна система як інструмент соціального захисту громадян / М.В. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2010\\_1/txts/10kmvszg.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2010_1/txts/10kmvszg.pdf).
15. Управління соціальним і гуманітарним розвитком: [навч. посіб.] / В.А. Скуратівський, В.П. Трощинський, Е.М. Лібанова [та ін.]; за заг. ред. В.А. Скуратівського, В.П. Трощинського. – К.: НАДУ, 2009. – Ч. 1. – С. 398–408.
16. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk\\_1kv\\_2014.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_1kv_2014.pdf).
17. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
18. Купівельна спроможність українців у 2008 і 2015 роках. Інфографіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.volynnews.com/news/society/kupivelnaspromozhnist-ukrayintsiv-u-2008-i-2015-rokakh-infohrafika/>.
19. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій (реєстр. № 2767 від 30.04.2015р. Суб'єкт права законодавчої ініціативи – КМУ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=55000](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55000).
20. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо накопичувальної системи державного пенсійного страхування та єдиних підходів до нарахування пенсій (реєстр. № 2767-1 від 08.05.2015 р. Суб'єкти права законодавчої ініціативи – Королевська Н., Солод Ю.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=55054](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55054).

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.226

## Сучасні проблеми справляння податків та страхових внесків з доходів правників аграрних підприємств

**Безкровний О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавська державна аграрна академія

Розглянуто передумови забезпечення високого рівня соціального захисту працівників аграрного сектора економіки на основі ефективних перетворень у системі стягнення податкових та страхових платежів з їх трудових доходів. Запропоновано механізм перебудови дієвих пропорційних підходів до нарахування податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску на прогресивні з урахування рівня отримуваних доходів.

**Ключові слова:** соціальний захист, оподаткування трудових доходів, єдиний соціальний внесок, податок на доходи фізичних осіб, прогресивно-регресивна шкала оподаткування.

Безкровный А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗИМАНИЯ НАЛОГОВ И СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ С ДОХОДОВ ЮРИСТОВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены предпосылки обеспечения высокого уровня социальной защиты работников аграрного сектора экономики на основе эффективных преобразований в системе взыскания налоговых и страховых платежей с их трудовых доходов. Предложен механизм перестройки действующих пропорциональных подходов к начислению налога на доходы физических лиц и единого социального взноса на прогрессивные с учетом уровня получаемых доходов.

**Ключевые слова:** социальная защита, налогообложение трудовых доходов, единый социальный взнос, налог на доходы физических лиц, прогрессивно-регрессивная шкала налогообложения.

Bezkrivnyi O.V. MODERN PROBLEMS OF COLLECTING TAXES AND INSURANCE PREMIUMS FROM INCOME LAWYERS AGRICULTURAL ENTERPRISES

Describes the prerequisites of ensuring a high level of social protection of workers of the agricultural sector through effective changes in the system of collection of tax and insurance premiums with their labor income. The mechanism of proportional adjustment of existing approaches to the calculation of tax on personal income and single social contribution to the progressive with the level of income received.

**Keywords:** social security, taxation of labor income, single social tax, income tax, progressive-regressive scale of taxation.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Створення ефективної системи соціального захисту населення, що розрахована не лише на категорії, які безпосередньо потребують захисту, а й на максимальне стимулювання розвитку економіки та трудових зусиль кожного працездатного члена суспільства є актуальною проблемою сьогодення. Саме тому соціальна політика, на нашу думку, має бути насамперед спрямованою на створення належних умов для довготермінового збільшення доходів найманих працівників та підприємств-роботодавців, як вихідних джерел забезпечення всіх категорій громадян, у тому числі працівників аграрних підприємств. У цьому

напрямі доцільним є її інтеграція в систему стратегічних економічних реформ та функціонування у повному узгодженні із заходами грошово-кредитної, фіскальної, промислової політики, заходами стимулювання економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем сучасної практики та прагматики фінансових відносин сільськогосподарських товаровиробників з органами соціального страхування та фіскальними органами присвячені наукові праці вітчизняних вчених, а саме: Г. Волощука, М. Дем'яненка, С. Каламбета, П. Лайка, В. Мартиненка, В. Синчака, А. Соколовської, Л. Шаблістої, Г. Тунтія, С. Юрія, С. Юшка та

інших. Зважаючи на досить значну кількість наукових доробок, потребують подальшого дослідження проблемні питання обґрунтування ефективних механізмів стягнення податкових та страхових платежів, передбачених чинним законодавством щодо трудових доходів сільських товаровиробників.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою наукових досліджень у цій статті є критичний аналіз та узагальнення підходів до оподаткування трудових доходів працівників сільськогосподарської галузі з метою вироблення дієвих пропозицій щодо вдосконалення наявної практики справляння податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливими та актуальними для України є питання формування ефективних соціально-трудова відносин та якісне використання людських ресурсів на шляху глобалізації, що відкриває перед Україною величезні можливості в розширенні обміну товарами (послугами), інформацією, технологіями та капіталом. На нашу думку, загрозою інтеграції України у світові процеси є критичний рівень тіньової економіки та корупція. Жодна сфера діяльності не позбавлена впливу тіньової економіки, в тому числі сфера соціально-трудова відносин.

Право кожного громадянина на працю, на думку В. Мартиненко, передбачає можливість заробляти собі на життя тією працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується [4]. Сьогодні в Україні значно поширене таке явище, як використання найманої праці громадян без оформлення з ними трудових відносин або виплата нелегальної заробітної плати. Через свою необізнаність в економічних та правових питаннях працівники, які погоджуються на такі умови, втрачають право на матеріальне забезпечення у вигляді соціального страхування в разі повної чи часткової втрати працездатності. З правової точки зору неформлення трудових відносин позбавляє працівників права вимагати від роботодавців належних умов праці та гідної її оплати, а також захищати свої права в суді, таких громадян не можна віднести до категорії «наймані працівники».

Дійсно, такі явища, як заробітна плата «в конвертах» та робота без оформлення трудових відносин, мають глибокі корені й руйнують суспільство зсередини, позбавляючи майбутнього тих, хто отримує неофіційну заробітну й не має страхового стажу.

Основними негативними сторонами неформлених трудових відносин між роботодавцями та найманими працівниками є те, що:

- такі наймані працівники втрачають право на соціальні блага сьогодні й не отримуватимуть соціальні виплати в майбутньому;
- роботодавці можуть незаконно розірвати трудові відносини з працівниками, виплачувати низьку заробітну плату;
- роботодавці ризикують не отримати професійної віддачі від найманих працівників, які можуть порушувати трудовий процес:
- з правової точки зору довести факт виконаних робіт складно, а інколи й зовсім неможливо. Усна домовленість із роботодавцем про обсяги виконаної роботи й суму винагороди не є підставою для подачі заяви до суду та перевірки з боку податкової служби;
- негативний вплив на економічний та соціальний розвиток держави у вигляді втрат доходів бюджету й поширення корупційних дій у короткостроковому періоді;
- у довгостроковому періоді – дестимуляція сумлінних платників надалі добросовісно сплачувати податки через перекидання на них податкового тягаря несплачених податків;
- на макрорівні виплата заробітної плати в так званих конвертах не лише зумовлює зниження темпів розвитку економіки та перешкоджає проведенню соціальних реформ, а й негативно впливає на добробут кожного окремого громадянина.

Вивести заробітну плату з «тіні» можливо, лише застосовуючи комплекс законодавчих заходів. При цьому вдосконалення інституту соціального страхування в цьому напрямі, на думку Г. Тунтія, полягає, в першу чергу, в оптимізації фіскального навантаження на фонд оплати праці [6]. Така проблема характеризується підвищеною вразливістю, оскільки страхові внески, що нараховуються на фонд оплати праці є елементом витрат виробника продукції і тому прямо впливають на її собівартість, а отже, на фінансовий результат діяльності. Тому природно, що в тих галузях національної економіки, які характеризуються високим рівнем витратної складової виробничого процесу, це питання є особливо гострим.

Показовою в цьому контексті є сільськогосподарська галузь, яка за останні п'ятнадцять років пережила складний шлях і постійні зміни в системі взаємовідносин із фондами соціального страхування. Введення з 1999 р. фіксованого сільськогосподарського податку звільнило сільськогосподарських товаровиробників на наступні два роки повністю від

сплати страхових внесків, а на період до 2005 р. – від сплати їх найбільшого складника – внесків до Пенсійного фонду. Далі ще чотири роки (2005–2008 рр.) тривав так званий пільговий період часткового використання загального розміру тарифу зі страхових внесків до Пенсійного фонду. Однак щороку, як зауважує С. Юшко, така частка зростала, а отже, навантаження роботодавців-аграріїв платників страхових внесків постійно підвищувалося і в результаті в 2009 р. вийшло на загальний з іншими галузями рівень (див. табл. 1) [7].

Під «лозунгом» необхідності вирішення проблеми оптимізації розмірів страхових внесків для роботодавців починаючи з 2011 р. у нашій країні запроваджено Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [2]. Такі законодавчі новації були спрямовані на значне спрощення механізмів розрахунків за всіма видами соціального страхування. Паралельно змінились методика нарахування страхових внесків, однак головна проблема «зменшення навантаження на фонд оплати праці» не було вирішено, оскільки величина тарифу за Єдиним соціальним внеском стала фактичним підсумком розмірів ставок страхових внесків, що до цього сплачувались до окремих «соціальних фондів». Лише в разі законодавчого перегляду ставок страхового внеску за соціальним страхуванням від нещасних випадків на виробництві в загальному дещо зменшились, однак залишилось на дуже високому рівні.

Однак фактично питання оптимізації фіскального навантаження по внесках у системі соціального страхування зовсім не вирішувалось, більше того таке навантаження навіть почало зростати в зв'язку з появою категорій «мінімальний страховий внесок» для платників єдиного податнику тощо. Сільськогосподарські товаровиробники теж не відчували жодних послаблень в цьому питанні, оскільки

збільшення розміру заробітної плати як номінальної, так і реальної є об'єктивними реаліями їх фінансово-господарської діяльності. При цьому ті добросовісні аграрні, які, турбуючись про достойний рівень заробітної плати і соціальний захист найманих ними працівників, тобто прагнуть до максимальної легалізації трудових доходів, постійно стикають із збільшенням власних витрат на сплату страхових внесків, на наш погляд, не виправдано високий рівень страхового тарифу – 37,19%. Незважаючи на законодавче зменшення у 2016 р. ставки ЄСВ до 22% стабільно високий рівень цього елемента витрат сільськогосподарського підприємства об'єктивно не дає йому можливості як збільшувати свої продуктивні витрати (насіння, добрива, засоби захисту, амортизація), так і забезпечувати фінансові можливості для подальшого збільшення середнього розміру саме заробітної плати.

З набуттям чинності 1 січня 2015 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці», на думку законотворців, запропонувало напрям вирішення питання «тіньової зарплати», а також збільшення доходів найманих працівників. Фактично для платників Єдиного соціального внеску передбачили можливість його сплати із застосуванням понижувальних коефіцієнтів до базового тарифу від 0,4 і вище.

Однак для того, щоб скористатися таким коефіцієнтами зниження страхового тарифу, необхідно водночас виконати чотири умови. При чому ці умови насамперед стосуються підвищення рівня заробітної плати на підприємстві порівняно з минулим, 2014 р. і для більшості сільськогосподарських товаровиробників у нинішніх кризових умовах є фактично не здійсненними. І навіть якщо їх виконати, держава нічого не втрачає, тоді як від збільшення

Таблиця 1

**Динаміка зміни навантаження по сплаті страхових внесків у сільськогосподарських підприємствах<sup>1</sup>**

Показник	Роки								
	1999	2001	2005	2007	2008	2009	2011	2014	2015
Питома вага страхових внесків у фонді оплати праці, %	0,00	1,67	11,81	16,56	23,28	30,41	38,77	37,19	37,19 <sup>2</sup>

<sup>1</sup>Для розрахунків обрано умовне сільськогосподарське підприємство із середньостатистичної величиною заробітної плати в галузі в Полтавській області.

<sup>2</sup>Умовний тариф.

бази для нарахування податку значно збільшуються платежі з податку на доходи фізичних осіб. У результаті послаблення платники страхових внесків у цілому та сільськогосподарські товаровиробники зокрема не відчують, а отже, проблема «тіньової» заробітної плати таким чином не вирішиться. Тому логічним є той факт, що цей механізм справляння ЄСВ, що існував протягом 2015 р., не набув поширення, і з 2016 р., як зазначалось вище, було запроваджено єдину дещо нижчу ставку на рівні 22%.

З огляду на це, пропонуємо власне бачення вирішення цієї проблеми. Не ставлячи під сумнів доцільність стимулювання збільшення розмірів заробітних плат та їх повної їх легалізації, ми теж підтримуємо ідею зменшення розмірів страхових тарифів. Оскільки аграрії, які на сьогодні практично позбавлені державної фінансової підтримки, зокрема, у формі пільгових кредитів у кризовій ситуації, реально не спроможні виконувати ті чотири умови, що передбачають останні законодавчі зміни. На наш погляд, більш виправданим має стати використання диференційованої регресивно-прогресивної шкали страхових тарифів за Єдиним соціальним внеском та податку на доходи фізичних осіб. Побудова такої шкали в комплексі для обох згаданих податків є виправданою з огляду на спільну базу для нарахування та фактор їх одночасного справляння під час нарахування заробітної плати (див. табл. 2).

Запровадження цього механізму встановлення ставок Єдиного соціального внеску стимулюватиме роботодавців збільшувати рівень заробітної плати найманим працівникам, а нерозривне із цим процесом зростання витратної сторони його господарської діяльності значною мірою має компенсуватись

відносним зменшенням іншої її складової частини – нарахувань до Фондів соціального страхування.

Аналогічним, на наш погляд, має бути підхід до нарахування податку на доходи фізичних осіб. Вважаємо, що за нинішніх економічних умов застосування регресивного підходу до встановлення ставок податку на доходи фізичних осіб у вигляді заробітної плати має створювати підґрунтя для поліпшення продуктивності та якості праці найманих осіб, а отже, позитивно впливати на збільшення фінансових показників як на мікро-, так і на макрорівнях.

Зауважимо, що порушення принципів соціальної справедливості, яке, на перший погляд, з'являється, коли ми в табл. 2 бачимо ставку податку 18% для осіб порівняно з найменшими зарплатами, дуже легко уникнути, зважаючи на фактор дії законодавчо передбачених податкових соціальних пільг цього податку.

Галузь сільського господарства, згідно із середніми статистичними даними, характеризується тим, що основна частина найманих працівників має середню заробітну плату на рівні дещо вищому від двох мінімальних заробітних плат, досить значним є і сфера тих, хто мають трудовий дохід менше цього рівня і тільки дуже обмежений обсяг працівників агропромислового комплексу мають заробітну плату більше чотирьох, а той шести мінімальних.

Саме тому, на нашу думку, така шкала не повинна бути лише регресивною, оскільки якщо рівень заробітної плати є порівняно високим, тобто про оплату праці висококваліфікованих, тоді виправданим для роботодавця буде нести значні витрати й на страхове забезпечення таких працівників, а самому працівнику, у свою чергу, сплачувати достатній обсяг податку на доходи фізичних осіб.

Таблиця 2

**Пропозиції щодо застосування прогресивно регресивної шкали для оподаткування трудових доходів на підприємствах агропромислового комплексу**

Вид податку	Показник	Розмір заробітної плати			
		1–2 МЗП (1 378*–2 756)	2–4 МЗП (2 757–5 512)	4–6 МЗП (5 513–8 268)	≥ 6 МЗП (8 269–...)
Єдиний соціальний внесок	Ставка податку, %	22	20	18	32
	Сума податку, грн	300	550	990	2640
Податок на доходи фізичних осіб	Ставка податку, %	18	13	8	36
	Сума податку, грн	250	360	440	2980
<b>Разом</b>		<b>550</b>	<b>910</b>	<b>1430</b>	<b>5620</b>

\* Станом на 1 січня 2016 р.

Зважаючи на те, що податки є значною мірою визначальними наповнювачами бюджету держави чи органів місцевого самоврядування для виконання ними головних функцій, спрямованих на соціальний захист населення в цілому й однієї з найбільш соціально вразливих його груп, якими є жителі сільських територій, зокрема, необхідно звернути увагу на наведену табл. 2. Розрахунки, зроблені в цій таблиці, вказують, що навіть якщо знизити ставку, сума платежів буде значно вищою, ніж коли зарплати нижчі, а ставки більші.

З технічної точки зору, враховуючи сучасний рівень автоматизації бухгалтерських розрахунків та обробки масивів інформації, здійснити розподіл найманих працівників на групи залежно від розміру заробітної плати і забезпечити диференційоване нарахування Єдиного соціального внеску, фактично не створить жодних додаткових затрат праці.

Окремо зауважимо, що водночас в контексті наведених пропозицій доцільно було б іншою законодавчою ініціативою передбачити прогресивний характер справляння страхових внесків із доходів окремих найманих працівників. Це сприяло б вирівнюванню участі у процесі обов'язкового соціального страхування юридичних та фізичних осіб, що є розповсюдженою практикою розвинених країн

світу з більш досконаліми, ніж в Україні, системами соціального страхування.

**Висновки із цього дослідження.** Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо, що абсолютний розмір податкових платежів (податок на доходи фізичних осіб) та відрахувань у фонди соціального страхування (єдиний соціальний внесок) потрібно збільшувати поступово, враховуючи насамперед загальну економічну ситуацію й наявні для фінансового зростання можливості підприємств унікальної за своїми можливостями та потенціалом сільськогосподарської галузі. При цьому більш продуктивним, на нашу думку, має бути не законодавче фіксування жорстких і майже не реальних за кризової ситуації умов для фактично віртуального рівня навантаження зі сплати податкових та страхових внесків, а напрацювання специфічних для галузі підходів до оптимізації як податкових платежів, так і платежів за соціальним страхуванням. І вибудовувати потрібно саме ту модель, яка б забезпечувала можливість водночас прибуткового функціонування сільськогосподарських товаровиробників (підприємств), зростання і повної легалізації заробітних плат селян та стабільного (і в достатніх обсягах) надходження коштів до бюджету держави від сплати єдиного соціального внеску та податкових платежів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Волощук Г. Шляхи ефективного використання фінансових ресурсів державних цільових фондів / Г. Волощук, Н. Бородюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2013 – № 5. – С. 28–32.
2. Про збір та облік єдиного внеску на загально-обов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.kiev.ua>.
3. Лайко П. Фіскальна роль оподаткування доходів фізичних осіб і напрями її зміцнення / П. Лайко, І. Шевчук // Економіка, менеджмент, агробізнес. – 2010. – Т. 2. – № 1–2. – С. 16–21.
4. Мартиненко В. Основні напрямки розвитку оподаткування доходів фізичних осіб / В. Мартиненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 5. – С. 70–73.
5. Рябчук О. Необхідність удосконалення адміністрування податку з доходів фізичних осіб / О. Рябчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 1. – С. 82–87.
6. Тунтія Г. Місце та роль відрахувань на соціальне страхування в економіці підприємства / Г. Тунтія // Реформа фінансово-кредитної системи перехідної економіки України. – Луцьк, 2015. – С. 320–322.
7. Юшко С. Проблеми оподаткування заробітної плати в Україні: ретроспективний аналіз / С. Юшко // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 21–31.

УДК 336.711

## Науковий феномен системно важливого банку

**Бура В.І.**

аспірант кафедри банківської справи  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто причини виникнення в економіці такого наукового феномену, як системно важливий банк. Досліджено різні підходи науковців та регуляторів до тлумачення поняття «системно важливий банк». Подано його авторське розуміння. Розглянуто поняття системної важливості банку. Визначено вплив системно великого банку на фінансову систему та реальний сектор економіки.

**Ключові слова:** системно важливий банк, системна важливість, системний ризик, ризик зараження, моральний ризик.

Бура В.И. НАУЧНЫЙ ФЕНОМЕН СИСТЕМНО ВАЖНОГО БАНКА

В статье рассмотрены причины возникновения в экономике такого научного феномена, как системно важный банк. Исследованы различные подходы ученых и регуляторов к толкованию понятия «системно важный банк». Представлено его авторское понимание. Рассмотрено понятие системной важности банка. Определено влияние системно важного банка на финансовую систему и реальный сектор экономики.

**Ключевые слова:** системно важный банк, системная важность, системный риск, риск заражения, моральный риск.

Bura V.I. SCIENTIFIC PHENOMENON OF SYSTEMICALLY IMPORTANT BANK

The article examines the causes of the economy of such scientific phenomenon as systemically important bank. Different approaches of scientists and regulators interpret the concept of «systemically important banks». Present his understanding of copyright. The article examines the influence of large bank system for the financial sector and the real economy.

**Keywords:** systemically important bank, systemic importance, of systemic risk, risk of infection, moral hazard.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Поняття «системно важливий банк» широко використовується наднаціональними та національними регуляторними органами та зустрічається в різних нормативних документах. Сьогодні зустрічається багато визначень сутності поняття системно важливих банків, що приводить до гострої наукової дискусії. Це зумовлює необхідність та актуальність цього наукового дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження економічної природи, ролі системно важливих банків (СВБ) у фінансовому секторі та економіці країни, а також методичних підходів до їх ідентифікації та регулювання зробили Базельський комітет з банківського нагляду, Рада з фінансової стабільності, Міжнародний валютний фонд та Європейський центральний банк [1–5]. Окремим теоретичним аспектам сутності СВБ присвячено праці іноземних (П. Прат, Д. Сінкі, Я. Анвара, Т. Адріан та М. Бруннермаєр, В. Новікова, Ф. Алексєров [6–11]) та вітчизняних науковців (І. Краснова, В. Лавренюк, М. Стегієнко, К. Парипи [12–15]). Незважаючи на велику кількість наукових

доробок цієї проблематики, й досі проблема з'ясування феномену «системно важливий банк» залишається відкритою.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження різних наукових поглядів, їх систематизація та окреслення авторської позиції з огляду дуалістичної природи СВБ. Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання:

- визначити причини виникнення СВБ;
- провести наукову дискусію щодо сутності системно важливої фінансової установи (СВФУ) та СВБ;
- обґрунтувати авторський підхід до сутнісного розуміння СВБ;
- визначити вплив СВБ на фінансову систему та реальний сектор економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблема функціонування надвеликих банків вперше була порушена ще в 1984 р. у зв'язку з порятунком сьомого за величиною банку США «Континенталь Іллінойс» (Continental Illinois), який американський конгресмен С. МакКінні визначив як «занадто великий, щоб збанкрутувати» (too big to fail) [16]. На той час це питання не набуло значної

актуальності, однак зумовило появу фундаментальних праць, присвячених визначенню місця та ролі СВБ. Сам термін «системно важливий банк» (systemically important bank) був офіційно закріплений Радою з фінансової стабільності (РФС) спільно із Базельським комітетом з питань банківського нагляду (БКБН) лише після кризи 2008–2009 рр., яка яскраво продемонструвала, що банки, які є «занадто великими, щоб збанкрутувати», водночас є «занадто великими, щоб бути врятованими».

На основі аналізу різних наукових джерел було встановлено, що занадто великі банки виникли в результаті:

- посилення банківської конкуренції;
- активізації діяльності банків з метою збільшити прибутки та диверсифікувати ризики, розширити спектр послуг та вийти на нові ринки;
- міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації банківського бізнесу [13; 15; 17].

Активізація процесів злиття та поглинання дало поштовх великим банкам до розширення свого впливу на економіку та набуття ними статусу системно важливих [13].

Погляди вітчизняних і закордонних науковців та фінансових інститутів щодо сутності СВБ можна згрупувати за чотирима напрямками.

За першим підходом авторами підкреслюється значний вплив банкрутства СВБ на фінансову систему та реальний сектор економіки. Наприклад, П. Прат дає таке визначення СВФУ (основною складовою частиною якої є СВБ): банк або іншу фінансову установу можна вважати системно важливою, якщо її банкрутство або порушення її діяльності матиме значний негативний вплив на фінансову систему [6, с. 54]. Я. Анвар системно важливим визначає банк, банкрутство якого чи його проблемний стан можуть спричинити фінансову кризу при прямій дії або слугувати спусковим механізмом для поширення шоків [8, с. 1]; а МВФ – банк, діяльність якого може спровокувати ризик порушення процесу надання фінансових послуг, що призведе до погіршення функціонування частини чи всієї фінансової системи, та становить загрозу негативних наслідків для реального сектора економіки [3, с. 31]. Такий підхід можна визначити як основу для розуміння сутності СВБ. Він є найбільш універсальним і пояснює причину підвищеної уваги з боку регуляторів до діяльності цих банків, проте не є повним. Визначається лише наслідок (негативний

вплив) і поза увагою залишаються причини (чим зумовлений цей вплив).

За другим підходом робиться акцент на певних характеристиках СВБ, а саме на розмірі, складності, взаємопов'язаності тощо. Наприклад, Дж. Сінкі-молодший дає таке тлумачення СВБ: «...це великий банк, що обслуговує різні ринки та пропонує широкий спектр послуг» [7, с. 28]. Науковець робить акцент на розмірі установи та складності її діяльності. На наш погляд, цей підхід є надто спрощеним, а отже, недосконалим. Він рідко зустрічається в економічній літературі.

Найбільш поширеним серед науковців та регуляторів є третій підхід до визначення сутності СВБ (комбінований), що поєднує в собі погляди двох попередніх підходів. Так, наприклад, його використовує БКБН: СВФУ – фінансова установа, банкрутство або можливі проблеми якої привели б до значних збитків для всієї фінансової системи та для економіки в цілому через їх розмір, складність та системну взаємопов'язаність [1]; РФС: СВФУ – це фінансова установа, чиє банкрутство або некоректна діяльність, через її розмір, складність та системну взаємопов'язаність, приведе до значних проблем у функціонуванні фінансової системи та економічній діяльності взагалі [5, с. 1]. В. Новікова визначає СВБ як великі, тісно пов'язані з іншими банками, вихід яких з ринку може завдати значних збитків економіці [10, с. 33], Ф. Алексеров – як велику кредитну організацію, суттєве погіршення стану або банкрутство якої може привести до серйозних проблем у фінансовій системі, що негативно позначиться на реальному секторі економіки [11, с. 26].

На нашу думку, такий підхід є вдалим у визначенні поняття СВБ у нормативних документах, оскільки дає розуміння про підхід регулятора до ідентифікації цих банків. Однак це тлумачення не є універсальним та залежить від особливостей банківської системи країни. Перевагою цього підходу є комплексність. З одного боку, сутність СВБ розглядається щодо причин (характеристик банку), іншого – наслідків (його впливу).

За четвертим підходом увага зосереджується не лише на впливі системно важливого банку на фінансову систему та реальний сектор економіки, а й на його зв'язок з генерацією та масштабами прояву системного ризику. Так, І. Краснова та В. Лавренюк визначають, що банк може вважатися системно важливим, якщо його неплатоспроможність або неочікуване банкрутство зумовлює збільшення системного ризику, суттєві порушення у фінансо-



вій системі та/або приводить до негативних наслідків в економіці країни [12, с. 20].

На наш погляд, останній підхід є універсальним, оскільки характеризує «внесок банку» до системного ризику і, як наслідок, значний негативний вплив на фінансовий сектор та економіку в цілому. У цьому контексті доречно розглянути сутність системного ризику, єдиного визначення якого не існує. У науковій літературі підходи до визначення системного ризику суттєво відрізняються і розглядаються науковцями з трьох концептуальних підходів: макрорівня, мікрорівня та комбінованого [18, с. 20].

Представники макрорівневого підходу до тлумачення системного ризику вважають, що макроекономічні шоки викликають порушення стабільного функціонування фінансової системи та економіки в цілому. Мікрорівневий підхід базується на взаємозв'язках між учасниками та елементами однієї системи, які називають «ефектом доміно (зараження)». Наприклад, Банк міжнародних розрахунків розглядає системний ризик як «ризик того, що неспроможність одного учасника системи виконувати свої зобов'язання зумовить виникнення подібної ситуації в іншого учасника шляхом поширення ланцюгової реакції, що приведе до більш значних фінансових труднощів» [19]. Комбінований підхід до визначення системного ризику враховує як горизонтальні, так і вертикальні взаємозв'язки між учасниками фінансово-грошових відносин. Тобто джерелом виникнення системного ризику у фінансовій системі може бути як окремих інституційний елемент (наприклад, банк), так і ринок у цілому (подія макроекономічного характеру, макроекономічний шок) [18, с. 20].

Першоджерелом появи системного ризику, на нашу думку, необхідно вважати макроекономічні дисбаланси, які доречно розглядати в двох векторному вимірі:

1) дисбаланс між розвитком фінансової сфери та реальним сектором економіки на світовому рівні;

2) дисбаланс у розвитку матеріального виробництва та споживання окремих країн.

Зважаючи на це, системний ризик доречно розглядати як ризик порушення процесу надання фінансових послуг, що зумовлює порушення всієї фінансової системи або її частини, а також несе в собі загрозу негативних наслідків для реального сектора економіки [20] або як ризик зовнішніх чинників (якщо вони залишаються поза увагою), які можуть поставити під загрозу фінансову стабільність.

Потенційно кожен банк є важливим для фінансової системи, оскільки банкрутство навіть невеликого за розмірами банку негативно впливає на фінансовий сектор та економіку. Мова йде про зростання панічних настроїв серед клієнтів, втрату ними коштів, перекидання боргів банку на плечі держави тощо. З огляду на це, банківська сфера є однією з найбільш жорстко регульованих та висуває низку вимог до діяльності банків. Однак виникнення такого феномену, як СББ, свідчить про вагомий вплив їх діяльності на стабільність інших банків, фінансової системи та економіки, насамперед зумовлено економічними та соціальними передумовами, які масштабно проявились під час останньої світової фінансової кризи.

Соціальний аспект пов'язаний з реалізацією морального ризику. Недобросовісна поведінка (взяття необґрунтовано високого рівня ризиків банками) в результаті привела до державного їх фінансування за кошти платників податків. Таким чином СББ отримували значну неконкурентну перевагу порівняно з іншими банками. За результатами банкрутств «Merrill Lynch» і «Lehman Brothers Holdings» та дестабілізаційних процесів на фінансовому ринку, найбільші фінансові корпорації стали об'єктом багатомільярдних вливань з боку держави та зростання державного боргу країни. Вартість антикризових заходів, вжитих урядами більшості країн для подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи, на початок 2009 р. становила 9,2 трлн дол. США, що приблизно 15,2% світового ВВП, з яких 15% було спрямовано на підтримку фінансового сектора країни [21].

Економічні передумови пов'язані з ризиком зараження (або «ефектом доміно»). Будь-які проблеми, пов'язані з діяльністю СББ, здатні спровокувати ланцюгову реакцію розповсюдження ризиків і підірвати стабільність інших банків та банківської системи в цілому. Майже кожна країна зіштовхнулася з проблемою подолання наслідків фінансових труднощів системно важливих банків – Commerzbank AG (Німеччина), Royal Bank of Scotland, Lloyds Banking Group (Великобританія), Citigroup (США), UBS (Швейцарія) та інших [21].

Фінансове «зараження» може відбуватися не лише на національному, а й на міжнародному рівні за допомогою руху транскордонних потоків капіталу: в умовах глобалізації фінансових ринків зміна умов інвестування в одній країні спонукає інвесторів балансувати свої портфелі з метою мінімізації можливих

збитків або підвищення прибутковості шляхом перерозподілу вкладень капіталу між різними країнами.

З огляду на вищезазначене, Базельським комітетом з банківського нагляду було визначено два рівні системної важливості банків: глобальний та національний. Глобальні системно важливі банки (ГСВБ, G-SIBs) – це інститути такого розміру, ринкової значущості та глобальної взаємопов'язаності, що криза їх платоспроможності чи їх банкрутство може привести до суттєвих порушень глобальної фінансової системи та негативних економічних наслідків у багатьох країн [1]. Зауважимо, що всі ГСВБ є частиною банківських/фінансових груп або банківських холдингових компаній. Така ситуація схожа частково і для НСВБ (в Україні, наприклад, банківська група ПАТ «КБ «ПриватБанк»). Національні системно важливі банки (НСВБ, D-SIBs) – банк, чиє банкрутство або можливі проблеми, можуть спровокувати серйозний негативний вплив на фінансову систему та реальний сектор економіки в країні, де банк здійснює свою діяльність [2].

На практиці регуляторами системне значення розглядається з точки зору впливу, що може привести до дефолту установи, на фінансову систему (світову чи національну), та визначається як «втрати через дефолт» (loss-given-default – LGD) [1]; а науковцями – через внесок банку в системний ризик, тобто з точки зору поширення наслідків реалізації системного ризику та визначається як взаємодія між LGD та ймовірністю дефолту (PD) [22].

Найпростіші методи визначення системної важливості банку припускають її еквівалентність частці його на фінансовому ринку. Однак результати досліджень (The systemic importance of financial institutions [23]), проведених Банком міжнародних розрахунків (БМР), дають змогу наголосити на існуванні нелінійної залежності між розміром банку та його внеском у рівень системного ризику. Тобто величина внеску до системного ризику зростає швидше, ніж розмір банку [24, с. 27].

БКБН вважає, що системна значущість має бути визначена з точки зору впливу на фінансову систему й економіку в цілому, що виникає внаслідок дефолту банку. Однак, на нашу думку, недостатньо системну значущість банку розглядати лише з точки зору потенційних втрат, що може зазнати фінансовий сектор країни та економіка в цілому, також потрібно враховувати взаємозалежність між потенційними втратами та ймовірністю дефолту банку, тобто з огляду на його внесок до сис-

темного ризику. Тобто системна важливість може залежати також від того, на скільки банк схильний до ризикових проектів. Кожен банк має унікальний профіль ризиків, що робить неможливим підхід, за якого вимоги до його діяльності залежать тільки від розміру.

До того ж існує думка, що невеликі банки теж можуть бути системно важливими. Т. Адріан та М. Бруннерметр зазначають, що малі банки також можуть бути системно важливими, якщо вони є значною частиною «натовпу» («systemic as part of a herd») [9, с. 1]. Тому було введено ще один термін «занадто багато, щоб збанкрутувати» («too many to fail»), якщо велика кількість малих банків мають однакові моделі бізнесу і в результаті цього схильні до загальних факторів ризику, то коливання цих факторів ризику можуть привести до збою всієї фінансової системи.

Врахування ймовірності дефолту банку під час визначення їх системної важливості спрямоване на досягнення максимального задоволення інтересів споживачів банківських послуг, тобто уникнення випадків нецільового використання державними органами коштів платників податків.

Отже, системна важливість банку – це специфічна характеристика, що свідчить про потенційно вагомий вплив його діяльності на стан і розвиток не лише фінансової системи, а й економіки країни в цілому. Системна важливість може бути оцінена двома шляхами: на основі визначення потенційного негативного впливу або розрахунком внеску до системного ризику внаслідок дефолту банку.

Оцінка системної важливості банків дає змогу ранжувати банки залежно від їх потенційного впливу на фінансову систему та економіку країни на декілька груп (наприклад, БКБН виділяє п'ять кошків ГСВБ з урахуванням системної важливості кожного банку) та підвищувати норми регулювання та інтенсивність нагляду у зв'язку зі збільшенням системної важливості.

Отже, науковцями в основу поняття СВБ покладено його можливість підвищувати системний ризик та негативно впливати на фінансовий сектор та економіку в цілому внаслідок банкрутства або проблемної діяльності. До основних характеристик СВБ необхідно віднести:

1. Занадто великий, щоб збанкрутувати. Розпад СВБ негативно б вплинув на інші фінансові установи або навіть на всю фінансову систему й реальний сектор економіки. Фінансова криза є хорошим прикладом:

Федеральна резервна система й уряд США врятували Citibank та інших СББ шляхом своєчасного надання коштів.

2. Занадто взаємопов'язаний, щоб збанкрутувати. СББ у торгівлі на фінансових ринках є дуже активними та утворюють тісні відносини з іншими банками через кредитування бізнесу, що дає їм можливість легко поширювати системний ризик на інші банки або фінансові установи.

3. Занадто важливий, щоб збанкрутувати. Таке твердження зумовлене двома аспектами: по-перше, існуванням зв'язку між СББ і державою, що проявляється в наявності морального ризику; по-друге, СББ використовує своє монопольне становище з метою впливу на ринок, що дає йому змогу, зокрема, підвищувати ціни на кредитні та знижувати на депозитні послуги, що ставить інші банки в невігідні конкурентні умови.

На нашу думку, системно важливим банком є банк, який, володіючи комплексом характеристик, має потенційну можливість підвищувати системний ризик, тим самим суттєво впливати на стабільність фінансової системи та реальний сектор економіки.

СББ коректно розглядати з двох позицій: мікро- та макропруденційного нагляду. З точки зору мікропруденційного нагляду, СББ – це банк, банкрутство якого приведе до величезних втрат для прямих кредиторів і акціонерів банку; з точки зору макропруденційного нагляду, СББ – банк з високим рівнем внеску до системного ризику, дефолт якого приведе до краху інших фінансових інститутів, величезних втрат та поставить під загрозу фінансову систему, негативно вплине на реальний сектор економіки.

Однією з проблем під час визначення СББ є те, що дізнатися про можливість руйнівних наслідків у зв'язку з його банкрутством, можливо лише за умови, що це вже сталося. Після того, як банк був врятований державою, немає жодного способу дізнатися про обсяг впливу внаслідок його банкрутства на фінансовий сектор та економіку. У результаті органи регулювання можуть прийняти рішення щодо зайвої обережності й врятувати банк, який вони вважають джерелом «зараження», оскільки в короткостроковій перспективі втрати на фінансових ринках можуть бути високими в результаті його банкрутства. З огляду на це число банків, які політично СББ, особливо в періоди ринкового стресу, може бути більшим, ніж ті, які економічно є СББ (тобто генерують системний ризик) [22].

До липня 2014 р. у вітчизняному законодавстві існувало два поняття, що характеризували сутність великих банків: «системоутворювальний банк» і «системний банк». Так, відповідно до Закону України «Про банки й банківську діяльність» системоутворювальний банк трактувався як банк, зобов'язання якого становлять не менше 10% загальних зобов'язань банківської системи [25]. Водночас з набуттям чинності у липні 2014 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» від 4 липня 2014 р. № 1586-VII термін «системоутворювальний банк» було замінено на «системно важливий банк», під яким нині розуміється банк, що відповідає критеріям, встановленим НБУ, діяльність якого впливає на стабільність банківської системи України [26].

Проте разом із поняттям «СББ» у законодавстві продовжує існувати такий термін, як «системний банк», що є аналогом першого. Системний банк – це банк (або інша установа), неможливість функціонування якого (якої) суттєво впливає на функціонування банківської системи України в цілому внаслідок великого обсягу його (її) операцій, розгалуженої мережі філій тощо [27].

На законодавчому рівні необхідно розмежувати ці два поняття та конкретизувати визначення системно важливого банку. Поняття «системний банк» необхідно замінити поняттям «системно важлива фінансова установа», оскільки у визначенні наголошується про банк та інші установи. Системно важлива фінансова установа – це фінансова установа, неможливість функціонування якої суттєво впливає на функціонування фінансової системи та економіки України в цілому внаслідок великого обсягу її операцій, розгалуженої мережі філій та інших факторів. А визначення системно важливого банку подати так: системно важливий банк – це банк, діяльність якого впливає на стабільність банківської системи та економіки України в цілому і відповідає встановленим НБУ критеріям розміру та фінансових взаємозв'язків.

**Висновки з цього дослідження.** Погляди вітчизняних та закордонних науковців та фінансових інститутів щодо сутності СББ було згруповано за чотирма напрямками: за першим підходом підкреслюється значний вплив банкрутства СББ на фінансову систему та реальний сектор економіки; за другим – робиться акцент

на певних характеристиках СВБ, а саме на розмірі, складності, взаємопов'язаності тощо; третій поєднує в собі погляди двох попередніх підходів; четвертий зосереджує увагу не лише на впливі системно важливого банку на фінансову систему та реальний сектор економіки, а й на його зв'язок із генерацією та масштабами прояву системного ризику. Дотримуючись останнього підходу, нами СВБ розуміється як банк, який

має комплекс характеристик, може підвищувати системний ризик, тим самим суттєво впливати на стабільність фінансової системи та реального сектора економіки.

Системно важливі банки мають низку специфічних ознак, які формують їх системну важливість, яка може бути визначена на основі розрахунку потенційних втрат внаслідок дефолту банку та внеску його в системний ризик.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absorbency requirement // Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків. – 2013. – July. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bis.org/publ/bcbs255.pdf>.
2. A framework for dealing with domestic systemically important banks // Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bis.org/publ/bcbs233.pdf>.
3. Guidance to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations – background paper. Report to the G–20 Finance Ministers and Central Bank Governors // IMF, BIS, FSB. – 2009. – October. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://imf.org/external/np/g20/pdf/100109a.pdf>.
4. Directive 2013/36/EU of on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:176:0338:0436:EN:PDF>.
5. Understanding Financial Linkages: A Common Data Template for Global Systemically Important Banks // Financial Stability Board (FSB). – 2011 (6 October). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://financialstabilityboard.org/publications/r\\_111006.pdf](http://financialstabilityboard.org/publications/r_111006.pdf).
6. Praet P. Macro-prudential and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers / P. Praet // Fifth ECB Conference on Statistics on «Central Bank statistics: What did the financial crisis change». – 2010. – October. – P. 52–62.
7. Синки Дж.-мл. Управление финансами в коммерческом банке / Дж. Синки-мл. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
8. Anwar Y. Managing Systemically Important Financial Institutions (SIFIs) / Y. Anwar // The second meeting of the Financial Stability Board (FSB) Regional Consultative Group for Asia. – Kuala Lumpur, 2012. – 14 May.
9. Adrian T. CoVaR / T. Adrian, M. Brunnermeier // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – 2010. – 348 p.
10. Новикова В. Функционирование и регулирование системно значимых банков в Республике Беларусь / В. Новикова // Банковский вестник. – 2013. – № 8. – С. 33–38.
11. Алескеров Ф. Анализ предложений по регулированию глобальных системно значимых банков / Ф. Алескеров, Г. Пеникас, И. Андриевская, Д. Григорьев и др. // Банковское дело. – 2011. – № 11. – С. 26–29.
12. Краснова І. Сутність та критерії ідентифікації системно важливих банків / І. Краснова, В. Лавренюк // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 5. – С. 18–24.
13. Лавренюк В. Онтологія природи та сутність системно важливих банків / В. Лавренюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 363–369.
14. Стегнієнко М. Систематизація існуючих поглядів на поняття «системно важливі банки» / М. Стегнієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/165.pdf>.
15. Парипа К. Сутність системно важливих банків та їх значення для забезпечення стійкості фінансового сектору країни / К. Парипа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sneconmanag.crimea.edu/arhiv/2012/uch\\_25\\_1econ/016\\_pary.pdf](http://sneconmanag.crimea.edu/arhiv/2012/uch_25_1econ/016_pary.pdf).
16. Dash E. If It's Too Big to Fail, Is It Too Big to Exist? / E. Dash [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nytimes.com/2009/06/21/weekinreview/21dash.html?\\_r=0](http://nytimes.com/2009/06/21/weekinreview/21dash.html?_r=0).
17. Кузнєцова Л. Вплив фінансової глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції на розвиток банківської системи України / Л. Кузнєцова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/old\\_jrn/natural/Vnulp/Menegment\\_2007\\_606/48.pdf](http://nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Menegment_2007_606/48.pdf).
18. Сисозва Л. Передумови розвитку наглядних підходів до регулювання системних ризиків у фінансовій сфері / Л. Сисозва, А. Буряк // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 1–2 (2). – С. 20–23.

19. 64-th Annual Report // Bank for International Settlements. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bis.org>.
20. Показники фінансової стійкості. Керівництво зі складання // Міжнародний валютний фонд. – 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>.
21. Самсонов М. Передумови та науково-методичні підходи до виокремлення системно важливих банків / М. Самсонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mer.fem.sumdu.edu.ua/index.php?cmd=view\\_article&article\\_id=248&issue\\_id=16&lang=ua&](http://mer.fem.sumdu.edu.ua/index.php?cmd=view_article&article_id=248&issue_id=16&lang=ua&).
22. Masciantonio S. Identifying and tracking global, EU and Eurozone systemically important banks with public data / S. Masciantonio [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2013-0204/QEF\\_204.pdf](http://bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2013-0204/QEF_204.pdf).
23. Tarashev N. The systemic importance of financial institutions / N. Tarashev, C. Borio, K. Tsatsaronis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt0909h.pdf](http://bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0909h.pdf).
24. Власенко М. Системний ризик банківського сектора: підходи к анализу и оценке / М. Власенко // Банковский вестник. – 2011. – № 12. – С. 25–30.
25. Системоутворювальний банк // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України: глосарій банківської термінології. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123655](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123655).
26. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
27. Про затвердження Положення про забезпечення безперервного функціонування інформаційних систем Національного банку України та банків України: Постанова Правління Національного банку України від 17 червня 2004 р. № 265 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0857-04>.

## Розвиток банківської конкуренції та її вплив на системну стабільність в Україні

**Жердецька Л.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи  
Одеського національного економічного університету

**Бережна Т.Г.**

студентка кредитно-економічного факультету  
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто методичні підходи до оцінення конкуренції на банківському ринку України. За результатами економіко-математичного моделювання визначено тип банківського ринку в Україні – монополістична конкуренція. Оцінено взаємозв'язок між рівнем конкуренції та індикаторами фінансової стабільності. Визначено наявність негативного зв'язку між показниками конкуренції та системної стабільності.

**Ключові слова:** банківська конкуренція, концентрація, Н-статистика, індекс Хірфендаля-Хіршмана, індикатори фінансової стабільності.

Жердецкая Л.В., Бережна Т.Г. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМНУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены методические подходы к оценке конкуренции на банковском рынке Украины. По результатам экономико-математического моделирования определен тип банковского рынка в Украине – монополистическая конкуренция. Оценена взаимосвязь между уровнем конкуренции и индикаторами финансовой стабильности. Выявлено существование негативной связи между показателями конкуренции и системной стабильностью.

**Ключевые слова:** банковская конкуренция, концентрация, Н-статистика, индекс Хирфендаля-Хиршмана, индикаторы финансовой стабильности.

Zherdetska L.V., Berezhna T.G. DEVELOPMENT OF THE BANKING COMPETITION AND ITS IMPACT ON SYSTEMIC STABILITY IN UKRAINE

The article considers methodological approaches to the measurement of competition in the banking market of Ukraine. As a result of economic and mathematical modeling the type of the banking market in Ukraine was defined as a monopolistic competition. Relationship between the level of competition and financial stability indicators was estimated. It was shown, that there is a negative relationship between the indexes of competition and systemic stability.

**Keywords:** banking competition, concentration, N-statistics, Hirschman-Herfindahl Index, Financial stability indicators.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Питання впливу конкуренції на банківському ринку на фінансову стабільність завжди було предметом дискусій, як з точки зору академічних досліджень, так і з точки зору регулювання фінансових ринків. Водночас необхідно враховувати, що глобальна фінансова криза призвела до переосмислення підходів до регулювання та розуміння конкуренції на фінансових ринках. Більшість науковців вважають, що підсилення конкуренції стимулювало розвиток фінансових інновацій, які, у свою чергу, зро-

били свій негативний внесок у накопичення системної нестабільності. Безперечно, підвищення рівня конкурентної боротьби спричиняє пошук джерел здобуття конкурентних переваг й розвиток інновацій, проте, вплив цих процесів на фінансову стабільність залишається дискусійним. Водночас новітні підходи до регулювання банківської діяльності передбачають фокусування на системній фінансовій стабільності та макропруденційному нагляді. Усе це визначає актуальність дослідження проблем впливу банківської конкуренції на системну стабільність.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням розвитку концентрації та конкуренції на банківському ринку присвячено праці багатьох закордонних та вітчизняних науковців, зокрема: А. Баталова [1], Я. Біккера та Л. Спердиджи (Jacob A. Bikker and Laura Spierdijky, 2002) [2] П. Хааф (Paul Finniez Katharina Haaf, 2007) [3]. Варто зауважити, що негативний вплив світової фінансової кризи на економіку більшості країн світу збільшив інтерес науковців до питань впливу конкуренції на системну фінансову стабільність, серед яких варто виділити такі дослідження: Г. Шепенс (Thorsten Becku, Olivier De Jonghez, Glenn Schepens, 2011) [4], Дж. де Ніколо та М. Лучетта (Gianni De Nicolò and Marcella Lucchetta, 2011) [5], Д. Ангінера (Deniz Anginer, Asli Demirguc-Kunt, Min Zhu, 2012) та ін. [6].

**Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми.** Водночас подібні дослідження практично відсутні у вітчизняній економічній літературі, що потребує визначення особливостей впливу банківської конкуренції на системну стабільність в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є оцінення тенденцій розвитку конкуренції на банківському ринку України та обґрунтування взаємозв'язку банківської конкуренції й системної стабільності в Україні.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** У літературі конкуренція визначається як суперництво, або протистояння, декількох або багатьох фірм (у нашому випадку банківських установ) за найбільш

привабливе застосування капіталу, отримання необхідних ресурсів, зниження витрат, реалізацію продукції, боротьба за частину ринку, постачальників та споживачів [1]. Конкуренція в банківській галузі впливає на ефективність акумулювання заощаджень економічних агентів та їх трансформацію в інвестиції, а також на встановлення відсоткових ставок, ефективність функціонування та системну стабільність банківської системи в цілому.

До основних підходів оцінки конкуренції належать такі підходи, засновані на вимірюванні концентрації ринку, й ті, які засновані на моделюванні оцінки інтенсивності конкуренції (побудова структурних і неструктурних моделей). Аналіз літературних джерел показав, що економічні поняття «концентрація ринку» та «конкуренція» (інтенсивність конкурентної боротьби) взаємозалежні та взаємопов'язані, однак не тотожні. Як правило, висококонцентровані ринки характеризуються низькою інтенсивністю конкурентної боротьби. Проте потрібно зауважити, що оцінка концентрації не дає змогу зробити обґрунтованих висновків щодо конкурентної боротьби на банківському ринку. Зазначимо, що навіть висококонцентровані ринки банківських продуктів і послуг не виключають конкурентного змагання між найбільшими банками [2, с. 3]. Тому, на нашу думку, оцінка інтенсивності конкуренції повинна включати як аналіз концентрації, так і аналіз конкурентного змагання. Такий аналіз дасть можливість визначити тип ринку (монополія, олігополія, монополістична чи досконала конкуренція), характеристика

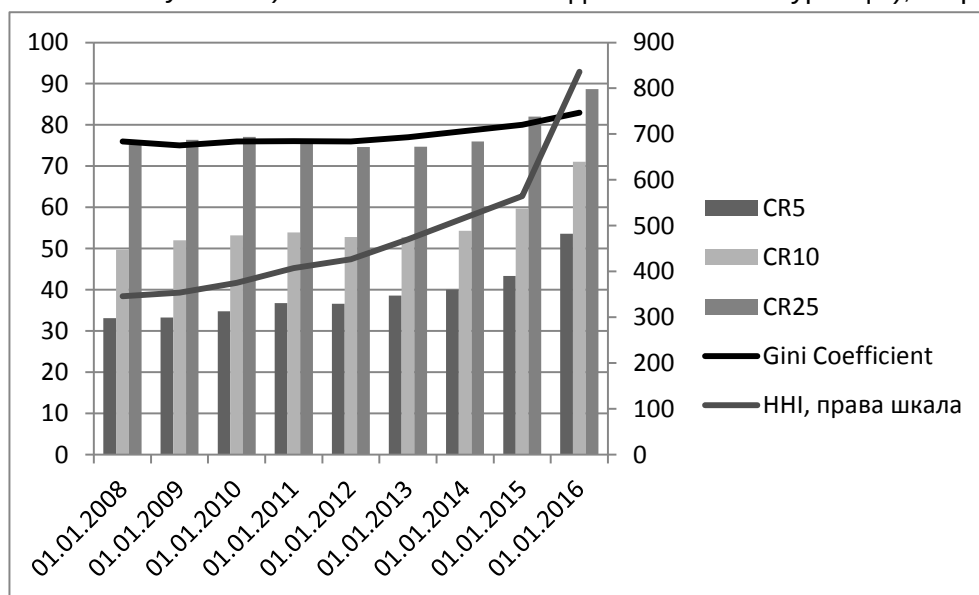


Рис. 1. Динаміка окремих показників концентрації банківського ринку України в 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

показників концентрації – зробити висновки щодо зосередження ринкової влади на окремих сегментах банківського ринку, а використання моделювання витрат банків та їх ринкових часток – встановити, на скільки банки зловживають своїми ринковими перевагами.

Для оцінення концентрації банківської системи України пропонуємо використовувати такі показники: індекс Херфіндала-Хіршмана, показники концентрації та коефіцієнт Джинні (див. рис. 1).

Показники концентрації (CR-5, CR-10 та CR-25) розраховано як суму ринкових часток 5, 10 та 25 найбільших банків системи відповідно. Індекс Херфіндала-Хіршмана (HHI) – як суму квадратів ринкових часток банків та коефіцієнт Джинні (Gini Coefficient), який демонструє нерівність розподілу обсягів банків за кривою Лоренца. Отже, з рис. 1. видно, що протягом досліджуваного періоду (2007–2015 рр.) перманентно підвищується рівень концентрації у банківській системі України.

Основними чинниками такого зростання стали: по-перше, негативний вплив кризових явищ; по-друге, політика Національного банку України щодо підвищення рівня прозорості банківського сектора та виведення непрозорих банків з ринку.

Значення показників концентрації характеризують зосередження фінансових активів на окремих сегментах банківського ринку, однак не дають можливості дійти остаточних висновків щодо конкурентної боротьби на окремих ринках. Навіть висококонцентровані ринки не виключають конкурентного змагання між найбільшими банками. Вирішити вищезазначені проблеми допоможе моделювання витрат банків та їх ринкових часток чи дохідності, що, на нашу думку, визначає необхідність аналізу інтенсивності конкурентного змагання на ринку.

Зазначимо, що для аналізу та оцінення конкуренції в банківській галузі використовують емпіричні методи аналізу, які дають змогу проаналізувати ступінь ринкових переваг найбільших банків, виходячи з розміру їх прибутку. Особливості розвитку банківського сектора потребують розроблення та застосування нових методів аналізу конкуренції на фінансовому ринку.

В емпіричному аналізі конкуренції в банківській галузі використовуються моделі двох типів: структурні та неструктурні.

Неструктурні моделі безпосередньо вимірюють поведінку учасників ринку, визначаючи тим самим міру конкуренції.

Побудова структурних моделей ґрунтується на визначенні взаємозв'язку показників концентрації ринку та ринкових часток банківських установ.

Необхідно відмітити, що прибічники структурних моделей використовують гіпотезу «структура – поведінка – результат» (Structure – conduct – performance (SCP) [2]. Сутність гіпотези «структура – поведінка – результат» полягає в тому, що передбачається існування взаємозв'язку між структурою галузі (концентрацією), кількістю банків, їх поведінкою, прибутком і ринковою часткою. Адекватність висунутої гіпотези перевіряють за допомогою рівняння залежності результату діяльності банку (його прибутковості) від показників ринкової концентрації:

$$\Pi_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 CR_{jt} + \sum_{yk} X_{kijt} + \varepsilon_{ijt}, \quad (1)$$

де  $\Pi_{ijt}$  – прибуток банку  $i$  на ринку  $u$  час  $t$  (можна також використовувати  $rijt$  – ставку відсотка по кредитах або депозитах банку  $i$  на ринку  $j$  у час  $t$ )

$CR_{jt}$  – зміна, що вимірює конкуренцію на ринку  $j$  у час  $t$ ,

$X_{kijt}$  –  $k$ -мірний вектор змінних, що впливають на прибуток банку.

Згідно з гіпотезою «структура – поведінка – результат» необхідно виконання умови  $\alpha > 0$ , тобто ринкова частка позитивно впливає на фінансові результати діяльності банку.

Необхідно зазначити, що неструктурні моделі визначають рівень конкуренції через оцінку поведінки банків на ринку, а не через екзогенну структуру ринку (показники концентрації). Основні неструктурні моделі запропонували Т. Бреснаханом та Л. Лау (Bresnahan, Lau, 1982), Дж. Панзар, Дж. Роуз (Panzar, Rosse, 1987) та Г. Івата (Iwata, 1974).

Як свідчать дані досліджень [2; 3], більшість ринків банківських продуктів та послуг європейських країн відносяться до монополістичної конкуренції, що визначається специфікою банківської діяльності: вимогами до розміру капіталу та регулюванням з боку центральних банків. При цьому використання неструктурних моделей для оцінки типу вітчизняного банківського ринку не проводилося.

На нашу думку, модель тестування Н-статистики найбільш точно та адекватно описує процеси формування конкурентного середовища на банківському ринку України, оскільки оцінює чутливість доходу банку до зміни вартості банківських ресурсів. З цією метою оцінюється рівняння доходу на рівні окремого банку, яке пов'язує загальний дохід банку (залежна змінна) зі складниками банків-



ських продуктів та послуг, ціною банківських ресурсів:

$$\ln(\text{INTR}_{it}) = \ln \alpha + \sum \beta_f \ln(P_{f,it}) + \sum \gamma_k X_{k,it} + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

де  $\text{INTR}_{it}$  – відношення сукупного процентного доходу до сукупних активів банку  $i$ ;

$P_{f,it}$  та  $X_{k,it}$  – ціни чинників або ресурсів  $f, i$  контрольною змінною  $k$  банку  $i$ .

Тестується  $H$ -статистика, яка вимірює еластичність доходу відносно цін чинників виробництва, так:  $H = \sum \beta_f$ .

Залежно від значень  $H$ -статистики можна зробити висновок про конкурентну структуру галузі:

– якщо  $H = 1$ , то галузь абсолютно конкурентна: зростання цін чинників підвищує граничні витрати і граничний дохід на однакову величину, що дорівнює зростанню первинних витрат;

– якщо  $H \leq 0$ , то галузь монопольна: зростання цін чинників підвищує граничні витрати, знижує рівноважний випуск і сукупний дохід;

– якщо  $0 < H < 1$ , то галузь відповідає монополістичній конкуренції.

Варто зауважити, що модель тестування  $H$ -статистики будується на оцінці чутливості дохідності банків до змін цінних чинників. При цьому з метою підвищення точності моделі до неї включено також так звані продуктові чинники адекватності власного капіталу банків. Авторське бачення змінних моделі викладено у дослідженні [8] та представлено в табл. 1.

Для тестування  $H$ -статистики в дослідженні використано статистичні дані Національного банку України, розділ «Показники фінансової звітності банків України» [7] за період з 1 січня 2007 р. до 1 січня 2016 р. Розраховувалися та аналізувалися показники за всіма банками системи із виключенням аномальних спостережень, зокрема від'ємних значень. Теоретичне припущення базується на тестуванні  $H$ -статистики, для оцінки припущення побудовано економіко-математичну модель за допо-

Таблиця 1

**Показники, які використано як змінні під час тестування  $H$ -статистики (модель «Panzara Rosse» ( $\ln(\text{INTR}_i) = \alpha \sum \beta_f \ln(P_{f,i}) + \sum \gamma_k X_{k,i} + \varepsilon_i$ ))**

Показники	Формула розрахунку
Доходність активів	$\text{INTR}_i = \frac{\text{Tl}_i}{\text{NA}_i},$ де $\text{Tl}_i$ – загальні доходи банку $i$ ; $\text{NA}_i$ – чисті активи банку $i$
Вартість фінансових ресурсів	$P_{1i} = \frac{\text{IE}_i}{L_i},$ де $\text{IE}_i$ – відсоткові витрати банку $i$ ; $L_i$ – платні зобов'язання банку $i$
Вартість кадрових ресурсів та забезпечення виконання банківських операцій	$P_{2i} = \frac{\text{GAE}_i}{\text{NA}_i},$ де $\text{GAE}_i$ – загальні адміністративні витрати, в т.ч. витрати на персонал, банку $i$
Витрати на утримання основних засобів та обслуговування програмного забезпечення	$P_{3i} = \frac{\text{OE}_i}{\text{FA}_i},$ де $\text{OE}_i$ – інші витрати банку $i$ ; $\text{FA}_i$ – постійні активи (основні засоби та нематеріальні активи) банку $i$
Надання кредитних продуктів	$X_4 = \frac{\text{CP}_{ni}}{\text{NA}_i},$ де $\text{CP}_i$ – кредитний портфель за вирахуванням резервів банку $i$
Надання банківських послуг	$X_2 = \frac{\text{NI}_i}{\text{Tl}_i},$ де $\text{NI}_i$ – непроцентні доходи банку $i$
Адекватність власного капіталу	$X_3 = \frac{E_i}{\text{NA}_i},$ де $E_i$ – власний капітал банку $i$
Операції з цінними паперами	$X_4 = \frac{S_i}{\text{NA}_i},$ де $S_i$ – вкладення банку $i$ в цінні папери

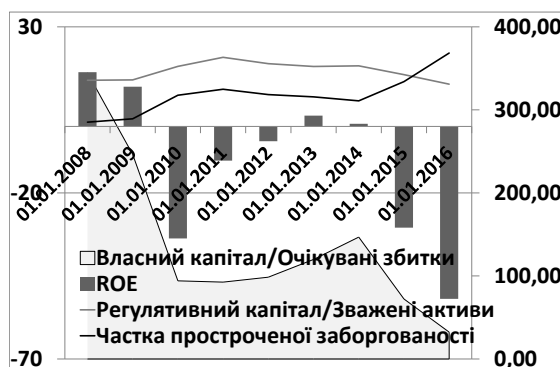
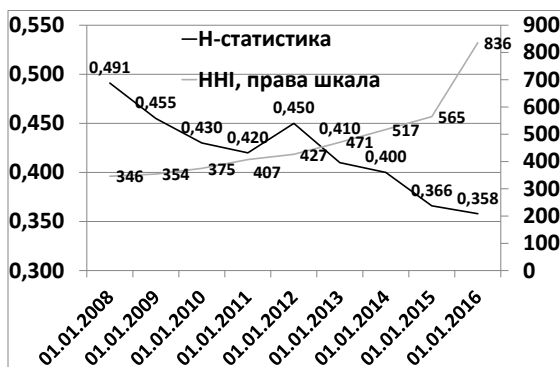
Джерело: авторська розробка

могою вбудованої у MS Excel функція «Пакет аналізу». Статистичні результати моделювання викладено у табл. 2.

Результати проведеного дослідження засвідчують, що всі специфікації моделей є точними, адекватними та надійними. Незначущі змінні було виключено із моделей. Варто зауважити, що точність моделей у період 2007–2008 рр. є значно вищою порівняно з періодом 2014–2015 рр. На нашу думку, це

пояснюється такими: фінансові показники 2007–2008 рр. показують відносно стабільний період, а 2014–2015 рр. – кризовий період, коли діяльність окремих банків є збитковою та не завжди прозорою.

З результатами тестування Н-статистики банківський ринок України можна охарактеризувати як монополістичну конкуренцію з наближенням до олігополії в 2014–2015 рр. Необхідно зауважити, що тенденції змін



**А. Концентрація та конкуренція**

**Б. Окремі індикатори фінансової стійкості**

**Рис. 2.** Динаміка показників, що характеризують рівень концентрації, конкуренції та системної стабільності на банківському ринку України в 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [7; 9]

Таблиця 2

**Статистичні параметри моделей, побудованих для тестування Н-статистики для банківської системи України в 2007–2008 та 2014–2015 рр.**

Показники	Статистичні характеристики за кожною специфікацією							
	2007		2008		2014		2015	
Змінні	коефіцієнти	Р-значущість	коефіцієнти	Р-значущість	коефіцієнти	Р-значущість	коефіцієнти	Р-значущість
У-перетину ( $\alpha$ )	-0,604	2,94E-05	-0,603	6,13E-06	-0,7288	5,51 E-05	-0,9288	4,53 E-05
Цінові чинники ( $\beta_f$ )								
P1	-0,101	0,009	-0,099	0,010	0,073	0,008	0,065	0,090
P2	0,539	2,757E-27	0,498	1,33E-30	0,728	0,001	0,628	0,0007
P3	0,053	0,001	0,056	0,0004	-0,435	0,053	-0,335	0,032
Продуктові чинники ( $\gamma_k$ )								
X1	0,308	2,4 E-09	0,320	4,81 E-10	0,210	0,043	0,110	0,043
X2	-0,079	0,060	н/з	н/з	0,073	0,080	0,083	0,080
X3	0,217	4,41E-08	0,250	4,29 E-12	н/з	н/з	н/з	н/з
X4	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
Параметри, що характеризують модель у цілому								
Н-статистика	0,491		0,455		0,366		0,358	
R-квадрат	0,884		0,881		0,501		0,571	
Значущість F-критерію	1,73 E-44		9,92 E-46		0,0001		0,0001	
R-квадрат залишків моделі	0,006		0,006		0,005		0,005	

Примітка: н/з – незначуща змінна.

Джерело: авторська розробка

показників концентрації для банківської системи України повністю відповідають тенденціям змін у розвитку конкуренції (відповідно до тестування Н-статистики).

Для оцінки впливу банківської конкуренції на системну стабільність в Україні порівняємо динаміку індексу Херфіндала-Хіршмана, Н-статистики та окремих індикаторів фінансової стабільності банківської системи України (див. рис. 2).

Як свідчать дані рис. 2, показники концентрації й конкуренції свідчать про підвищення рівня концентрації банківського ринку України та зменшення рівня конкурентної боротьби. Ці процеси відбуваються внаслідок того, що найбільш конкурентоспроможними є банки, які можуть збільшувати власний капітал у кризових умовах, тоді як найбільш слабкі банки вимушені були піти з ринку. Треба зауважити, що на початку фінансової кризи в Україні зі зростанням концентрації ринку банківських активів зростали й показники достатності власного капіталу: позитивний зв'язок між рівнем концентрації та адекватністю капіталу був очевидним. Водночас поглиблення кризо-

вих явищ привело до скорочення показників достатності власного капіталу та погіршення й інших індикаторів системної стабільності в умовах подальшого зростання концентрації та зменшення конкуренції на банківському ринку України.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, можна зробити висновок щодо тенденцій розвитку банківської конкуренції та її впливу на системну стабільність в Україні. За результатами розрахунку показників концентрації, проведення економіко-математичного моделювання й тестування Н-статистики визначено, що рівень концентрації в банківській системі України підвищується з одночасним зниженням рівня конкуренції. За результатами порівняння динаміки показників концентрації й конкуренції та індикаторів фінансової стабільності виявлено існування між ними негативного взаємозв'язку в сучасних кризових умовах. За умови ефективного банківського нагляду зростання конкуренції стимулює банки до диверсифікації ризиків, тим самим зумовлюючи зміцнення банківської системи стосовно зовнішніх шоків.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Самойлов Г.О. Банковская конкуренция / Г.О. Самойлов, А.Г. Баталов. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
2. Bikker J. Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Revue of the Literature / J. Bikker, K. Haaf // *Economic and Financial Modeling*. – 2002. – Summer. – 46 p.
3. Bikker J. Misspecification of the Panzar-Rosse Model: Assessing Competition in the Banking Industry / J. Bikker [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://notices-pdf.com/panzar-pdf.html>.
4. Thorsten B. Bank competition and stability: Reconciling conflicting empirical evidence / B. Thorsten, De J. Schepens // *Working Paper*; Tilburg University. – 2011. – № 3. – 56 p.
5. De Nicolò G. Bank Competition and Financial Stability: A General Equilibrium Exposition / G. De Nicolò // *IMF Working Paper*. – 2011. – December. – 39 p.
6. Anginer D. How Does Bank Competition Affect Systemic Stability? / D. Anginer, A. Demirguc-Kunt, M. Zhu // *The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Development Team*. – 2012. – February. – 39 p.
7. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097).
8. Жердецька Л.В. Неструктурні моделі оцінки конкуренції на ринку банківських продуктів та послуг України / Л.В. Жердецька, О.С. Татарова // *Науковий вісник: Науки: економіка, політологія, історія*. – 2009. – № 12 (90). – С. 42–51.
9. Індикатори фінансової стійкості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=58001&cat\\_id=44444](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58001&cat_id=44444).

## Відсоткова політика центрального банку та її вплив на економічні процеси

**Заболотна Н.Г.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

Статтю присвячено дослідженню впливу процентної політики на економічні процеси. Проаналізовано застосування інструментів відсоткової політики в Україні. Досліджено світовий досвід використання інструментів процентної політики для подолання кризових явищ в економіці. Визначено шляхи підвищення результативності процентної політики в Україні.

**Ключові слова:** інструменти монетарного регулювання, відсоткова політика, облікова ставка, депозитний сертифікат центрального банку, політика рефінансування.

Zabolotna N.G. ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Статья посвящена исследованию влияния процентной политики на экономические процессы. Проанализировано использование инструментов процентной политики в Украине. Исследован мировой опыт использования процентной политики для устранения кризисных явлений в экономике. Определены пути повышения результативности процентной политики в Украине.

**Ключевые слова:** инструменты монетарной политики, відсоткова політика, учетная ставка, депозитный сертификат центрального банка, политика рефинансирования.

Zabolotna N.G. CENTRAL BANK'S INTEREST RATE POLICY AND ITS INFLUENCE ON ECONOMIC PROCESSES

The article discusses the impact of interest rates policy on economic processes. It analyses the use of interest rate policy instruments in Ukraine. Global experience of using interest rate policy to overcome economic crisis is studied. Ways to improve interest rate policy effectiveness in Ukraine are defined.

**Keywords:** monetary policy instruments, interest rate policy, interest rate, central bank's deposit certificate, re-financing policy.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Загострення кризових явищ в економіці України вимагають застосування низки стабілізаційних заходів з метою подолання інфляційних процесів та відновлення економічного зростання. Грошово-кредитна політика центрального банку має в своєму розпорядженні досить ефективний інструментарій, який може як загальмувати певні економічні процеси, так і створити сприятливі умови на грошовому ринку для активізації інвестиційної діяльності в реальному секторі економіки з метою виходу з рецесії та відновлення економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти використання інструментів монетарної політики для регулювання економічних процесів є одними з найактуальніших тем дослідження багатьох закордонних та вітчизняних науковців. Значний внесок у розробку цієї проблеми зро-

били вітчизняні вчені С. Аржевитін, А. Даниленко, О. Дзюблюк, С. Кораблін, В. Корнєв, Т. Кричевська, В. Міщенко, А. Мороз, М. Савлук, А. Сомик, Т. Унковська та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Потенціал традиційних інструментів монетарного регулювання, що застосовувалися в Україні протягом останніх 20 років, виявився недостатнім, щоб подолати наявні диспропорції як в монетарній сфері, так і в реальному секторі економіки. Системна економічна криза в економіці, стагфляційні процеси, які розгорнулися в Україні в 2014–2015 рр. вимагають пошук та впровадження таких інструментів монетарного регулювання, які максимально будуть враховувати особливості сучасного кризового стану економіки України та дадуть можливість за короткий період часу забезпечити вирішення наявних проблем та усунути диспропорції в економічному розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою цієї статті є дослідження впливу відсоткової політики на економічні процеси, визначення проблем, які виникають під час реалізації відсоткової політики центрального банку та обґрунтування напрямів підвищення дієвості відсоткової політики НБУ в сучасних умовах стагфляційної кризи в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відсоткова політика є одним із класичних інструментів монетарного регулювання, за допомогою якого центральний банк має можливість впливати як на стан грошово-кредитного ринку, так і на поведінку економічних суб'єктів, і через цей опосередкований вплив досягати визначених цілей.

Згідно з кейнсіанською теорією, відсоткові ставки відіграють важливу роль в економіці, і тому вони є важливим інструментом впливу держави на стан господарської кон'юнктури. Завдяки регулюванню відсоткових ставок існує можливість впливати на рівень заощаджень та інвестицій, а також на рівень інфляції.

Регулювання рівня та структури відсоткових ставок центральним банком відбувається шляхом встановлення відсоткових ставок за кредитами, які центральний банк надає комерційним банкам (це ставки рефінансування, ломбардні ставки центрального банку для операцій на відкритому ринку); або шляхом регулювання (або навіть обмеження) окремих відсоткових ставок для певних кредитних установ.

Інколи рівень відсоткових ставок за кредитами центрального банку впливає на ціну кредитних ресурсів у масштабах економіки, підвищуючи або знижуючи попит банків, а також їх клієнтів на ці ресурси, і таким чином впливає на загальний рівень інвестиційної активності в економіці.

Подекуди мова йде про селективні методи, які можуть бути використані для активізації структурної перебудови економіки. Надаючи кредити під пільгові відсотки, центральний банк може спрямовувати кредитні ресурси на кредитування тих програм і проектів, які є необхідними для забезпечення структурних зрушень в економіці.

Під час вибору інструментів та заходів реалізації монетарної політики необхідно усвідомлювати, що результат впровадження певних інструментів є подвійним, не завжди до кінця прогнозованим. Так, з одного боку, за допомогою облікової ставки можна регулювати велику кількість грошей в обігу з метою

утримання інфляційних процесів, а з іншого – рівень облікової ставки безпосередньо впливає на ліквідність банківської системи, інвестиційний процес, стан виробництва. Тому до зміни облікової ставки необхідно підходити досить виважено, не запроваджувати різке й суттєве коригування рівня облікової ставки.

Аналіз світового досвіду подолання наслідків світової фінансової кризи 2008 р. свідчить про те, що уряди та центральні банки розвинених країн почали активно підтримувати як реальний сектор економіки, так і систему комерційних банків, незважаючи на можливість прискорення інфляційних процесів у майбутньому.

Для подолання кризових явищ центральні банки багатьох країн знижували облікову ставку до нульового рівня і надавали банкам кредити рефінансування строком на 3–5 років.

Так, у період світової фінансової кризи 2008 р. Комітет з монетарної політики Банку Англії встановив базову ставку на рівні 0,50%, і з того часу ні разу її не змінював, незважаючи на наявність певних складних обставин.

Центральний банк Швеції перший з центральних банків у світі в липні 2009 р. упродив негативні відсоткові ставки банківських депозитів (–0,25%). Впровадження негативних ставок за депозитами в центральному банку було зумовлено бажанням уникнути пастки ліквідності, оскільки банки в умовах фінансової кризи та спаду економічної активності почали згортати програми кредитування клієнтів. У результаті гроші не надходили до реальної економіки, а накопичувалися в банківській системі, зокрема, на рахунках в центральному банку, оскільки саме розміщення депозитів комерційних банків на рахунках в центральному банку є одним із найбільш безпечних варіантів розміщення тимчасово вільних грошових коштів. На думку представника RBC Capital Markets Джона Рейта, негативні відсоткові ставки «це, по суті, штраф для банків, які відмовляються надавати кредити» [1].

МВФ також підтримує впровадження від'ємних відсоткових ставок, що були встановлені центральними банками провідних країн. І як зазначає фінансовий радник МВФ Х. Віналс, «незважаючи на те, що досвід використання від'ємних відсоткових ставок є обмеженим, але вони допомагають забезпечити додаткові монетарні стимули та більш легкі фінансові умови, які підтримують попит та цінову стабільність» [2]. Водночас колишній головний економіст МВФ О. Бланхард вважає, що для прискорення економічного зростання

необхідно акцент зробити на програмах кількісного пом'якшення, оскільки вплив негативних відсоткових ставок є недостатньо дослідженим, і їх впровадження може мати побічні ефекти» [2].

З метою зменшення девальваційного та інфляційного тиску Національний банк України в 2014 р. тричі збільшує розмір облікової ставки. Так, з 15 квітня 2014 р. облікова ставка була підвищена з 6,5 до 9,5% річних, з 17 липня 2014 р. – до 12,5% річних, з 13 листопада 2014 р. – до 14,0% річних. Відповідно були збільшені й відсоткові ставки за інструментами рефінансування постійної дії. Відсоткова ставка за забезпеченими кредитами рефінансування овернайт зросла з 7,5 до 17,5% річних. Середньозважена відсоткова ставка за тендерними кредитами та операціями репо зросли з 6,50 та 6,52% річних у грудні 2013 р. до 19,08 та 19,16% річних у грудні 2014 р. [4, с. 66–67].

У межах підготовки переходу до впровадження режиму інфляційного таргетування та з метою не допустити подальшого розгортання інфляційних процесів в умовах фінансово-економічної кризи НБУ в 2015 р. приймає рішення про застосування ще більш жорсткої монетарної політики і підвищує облікову ставку з 14,0 до 19,5% річних з 6 лютого 2015 р., і здійснює відповідне коригування інших ставок рефінансування. Наступне суттєве підвищення облікової ставки відбулось практично через місяць – з 4 березня 2015 р. облікова ставка була підвищена до 30,0% річних. І лише з 28 серпня 2015 р. НБУ знижує облікову ставку до 27,0%, а потім з 25 вересня 2015 р. – до 22% річних. У 2016 р. НБУ уже двічі переглядав облікову ставку. Так, з 22 квітня 2016 р. облікова ставка була знижена до 19,00%, а з 27 травня 2016 р. – до 18% річних.

Відомо, що економіка розвивається лише за умови доступності кредитних ресурсів для суб'єктів реального сектора. Але коли ціна кредитних ресурсів коливається в межах 20–30% річних, а рентабельність підприємств реального сектору значно нижча, то, очевидно, що банки як фінансові посередники грошового ринку не спроможні виконувати свої функції щодо ефективного перерозподілу грошових коштів та задовольняти потреби своїх клієнтів у кредитних ресурсах.

Згідно з дослідженнями МВФ, найбільш високі ключові відсоткові ставки центрального банку в 2015 р., крім України, були встановлені в Республіці Гана (26,0%), Білорусії (25,0%), Гамбії (23,0%), Молдовії (19,5%), Таджикистані (17,5%).

Підвищення ставок рефінансування в Україні відбувалось водночас з зростанням обсягів мобілізаційних операцій НБУ. Так, одним з основних інструментів відсоткової політики НБУ, який активно використовувався в 2014–2015 рр., стала відсоткова ставка за депозитними сертифікатами. Протягом 2014 р. НБУ було оголошено про проведення 1 469 тендерів, за результатами яких було розміщено депозитні сертифікати на суму 1 472,7 млрд грн (у 2013 р. – 270,4 млрд грн). Зростання мобілізаційних операцій відбувалось водночас з впливом депозитів з банківської системи, що також суттєво обмежувало кредитний потенціал банків [4, с. 70].

У липні 2015 р. НБУ повідомив про намір проводити щотижневі аукціони з розміщення депозитних сертифікатів на термін від 1 до 3 місяців. При цьому ставки за депозитними сертифікатами коливалися від 20% за нічними інструментами до 26–27% за 7–30-денними інструментами. Висока прибутковість депозитних сертифікатів, безперечно, зацікавлювала

Таблиця 1

Відсоткові ставки центральних банків [3]

Країна	Ключова відсоткова ставка	Остання зміна	Наступний розгляд
США	0,50%	16.12.2015	15.06.2016
Євросона	0,00%	10.03.2016	2.06.2016
Великобританія	0,50%	5.03.2009	16.06.2016
Японія	– 0,10%	29.01.2016	16.06.2016
Канада	0,50%	15.07.2015	13.07.2016
Швейцарія	– 0,75%	15.01.2015	16.06.2016
Швеція	– 0,50%	11.02.2016	6.07.2016
Австралія	1,75%	3.05.2016	7.06.2016
Нова Зеландія	2,25%	10.03.2016	8.06.2016
Норвегія	0,50%	18.03.2016	23.06.2016
Данія	0,05%	20.01.2015	2.06.2016

банки купувати ці безризикові інструменти, тому знижувала їх мотивацію щодо кредитування суб'єктів реального сектора економіки.

Так, залишки коштів, розміщених на депозитних сертифікатах на кінець 2015 р., досягли 89,3 млрд грн і збільшились за рік на 69,7 млрд грн [5, с. 39]. Крім того, відсоткові витрати за депозитними сертифікатами НБУ лише за перший квартал 2015 р. перевищили ці витрати за минулий рік і становили 830,6 млн грн. Слід зазначити, що, встановлюючи такі надвисокі ставки за депозитними сертифікатами, НБУ порушив принцип ефективності процентної політики, згідно з яким ставки за мобілізаційними операціями постійного доступу повинні бути найнижчими на грошовому ринку [6, с. 262]. Як зазначає Т. Унковська: «Національний банк замість того, щоб сприяти подоланню фрагментації міжбанківського кредитного ринку, відновленню його нормальної роботи і кредитування економіки створив безризиковий високоприбутковий інструмент (депозитний сертифікат НБУ овернайт), який створює надвитратну для держави «фінансову бульбашку» та додаткові перешкоди для кредитування банками економіки» [7, с. 129].

Досвід України неодноразово підтверджував, що впровадження жорсткої монетарної політики, спрямованої на скорочення зростання пропозиції грошей та подорожчання кредитних ресурсів, не лише зменшує платоспроможний попит, веде до спаду виробництва, але й зберігає високий рівень інфляції та високі інфляційні очікування. В Україні подолати інфляцію жорсткою монетарною політикою неможливо, оскільки інфляція формується не на монетарній основі. При цьому підвищення відсоткових ставок та стиснення пропозиції грошей дає лише негативний ефект, оскільки обмежуються кредитні можливості комерційних банків, що і приводить до стагнаційних процесів в реальній економіці. Це свідчить про те, що існує відома в теорії грошей колізія, яка не завжди враховується в практиці монетарної політики: для досягнення антиінфляційного ефекту в умовах інфляції попиту необхідно зменшувати пропозицію грошей, а в умовах інфляції витрат грошей повинно бути достатньо для того, що забезпечити технічне оновлення основних фондів з метою підвищення ефективності та обсягів виробництва. На думку А. Гальчинського, «НБУ не знає як розв'язати цю дилему. Весь сенс антиінфляційної політики зводиться до одностороннього стиснення пропозиції грошей, що в умовах

кризи не допустимо. На 2015 р. було встановлено стелю збільшення грошової бази на 27%, а фактично, згідно з даними НБУ, вона зросла лише на 0,8%. Темпи зростання грошової маси торік були майже втричі менші за номінальне зростання ВВП. У результаті замість монетарного стимулювання економічної санації наявний протилежний ефект – консервації кризових процесів» [8]. Так, у 2014 р. обсяг ВВП зменшився на 6,6%, а рівень інфляції становив 24,9%. У 2015 р. ситуація погіршилася – обсяг ВВП зменшився на 9,9%, а рівень інфляції зріс до 43,3%.

Арсенал інструментів впливу центрального банку є досить широким, і він включає як прямі, так і опосередковані інструменти монетарного регулювання. У країнах з розвинутою ринковою економікою переважно використовуються опосередковані заходи впливу, які створюють певні умови на грошовому ринку, за яких посилюються чи послаблюються стимули економічних суб'єктів до певної поведінки.

Прямі заходи найчастіше використовуються як допоміжні, викликані якимось особливими обставинами. До них відносять пряме регулювання центральними банком відсоткових ставок комерційних банків, селективну політику адресного рефінансування комерційних банків, та інші заходи. Прямі заходи впливу є обов'язковими для виконання, і тому є досить дієвими та результативними. Але їх доцільно використовувати лише в короткостроковому періоді для розв'язання невідкладних проблем, оскільки в довгостроковій перспективі вони послаблюють вплив ринку на банківську діяльність і можуть знижувати її ефективність.

Пряме регулювання центральними банком відсоткових ставок комерційних банків може відбуватися шляхом обмеження відсоткових ставок комерційних банків як за депозитними, так і за кредитними операціями; фіксацією рівня маржі між депозитною та кредитною ставкою та іншими заходами.

Світовий досвід свідчить, що використання прямих адміністративних заходів впливу призводить до позитивних наслідків саме в кризових ситуаціях, коли необхідно швидко та одночасно вирішити такі суперечливі завдання, як зниження темпів інфляції, посилення стимулювання економічного зростання, та зміцнення стабільності банків. Так, у США 16 червня 1933 р. був ухвалений закон Гласса-Стигола, в якому були встановлені закони банківського законодавства США і був спрямований на подолання наслід-

ків світової економічної кризи 1929–1933 рр. Згідно із цим законом, посилювався державний контроль за діяльністю банків, обмежувалися права банків на проведення операцій з цінними паперами, вводилась заборона на проведення спекулятивних операцій. Також встановлювалися верхні норми відсотка, які могли сплачуватися банками за строковими вкладками та ощадними депозитами, а за вкладками до запитання заборонялось сплачувати будь-які відсотки, що й привело до здешевлення кредитних ресурсів. Регулювання відсоткових ставок за депозитами з боку ФРС діяло в США 1933–1986 рр. Після ухвалення цього закону комерційні банки були змушені утримуватися від вкладання коштів у високо-ризиковані активи, а також залучені ресурси спрямовувати на кредитування реального сектора економіки, пропонувати позичальникам з реального сектора економіки більш сприятливі умови кредитування. Перерозподіл грошових коштів з фінансового ринку на користь реальної економіки, а саме на кредитування великих інфраструктурних проєктів надав можливість економіці США вийти з кризового стану та створити передумови для подальшого економічного зростання [9, с. 17].

Аналогічні адміністративні обмеження щодо відсоткових ставок комерційних банків були впроваджені в Японії та європейських країнах після Другої світової війни. У сучасних умовах пряме адміністративне регулювання відсоткових ставок комерційних банків широко застосовується в таких країнах, як Японія, Китай, Корея.

Як зазначає А. Дзюблюк: «В умовах перехідної економіки та кризових явищ, коли ринкові інструменти не позначаються або не повною мірою позначаються на кредитній активності комерційних банків, поєднання їх з адміністративними методами дасть змогу посилити ефективність регулятивного впливу НБУ на кредитну активність банків. На цьому етапі ефективним інструментом впливу на відновлення кредитної активності банків є механізми прямого кредитування. До інструментів прямого кредитування належать селективні кредити, дисконтні механізми та субсидування відсоткових ставок» [10, с. 26].

Підвищення дієвості відсоткової політики як інструмента, який спроможний сприяти створенню сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарю-

вання, потребує визначення шляхів надходження в економіку довгих грошей, тому що саме довгі гроші створюють основу для зниження загального рівня відсоткових ставок в економіці, створюють умови для активізації інвестиційної діяльності, забезпечують можливість для структурної перебудови економіки. З іншого боку, для відновлення економічного зростання, активізації інвестиційних процесів у країні необхідно не лише загальне зниження рівня відсоткових ставок в економіці, а й створення механізму, який би забезпечував перерозподіл кредитних ресурсів у пріоритетні сектори економіки, які спроможні вивести країну з кризового стану та надати імпульс для подальшого розвитку

У зв'язку із цим, механізм реалізації відсоткової політики повинен передбачати не лише зміну облікової стави і відповідно коригування ставок рефінансування центрального банку, а має бути реалізований разом із механізмом рефінансування центральним банком комерційних банків і регулювати в цілому умови кредитування центральним банком комерційних банків. При цьому доцільно перед застосуванням механізму короткострокового рефінансування передбачити також і запровадження механізму довгострокового рефінансування банків, з відповідним встановленням диференційованих відсоткових ставок за цими кредитами рефінансування, що дасть можливість спрямовувати довгострокові ресурси на інвестиційні потреби реального сектора.

**Висновки з цього дослідження.** Поглиблення економічного спаду відбулося внаслідок скорочення внутрішнього попиту як споживчого, так і інвестиційного, що є результатом суттєвої девальвації гривні, проведенням НБУ жорсткої грошово-кредитної політики, високих інвестиційних ризиків. З метою посилення впливу НБУ на перебіг процесів у реальному секторі економіки необхідно, щоб у монетарній політиці НБУ був передбачений комплекс заходів, які були б спрямовані не лише на зниження вартості кредитних ресурсів в економіці та їх доступності, а й забезпечували структурне коригування грошових потоків в економіці, створювали б умови для переважного спрямування грошових потоків на інноваційно-інвестиційні потреби реальної економіки, стимулювали б банки сконцентрувати свою діяльність саме на кредитуванні інвестиційних проєктів у пріоритетних галузях економіки.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Збитковий депозит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru/2009/08/28/riks>.
2. МВФ підтримує від'ємні відсоткові ставки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2016/04/08/17379183>.
3. Відсоткові ставки центральних банків / ФорексУкраїна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forexua.com.ua>.
4. Річний звіт НБУ за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>.
5. Інфляційний звіт НБУ за січень 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2703342>.
6. Левченко Р. Формування та реалізації монетарної політики НБУ в контексті переходу до інфляційного таргетування / Р. Левченко // Соціально-економічні проблеми та держава. – 2015. – Вип. 1 (12). – С. 256–265. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15lrvdit.pdf>.
7. Унковська Т. Проблеми монетарної політики НБУ та необхідні напрями її реформування / Т. Унковська, М. Джус // Політика НБУ щодо подолання фінансово-економічної кризи і формування монетарних передумов розвитку економіки: матеріали науково-практичної конференції. – К.: ДВНЗ Університет банківської справи, 2016. – 339 с.
8. Гальчинський А. У провалах економічної політики лєвова частка провини НБУ / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. Україна. 2016. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-u-provalah-ekonomichnoyi-politiki-levova-chastka-provini-nbu\\_.html](http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-u-provalah-ekonomichnoyi-politiki-levova-chastka-provini-nbu_.html).
9. Формування вартості кредитів у країнах з перехідною економікою та вплив неї облікової ставки: інформаційно-аналітичні матеріали / за ред. О. Кіреєва. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 84 с.
10. Дзюблук О. Ефективність монетарного впливу центрального банку на кредитне стимулювання розвитку виробництва / О. Дзюблук, Г. Забчук // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 17–27.

УДК 338.5:336.2

## Трансфертне ціноутворення: проблеми та перспективи впровадження

**Кіляр О.Р.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Тернопільський національний технічний університет  
імені Івана Пулюя

**Фроленко Р.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Тернопільський національний технічний університет  
імені Івана Пулюя

---

У статті розглянуто новації та особливості законодавчого врегулювання трансфертного ціноутворення. Досліджено методику визначення діапазону цін для трансфертного ціноутворення, адаптовану до європейського законодавства. Розкрито сутність принципу «втягнутої руки», що застосовується для визначення обсягу оподаткованого прибутку. Визначено напрями подальших досліджень.

**Ключові слова:** контрольовані операції, трансфертне ціноутворення, пов'язані сторони, об'єкт оподаткування, принцип втягнутої руки.

Кіляр А.Р., Фроленко Р.В. ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ

В статье рассмотрены новации и особенности законодательного урегулирования трансфертного ценообразования. Исследована методика определения диапазона цен для трансфертного ценообразования, адаптированная к европейскому законодательству. Раскрыта сущность принципа «вытянутой руки», что применяется для определенного объема налогооблагаемой прибыли. Определены направления дальнейших исследований.

**Ключевые слова:** контролируемые операции, трансфертное ценообразование, связанные стороны, объект налогообложения, принцип вытянутой руки.

Kilyar O.R., Frolenko R.V. TRANSFER PRICING: PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION

The article discusses the innovations and features of legal regulation of transfer pricing. Researched method for determining the price range for transfer pricing adapted to European legislation. The essence of the principle of «arm's length» used for the specified amount of taxable income. The directions for further research.

**Keywords:** controlled operations, transfer pricing, related parties, the object of taxation, the principle of arm's length.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Інститут трансфертного ціноутворення є порівняно новим для нашої держави, але динаміка його розвитку тримає в тонусі аудиторів, фінансових директорів, бухгалтерів та юристів. З кінця 2013 року, коли були впроваджені перші норми і до сьогодення питання трансфертного ціноутворення зазнавало змін, які мають тенденцію до узгодження з міжнародними стандартами, розширенню кола осіб, які підпадають під її регулювання та змін у вимогах до звітності за наслідками проведення контрольованих операцій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання трансфертного ціноутворення досліджені у працях таких вітчизняних науковців, як О. Іванов, Т. Тищук [1], П. Дзюба [2], які розкривають економічну сутність трансфертного ціноутворення, його призначення та функції; Т. Савченко, Л. Павленко [3] приділяють увагу трансфертному ціноутворенню в банках; М. Колдовський, розглядає вплив трансфертного ціноутворення як механізм ухилення від сплати податків; Л. Товкун [4] досліджує проблеми податкового контролю у сфері трансфертного ціноутворення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Зміни внесені до українського законодавства, що регулює питання трансфертного ціноутворення вносять якість у багато питань, разом з тим окремі моменти залишаються не до кінця вирішеними або дискусійними, зокрема: існують особливості визнання операцій контрольованими в окремих випадках; питання визначення діапазону цін яке завжди було одним із найголовніших і найважчих як для платників так і для контролюючих органів; наявність об'єктивних перешкод в дотриманні міжнародного законодавства з питань трансфертного ціноутворення. Дані питання зумовлюють необхідність подальших досліджень та напрацювання пропозицій щодо їх вирішення

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реалізація податкової реформи та зміни до Податкового кодексу внесли чимало змін в питання трансфертного ціноутворення, що суттєво впливає на визначення розміру оподаткованого прибутку суб'єктами господарювання.

Останні зміни до ст. 39 Податкового кодексу України, яка власне регулює трансфертне ціноутворення були внесені Законами України № 72 та № 609 [5; 6]. Норми даних документів суттєво змінили визначення основних термінів, які стосуються контрольованих операцій та самі критерії визнання операцій контрольованими. Зупинимось детальніше на дослідженні основних понять та критеріях визнання операції контрольованою.

В національне законодавство імплементовано принцип «витагнутої руки», викладений у ч. 1 ст. 9 Модельної конвенції ОЕСР та який є основним міжнародним стандартом для трансфертного ціноутворення. Одночасно з ПКУ вилучено п.п. 14.1.2511 п. 14.1 ст. 14 Кодексу – визначення поняття «трансфертне ціноутворення» [7].

У новій редакції ст. 39 поняття «звичайна ціна» виключено та змінено на термін «умови, що відповідають принципу «витагнутої руки». Платники податків, які здійснюють контрольовані операції, повинні визначати обсяг оподаткованого прибутку відповідно до принципу «витагнутої руки» шляхом співставлення умов контрольованих операцій з умовами, що застосовуються між непов'язаними особами у зіставних неконтрольованих операціях.

Принцип «витагнутої руки» – є стандартом, згідно з яким ціни на угоди між взаємозалежними особами повинні відображати умови, які мали б місце між незалежними під-

приємствами. В цілому, основна ідея даного принципу – це спроба зіставити операції (неконтрольовані і контрольовані) з точки зору податкових вигод, переваг (або недоліків), які вони створюють.

Цей принцип фактично є основним стандартом контролю за трансфертним ціноутворенням. Без його повноцінного розуміння практичне використання методів визначення ціни у контрольованих операціях буде ускладнене.

Співпраця між незалежними платниками податків зазвичай визначається ринковими чинниками. Однак при взаємодії взаємозалежних підприємств ці чинники можуть безпосередньо і не впливати на їх відносини, хоча такі платники часто намагаються відобразити динаміку ринкових чинників під час здійснення комерційних операцій.

Податковий контроль потребує оцінки правильності визначення взаємозалежними (пов'язаними) суб'єктами господарювання ринкової ціни за відсутності ринкових чинників, а також проведення коригування для наближення комерційних відносин до реальних ринкових умов.

Таке коригування відповідно до «принципу на відстані витягнутої руки» (arm's length principle; поширеною є більш скорочена назва – «принцип витягнутої руки») не впливатиме на відповідні договірні неподаткові зобов'язання між взаємозалежними суб'єктами господарювання.

У разі коли трансфертне ціноутворення не відображає ринкові чинники і не засновано на принципі витягнутої руки, це може призвести до неправильного розрахунку податкових зобов'язань і зниження податкових надходжень.

Концепція державного регулювання та контролю трансфертного ціноутворення з метою оподаткування та розподілу прибутку за допомогою використання принципу витягнутої руки на цей час прийнята і використовується в міжнародному, європейському та національному праві низки держав.

Сьогодні офіційне закріплення принципу витягнутої руки наведено в п. 1 ст. 9 Модульної (типової) податкової конвенції Організації економічної співпраці та розвитку стосовно податків на доходи та капітал (в редакції від 22.07.2010 р.).

У цьому пункті зазначено, що якщо між двома асоційованими (взаємозалежними) підприємствами в їхніх комерційних або фінансових взаємовідносинах створюються або встановлюються умови, відмінні від тих, які мали б місце між двома незалежними під-

приємствами, то будь-який прибуток, який за відсутності таких умов міг би бути нарахований одному з них, але з причин наявності цих умов не був йому нарахований, може бути включений до прибутку цього підприємства і відповідно оподатковуваний.

Принцип витягнутої руки є принципом здійснення економічної діяльності (операцій) виключно на комерційних підставах у повній відповідності із ринковими умовами, на умовах рівності сторін такої діяльності (операції).

Як зазначалось вище, у 2015 році суттєво змінені критерії визнання операцій контролюваними. І так, операції, зазначені в пп. 39.2.1.1-39.2.1.3 і 39.2.1.5 пп. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 ПКУ, визнаються контролюваними за одночасного дотримання таких вимог:

- сума доходів за звітний рік від усіх видів діяльності підприємства (включаючи дохід від припиненої діяльності), що визначена за правилами бухгалтерського обліку, досягла чи перевищила відмітку в розмірі 50 млн. грн. за виключенням непрямих податків (ПДВ і акцизного податку);

- обсяг операцій за звітний рік з окремим контрагентом, за даними бухгалтерського обліку, перевищив 5 млн. грн. за виключенням непрямих податків (ПДВ і акцизного податку).

При віднесенні господарської операції до контролюваної слід визначити характер самої операції, а саме (пп. 39.2.1.1 пп. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 ПКУ):

- чи впливає господарська операція на об'єкт оподаткування податком на прибуток сторін зазначених операцій, що здійснюються підприємством із пов'язаними особами-нерезидентами;

- чи є господарська операція зовнішньо-економічною операцією з продажу товару із залученням нерезидента-комісонера.

Із зазначеного випливає, що господарські операції, здійснені у 2015 році з резидентами, не належать до контролюваних операцій.

Як свідчить практика попри доволі чітке формулювання положень пп. 39.2.1.1 пп. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 ПКУ у платників податків та контролюючих органів існують діаметральні позиції щодо визнання операцій контролюваними при певних обставинах.

Зокрема спірні питання можуть виникати щодо ситуацій, в якій український резидент постачав товар іншому резиденту на загальних умовах, а останній здійснював експорт цього ж товару (відповідно ставка ПДВ по першій операції становила 20%, а по другій – 0%). В такому випадку, контролюючий орган

може стверджувати, що мають місце господарські операції з пов'язаними особами – резидентами, які сплачують податок на прибуток підприємств та/або податок на додану вартість за іншою ставкою, ніж базова (основна). Спірним буде питання, що стосується критерію «пов'язаності» простого товариства та його засновників. В ситуації, що розглядається українською компанією було укладено з іншим резидентом договір про спільну діяльність без створення юридичної особи. Податківці вважатимуть, що взаємовідносини відбувалися між пов'язаними особами – компанією як простою юридичною особою та компанією як оператором по договору про спільну діяльність. Платник податку може заперечувати існування критерію «пов'язаності», аргументуючи це тим, що не може компанія бути пов'язаною особою відносно самої себе.

Розглянемо аргументи на користь обох сторін. Згідно із пп. 14.1.139 п. 14.1 ст. 14 ПКУ для цілей оподаткування дві чи більше особи, які здійснюють спільну діяльність без утворення юридичної особи, вважаються окремою особою у межах такої діяльності.

Відповідно до ст. 14 ПКУ пов'язані особи – це юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють.

При визнанні осіб пов'язаними враховується вплив, який може здійснюватися через володіння однією особою корпоративними правами інших осіб відповідно до укладених між ними договорів або за наявності іншої можливості однієї особи впливати на рішення, що приймаються іншими особами. При цьому такий вплив враховується незалежно від того, чи здійснюється він особою безпосередньо і самостійно або спільно з пов'язаними особами, що визнаються такими відповідно до цього підпункту.

Згідно з П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін», пов'язаними сторонами вважаються:

- підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб;

- підприємства і фізичні особи, які прямо або опосередковано здійснюють контроль над підприємством або суттєво впливають на його діяльність, а також близькі члени родини такої фізичної особи [8].

Перелік пов'язаних сторін визначається підприємством враховуючи сутність відносин, а не лише юридичну форму (превалювання сутності над формою). Відносини між пов'язаними

сторонами – це, зокрема, відносини: материнського (холдингового) його дочірніх підприємств; спільного підприємства і контрольних учасників спільної діяльності; підприємства-інвестора і його асоційованих підприємств; підприємства і фізичних осіб, які здійснюють контроль або мають суттєвий вплив на це підприємство, а також відносини цього підприємства з близькими членами родини кожної такої фізичної особи; підприємства і його керівника та інших осіб, які належать до провідного управлінського персоналу підприємства, а також близьких членів родини таких осіб.

Контрольованими також вважаються операції з нерезидентами, які зареєстровані в державі чи на території з низько-податковою юрисдикцією, включеною до переліку, що затверджується Кабінетом Міністрів України, – за умови, що такі операції впливають на об'єкт оподаткування підприємства податком на прибуток. При цьому датою визнання операції контрольованою, з нерезидентом низько-податкової юрисдикції, є дата включення держави чи території до зазначеного переліку.

Незважаючи на те, що постійне представництво з метою оподаткування податком на прибуток визнається таким, що здійснює свою діяльність незалежно від материнської компанії-нерезидента (пп. 141.4.7 п. 141.4 ст. 141 ПКУ), воно не втрачає статус нерезидента. З урахуванням цієї особливості представництва операції резидента з представництвом нерезидента для трансфертного ціноутворення розглядаються як операції з нерезидентом.

Операції підприємства з представництвом нерезидента пов'язаної особи чи представництвом нерезидента, що належить до низько-податкової юрисдикції, визнаються контрольованими, якщо вони впливають на об'єкт оподаткування такого підприємства та досягли вартісного критерію, зазначеного у пп. 39.2.1.7 пп. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 ПКУ.

До контрольованих, згідно з пп. 39.2.1.5 пп. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 ПКУ, належать також операції, які здійснюються між резидентом та пов'язаною особою-нерезидентом за посередництвом непов'язаних осіб, коли право власності за такими операціями, перш ніж перейти від резидента до нерезидента пов'язаної особи (у випадку експорту) чи навпаки (у випадку імпорту), переходить до однієї чи кількох непов'язаних осіб, а такі непов'язані особи:

– не виконують важливих функцій із придбання чи продажу між пов'язаними особами;

– не залучають істотних активів чи не несуть істотних ризиків за операціями з придбання або продажу між особами, що є пов'язаними.

Інакше кажучи, якби без посередника здійснення операції з продажу чи придбання між пов'язаними особами було б економічно недоцільним чи неможливим, така операція не вважалася би контрольованою, оскільки функція посередника в ній була б суттєвою.

Питання визначення діапазону цін завжди було одним із найголовніших і найважчих для платників. Проте рівною мірою воно складне і для самих податківців. Підтвердження цьому є ситуації, коли платники податків при встановленні та обґрунтуванні рівня ціни посилаються на рівень цін, який значиться у листі Торгово-промислової палати та даних Інтернет ресурсу глобальної торгівлі ([www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)). При цьому часто Торгово-промислова палата вказує, що не може надати дані щодо рівня цін на певного роду товари як на ринку України, так і за кордоном.

Дане питання було законодавчо врегульоване у 2015 році. Для визначення діапазону цін для цілей трансфертного ціноутворення використовується вибірка цін зіставних операцій, впорядкована за зростанням. Відповідний механізм визначений Порядком розрахунку діапазону цін (рентабельності) та медіани такого діапазону для цілей трансфертного ціноутворення, який затверджено постановою Кабміну від 4 червня 2015 р. № 381 [9].

Порядком визначено, що кожному значенню вибірки, починаючи з мінімального, присвоюється порядковий номер. Якщо вибірка містить два і більше однакових значення, до неї включаються всі такі значення. До вибірки не включається ціна (фінансовий показник) контрольованої операції.

Діапазон цін складають значення вибірки цін зіставних операцій між нижнім та верхнім квартилем такого діапазону. Значення нижнього та верхнього квартиля є мінімальним та максимальним значенням діапазону цін.

Трансфертне ціноутворення по суті своїй є питанням міжнародного плану і потребує відповідної інформації. Але оскільки кожна країна, попри намагання гармонізувати законодавство, встановлює свої правила, такі національні особливості не можна не враховувати. Під час дослідження зовнішньоекономічних операцій повинна враховуватись специфіка законодавства країни контрагента.

**Висновки з цього дослідження.** Україна активно переймає досвід сусідніх держав і

впроваджує в життя рекомендацій ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення. Завдяки цьому Україна реалізує можливість захищати свої економічні інтереси, наповнювати бюджет та підняти імідж держави в цілому. Вітчизняна практика з питань трансфертного ціноутворення перебуває у стані розвитку. На часі прийняття

Закону «Про трансфертне ціноутворення». Зазначені зміни в нормативно-правових актах та поступове узгодження вітчизняного та міжнародного законодавства з питань трансфертного ціноутворення мають безперечно позитивний вплив на якість податкового контролю за здійсненням контрольованих операцій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Іванов О. Державне регулювання трансфертного ціноутворення в Україні як засіб протидії відпливу капіталу / О. Іванов, Т. Тищук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/739>.
2. Дзюба П. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.
3. Савченко Т.Г., Павленко Л.Д. Трансфертне ціноутворення як інструмент забезпечення внутрішньобанківської рівноваги / Т. Савченко, Л. Павленко // Економічний простір. – 2010. – № 39. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekpr/2010\\_39/Statti/15.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekpr/2010_39/Statti/15.pdf).
4. Товкун Л. Податковий контроль у сфері трансфертного ціноутворення / Л. Товкун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nulau.edu.ua/bitstream/123456789/6352/1/Tovkun.pdf>.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням Закон України від 28.12.2014 № 72-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення: Закон України від 17.07.2015 N 609-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Податковий кодекс України від 2.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін: П(С)БО 23, затвердженого наказом Мінфіну України від 18.06.2001 р. № 303 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liga.net>.
9. Про затвердження порядку розрахунку діапазону цін (рентабельності) та медіани такого діапазону для цілей трансфертного ціноутворення: Постанова Кабінету міністрів України від 4 червня 2015 р. № 381 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liga.net>.

УДК 336.717.13

## Тенденції розвитку вітчизняного депозитного ринку в сучасних умовах

**Кошонько О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Хмельницький національний університет

У статті досліджено основні напрями діяльності банківських установ щодо залучення тимчасово вільних грошових коштів населення, вплив сучасного розвитку економіки на розвиток вітчизняного депозитного ринку. Визначено фактори, що перешкоджають розвитку даного сектору фінансового ринку, та розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності залучення грошових коштів. Виявлено, що головним інструментом розвитку банківської діяльності у сфері депозитних операцій є довіра населення до банківської системи в цілому. Зазначено, що доцільно розширити безготівкову сферу розрахунків населення як сучасного способу оплати, а також запровадити комплексне обслуговування клієнтів банку.

**Ключові слова:** банк, депозит, банківські ресурси, депозитні операції, депозитна політика, депозитний ринок.

Кошонько О.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье исследованы основные направления деятельности банковских учреждений по привлечению временно свободных денежных средств населения, влияние современного развития экономики на развитие отечественного депозитного рынка. Определены факторы, препятствующие развитию данного сектора рынка, и разработаны рекомендации по повышению эффективности привлечения денежных средств. Выявлено, что главным инструментом развития банковской деятельности в сфере депозитных операций является доверие населения к банковской системе в целом. Отмечено, что целесообразно расширить безналичную сферу расчетов населения как современного способа оплаты, а также ввести комплексное обслуживание клиентов банка.

**Ключевые слова:** банк, депозит, банковские ресурсы, депозитные операции, депозитная политика, депозитный рынок.

Koshonko O.V. THE TRENDS OF DOMESTIC MARKET DEPOSIT IN MODERN CONDITIONS

In the article the main activities of banking institutions to attract temporarily free funds of the population, the impact of modern economic development to the development of the domestic deposit market. The author of the factors hindering the development of this sector of the financial market, and recommendations for improving the efficiency of raising funds. Revealed that as the main instrument of banking activities in the field of deposit operations is confidence in the banking system as a whole. The report states that it is appropriate to expand the scope of non-cash payments population as modern payment method, and implement a comprehensive service clients.

**Keywords:** bank deposit, bank resources, deposit operations, deposit policy, deposit market.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основною складовою частиною ефективної діяльності банку є наявність достатнього обсягу депозитних ресурсів. Різка девальвація гривні, нестабільний стан банків, значна кількість банкрутств негативно вплинули на схильність суб'єктів до заощаджень. У банківському секторі склалася критична ситуація, коли вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків, а в умовах кризи це питання стає найбільш важливим, адже масове вилучення депозитів значно погіршує ліквідність банків. Отже, перед банками постало питання залучення нових коштів та утримання існуючих вкладників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед наукових досліджень депозитної

діяльності банківських установ слід зазначити роботи А. Бєлоглазової, В. Вікулова, А. Вожжова, Н. Волкової, В. Геєця, О. Дзюбляка, С. Козьменка, П. Конюховського, В. Корнеєва, А. Кононенко, В. Купчинського, К. Ларіонової, А. Морозова, Г. Панової, Ю. Половнєва, В. Дугласа, П. Друкера, М. Портера, М. Савлука, Дж.Ф. Сінклі, Л. Сухової, Е. Уткіна, В. Федотова, Дж.Ф. Маршала. У своїх працях вони розглядали економічне значення депозитних операцій, їх вплив на ресурсну базу банку, технологію проведення депозитних операцій із фізичними та юридичними особами, але недостатньо уваги приділено саме проблемам розвитку та функціонування депозитного ринку України.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є висвітлення осно-

вних тенденцій та перспектив розвитку депозитного ринку в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Специфікою банківської діяльності є те, що банк оперує переважно залученими коштами, тобто чужими грошима. Залучення вільних грошових коштів юридичних та фізичних осіб і виплати процентів обходяться банку відносно дешево, оскільки емісія власних цінних паперів або отримання кредитів на міжбанківському ринку є більш дорогими способами збільшення капіталу. Залучений капітал є найбільшою частиною зобов'язань банку – це кошти юридичних та фізичних осіб, залучені банком на депозити. Такі банківські операції називають депозитними, а саме залучення – депозитним.

Депозит (із лат. – річ, віддана на збереження) – це економічні відносини щодо передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку. Особливість депозиту полягає в його роздвоєності в практичному застосуванні. По-перше, депозит є для вкладника потенційними грошима, вкладник може виписати чек і спрямувати відповідну суму в обіг. Але водночас «банківські гроші» приносять вкладнику дохід і виступають уже в ролі капіталу. Перевага депозиту перед готівкою в тому, що депозит приносить дохід у формі процента, а недолік – у тому, що процент депозиту нижчий порівняно з тим, який виплатять на капітал, якщо його позичити. Тому саме під час депозитних операцій дуже виразно виступає сутність комерційної діяльності банків – платити за депозит дешевше, а розміщувати його за вищу плату [3, с. 175].

Сьогодні українські банки постійно здійснюють пошук оптимального варіанту формування банківських ресурсів. Із погляду стабільності ресурсної бази і в цілому діяльності банку необхідно, щоб велику частину його ресурсів становили строкові вклади. Але, на жаль, нестабільність економіки, що має місце у нашій державі, не сприяє довірі вкладників вкладати свої кошти на тривалий термін у банк. Хоча, за оцінками вітчизняних експертів, «на руках» в українських громадян знаходиться великий потенціал грошових ресурсів, що становлять немалу частину грошового обігу і можуть бути розміщені в комерційних банках України [5, с. 168].

Після фінансової кризи банки України почали втрачати залучені кошти. У таких умовах банки потребують упровадження нової ефективної депозитної політики. Депозитна політика банку – це стратегія і тактика банку

щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації її джерел. Мета депозитної політики полягає в досягненні максимального прибутку за всебічного задоволення потреб клієнтів у депозитних послугах [5, с. 167].

Сучасні ресурсні проблеми банків обумовлені багатьма факторами як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Процес поглиблення нестабільності світового та національного фінансового ринку ускладнив усю систему управління в банках України, у тому числі й систему формування їх ресурсної бази. Однією із суттєвих причин нарощування проблем у ресурсному забезпеченні банківської діяльності в Україні стало випередження темпів зростання банківських активів відносно темпів зростання рівня капіталізації.

Якщо поглянути на стан депозитних ресурсів у 2014 р., то обсяг депозитів фізосіб в українських банках в інвалюти зменшився більш ніж на 40% – до 13,7 млрд. дол. США (за даними НБУ). Вклади в національній валюті втратили менше – на 23% (195,3 млрд. грн.) [4].

Тенденція продовжилась і в 2015 р.: із початку року до 1 березня депозитний портфель коштів фізосіб у гривні зменшився на 3,8% – до 184,2 млрд. грн. При цьому депозитних портфель коштів українців в доларах США зменшився за той же термін, як і раніше, набагато більше гривневого – на 8,7%, до 12,5 млрд. дол. США. За даними НБУ, з початку року відтік депозитів із банківської системи країни становив 18 млрд. грн. В умовах проведення військових дій на сході країни, підвищення темпів інфляції та збільшення кількості неплатоспроможних банків вкладники продовжують вилучати депозити з банків [4].

На думку експертів, саме вилучення українцями коштів із банківської системи – основний фактор, який диктує сьогодні більшість змін, що відбуваються в сегменті депозитів, і формує практично всі умови, які пропонують закладами банки.

В Україні в 2015 р. переважали строкові депозити, що становили 359,8 млрд. грн. (55%), тоді як поточні депозити – 300,3 млрд. грн. (45%). Із початку року частка строкових депозитів знизилась, а поточних – зросла на 7 п. п. через спад довіри до банків. Основну частину строкових депозитів (270,9 млрд. грн.) банки залучають у населення.

За листопад 2015 р. депозити фізичних осіб у національній валюті знизилися до -10,3%, до рівня 175,9 млрд. грн., тоді як падіння вкладів населення в іноземній валюті стано-



вило -33,1% – 9,2 млрд. дол. США станом на 01.12.2015 р. Проте в листопаді спостерігалося зростання гривневих вкладів фізичних осіб на 0,7% (у жовтні приріст становив 2,8% – місячний максимум 2015 р.).

Аналіз тенденцій депозитного ринку в Україні в 2015 р., показав, що частка коштів, залучених в іноземній валюті, є значною та становить 48% (рис. 1). Причинами цього стали девальвація національної валюти та зростання рівня доларизації клієнтського портфеля [1].

Станом на 31.12.2015 р. валютна структура загального депозитного портфелю України на 52% (388,7 млрд. грн.) складалась із гривневих вкладів, а 48% (316,8 млрд. грн.) становили вклади в іноземній валюті. Падіння обсягу валютних вкладів продовжувалось, хоча нижчими темпами, ніж у першій половині року. Відтік валютних депозитів продовжується з огляду на зарегульованість валютного ринку і високі інфляційні очікування (які, втім, менші, ніж були раніше, у період зимового курсового обвалу).

Обсяг грошової маси в грудні зріс на 1,9% (із початку року – на 3,4%) – до 988,9 млрд. грн. Це стало можливим завдяки зростанню залишків на рахунках фізичних осіб у національній валюті на 7,2% (із початку року зафіксовано зменшення на 3,8%) – до 188,5 млрд. грн. та на рахунках юридичних осіб у національній валюті на 6,3% (із початку року на 17,9%) – до 200,2 млрд. грн. Обсяг депозитів фізичних осіб у національній валюті без урахування коштів у банках, які визнано

неплатоспроможними та перебувають у стадії ліквідації, у грудні збільшився на 10,7% – до 186,3 млрд. грн. Обсяг депозитів фізичних та юридичних осіб у національній валюті за місяць збільшився на 6,7% (із початку року на 6,2%) – до 388,7 млрд. грн.

Обсяг депозитів в іноземній валюті за грудень зменшився на 5,2% (із початку року на 32,1%) – до 13,2 млрд. дол. США (у доларовому еквіваленті), у тому числі фізичних осіб – на 4,8% (із початку року на 36,3%) – до 8,7 млрд. дол. США, юридичних осіб зменшився на 5,9% (із початку року на 22,0%) – до 4,5 млрд. дол. США. Обсяг депозитів фізичних осіб в іноземній валюті без урахування коштів у банках, які визнано неплатоспроможними та перебувають у стадії ліквідації, у грудні збільшився на 0,9% – до 8,6 млрд. дол. США [4].

У депозитному портфелі юридичних осіб гривневі вклади випереджають обсяг валютних, що пов'язано з відсутністю валютних доходів у більшості юридичних осіб-вкладників і високою часткою поточних депозитів. Депозитний ринок переживає повільне відродження після банківської паніки, викликані військово-політичною невизначеністю, дефолтами банків та девальвацією національної валюти. Ранні сигнали відновлення: ріст гривневих депозитів фізичних осіб, зниження депозитних ставок.

Для успішного функціонування та розширення діяльності банківської установи недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, а розмішувати за вищою, для цього необхідно створювати ефективну систему менеджменту

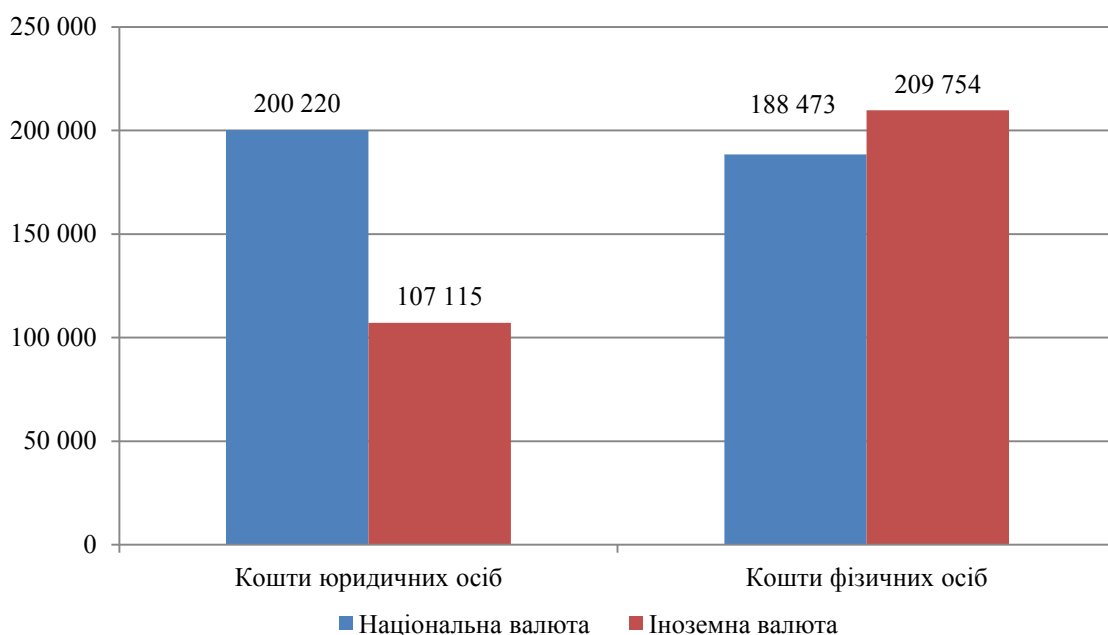


Рис. 1. Структура депозитів банків України у розрізі валюти станом на кінець 2015 р., млрд. грн.

банку. Для підтримки своєї конкурентоспроможності банки вимушені пропонувати своїм клієнтам все нові послуги, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність.

Чинником зростання обсягів депозитного ринку в Україні є зростання грошових доходів юридичних та фізичних осіб, що за умови відсутності фінансового ринку як альтернативи інвестування визначає депозитні вклади як головне джерело портфеля активів. За цих умов особлива увага звертається на фінансові аспекти діяльності банку. Відповідно, ефективність управління та функціонування комерційного банку значною мірою визначаються ефективністю реалізації депозитної політики.

На сьогодні обсяг готівки на руках у населення є досить незначним, і ті комерційні банки, які зможуть запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, отримають у своє розпорядження додаткові ресурси. Розвиток таких послуг вимагає від банківських установ нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, упровадження нової техніки та технології ведення банківських операцій із застосуванням різноманітних засобів. Це дало б змогу повніше задовольнити потреби клієнтів банку в різноманітних послугах, поліпшити якість обслуговування, підвищити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на поточних рахунках у банку і, таким чином, залучити нових вкладників.

Таблиця 1

**Депозитні ставки в національній валюті топових банків, квітень 2016 р.**

Банк, програма	Мінімальна сума відкриття, грн.	Термін розміщення коштів	Можливість поповнення	Виплата відсотків	Ставка*, % річних
Platinum Bank, «Строковий online»	1 тис.	Від 6 до 12 місяців	немає	Щомісяця	27%
БМ Банк, «Прибутковий терміновий»	500	1 рік	Так	В кінці терміну	25,75%
Банк Михайлівський «Супердохідний тиждень +»	1 тис.	1 рік	Немає	В кінці терміну	25%
Фідобанк (СЕБ Банк), «Капітал онлайн»	1 тис.	1 рік	Немає	В кінці терміну	25%
Глобус, «Класичний»	1 тис.	Від 6 до 12 місяців	Так	Щомісяця	25%
ТАСкомбанк, «Твої гроші – твої правила»	1 тис.	Від 1 дня до 1 року	Немає	В кінці терміну	25%
* За програмами для всіх категорій вкладників із мінімальною сумою відкриття не більше 50 тис. грн.					

Таблиця 2

**Депозитні ставки в іноземній валюті топових банків, квітень 2016 р.**

Банк, програма	Мінімальна сума відкриття, дол.	Термін розміщення коштів	Можливість поповнення	Виплата відсотків	Ставка*, % річних
Platinum Bank, «Строковий online»	100	Від 6 до 12 місяців	Немає	Щомісяця	12,2%
Місто Банк, «Строковий без можливості дострокового розірвання»	500	9 місяців	Немає	В кінці терміну	12%
Фідобанк, «Капітал онлайн»	100	Від 9 до 12 місяців	Немає	В кінці терміну	11,5%
БМ Банк, «Прибутковий Строковий»	100	1 рік	Так	Щомісяця / В кінці терміну	11,25%
* За програмами для всіх категорій вкладників із мінімальною сумою відкриття не більше 2 тис. дол.					

Перспективний напрям удосконалення депозитних операцій – розширення кола депозитних рахунків клієнтів із різноманітним режимом функціонування, що надає вкладникам банку додаткові можливості щодо використання своїх коштів із прийнятним рівнем доходів.

Незважаючи на уповільнення інфляції і високу ліквідність банківського сектора, максимальні ставки по депозитах у гривні з початку 2016 р. залишаються незмінними. За даними компанії «Простобанк Консалтинг», на кінець березня 2016 р. у банках із числа 50 найбільших на ринку послуг для населення все ще можна знайти депозитні програми зі ставками до 27% річних [2].

Таким чином, незважаючи на зниження середніх ставок і стабілізацію ситуації в економіці країни і банківському секторі, максимальна прибутковість усе ще залишається на рівні початку 2016 і 2015 рр. Найвищі ставки закладами у гривні в банках із числа 50 найбільших на ринку послуг для фізичних осіб відображено в табл. 1.

Аналогічна ситуація і в сегменті депозитів у доларах США, як і в січні, максимальна ставка за ними становить 12,2% річних. Як єдину відмінність можна виділити те, що на початку 2015 р. ставка по доларових внесках була трохи вище – 12,5% річних [2]. Найвищі ставки закладами в доларах у банках з числа 50 найбільших на ринку послуг для фізосіб відображені в табл. 2.

У відносинах комерційних банків із різними групами клієнтів, як з фізичними особами, так і з юридичними, доцільно було б використовувати депозитні рахунки, що мають змішаний режим функціонування.

З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітке розмежування різних видів депозитів – до запитання, строкових, ощадних – буде поступово зникати, що підтверджується досвідом комерційних банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків.

Методом додаткового залучення комерційними банками коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури. Крім традиційного кредитно-розрахункового та касового обслуговування, комерційні банки надаватимуть своїм клієнтам низку додаткових послуг. Постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращання якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надання різноманітних консультацій сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечуючи йому належний рівень прибутковості під час здійснення активних операцій.

Ефективність управління та функціонування комерційного банку значною мірою визначається ефективністю реалізації депозитної політики. Слід зазначити, що сьогодні, на жаль, основним ефективним важелем депозитної політики банків України, що певним чином впливає на процес залучення депозитів, залишається процентна політика. Населення прагне вкласти свої кошти під великі відсотки, але не кожен українець знає, що чим більша процентна ставка, тим більше ризик, тому що банк, у якого ставки за депозитами більше, ніж середні ставки інших банків, може і не повернути ці кошти. Жорстка конкурентна боротьба за депозити ускладнює рішення цього питання. Саме конкуренція спонукає до зростання відсоткових витрат по депозитах і водночас знижує прогнозуємий прибуток від обороту залучених коштів. Окрім того, високі ставки по депозитах значно впливають на ціну банківських кредитів. Особливо дорогими вони є для суб'єктів господарювання.

Серед зовнішніх політичних чинників, що безпосередньо впливають на формування ресурсної бази вітчизняними банками, можна виділити зовнішні відносини нашої держави з іншими країнами та міжнародними організаціями. Такими відносинами є зв'язки з Міжнародним валютним фондом. Відмова або погодження МВФ надати державі кредити сприяють зменшенню або збільшенню валютних надходжень у країну, що спричинює адекватну зміну грошової бази НБУ та пропозиції грошей.

До зовнішніх правових чинників слід віднести Базельську угоду про єдині міжнародні стандарти достатності капіталу банків та інші загальноприйняті міжнародні акти та правила (міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, директиви Базельського комітету з банківського нагляду), які потрібно враховувати під час встановлення

економічних нормативів, зокрема вимог до достатності банківського капіталу, ліквідності, управління ризиками тощо. Дотримання цих вимог є ключовою передумовою стабілізації банківської діяльності як необхідної передумови зростання довіри до банків та формування депозитних ресурсів.

До зовнішніх соціальних чинників, що впливають на банківські ресурси, можна віднести «заробітчанство» українського населення, яке працює за кордоном і частину своїх доходів переміщує в Україну. Щорічно ці суми становлять мільярди доларів США. Вплив цих надходжень на ресурсну базу здійснюється наступним чином:

- банки отримують додаткові доходи і прибутки від здійснення грошових переказів, що сприяє збільшенню їх власного капіталу;
- певна частина інвалютних надходжень прямо розміщується в банківські вклади, збільшуючи депозитну складову ресурсної бази;
- частина інвалютних надходжень реалізується на валютному ринку, що сприяє збільшенню пропозиції гривневих коштів на ринку та ресурсної бази банків.

Отже, депозити є важливим джерелом формування банківського капіталу. Однак їм притаманні певні вади. По-перше, депозитне залучення коштів пов'язане зі значними маркетинговими дослідженнями, 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 переважно від ініціативи потенційних вкладників, а не від банку, якому часто буває важко, а то й неможливо здійснити оперативне залучення коштів у вклади. І, нарешті, варто врахувати обсяги тимчасово вільних грошових коштів у межах окремо взятого регіону та країни загалом.

Проте, незважаючи на вади, притаманні депозитному формуванню капіталу, банки повинні не тільки використовувати та вдосконалювати існуючі інструменти залучення депозитів, а й приділяти більше уваги впровадженню нових, нетрадиційних для них операцій і послуг у депозитній діяльності. Ці операції та послуги сприятимуть подальшому розвитку та вдосконаленню залученого капіталу банків, дадуть їм змогу залучити нових клієнтів, диверсифікувати свої доходи через збільшення частки непроцентних доходів, підвищити якість обслуговування клієнтів, залучити в активний обіг грошові кошти, що перебува-

ють на руках у населення, а також сприятимуть захисту від інфляції заощаджень і мінімізації ризиків, пов'язаних з їх збереженням.

Таким чином, політика депозитного формування банківського капіталу має бути спрямована на всебічне розширення безготівкової сфери розрахунків населення, забезпечення різноманітності умов банківських депозитів, які б ураховували потреби всіх соціальних верств та вікових категорій населення.

Зростання конкуренції на депозитному ринку за умови одночасного зниження відсоткової ставки визначає необхідність для банківських інститутів запровадження якісно нових депозитних інструментів, використання яких забезпечує клієнтам банку можливість їх реалізації як фінансових активів під час здійснення кредитних операцій. У подальшому це стане передумовою для використання депозитних інструментів на фондовому ринку.

Для того щоб підвищити довіру до банківської системи, необхідно: стабілізувати та поліпшити політичну ситуацію в країні; ефективно використовувати можливості держави щодо рекапіталізації проблемних банків; створити достовірний об'єктивний централізований інформаційний ресурс, в якому буде постійно оновлена інформація про реальний стан справ в економіці України та її галузях; відновити довіру населення до національної грошової одиниці України – гривні, стабілізувавши її курс; банкам зосередитися на своєму іміджі в суспільстві, адже репутаційний ризик наразі є найбільш загрозливим, а репутацію банку створює його персонал; вжити заходів щодо поліпшення якості банківського капіталу; знизити рівень проблемних активів; запровадити жорсткі санкції до банків, що здійснюють неповернення депозитів і затримку платежів клієнтів; створити вигідніші для вкладників пропозиції, вдосконалюючи тим самим власні банківські послуги; налагодити законодавчий і судовий захист прав та інтересів банкірів, що, по суті, свідчить про недооцінку ролі банків і навіть певну неповагу до них із боку органів державної влади; налагодити систему гарантування вкладів населення.

Нині важливим аспектом формування ресурсної бази банків є оптимізація її валютної структури. Обмежені можливості банків щодо надання валютних кредитів містять потенціал зменшення попиту банків на валютні ресурси передусім із боку банків з іноземним капіталом.

Із метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на депозити можна рекомендувати

спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі та перерахування з депозитних рахунків.

У середньостроковій перспективі, зважаючи на потребу банків у валютних ресурсах для обслуговування своїх зобов'язань та існуючий розрив між валютними кредитами та депозитами, приплив коштів на валютні депозити й надалі заохочуватиметься.

Отже, хоча і відбувається повільними темпами зростання обсягів депозитів фізичних осіб, цього недостатньо для створення стійкої та ефективної ресурсної бази для виконання в повному обсязі активних операцій банку, саме тому необхідно застосовувати комплексне обслуговування клієнтури, потрібне постійне розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, поліпшення якості кредитно-розрахункового та касового обслуговування. Слід ширше застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на депозитних рахунках.

Під час вивчення депозитів для формування ресурсної бази банку виникає необхідність оцінити ступінь зв'язку між депозитами фізичних осіб та кредитами фізичних осіб. Саме депозитні операції розкривають зміст діяльності банку як посередника в придбанні

коштів на вільному ринку кредитних ресурсів. Банкам необхідно постійно підтримувати високий рівень сервісу клієнтів, пропонувати нові депозитні продукти та умови вкладання коштів, щоб утримувати та розширювати існуючу клієнтську базу.

Під час формування банківських ресурсів банк повинен швидко реагувати на потреби клієнтів із метою їх залучення, орієнтуючись на міжнародні стандарти, практику діяльності провідних банків світу у сфері розширення банківської діяльності й за рахунок нетрадиційних банківських операцій та послуг.

**Висновки з цього дослідження.** 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 наразі депозитний ринок України перебуває у стані стабілізації після негативних наслідків фінансової кризи. Відбувається поступовий розвиток вкладних операцій, зростає кількість депозитів на території України, збільшується обсяг строкових депозитів, але переважна більшість клієнтів фізичних осіб все ж обирають депозитні програми із залученням коштів в іноземній валюті.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Корнилюк Р. Аналітичний огляд банків України «Депозити 2015» / Р. Корнилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bankografo.com.
2. Банки не снижают максимальную доходность по вкладам – мнение экспертов [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://www.prostobank.ua/depozity/stati/banki\\_ne\\_snizhayut\\_maksimalnye\\_dohodnosti\\_po\\_vkladam](http://www.prostobank.ua/depozity/stati/banki_ne_snizhayut_maksimalnye_dohodnosti_po_vkladam).
3. Банківські операції: [підручник] / А.М. Морозов, М.І. Савлук [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. А.М. Мороза; 2-ге вид. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
4. Річний Звіт НБУ за 2015 рік / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Труш Г.В. Трансформація депозитної політики комерційних банків / Г.В. Труш // Збірник матеріалів міжнародної практичної Інтернет-конференції. – Дніпропетровськ, 2013. – С. 166–168.

## Роль фінансів домогосподарств у розвитку страхування в Україні

Кулина Г.М.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування  
Тернопільського національного економічного університету

У статті обґрунтовано необхідність залучення фінансів домогосподарств у сприянні розвитку страхування шляхом трансформації їхніх заощаджень у потужний інвестиційний ресурс, новелізації на цій основі страхових послуг, які були б більш прийнятні вітчизняному страхувальнику, та каналів їх просування на ринок. Визначено основні джерела та виявлено тенденції розвитку доходів домогосподарств. Проаналізовано середній розмір заощаджень на одну особу та їх питому вагу у структурі наявних доходів домогосподарств у різних країнах світу. Виявлено особливості інвестиційної поведінки домогосподарств в Україні та світі й окреслено чинники, що на неї впливають. Визначено передумови підвищення участі домогосподарств в інвестиційних процесах задля активізації страхової діяльності в Україні.

**Ключові слова:** домогосподарства, доходи і витрати домогосподарств, інвестиційна поведінка домогосподарств, інвестиційні ресурси, страхування, фінанси домогосподарств.

Кулына Г.М. РОЛЬ ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В РАЗВИТИИ СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье обоснована необходимость привлечения финансов домохозяйств в содействии развитию страхования путем трансформации их сбережений в мощный инвестиционный ресурс, новелизации на этой основе страховых услуг, которые были бы более приемлемы для отечественного страхователя, и каналов их продвижения на рынок. Определены основные источники и выявлены тенденции развития доходов домохозяйств. Проанализированы средний размер сбережений на душу населения и их удельный вес в структуре располагаемых доходов домохозяйств в разных странах мира. Выявлены особенности инвестиционного поведения домохозяйств в Украине и мире и обозначены факторы, на нее влияющие. Определены предпосылки повышения участия домохозяйств в инвестиционных процессах для активизации страховой деятельности в Украине.

**Ключевые слова:** домохозяйства, доходы и расходы домохозяйств, инвестиционное поведение домохозяйств, инвестиционные ресурсы, страхование, финансы домохозяйств.

Kulyna H.M. ROLE OF HOUSEHOLDS IN DEVELOPMENT FINANCE INSURANCE IN UKRAINE

The necessity of attracting household finance in the promotion of insurance by transforming their savings into a powerful investment resource, novelization on this basis of insurance services, which would be more acceptable to domestic policyholder, and channels of promotion in the market. Identified the major sources and the development trends of household incomes. Analyzed the average amount of savings per capita and their share in the structure of disposable incomes of households in different countries of the world. The features of the investment behavior of households in Ukraine and in the world and outlines the factors that affect it. Identified prerequisites for the increase of households participation in the investment processes for the intensification of the insurance activity in Ukraine.

**Keywords:** household income and household spending, investment behavior of households, investment funds, insurance, household finances.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Пріоритетну роль у забезпеченні сталого економічного зростання відіграють інвестиційні ресурси, які за своєю природою дають змогу активізувати господарсько-виробничі процеси та зміцнити інвестиційний потенціал країни. Здебільшого вони зосереджуються в руках інституційних інвесторів, які обирають найбільш привабливі механізми та інструменти їх розміщення. Водночас такі індивідуальні інвестори, як домогосподарства, також акумулюють значні фонди фінансових ресурсів, що набувають форми заощаджень,

у високорозвинених ринкових економіках здатні активізувати економічну діяльність та обумовити максимальну її ефективність і прибутковість. Причому найпривабливішими інструментами вкладення власних грошових коштів серед населення є не банківські депозити як в Україні, а саме страхові програми, зокрема страхування життя та пенсій, недержавне пенсійне забезпечення та різноманітні фінансові інструменти ринку цінних паперів.

Для вітчизняних домогосподарств участь у розвитку страхування шляхом придбання різноманітних страхових продуктів є можли-

вою в разі формування в них належного рівня доходів і заощаджень, а також усвідомлення необхідності такого інвестування, котре передбачатиме для них вигідні умови забезпечення страхового захисту й отримання належного економічного ефекту. А зважаючи на ситуацію, яка склалася в країні, вирішення питання активізації діяльності внутрішнього інвестора є вкрай нагальним і потребує свого вирішення.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретико-методологічним аспектам функціонування фінансів домогосподарств та їх ролі в економіці України, формування дохідної частини та здійснення витрат, а також особливостей і структури заощаджень населення присвячені праці таких вітчизняних дослідників, як: Ю. Воробйов, В. Ворошило, В. Заяць, Т. Кізима, В. Нагайчук, Р. Пікус, С. Юрій та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне існуючим напрацюванням та не применшуючи їх вагомості, слід акцентувати увагу на посиленні ролі фінансів домогосподарств у забезпеченні стабільного економічного зростання та здійснити диверсифікацію інструментів розміщення їхніх заощаджень через підвищення якості страхових продуктів, що забезпечить розвиток страхової справи в країні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування доцільності залучення фінансів домогосподарств у сприянні розвитку не лише банківського сектору, а й страхування шляхом трансформації їхніх заощаджень у потужний інвестиційний ресурс, новелізація на цій основі страхових послуг, які були би більш сприятливі вітчизняному страхувальнику, та каналів їх просування на ринок, а також окреслення шляхів посилення мотивації громадян щодо здійснення інвестування в економіку країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ключовою ланкою фінансової системи країни є фінанси домогосподарств, які поряд з іншими її компонентами забезпечують формування основної частини ВВП країни й податкових платежів і зборів, здійснюють кінцеве споживання та заощадження, задовольняючи при цьому власні потреби та інтереси. Відтак, домашні господарства забезпечують необхідний рівень споживчого попиту, виступають основою для формування людського капіталу й інвестування в економіку заощаджених ресурсів, надають пропозиції на ринку факторів виробництва [1]. У підсумку це дає їм змогу реалізувати власну фінансову стра-

тегію економічного розвитку та задовольняти ті потреби та інтереси, які виникають у ході ведення господарської діяльності.

Матеріальною основою зазначеного процесу слугують фінансові ресурси, під якими Ю. Воробйов та В. Ворошило розуміють «... сукупність коштів у грошовій або іншій формі, які поступають в його розпорядження за рахунок власних джерел шляхом розподілу і перерозподілу частини ВВП, а також за рахунок позикових джерел, і використовуються для задоволення потреб домогосподарств, виконання фінансових зобов'язань і формування заощаджень (накопичень)» [2, с. 30].

Основною формуючою компонентою фінансових ресурсів домогосподарств є: 1) доходи від зайнятості за наймом у сфері матеріального виробництва, сфери послуг та управління (оплата праці); 2) доходи від підприємницької діяльності та від зайнятості в особистих підсобних господарствах; 3) доходи від власності і залучені ресурси фінансових установ; 4) міграційний капітал.

Варто наголосити, що в Україні ситуація із формуванням у домогосподарств достатніх фінансових ресурсів для забезпечення власних потреб споживчого і неспоживчого характеру є вкрай неоднозначною. Так, «...циклічні коливання соціально-економічного розвитку вносять корективи у процес формування трудових доходів населення, створення певних заощаджень та їх інвестування в економіку» [3, с. 4]. Відтак, зрозуміло, що в разі стабілізації економічної ситуації в країні, зростання ділової активності населення та акумулювання значних фондів фінансових ресурсів у громадян спостерігається похваллення участі домогосподарств в інвестиційних процесах, тому найбільш сприятливою у цьому контексті є забезпечення перманентного зростання реальних доходів громадян на основі адекватного зростання продуктивності праці, збільшення рівня ВВП і практичне втілення прогнозованої ситуації в країні.

Загалом, до 2013 р. в Україні спостерігалася тенденція до нарощення обсягу доходів домашніми господарствами (рис. 1).

У 2014 р. відбулося зменшення розміру зазначеного показника на 31,98 млн. грн., що стало наслідком політико-економічної кризи, яка охопила країну. Позитивним моментом у 2015 р. стало певне підвищення обсягу доходів домогосподарств, які, за попередніми даними, становили 1 743,98 млн. грн. Незважаючи на збільшення абсолютного значення доходів домогосподарств упродовж



2010–2013 рр., темпи їх зростання, навпаки, знижувалися. Лише за останній аналізований рік їх величина набула позитивного висхідного значення і становила 115%, тобто досягла рівня 2011–2012 рр. Така тенденція пояснюється тим, що в Україні кожен третій зайнятий працює в державному секторі і, відповідно, фінансується за рахунок коштів бюджету. Так, у 2015 р. витрати на оплату праці бюджетників становили понад 7% ВВП. Окрім того, значна частка у складі витрат домогосподарств і найбільша з-поміж європейських країн належить придбанню товарів – 50,1% у 2012–2013 рр. та 51,9% у 2014 р. [5], тоді як найменше витрачають мешканці Люксембургу – 8,8%, менше 10% – жителі Великобританії та Швеції. У решті країн показники коливаються від 10% до 50% [6]. При цьому в Україні серед-

ній розмір заощаджень на одну особу становить 46 євро, у Сербії – 43 євро. У Німеччині зазначений показник становить 199 євро, в Австрії – 170, у Польщі – 99, у Словаччині – 88, у Чехії – 83, у Туреччині – 73, у Хорватії – 59 [7, с. 113]. Загалом, питому вагу чистих заощаджень у структурі наявних доходів домашніх господарств України та інших країн світу у 2014 р. подано на рис. 2.

Якщо розглянути ситуацію, що склалася у світі щодо отримання доходів населенням різних країн, то за 2014–2015 рр. лише чотири країни засвідчили збільшення обсягу реальних доходів своїх громадян: Гонконг (8%), Китай (7%), США (близько 6%) та Саудівська Аравія (близько 5%) [11]. Відмітимо, що в 2014 р. США займали лідируючі позиції щодо підвищення добробуту своїх грома-

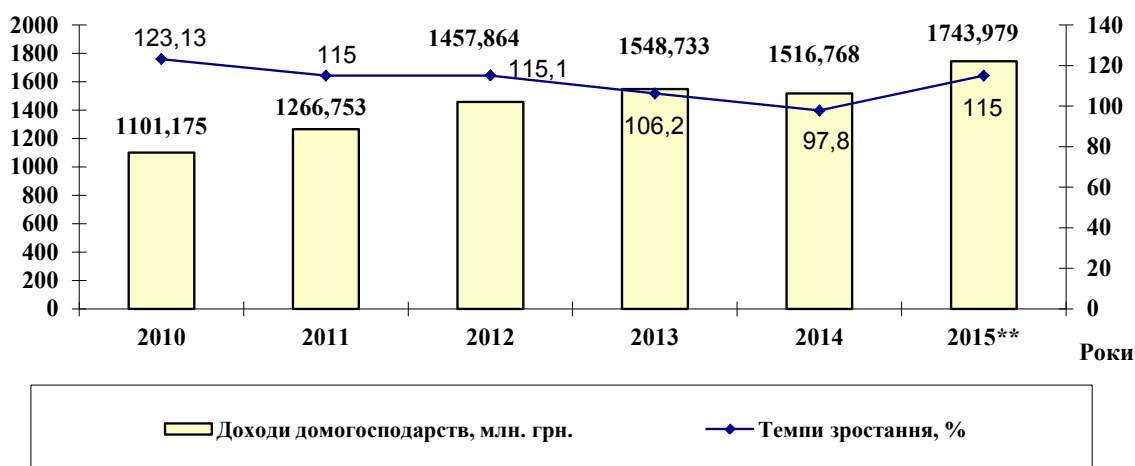


Рис. 1. Динаміка обсягу і темпи зростання доходів домогосподарств України за 2010–2015 рр. \*

\* Розроблено автором на основі [4].

\*\* Попередні дані.

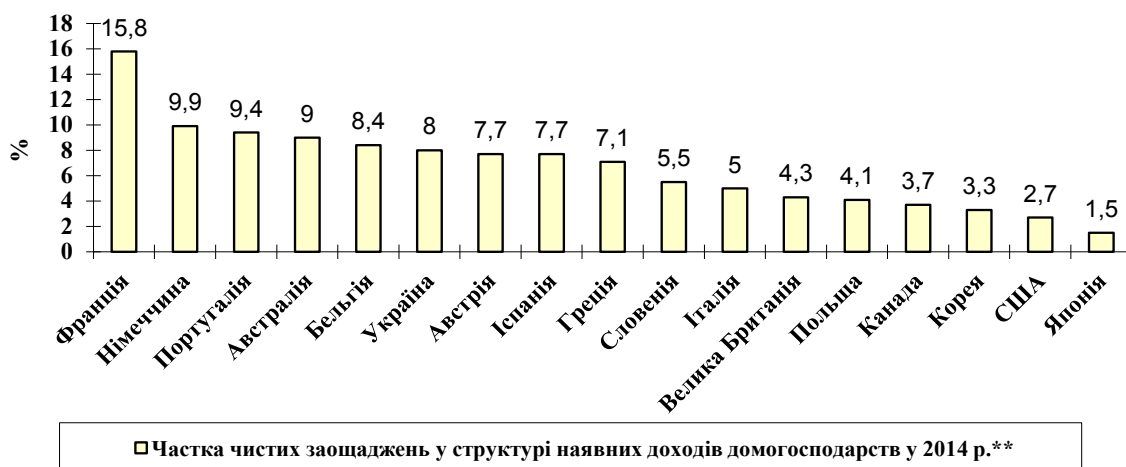


Рис. 2. Питому вагу чистих заощаджень у структурі наявних доходів домашніх господарств у 2014 р., %\*

\* Розроблено автором на основі [4; 8–10].

\*\* Попередні дані.



дян, котре становило 4,6 трлн. дол. США за рік. Друге місце зайняв Китай із показником 1,5 трлн. дол. США, а Великобританія – третє із 360 млрд. дол. США. Водночас у Бразилії та Колумбії реальні доходи домогосподарств скоротилися майже на 25%, у Росії – майже на 40%.

Варто наголосити, що політико-економічна нестабільність і зростаючий вплив економічних викликів і загроз в Україні позначилися на фінансовому стані вітчизняних домогосподарств, а це, своєю чергою, відобразилося на обсягах та інструментах інвестування ними власних фінансових ресурсів і заощаджень (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про те, що в країнах, які розвиваються і до яких належить Україна, домінують такі класичні інструменти інвестування, як банківські депозити (у 2010 р. їх обсяг становив 275 092,9 млн. грн., у 2011 р. – 310 390,5 млн. грн., у 2012 р. – 369 264,2 млн. грн., у 2013 р. – 441 951,2 млн. грн., у 2014 р. – 418 135,6 млн. грн., у 2015 р. – 410 895,5 млн. грн., а за I квартал 2016 р. збільшився до 423 705,6 млн. грн.) [12], причому це обумовлено переважно потребою у збереженні вартості фінансових ресурсів, якими розпоряджаються громадяни в умовах зростаючої інфляції.

Натомість у високорозвинених економіках вкладення в банківські депозити не перевищують 30%. Пріоритет надається саме розміщенню вільних грошових коштів у цінні папери (37%) та страхові і пенсійні програми (32%). Для порівняння, у бідних країнах структура заощаджень практично не відрізняється від національної: 63% спрямовується в банківські вклади, близько 19% – у цінні папери, 14% – на програми страхування [7, с. 114]. Саме тому розділяємо думку Т. Кізими, що у вітчизняних умовах домашні господарства досі не використовують у повному обсязі

весь спектр інвестиційних інструментів [13, 235–236], які представлені на ринках цінних паперів і фінансових послуг, а саме накопичувальне страхування життя та пенсій, різноманітне страхування життя та пенсій, різноманітне якого виступає інвестиційне страхування (unit-linked). Такий фінансовий інструмент може забезпечити задоволення більшості мотивів домогосподарств щодо заощаджень, до яких відносять:

1) заощадження, спрямовані на задоволення потреб споживчого характеру другого порядку (наступним за поточними), придбання товарів, ціна яких перевищує одноразові грошові залишки домогосподарств, кошти на відпустку тощо;

2) резервні заощадження. Це грошові ресурси, покликані забезпечити фінансову самостійність за непередбачених випадків;

3) заощадження, що спрямовані на забезпечення майбутнього своїх дітей (здоров'я, освіта тощо);

4) заощадження для підтримки соціального статусу після відходу від активної трудової діяльності [13, с. 174–178].

У високорозвинених країнах програми накопичувального страхування життя охоплюють майже 90% населення. Це підтверджується даними річних внесків зі страхування життя на душу населення. Зокрема, у 2013 р. у США їх розмір становив 2 910 дол. США, Бельгії – 2 470 дол. США, Франції – 2 445 дол. США, Німеччині – 1 304 дол. США, Іспанії – 770 дол. США, Чехії – 349 дол. США, Польщі – 293 дол. США, Росії – 14 дол. США, а в Україні – лише 6,9 дол. США [14]. Водночас, за даними Swiss Re, у 2014–2015 рр. спостерігалось певне поживлення операцій на ринку страхування життя як в індустріально розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Зокрема, страхові премії, зібрані страховими компаніями у високорозвинених країнах (Велика Британія, Італія, Люксембург, Німеччина, США, Франція, Японія тощо), у 2014 р. зросли на

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика інвестиційної поведінки домогосподарств в Україні та світі\***

№ з/п	Індикатори	Україна	Розвинені країни світу
1.	Інвестиційні пріоритети	Забезпечення потреб виживання	Розвиток власного бізнесу
2.	Джерела інвестування	Недиверсифіковані джерела надходжень	Диверсифіковані джерела надходжень
3.	Характер відносин у сфері інвестування	Патерналістські відносини	Партнерські відносини
4.	Інвестиційний потенціал	Достатньо низький	Середній і високий

\* Розроблено автором на основі [3, с. 5]

3,8%, у країнах, що розвиваються, – на 6,9%, а по світу в цілому – на 4,3% (зважаючи на зниження зазначеного показника в 2013 р. на 1,8%) [15]. Загалом, страховими компаніями світу вдалося акумулювати страхових премій на суму 4,778 трлн. дол. США. Варто наголосити, що приріст обсягу зібраних страхових премій у зазначений період випереджав темпи економічного розвитку розвинутих країн, однак він не в змозі досягнути рівня 2008 р.

В Україні за 2015 р. від страхувальників – фізичних осіб надійшло валових страхових премій у розмірі 10 239,5 млн. грн., що на 7,6% більше, ніж за попередній рік. Зокрема, 8 172,4 млн. грн. зібрано за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, і решту 2 067,1 млн. грн. – за договорами страхування життя [16]. Щодо кількості укладених договорів страхування з фізичними особами, то за підсумками 2015 р. вона зазнала змін: 1) кількість укладених договорів страхування майна досягла 30 912,3 тис. од., що на 27 681,4 тис. од. більше, ніж у 2014 р.; 2) кількість укладених договорів страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ збільшилася на 27 721,7 тис. од. (становила 30 314,4 тис. од.) порівняно з відповідним показником у 2014 р.; 3) кількість укладених договорів страхування фінансових ризиків досягла 8 124,4 тис. од.; 4) кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків зросла на 6 406,4 тис. од. порівняно з 2014 р., і становила 16 415,0 тис. од.; 5) кількість укладених договорів страхування життя також збільшилася на 606,3 тис. од. порівняно з відповідним показником 2014 р. – до 1087,3 тис. один.

Наведені дані свідчать про певні зрушення в просуванні страхових продуктів домашнім господарствам. Окрім того, більшість із них уже оцінили ефективність таких укладень не лише в короткотерміновій перспективі, але й у довготерміновій (програми страхування життя та пенсій). Разом із тим темпи зростання обсягів страхування життя та пенсій у країні поки що не забезпечують належного ефективного розвитку страхування, і, відповідно, не створено достатнього інвестиційного підґрунтя цьому процесу.

**Висновки з цього дослідження.** Резюмуючи зазначене вище, відмітимо, що у вітчизняній економічній системі виникла необхідність більш ефективного використання внутрішнього інвестиційного потенціалу домашніх господарств у контексті забезпечення сталого економічного зростання. Для цього варто здійснити низку заходів, які б підвищили участь

домогосподарств в інвестиційних процесах та активізували розвиток страхового ринку:

1) по-перше, доцільно продовжувати роботу щодо підвищення фінансової грамотності громадян в частині їх інформування про можливі альтернативні напрями вкладення вільних грошових коштів, які є не менш привабливими, ніж банківські депозити. Із цією метою страховим компаніям, які займаються страхуванням життя, необхідно перейти від традиційних страхових продуктів до інвестиційного страхування, яке для страхувальників має певні переваги: а) вищий рівень прибутковості через більш ефективне розміщення інвестованих ресурсів зі збереженням страхового захисту; б) диверсифікація страхового поліса (можливість вибору більш прибуткового і водночас більш ризикового поліса чи навпаки), а також гарантованість зміни напрямів розміщення коштів поліса (мінімум три рази на рік); висока ліквідність такого інвестування, яка гарантується не за всіма полісами, однак є ефективною за нагальної необхідності в готівці.

Зазначена новелізація страхових продуктів дасть змогу змінити напрям роботи страховиків щодо трансформації вільних грошових коштів домогосподарств в інвестиційні ресурси. Водночас цьому процесу передують активна праця щодо мотивації населення до заощаджень і зміни їх структури витрат;

2) по-друге, покращання рівня фінансового забезпечення громадян країни не лише за рахунок виваженої державної політики соціального захисту (субсидювання та допомог), а власне сприяння розвитку підприємництва і самих домашніх господарств, активізації їх діяльності; відновлення сприятливого інвестиційного клімату; стримування рівня інфляції; забезпечення виходу бізнесу з тіні;

3) по-третє, вдосконалення системи управління ризиками задля мінімізації трансакційних витрат в умовах нестабільності економічного розвитку та посилення впливу фінансових викликів і загроз; покращання механізмів страхування заощаджень і гарантування збереження вкладів;

4) по-четверте, завершення реформування пенсійної системи з активізацією недержавного пенсійного забезпечення через відповідні програми страхових компаній.

Окреслені шляхи дадуть змогу активізувати участь домогосподарств в операціях на фінансовому ринку саме як індивідуальних інвесторів, забезпечать трансформацію їхніх неактивних фінансових ресурсів в активний інвестиційний капітал, який стане запорукою

покращання соціально-економічного становища країни. Як результат, це стимулює діяльність інституційних інвесторів і змусить їх посилити конкурентні переваги на ринку. Перспективним напрямом подальших досліджень є оцінка готовності вітчизняних страховиків до переходу до інвестиційного страхування та їх технічного забезпечення.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Нагайчук В.В. Заощадження домогосподарств як джерело інвестицій в національну економіку / В.В. Нагайчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgjirbis\\_64.exe?...](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgjirbis_64.exe?...)
2. Воробйов Ю.М. Фінанси домашніх господарств у фінансовій системі держави: [монографія] / Ю.М. Воробйов, В.В. Ворошило. – Сімферополь: АРІАЛ, 2013. – 232 с.
3. Заяць В.С. Інвестиційні можливості домогосподарств України: обмеження і перспективи / В.С. Заяць // Інвестиції: практика і досвід. – 2012. – № 5. – С. 4–6.
4. Доходи населення за регіонами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Структура сукупних витрат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/at.gov.ua/>.
6. Culture of Household Savings Has Saved Indian Economy [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.thehindu.com/todays-paper/tp-national/tp-tamilnadu>.
7. Пікус Р. Місце страхування життя у процесі трансформації індивідуальних заощаджень в інвестиції / Р. Пікус, К. Бражко // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 111–116.
8. The World Bank [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.worldbank.org>.
9. European Commission [Electronic resource]. – Access Mode: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
10. ECB Statistical Data Warehouse [Electronic resource]. – Access Mode: <http://sdw.ecb.europa.eu/>.
11. Research Institute. Global Wealth Report 2015 [Electronic resource]. – Access Mode: <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=F2425415-DCA7-80B8-EAD989A-F9341D47E>.
12. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#1](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1).
13. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: [монографія] / Т.О. Кізіма. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
14. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
15. Swiss Re представила обзор глобального рынка страхования в 2014 году – премии выросли на 3,7%, до 4,8 трлн. дол. США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/15/09/07/32887>.
16. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni\\_dani/sk\\_%202015.pdf](http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf).

УДК 339.9(477)

## Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України

Лисенко Ж.П.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів

Буковинського державного фінансово-економічного університету

У статті розкрито суть і сучасний стан розвитку транснаціональних корпорацій, а також розглянуто позитивний і негативний вплив їх діяльності на національну економіку. Проаналізовано надходження прямих іноземних інвестицій в Україну і наведено перелік ТНК, які працюють на її території. З'ясовано загрозу транснаціоналізації для приймаючої країни на рівні держави, підприємства і громадянина та визначено основні шляхи її зменшення.

**Ключові слова:** транснаціональні корпорації, позитивний і негативний вплив, національна економіка, прями іноземні інвестиції.

Лысенко Ж.П. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ

В статье раскрыта сущность транснациональных корпораций и рассмотрено положительное и отрицательное влияние их деятельности на национальную экономику. Проанализировано поступление прямых иностранных инвестиций в Украину и приведён перечень ТНК, которые работают на её территории. Выявлена угроза транснационализации для принимающей страны на уровне государства, предприятия и гражданина, а также определены основные пути ее уменьшения.

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации, позитивное и негативное влияние, национальная экономика, прямые зарубежные инвестиции.

Lysenko Z.P. THE INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS' ACTIVITIES ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The essence of transnational corporations is revealed in the article. Positive and negative effect of their activities on the national economy is considered. Direct foreign investments receipts to Ukraine are analyzed. The list of transnational corporations operating on its territory is presented. The threat of transnationalization for the host country at the state, company and citizen level is found out.

**Keywords:** transnational corporations, positive and negative effect, national economy, foreign direct investment.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів в Україні гостро постала потреба у розширенні меж руху товарів, послуг та чинників виробництва та її виходу на світовий товарний ринок, що, безумовно, стане позитивним фактором зміцнення її позиції у світовій фінансовій системі. Таким чином, одним з елементів розширення сфери зовнішньоекономічної діяльності підприємств є формування транснаціональних корпорацій (ТНК), які стали основною рушійною силою розвитку світового господарства.

На сьогоднішній день сучасний світ опинився на порозі переділу ТНК, які конкурують між собою за нові сфери впливу, ринки виробництва і збуту, технології і максимально можливі прибутки. Глобалізація та інтернаціоналізація виробництва та капіталу, приватизація, створення світових політичних та економіч-

них об'єднань, лібералізація торгівлі поставили їх у центр сучасного економічного розвитку. Саме тому українська економіка повинна формувати світові господарські зв'язки та бути відкритою для їх діяльності, проте так, щоб це не зашкодило розвитку національного товаровиробника та здоровій конкуренції всередині країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останніми роками спостерігається чималий інтерес із боку економістів, аналітиків, політологів та інших учених до питань ролі діяльності транснаціональних корпорацій на світовому ринку торгівлі, їх проявів, впливу на різні системи, подальшого розвитку та ін. Про це свідчить активна наукова діяльність зарубіжних учених щодо дослідження процесів, які стосуються розвитку ТНК їхніх країн. Серед найбільш відомих праць слід відмітити роботи таких дослідників, як Дж. Сорос,

Ч. Хориок, Р. Бертрамс, Х. Дерих, М. Енг, Л. Мауер, М. Обстфельд, Г. Белоглазова, О. Лаврушин та ін.

Водночас глобалізаційним процесам, пов'язаним з інтеграцією економічної системи України у світову торгівлю товарами та послугами через розвиток діяльності транснаціональних корпорацій на території нашої країни, присвячені праці таких вітчизняних учених, як: П.В. Мекшун, Є.М. Терехов, В.В. Македон, І.Б. Сорока, М. Кравченко, А. Кузьменко, Д.Г. Лук'яненко, Т. Орехова. Проте, на нашу думку, необхідно краще висвітлити проблеми глобалізації ТНК та визначити їх вплив на економічну систему України.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Необхідно визначити суть та стан розвитку ТНК, а також розглянути їх позитивний та негативний вплив на національну економіку, проаналізувати динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну як одного з показників участі країни в зовнішньоекономічній діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах становлення та розвитку глобалізації економічних систем різних країн дане поняття можна розглядати як процес міжнародного економічного розвитку, що характеризується певною еволюційністю й етапністю та визначає способи включення країн до глобальної економічної системи. Водночас вона виступає однією з вимог сучасного етапу світогосподарського розвитку, оскільки навіть найбільш високорозвинуті країни вирішують завдання забезпечення ефективності виробництва за допомогою міжнародного співробітництва як результату міжнародного поділу праці. На сьогоднішній день рушійною силою глобалізації є зростання конкуренції, і саме тому найбільші вигоди від неї отримують лише промислово розвинуті країни, що, безперечно, відображає негативні наслідки для країн, що розвиваються, або ж країн із низьким рівнем економіки, які хоч і приймають участь у міжнародному поділі праці та виробництві, проте в силу своїх можливостей не можуть займати вигідну позицію на світовому ринку торгівлі товарами та послугами.

Глобальні зрушення проявляються в таких формах: міжнародне інвестування, ТНК, транснаціональні стратегічні альянси, міжнародні фінансові центри, засоби масової інформації, глобальні комунікаційні системи, міжнародні регіональні об'єднання тощо [4]. Серед цих форм найвагоміше місце у світових інтернаціоналізаційних процесах науковці виділяють ТНК.

За офіційним визначенням Конференції ООН із торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), транснаціональна корпорація (transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень [7].

Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна віднести до транснаціональної:

- річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол. США;
- наявність філіалів не менше ніж у шести країнах;
- аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції [7].

Транснаціональний статус компанії можливо визначити і за структурою її активів. Деякі іноземні дослідники до ТНК відносять компанії, які мають 25% своїх активів за кордоном [2].

На сьогоднішній день найбільшими ТНК у світі вважаються китайська фірма ICBC, вартість активів якої становить 3 124,9 млрд. дол. США. Крім неї, у Топ-10 найбільших ТНК світу увійшли китайські: China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Petro China та фірми США: JPMorgan Chase, Berkshire Hathaway, Exxon Mobil, General Electric, Wells Fargo [5].

Згідно зі щорічною Доповіддю про світові інвестиції (2014 р.), підготовленою UNCTAD, яка традиційно вивчає діяльність ТНК, у світі налічується 82 тис. транснаціональних корпорацій із 810 тис. зарубіжних підрозділів. Проте, незважаючи на таку велику їх кількість, учені з Вищої технічної школи Цюріха за допомогою складеної ними моделі глобальної економіки визначили, що 40% усього світового доходу належить лише 85 транснаціональним корпораціям [5].

Найбільш потужні ТНК розташовані в США, Європейському Союзі та Китаї. Проте все більшого розвитку набувають ТНК таких нових індустриальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Мексика та Гонконг, що зумовлено впровадженням цими державами стратегії застосування конкурентних переваг.

Посилення ТНК швидко зростаючих азіатських країн повинні привести до нової розстановки сил на світових ринках. Уперше за багато десятиліть США втратили статус найбільшої

економічної держави у світі, передає Fox News із посиланням на МВФ, за даними звіту якого обсяг національного економічного виробництва за рік у Китаї становив 17,6 трлн. дол., тоді як у США ця цифра становила 17,4 трлн. дол. Ще 14 років тому США виробляли в три рази більше, ніж Китай. За даними «Файненшл Таймс», економіка Китаю може тепер уважатися найбільшою у світі, але країна ще не найбагатша, ВВП на душу населення в Китаї, як і раніше, менше, ніж чверть від рівня США.

Із 500 самих могутніх міжнародних (транснаціональних) компаній (ТНК) 85 контролюють 70% усіх закордонних інвестицій. ТНК функціонують не в усіх галузях. Більшість транснаціональних корпорацій припадає на нафтову, хімічну промисловість, автомобілебудування та електроніку. Це пояснюється тим, що в цих напрямках простіше, вигідніше створювати міжнародні виробничі об'єднання. Ці 500 найпотужніших ТНК реалізують 95% фармацевтики, 80% усієї виробничої електроніки і хімії та 76% продукції машинобудування (виробнича сфера). Більше половини, а саме 60%, міжнародних компаній зайнято у сфері виробництва, 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві [5].

ТНК здебільшого визначають динаміку та структуру, рівень конкурентоспроможності на світовому ринку товарів і послуг, а також міжнародний рух капіталу та передачі технології (знань). Вони також визначають пропорції економіки країни базування головної компанії та економіки приймаючих країн.

ТНК відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, яка одержує все більш широке поширення в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн.

На частку ТНК доводиться 40% світового товарообігу послугами, 90% продажу патентів, ліцензій, ноу-хау. Вони становлять половину найбільших економік світу, контролюють 50% світової та 67% зовнішньої торгівлі.

Сьогодні ТНК – реальний показник того, що рівень концентрації капіталу і виробництва переріс національні межі, що вони стали займати міцні позиції не тільки в національній, але і світовій економіці.

Зважаючи на швидкий розвиток та захоплення сучасними ТНК усе більшої частини господарства національних економік різних країн, а також підсилення їх ролі у процесах глобалізації та інтернаціоналізації, на нашу думку, є доцільним оцінити їх вплив і на Укра-

їну, яка переживає економічну кризу, а тому особливо відчуває потребу у фінансовій підтримці, технологічній допомозі та широкому досвіді міжнародних компаній. Саме тому світові економічні зв'язки та взаємодія національних економік можуть стабілізувати розвиток продуктивних сил і забезпечити зростання життєвого рівня населення.

У межах вітчизняної національної економічної системи, розвиток транснаціональної діяльності, передбачає вирішення двох основних завдань:

- залучення необхідного для розвитку капіталу та проведення власної політики експансії на зарубіжних ринках. Із цієї позиції розглянемо динаміку поширення ідей транснаціоналізації в українському бізнесі.

На сьогоднішній день найвищою формою господарської діяльності, що існує всередині країни, є фінансово-промислові групи, які мають на меті подальше розширення своєї діяльності і перетворення у транснаціональні корпорації. Серед таких груп можна відзначити фінансово-промислові групи «Приват» та «Інтерпайп». Водночас навіть такі потужні виробничо-фінансові комплекси не в змозі виступати на міжнародній арені на рівні інших ТНК світу. Серед об'єктивних проблем, які існують в Україні щодо розширення діяльності ТНК, можна назвати такі [4]:

- нестабільність політико-правового середовища країни;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури;
- нестабільність курсу національної валюти;
- нерозвиненість внутрішнього інвестиційного ринку;
- обмежена зовнішня орієнтація бізнесу;
- інформаційна відсталість країни;
- невеликі (у світовому масштабі) розміри бізнес-груп;
- наздоганяючий характер науково-технологічної діяльності, інноваційної складової господарювання;
- криза високотехнологічних галузей економіки тощо.

ТНК впливають на країни базування і приймаючі країни. Оцінювати їх діяльність у приймаючій країні необхідно на рівні держави, вітчизняних підприємств і громадян. Більшість країн, як розміщують філії ТНК на своїй території, схвалюють їх діяльність і навіть конкурують між собою за залучення прямих іноземних інвестицій. Позитивний вплив ТНК на економіку приймаючих країн виявляється у створенні додаткових робочих місць, поживав-

ленні внутрішньої торгівлі, впровадженні інновацій і випуску нових видів продукції.

За даними Держкомстату, впродовж останніх років спостерігається чималий інтерес іноземних інвесторів до економічного та виробничого потенціалу України. Станом на 01.01.2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2 млрд. 451,7 млн. дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу). та в розрахунку на одну особу населення становить 1 072,0 дол. [6].

Згідно з повідомленням, інвестиції надійшли зі 131 країни світу. Із країн ЄС із початку інвестування внесено 35 млрд. 575,5 млн. дол. інвестицій (77,5% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10 млрд. 340,5 млн. дол. (22,5%).

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 13 млрд 710,6 млн. дол., Німеччина – 5 млрд. 720,5 млн. дол., Нідерланди – 5 млрд. 111,5 млн. дол., Російська Федерація –

2 млрд. 724,3 млн. дол., Австрія – 2 млрд. 526,4 млн. дол., Велика Британія – 2 млрд. 145,5 млн. дол., Вірґінські Острови (Брит.) – 1 млрд. 997,7 млн. дол., Франція – 1 млрд. 614,7 млн. дол., Швейцарія – 1 млрд. 390,6 млн. дол. та Італія – 999,1 млн. дол. [6].

Більша частина інвестицій зарубіжних підприємств зосереджена у промисловості та установах фінансової і страхової діяльності, а найменше – в організаціях, що здійснюють професійну наукову та технічну діяльність (рис. 1).

Українська економіка зацікавила іноземних інвесторів насамперед природно-сировинною базою і дешевою робочою силою. Не останніми мотивами приходу ТНК у вітчизняну економіку також стала можливість завоювання нового великого ринку збуту продукції і послуг та участь у приватизації, особливо стратегічних об'єктів.

Значний іноземний капітал прийшов у країну саме через інвестиції з боку ТНК, про що свідчить табл. 1.

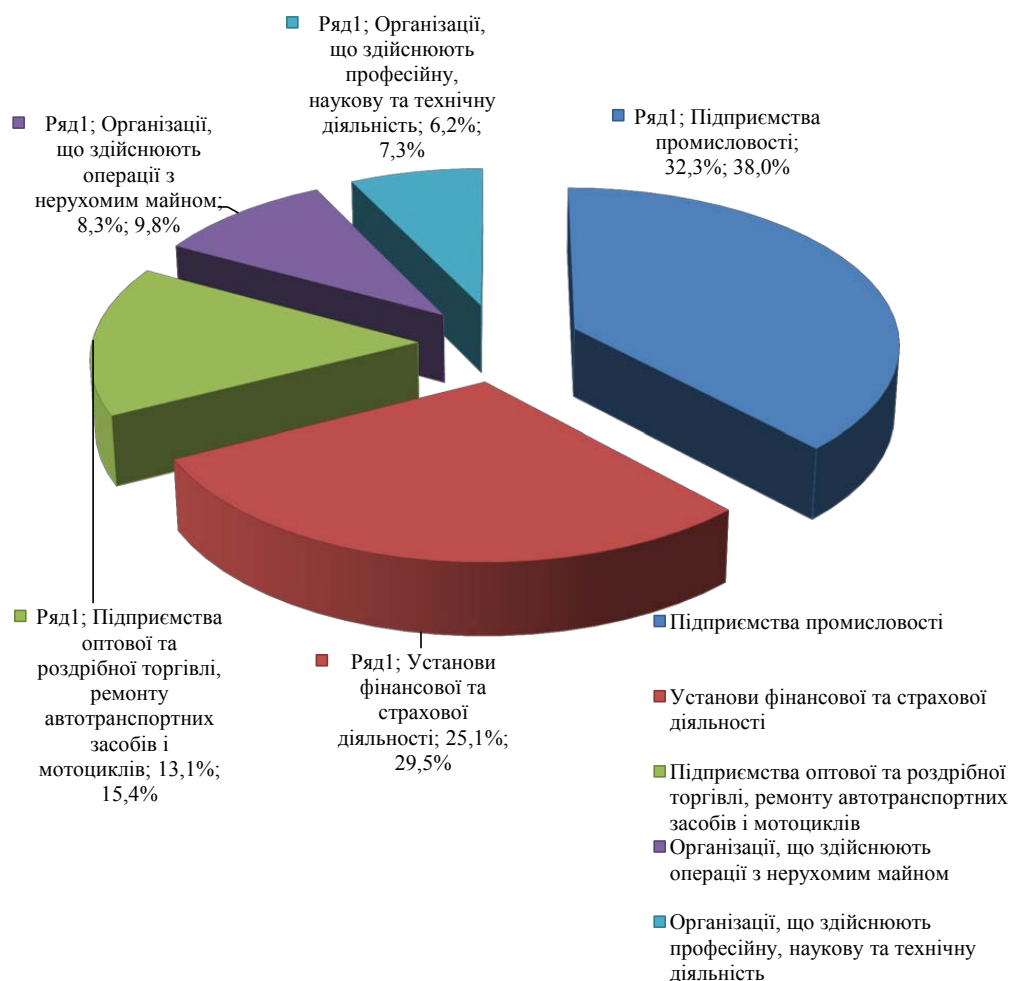


Рис. 1. Розподіл іноземних підприємств в Україні за галузями економіки

Джерело: розроблено автором за даними [6]

Іноземні ТНК здатні сприяти модернізації капіталоємних виробництв та поліпшенню загального рівня корпоративного управління, надати певні антикризові гарантії. Українські партнери через їх канали можуть закріпитися на традиційних ринках реалізації продукції та вийти на нові.

Для всебічної оцінки ролі ТНК в приймаючих країнах необхідно визначити не тільки переваги для української економіки від їх діяльності, але й оцінити загрози, які вони їй несуть.

Найбільша небезпека полягає в тому, що функціонування ТНК має наднаціональний характер і приводить до формування наддержавних зв'язків. На нашу думку, загрози національній економіці полягають в такому. По-перше, чимала кількість ТНК настільки великі за розмірами, що за обсягом обороту перевершують окремі країни. Це дає їм можливість вести справи безпосередньо з главами держав і здійснювати тиск на уряд приймаючої країни.

По-друге, для забезпечення корпоративної політики ТНК у зовнішній політиці реалізують свою дипломатію на основі власної корпоративної ідеології. Вони мають власні спецслужби і достатню кількість зброї для військових заворушень.

По-третє, кінцева мета діяльності ТНК – максимізація прибутку, тому можлива ситуація, коли досягнення цієї мети призведе до негативних економічних і соціальних наслідків усередині країни, виснаження природних ресурсів. ТНК здатні лобювати прийняття певних законів на свою користь у приймаючій країні.

По-четверте, іноземні інвестори найчастіше захоплюють перспективні і більш розвинуті напрями діяльності приймаючих країн і можуть нав'язувати вітчизняним підприємствам застарілі й екологічно небезпечні технології. В Україні більша частина зарубіжних компаній зосереджена в галузях торгівлі, ремонту, операціях із нерухомістю, будівництві, переробці сировини, які дають змогу швидко отримувати прибутки. Водночас добувна промисловість

Таблиця 1

## Найбільші інвестори серед ТНК у промисловість України

Інвестор	Сума, млн. дол. США	Сфера вкладення капіталу
Pepsi Co (США)	250	Виробництво безалкогольних напоїв, мережа ресторанів Pizza
Компанія «Київстар GSM»	240	Телекомунікації. Роумінг більшості міст та автомагістралей України
Coca Cola (США)	230	«Кока Кола Амагіл Україна» (виробництво безалкогольних напоїв)
Компанія McDonald's	100	Заклади харчування, розширення власної мережі ресторанів швидкого обслуговування
Компанія GoldenTelecom	100	Телекомунікації. Об'єднання в одному операторі всіх доступних послуг зв'язку, що являє собою додаткову конкурентну перевагу на вітчизняному ринку
Компанія Cargill	85	Харчова промисловість, сільське господарство, торгівля. У 2000 р. розпочав роботу завод із виробництва олії потужністю 300 т. с
Корпорація Nestle	41	Кондитерська промисловість
Компанія Sun INBEW	40	Пивоварна промисловість
Нафтова компанія «ЛУКОЙЛ»	37	Нафтова галузь
BAT Industries PLC (Велика Британія)	35	Контрольний пакет акцій тютюнової фабрики в Прилуках, модернізація виробництва сигарет
Компанія Kraft Jacobs Suchard	20	Харчова промисловість, виробництво кондитерських виробів
Otis Elevator Ins (США)	17	UkrOtis (виробництво та обслуговування ліфтів)
Tetra Laval (Швеція)	7,6	Tetrarask Kiev (виробництво упаковки для харчових продуктів)
Siemens AG (Німеччина)	5,8	МТМ Telecom (виробництво комунікаційного обладнання)

Джерело: розроблено автором за даними [3]



і сільське господарство мало привабливі для іноземних інвесторів, що призводить до їх відставання від міжнародного рівня. У багатьох країнах окремі галузі (металургія, повітряний транспорт, суднобудування, телекомунікації, енергетика) є закритими для іноземних інвестицій, оскільки вони реально чи потенційно становлять основу національної оборони і безпеки. Україна дозволила зарубіжним компаніям увійти в ці галузі.

По-п'яте, сукупні валютні резерви ТНК у кілька разів перевищують сукупні резерви всіх центральних банків світу, тому переміщення лише 1–2% маси грошей, що перебувають у їхньому володінні, цілком здатне змінити паритет національних валют [3].

**Висновки з цього дослідження.** Проаналізувавши стан та роль ТНК на світовому ринку торгівлі товарами і послугами, а також визначивши основні позитивні та негативні наслідки їх впливу на приймаючу країну, особливо це стосується України, необхідно виокремити декілька важливих моментів, які допоможуть максимально скористатися всіма перевагами діяльності ТНК на території нашої країни та мінімізувати вплив недоліків, які з нею пов'язані, а саме:

– діяльність ТНК владою приймаючої країни необхідно обов'язково розцінювати з позиції наслідків, як позитивних, так і негативних;

– розробляючи регулятивні документи відносно ТНК, необхідно виходити насамперед із національних інтересів країни і враховувати можливі наслідки щодо національної безпеки країни;

– участь ТНК у розробці спільної взаємовигідної економічної політики є більш ефективним засобом налагодження відносин країни з ТНК, ніж протекціоністська політика;

– можливості ТНК щодо залучення іноземного капіталу дають змогу зменшити безробіття в приймаючій країні, позитивно впливати на переміщення великих виробничих ресурсів;

– необхідно виважено підходити до напрямів інвестиційної активності ТНК в приймаючій країні, заохочуючи приплив іноземних інвестицій у пріоритетні для національної економіки галузі і обмежуючи – у стратегічно важливі для економічної безпеки країни галузі;

– всі відносини з іноземними інвесторами, ТНК мають бути чітко прописані в міжнародних угодах та нормативно-правових актах приймаючої країни: ТНК передусім виходить із власної вигоди, а вже потім пристосовується до вимог держави;

– намагатись нівелювати використання ТНК як форми переказу капіталів трансфертних цін.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Карпенко В.Г. Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки / В.Г. Карпенко / Наукові праці НДФІ. – 2009. № 1 (46). – С. 42.
2. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектору національної економіки України / В.В. Македон // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1. – С. 250–258.
3. Мекшун П.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічну безпеку держави / П.В. Мекшун // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 4. – С. 157–162.
4. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка: [навч. посіб.] / Б.М. Одягайло. – К.: Знання, 2005. – С. 369–370.
5. Офіційний сайт журналу Forbes. The world's biggest public companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.unctad.org](http://www.unctad.org).

## Основні тенденції формування та використання фінансових ресурсів бюджету м. Чернівці в умовах підвищення фінансової автономії

Лютік О.М.

асистент кафедри фінансів  
Буковинського державного фінансово-економічного університету

Статтю присвячено розгляду основних положень фінансової автономії місцевого самоврядування в Україні. Визначено ознаки автономії в контексті місцевого самоврядування. Досліджено систему кількісних показників фінансової автономії місцевих органів влади. Розраховано і проаналізовано показники фінансової автономії з наданням їх характеристики. Виявлено проблемні аспекти забезпечення фінансової автономії, зокрема наголошено на недостатньому рівні фінансової автономії місцевого самоврядування для виконання своїх повноважень. Запропоновано шляхи вирішення наявних проблем.

**Ключові слова:** органи місцевого самоврядування, фінансова автономія, кількісні показники фінансової автономії.

Лютік О.М. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ БЮДЖЕТА Г. ЧЕРНОВЦЫ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ АВТОНОМИИ

Статья посвящена актуальным вопросам финансовой автономии местного самоуправления в Украине. Определены признаки автономии в контексте местного самоуправления. Исследована система количественных показателей финансовой автономии с представлением их характеристики. Выявлены проблемные аспекты обеспечения финансовой автономии, в частности сделан акцент на недостаточном уровне финансовой автономии местного самоуправления для выполнения своих полномочий. Предложены пути решения имеющихся проблем.

**Ключевые слова:** органы местного самоуправления, финансовая автономия, количественные показатели финансовой автономии.

Lyutik O.M. MAIN TRENDS OF FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES BUDGET CHERNOVTSY TOWN IN CONDITIONS OF INCREASING FINANCIAL AUTONOMY

Some main issues of the financial autonomy of local self-government in Ukraine are described. The signs of autonomy in the context of local self-government are simultaneously identified, as well as organizational and legal basis of its existence. The system of quantitative indicators of financial autonomy of local authorities is studied. The regularities of financial autonomy with providing their characteristics are analysed. Some problematic aspects of ensuring financial autonomy, in particular the emphasis on the insufficient level of financial autonomy of local self-government to carry out its authority are identified. Solutions to existing problems are proposed.

**Keywords:** local selfgovernment, financial autonomy, quantitative financial autonomy, authority.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Забезпечення ефективного розвитку регіональних галузей економіки та підвищення рівня життя населення на регіональному рівні неможливе без забезпечення фінансової автономії місцевих органів влади, і саме тому завдання забезпечення фінансової автономії місцевих органів влади є нагальним, оскільки дотаційність більшості місцевих бюджетів унеможлиблює економічний розвиток територій та спричинює значний тиск на державний бюджет.

Зростання теоретичних та практичних потреб у визначенні та активізації прихованого бюджетного потенціалу територій для забезпечення фінансової автономії місцевих

органів влади сприяє підвищенню ролі органів місцевого самоврядування в суспільному житті в умовах демократизації суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичним підґрунтям дослідження стали наукові праці українських науковців: В.Г. Боронос, Г.В. Возняк, Л.І. Гончарової Т.О. Стеценко, К.В. Іоненко, С.С. Шумської, І.І. Чуницької. Певний внесок у науково-методичне вирішення досліджуваного питання зробили такі російські вчені, як Л.М. Абалкин, А.Б. Ахмедов, Ж.Г. Голодова, М.Г. Завельській, Є.К. Конярова, Н.І. Яшина та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте коло питань щодо методів оцінки фінансової автономії міс-

цевого самоврядування не знайшли достатнього науково-теоретичного та методологічного вирішення і потребують комплексного вивчення та дослідження. Вищевикладене й зумовило вибір теми дослідження і визначило мету, структуру та зміст статті.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є наукове обґрунтування необхідності забезпечення фінансової автономії місцевих органів влади, виявлення основних тенденцій у формуванні та використанні фінансових ресурсів бюджету м. Чернівці, оцінка фінансової стійкості бюджету як основи фінансової автономії та розробка методичних і практичних рекомендацій щодо напрямів її підвищення.

Забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування має стати одним із головних елементів реформування місцевих фінансів України, зорієнтованого на більш повне задоволення потреб та інтересів територіальних громад, підвищення ефективності фінансової діяльності органів місцевого самоврядування й активізацію економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування розглядаються як фонди грошових коштів адміністративно-територіальної одиниці, що формуються в результаті надходжень у різних формах у процесі перерозподілу ВВП і забезпечують фінансування власних та делегованих функцій місцевої влади.

На обсяги фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування впливає багато чинників, головні серед яких:

– розподіл повноважень між органами державної влади й місцевим самоврядуванням;

– розподіл дохідних джерел державного та місцевого бюджетів;

– чинна система оподаткування, перелік податків і зборів, їх ставки, пільги;

– організація міжбюджетних відносин і порядок надання трансфертів місцевим бюджетам із державного бюджету;

– стан фінансового ринку країни та реальні можливості органів місцевого самоврядування у сфері використання запозичених (кредитів) і залучених коштів (місцевих позик);

– склад і фінансовий стан підприємств та інших суб'єктів господарювання, які належать до місцевого господарства;

Розглянемо детальніше підходи до визначення фінансової автономії місцевого самоврядування (табл. 1).

Отже, фінансову автономію будемо розглядати як незалежність органів місцевого самоврядування від загальнодержавних органів влади у прийнятті рішень щодо фінансування проблем відповідної території за допомогою власних фінансових ресурсів.

Спроби дати оцінку фінансової автономії адміністративно-територіальних одиниць робляться постійно. Одні розраховували рівень стабільності бюджету, інші – рівень фінансового забезпечення регіону, треті – брали за основу кількісні параметри бюджету тощо. Всі однак в думці, що для оцінки ефективності формування місцевих бюджетів необхідно підходити комплексно, враховуючи всі економічні та фінансові аспекти, що критеріальним показником оцінки формування місцевих бюджетів є рівень фінансової забезпеченості адміністративно-територіальної одиниці.

Фінансова автономія органів місцевого самоврядування є найважливішим показником демократичних процесів у суспільстві.

Таблиця 1

### Еволюція трактування поняття «фінансова самостійність» органів місцевої влади

Науковець	Визначення
О.П. Кириленко	Фінансова незалежність органів місцевої влади як незалежність їх від загальнодержавних органів влади у прийнятті певних рішень щодо місцевих проблем і забезпечення для їх вирішення відповідними коштами [1, с. 123].
А.С. Повстяна	Фінансова незалежність полягає у самостійності складання балансу фінансових ресурсів та витрат регіону [2, с. 123].
Ю.А. Глущенко	Приділяє значну увагу визначенню співвідношень між власними доходами та трансфертами. На її думку, саме ці співвідношення відображають рівень автономії місцевих органів влади [3, с. 109].
І.І. Свиридов	Фінансова автономія полягає у відокремленні функцій місцевих та центральних органів влади у нормативно-правовому полі [4, с. 342].
І.Г. Козинець	Визначає фінансову автономію як взаємозв'язок трьох основних аспектів: бюджетної, податкової та цінової і тарифної автономії [5, с. 111].

Відповідно до Європейської хартії, місцеві органи влади мають право на володіння достатніми власними фінансовими ресурсами, якими можуть вільно розпоряджатися.

Реальний стан фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування на виконання функцій і завдань у межах власної компетенції та реалізації доручених центральною владою повноважень є надзвичайно складним. Аналіз статистичних даних підтверджує, що найбільша питома вага належить надходженням від загальнодержавних податкових платежів, які фактично не пов'язані з власною діяльністю територіальних громад. Натомість обсяг ресурсів, що передаються місцевій владі для виконання делегованих повноважень у вигляді трансфертів, не відповідає їх компетенціям. Це неабиякою мірою суперечить демократичним механізмам ринкової економіки, принципам планування та управління фінансових ресурсів територіальних громад, задекларованих у вітчизняному бюджетно-податковому законодавстві та європейських нормах права.

Розглянемо детальніше динаміку та структуру доходів місцевих бюджетів із точки зору

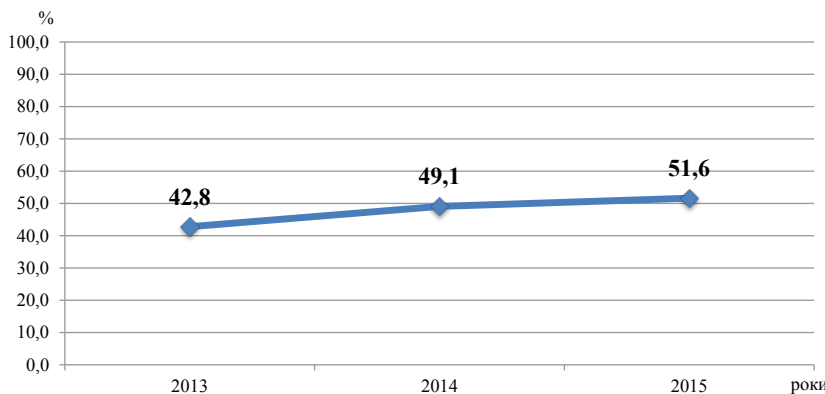


Рис. 1. Динаміка частки трансфертів у доходах бюджету м. Чернівці за 2013–2015 рр.

поділу їх на власні та трансферти, щоб проаналізувати рівень незалежності місцевого бюджету (табл. 2).

Аналізуючи дані табл. 2, можемо зробити висновки про зростання дохідної частини, зокрема про зростання власних доходів місцевих бюджетів майже у два рази, що свідчить про підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів.

Проаналізуємо детальніше динаміку частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів (рис. 1).

Найбільшу питому вагу займають міжбюджетні трансферти – це половина всіх доходів місцевих бюджетів. Звичайно, така ситуація є негативною й аж ніяк не сприятиме підвищенню самостійності місцевих бюджетів.

Отже, можемо зробити висновок, що практика надання міжбюджетних трансфертів в Україні вказує на високий рівень централізації бюджетних ресурсів та високий рівень фінансової залежності місцевих бюджетів від центрального.

Необхідною умовою ефективного виконання основних завдань та покладених на органи місцевого самоврядування функцій виступає створення достатньої дохідної бази місцевих бюджетів. Це обумовлює необхідність обґрунтування видаткової потреби у фінансових ресурсах для реалізації власних повноважень органів місцевого самоврядування, а також приведення у відповідність до зазначеної потреби обсягу та структури власних доходних джерел місцевих бюджетів.

Проаналізуємо співвідношення власних та делегованих

Таблиця 2

Динаміка та структура доходів бюджету м. Чернівці за 2013–2015 рр.

Найменування	Роки						Відхилення (+,-) в сумі звітного періоду до	
	2013		2014		2015		2013 року	2014 року
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума тис. грн.	Питома вага, %	Сума тис. грн.	Питома вага, %		
Власні доходи	597586	57,2	544836,3	50,9	700901,1	48,4	-8,8	-2,5
Офіційні трансферти	446891,8	42,8	525380,3	49,1	747325,9	51,6	8,8	2,5
Разом доходів	1044477,8	100	1070216,6	100	1448227,0	100	0	0

повноважень з основними джерелами їх формування (табл. 3).

Показники співвідношення закріплених та власних повноважень указують на те, що місцеві органи влади виконують переважно делеговані повноваження, тобто їх фінансова незалежність є декларованою, а не фактичною. При цьому постійне зниження частки власних доходів свідчить про скорочення фінансових можливостей територій щодо виконання власних повноважень, спрямованих на фінансування місцевих економічних та соціальних потреб, а це призводить до обмеження фінансової самостійності місцевих органів влади у виконанні власних програм, що загострює проблему фінансового забезпечення територій.

Постійне зниження рівня сукупності власних доходів місцевих бюджетів не дає змоги органам місцевого самоврядування виконувати покладені на них функції та завдання незалежно від центрального уряду.

Загалом, можемо зробити висновки, що трансфертів не вистачає для здійснення орга-

нам місцевого самоврядування делегованих повноважень, отже, рівень фінансової автономії є вкрай низьким, що підтверджується зростанням частки трансфертів для фінансування цих повноважень.

Збільшення міжбюджетних трансфертів свідчить про зниження доходних джерел органів місцевої влади, необхідних для виконання покладених на них функцій і завдань, як власних, так і делегованих, що, своєю чергою, вказує на високу централізацію бюджетних коштів на державному рівні і надзвичайно значну залежність органів місцевого самоврядування від розподілу фінансових ресурсів через державний бюджет.

У цих умовах для забезпечення стабільного виконання делегованих державою повноважень органи місцевого самоврядування знову, як і в попередні роки, змушені були відволікати значну частку своїх і без того мізерних ресурсів від реалізації власних повноважень, покладених на них законодавством. Від цього постраждали житлово-комунальна, тран-

Таблиця 3

**Співвідношення власних та делегованих повноважень із власними доходами та трансфертами місцевих бюджетів, тис. грн.**

Показник	2013	2014	2015	Відхилення (+,-) в сумі звітнього періоду до	
				2013 року	2014 року
Всього делеговані повноваження	746 563,20	700204,8	896958,9	150395,7	196754,1
Трансферти	446891,8	525380,3	747325,9	300434,1	221945,6
Всього власні повноваження	288515,7	297633,7	490835,2	202319,5	193201,5
Власні доходи	597586	544836,3	700901,1	86177,6	157857,8

Таблиця 4

**Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості місцевого бюджету**

Показник	Характеристика показника	Вага
Коефіцієнт самостійності ( $K_c$ )	Показує міру залежності фінансових можливостей місцевих органів влади під час фінансування видатків місцевого бюджету від трансфертів із державного бюджету.	0,2
Коефіцієнт вилучення коштів до державного бюджету ( $K_{в(3)}$ )	Показує міру впливу державних органів влади на формування доходів місцевих бюджетів, оскільки між значенням чисельника і сумою трансфертів існує прямо пропорційна залежність.	0,1
Коефіцієнт бюджетного покриття ( $K_{бп}$ )	Показує відповідність доходів місцевих бюджетів і повноважень, покладених на місцеві органи влади.	0,2
Коефіцієнт трансфертів до місцевих бюджетів ( $K_{63}$ )	Показує міру залежності місцевих органів влади від фінансування з державного бюджету.	0,1
Коефіцієнт податкової самостійності ( $K_{пс}$ )	Показує взаємозв'язок між обсягами податків, які збираються до місцевого бюджету, та доходами місцевого бюджету.	0,2
Коефіцієнт відносної бюджетної забезпеченості ( $K_{вб3}$ )	Призначений для оцінки рівномірності забезпечення населення бюджетними послугами.	0,2

спортна сфери, програми місцевого розвитку, якість відповідних суспільних послуг.

Отже, перейдемо до розрахунку показників фінансової автономії, а саме до визначення інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості бюджету м. Чернівці за 2013–2015 рр., що є основною фінансової автономії.

Для оцінки фінансової автономії місцевих бюджетів використаємо інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості місцевого бюджету, який ґрунтується на коефіцієнтах фінансової стійкості з урахуванням значущості (ваги) кожного з них [6, с. 10]:

$$K_{\text{інт}} = \sum_{i=1}^n K_i \times V_i, \quad (1)$$

де  $K_i$  – значення  $i$ -го коефіцієнта;

$V_i$  – вага  $i$ -го коефіцієнта ( $\sum V=1$ ). Присвоюється на погляд експерта залежно від значущості коефіцієнта.

За результатами експертизи коефіцієнтам, які використовуються у розрахунку, було призначено таку вагу (табл. 4):

Отже, для визначення інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості місцевого бюджету доцільно розрахувати таку систему показників:

1. Коефіцієнт самостійності місцевих бюджетів:

$$K_c = VD/D, \quad (2)$$

де  $VD$  – власні доходи місцевого бюджету;

$D$  – загальна сума доходів місцевого бюджету.

2. Коефіцієнт вилучення (залучення) коштів до місцевих бюджетів:

$$K_{в(3)} = ЗД/Т, \quad (3)$$

де  $ЗД$  – доходи місцевого бюджету без трансфертів;

$Т$  – загальна сума трансфертів, що надійшли до місцевого бюджету.

3. Коефіцієнт бюджетного покриття:

$$K_{6п} = В Д/В, \quad (4)$$

де  $В$  – загальна сума видатків місцевого бюджету.

4. Коефіцієнт бюджетної залежності:

$$K_{63} = Т/Д \quad (5)$$

5. Коефіцієнт податкової самостійності:

$$K_{пс} = ПН / ВД+ЗД, \quad (6)$$

де  $ПН$  – податкові надходження місцевого бюджету.

6. Коефіцієнт відносної бюджетної забезпеченості:

$$K_{в63} = D_m / D_{\text{Укр}}, \quad (7)$$

де  $D_m$  – доходи місцевого бюджету в розрахунку на одного мешканця по місту;

$D_{\text{Укр}}$  – доходи місцевого бюджету у розрахунку на одного мешканця по Україні.

Вважається, що чим ближче значення інтегрального коефіцієнта наближується до одиниці, тим вищою є фінансова стійкість місцевих бюджетів.

Отже, перейдемо до розрахунку коефіцієнтів фінансової стійкості бюджету, що є основою фінансової самостійності місцевих бюджетів та дані відобразимо в табл. 5.

Коефіцієнт самостійності показує міру залежності фінансових можливостей місцевих органів влади під час фінансування видатків місцевого бюджету від трансфертів із державного бюджету, зменшення показника є негативною динамікою, що ми бачимо в 2015 р. порівняно з 2013 р. Значення даного коефіцієнта є достатньо низьким.

Коефіцієнт вилучення коштів до державного бюджету показує, що державні органи влади значною мірою впливають на формування доходів місцевих бюджетів, проте позитивною є динаміка до зменшення коефіцієнта до 0,390 у 2015 р.

Коефіцієнт бюджетного покриття вказує на недостатність доходів бюджету м. Чернівці для покриття повноважень, покладених на місцеві органи влади, про що свідчить низьке значення коефіцієнта за аналізовані періоди.

Значення коефіцієнта бюджетної залежності свідчить про зростання ролі державного

Таблиця 5

## Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості бюджету м. Чернівці за 2013–2015 рр.

Показники	Роки			Вага коефіцієнта
	2013	2014	2015	
Коефіцієнт самостійності ( $K_c$ )	0,309	0,235	0,282	0,2
Коефіцієнт вилучення коштів до державного бюджету ( $K_{в(3)}$ )	0,614	0,556	0,390	0,1
Коефіцієнт бюджетного покриття ( $K_{6п}$ )	0,312	0,252	0,295	0,2
Коефіцієнт бюджетної залежності ( $K_{63}$ )	0,43	0,49	0,52	0,1
Коефіцієнт податкової самостійності ( $K_{пс}$ )	0,733	0,853	0,818	0,2
Коефіцієнт відносної бюджетної забезпеченості ( $K_{в63}$ )	0,871	0,962	1,096	0,2
Інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості	0,700	0,712	0,763	-

бюджету та зростання фінансування до 52% з боку державного бюджету, що теж негативним чином впливає на фінансову самостійність місцевого бюджету.

Значення коефіцієнта податкової самостійності вказує на зростання частки податкових надходжень, що є позитивною динамікою, оскільки податки є стабільним та прогнозованим джерелом надходжень до місцевих бюджетів.

Значення коефіцієнта відносної бюджетної забезпеченості вказує на рівномірність забезпечення населення бюджетними послугами.

Загалом, можемо зробити висновки про зростання інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості, що свідчить про динаміку зростання фінансової стійкості місцевого бюджету, оскільки вважається, що чим ближче значення інтегрального коефіцієнта наближується до одиниці, тим вищою є фінансова стійкість місцевих бюджетів.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, органи місцевої влади не мають на достатньому рівні фінансових ресурсів для виконання покладених на них функцій та завдань. Особливо тяжке становище спостерігається щодо забезпеченості власними доходами, рівень яких знаходиться на вкрай низькому рівні та не може забезпечити фінансування власних повноважень.

У сучасній відкритій економічній системі підвищення фінансової самостійності місцевого самоврядування є необхідною умовою стимулювання економічного розвитку регіону. Практичне досягнення цілей регіонального розвитку, висвітлених у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. (прийнята Кабінетом міністрів України 21 листопада 2013 р.), вимагає модернізації принципів фінансування регіонального розвитку, насамперед – із місцевих бюджетів. У таких умовах необхідною є зміна форм та інструментів наповнення місцевих бюджетів і розширення їх дохідних джерел. Натомість нещодавні реформи у сфері державних фінансів не дали змоги сформувати фінансово потужну базу для місцевого самоврядування. Серед основних проблем у цій сфері виокремимо такі.

1. Значна частка державних трансфертів у дохідній частині місцевих бюджетів.

Тривала неможливість забезпечити місцеві бюджети за рахунок власних джерел надходжень призводить до зменшення частки власних доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті і, відповідно, до необхідності фінансового вирівнювання, що, звичайно,

зменшує рівень фінансової автономії місцевого самоврядування. Принцип покриття нестачі фінансових ресурсів у регіонах трансфертами із державного бюджету, що широко застосовується у регіонах, є дестимулюючим для активізації використання внутрішнього потенціалу розвитку регіону. Окреслена проблема має два фокуси розгляду: по-перше, низька частка в структурі доходів бюджету м. Чернівці власних доходів, по-друге, їх надмірна залежність від офіційних трансфертів із державного бюджету.

2. Недосконалість системи короткострокового планування доходів місцевих бюджетів та нереалістичність плану доходів. Закладення помилок уже на етапі планування доходів місцевих бюджетів обумовлює недоотримання таких надходжень, що суттєво ускладнює процес виконання бюджету впродовж усього звітного періоду.

3. Відсутність ефективного громадського моніторингу та контролю виконання місцевих бюджетів. Серед викликів, що суттєво впливають на ефективність діяльності і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, слід відзначити поступовий відхід від політики, що транслює рішення центрального органу виконавчої влади, до політики, що більшою мірою формується саме на місцевому та регіональному рівнях, відповідає інтересам та прагненням місцевої громади. Своєю чергою, це потребує активного залучення громадськості, громадських організацій, представників бізнес-середовища та ЗМІ до моніторингу та контролю формування та реалізації такої політики, зокрема в частині її фінансового забезпечення. У даний час діяльність органів місцевого самоврядування характеризується недостатньою відкритістю заходів із реалізації бюджетного процесу. Серйозною проблемою є недостатня доступність бюджетної інформації, а також важкий для сприйняття формат її подання.

Означені проблеми та їх глибина доводять необхідність здійснення комплексного і системного реформування в напрямі:

– закріплення за місцевими органами влади в повному обсязі бюджетоутворюючих податків і зборів, оскільки, провівши аналіз у другому розділі, бачимо, що бюджет м. Чернівці є дотаційним, тобто велика частка коштів (близько 50%) надходять до бюджету за рахунок офіційних трансфертів від державного бюджету;

– підвищення ефективності функціонування комунальних підприємств на місцевому

рівні та на підставі цього збільшення доходних надходжень у місцеві бюджети, оскільки, за нашими дослідженнями, сума податку на прибуток підприємств комунальної власності, зросла на 246,9 тис. грн. порівняно з 2014 р.;

– впровадження системи оцінки фінансового становища та якості управління фінансами місцевих органів влади. При цьому оцінка ступеня реалізації фінансового потенціалу території фактично буде об'єктивною оцінкою якості державного управління даною територією. У кінцевому підсумку це буде стимулювати використання прогресивних методів і підходів щодо вдосконалення фінансової діяльності та фінансової дисципліни, що, своєю чергою, підвищить ефективність використання фінансових ресурсів бюджету м. Чернівці;

– забезпечення інвестування на основі стимулювання інноваційної моделі розвитку із

застосуванням системи пільг, подолання регіональних дисбалансів та браку фінансового потенціалу територій із використанням механізму технопарків та надання державної підтримки інвесторам за виконання низки умов. Тому, на нашу думку, стимулювання інновацій, упровадження системи пільг як податкового, так і неподаткового характеру, надання державної підтримки потенційним інвесторам дало б змогу підвищити інвестиційну привабливість м. Чернівці та забезпечило б модернізацію галузей економіки та виробничої діяльності, що, своєю чергою, сприятиме зростанню фінансової самостійності місцевого самоврядування.

На нашу думку, втіливши в реальність дані напрями реформування, значно збільшиться рівень фінансової самостійності бюджету м. Чернівці, а також дасть можливість ефективного його використання в подальшому.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
2. Повстяна А.С. Забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування / А.С. Повстяна // Економіка та держава. – 2010. – № 6. – С. 122–124.
3. Глущенко Ю.А. Місцеві бюджети України в процесі реалізації фінансової децентралізації / Ю.А. Глущенко // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2015. – № 2. – С. 106–112.
4. Свиридов І.І. Сучасний стан правового забезпечення самостійності місцевих бюджетів як фінансової основи місцевого самоврядування / І.І. Свиридов // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 1. – С. 340–345.
5. Козинець І.Г. Фінансова самостійність місцевих бюджетів: проблеми забезпечення / І.Г. Козинець // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (2). – С. 111–114.
6. Гончарук Я. Методологія визначення фінансової стійкості регіону / Я. Гончарук, І. Жук // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 3–4. – С. 9–12.



УДК 336.71

## Стабільність валютного курсу як пріоритет грошово-кредитної політики

**Малахова О.Л.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи  
Тернопільського національного економічного університету

**Марусин М.В.**

студентка факультету банківського бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто теоретичні аспекти валютного таргетування як альтернативного напрямку монетарного регулювання. Досліджено і охарактеризовано основні режими грошово-кредитної політики в розрізі провідних країн світу. Здійснено ґрунтовний аналіз переваг та недоліків режиму інфляційного та валютного таргетування, дослідження впливу зміни режиму валютного курсоутворення на макроекономічні показники досліджуваних країн.

**Ключові слова:** валютне таргетування, Національний банк України, валютний курс, інфляція, валютне регулювання, девальвація.

Малахова Е.Л., Марусин М.В. СТАБИЛЬНОСТЬ ВАЛЮТНОГО КУРСА КАК ПРИОРИТЕТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассмотрены теоретические аспекты валютного таргетирования как альтернативного направления денежно-кредитной политики. Исследованы и охарактеризованы основные режимы денежно-кредитной политики в разрезе ведущих стран. Проведен всеобъемлющий анализ преимуществ и недостатков режимов инфляционного и валютного таргетирования. Исследовано влияние режима формирования валютного курса на макроэкономические показатели изучаемых стран.

**Ключевые слова:** валютное таргетирование, Национальный банк Украины, валютный курс, инфляция, валютное регулирование, девальвация.

Malakhova E.L., Marusyn M.V. STABILITY OF EXCHANGE OF RATE AS THE PRIORITY OF THE MONEY AND CREDIT POLICY

In the article theoretical aspects of monetary targeting as an alternative direction of monetary regulation. Investigated and characterized the basic modes of monetary policy in the context of leading countries of the world. The authors carried out a comprehensive analysis of the advantages and disadvantages of the regime of inflation targeting and monetary. The article made the study of the influence of regime change in currency exchange rate mechanism effects on the macroeconomic performance of the studied countries.

**Keywords:** currency targeting, the national bank of the Ukraine, exchange rate, inflation, currency exchange regulation, devaluation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Стрімкі зміни, що відбуваються в економіці країни, обумовлюють пошук ефективного режиму грошово-кредитної політики, що, своєю чергою, має як теоретичне, так і практичне значення. Серед цих змін особливу увагу привертає погіршення показників економічного розвитку, зростання рівня доларизації економіки, а також перехід до плаваючого валютного курсу.

В економічній літературі вже тривалий час іде дискусія щодо визначення пріоритетних цілей грошової політики, які можна звести до питання про те, що є її головною метою – підтримка стабільного рівня цін (низького рівня

інфляції) чи забезпечення максимального рівня зайнятості. Саме тому необхідним є визначення вірного «номінального якоря», який являє собою деяку умову, обмежену зміною вартості національної валюти. Виходячи із цього, визначають різні види режимів таргетування, які мають свої передумови та характерні ознаки для країн із різним типом економіки. У даній роботі розглянемо передумови та можливі результати від уведення валютного таргетування в Україні. Причиною цього є не лише той факт, що даний режим є найдавнішим у грошовій політиці, але, головним чином, те, що метою грошово-кредитної політики України на сьогодні обрано режим

таргетування інфляції, що, на нашу думку, у теперішньому становищі є неефективним та недоцільним. Не менш важливо в даній ситуації враховувати міжнародну практику, яка на сьогодні дає змогу обрати оптимальний режим таргетування з урахуванням специфіки економічного розвитку країн із перехідною економікою та необхідні передумови для його ефективною реалізації.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання валютного таргетування не є широко досліджуваними як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі. Проте окремі його аспекти є досить обговорюваними в наукових колах, зокрема проблеми зростання доларизації економіки та оголошений Україною перехід від політики фіксованого обмінного курсу до плаваючого. Особливості режиму валютного таргетування досліджували О.В. Мулярчук, Л.М. Рябініна та Н.М. Шморгай. Світовий досвід таргетування номінального курсу національної валюти в країнах, що розвиваються, став предметом комплексного наукового аналізу таких економістів: М. Кігуела, Р. Дорнбуша, С. Родрігеза, Г.А. Кальво, А. Дразена, С.А. Вейта. Таргетуванню реального курсу національної валюти присвячені дослідження С.Р. Мойсеєва, Дж.А. Кальво, С. Рейнхарда та С. Вейта. Різні аспекти ефективності грошово-кредитної політики і регулювання валютного курсу представлені в роботах О.В. Дзюблюка, В.Є. Леонтьєва, М. Єпіфанова, Ф. Журавка та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є детальний аналіз передумов необхідного введення режиму валютного таргетування та визначення результативності його використання за сучасних економічних умов, зокрема з урахуванням можливості запровадження зарубіжного досвіду та практичних здобутків міжнародної економічної спільноти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах точаться запеклі дискусії щодо вибору Національним банком України цільових орієнтирів монетарної політики, оскільки в Постанові «Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки» від 18.08.2015 р. № 541 [1] було задекларовано перехід до інфляційного таргетування. Значна кількість провідних фахівців вважає таку зміну цільових орієнтирів украї невчасною. За таких обставин пріоритетним нині залишається з'ясування економічної сутності та механізму впливу режимів грошово-кредитної політики центрального банку на перебіг економічних процесів у країні.

Загалом, режим грошово-кредитної політики представляє собою сукупність правил і процедур проведення центральним банком монетарної політики. Ключовою характеристикою цього режиму є вибір проміжного цільового орієнтиру – номінального монетарного показника, який займає проміжне місце між операційною і кінцевою цілями грошово-кредитної політики. Основне призначення проміжного орієнтира – полегшити процедуру напрацювання та прийняття рішень щодо вектору монетарної політики, зробити її більшою мірою прозорою та зрозумілою. Це обумовлено тим, що взаємозв'язок між кінцевою та проміжною цілями грошово-кредитної політики вкрай складний і не завжди до кінця зрозумілий. Імпульси монетарної політики, які надсилаються економіці через операції та інструменти центрального банку, позначаються на динаміці загального рівня цін із певним часовим запізненням (лагом).

Щоб забезпечити ефективність застосування проміжного орієнтиру, останній повинен відповідати таким критеріям:

1) достатньо легко піддаватися контролю за допомогою операційної цілі монетарної політики, тобто між даними показниками повинен бути стійкий взаємозв'язок із незначною (прийнятною) кількістю лагів;

2) гарантувати контроль центрального банку над кінцевою ціллю монетарної політики, тобто повинен бути стійкий взаємозв'язок між ним і динамікою цін в економіці також із прийнятним часовим лагом.

Показник, що відповідає цим критеріям, може слугувати не тільки «компасом» для прийняття рішень стосовно операційної цілі, але й виконувати роль:

а) випереджаючого індикатора інфляції (його зростання обумовлює підвищення загального рівня цін в економіці);

б) показника монетарного імпульсу (оскільки він змінюється в результаті дій центрального банку) [2, с. 252].

У світовій економіці, як відомо, існує три основні режими грошово-кредитної політики, а саме: таргетування обмінного курсу, монетарне таргетування та інфляційне таргетування. За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), у 2014 р. найбільш розповсюдженим був режим таргетування обмінного курсу – його використовували 48,2% країн – членів МВФ. На другому місці за популярністю – інфляційне таргетування (17,8%), на третьому – режим таргетування грошових агрегатів, які застосовують 13,6% країн –

учасниць МВФ (табл. 1). Більше як 20% країн використовують інші види режимів.

Починаючи з 2000 р. Національний банк України (НБУ) фактично проводить політику умовно фіксованого курсу гривні до долара США за одночасних спроб продовжувати вплив на обсяги кредитування і ліквідності в економіці (формально використовуючи достатньо широкий набір інструментів). На відміну від режиму currency board курс гривні не зафіксований постійно – НБУ залишає за собою право його змінювати за певних умов (до прикладу, невеликої ревальвації весною 2005 р.). Такий режим, який можна віднести

до числа «проміжних» або «гібридних», здатний працювати, втім, тільки в умовах закритої або напівзакритої економіки [4].

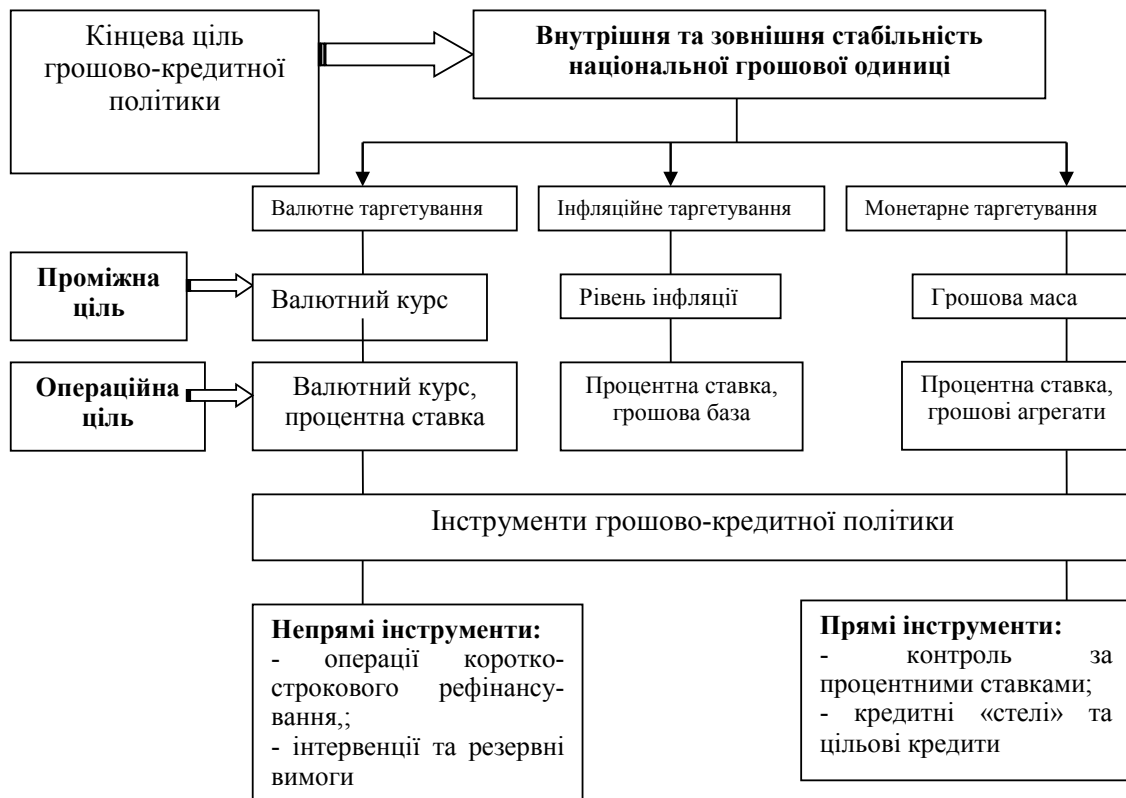
Варто відзначити, що лише з 2016 р. «Національний банк досягатиме цінової стабільності шляхом дотримання кількісних цілей щодо інфляції. Такі цілі встановлюватимуться Радою Національного банку на підставі пропозицій Правління Національного банку та матимуть на меті поступове зниження інфляції в Україні до рівнів, сумісних із ціновою стабільністю» [1].

Важливим моментом є визначення проміжної мети перед вибором конкретного режиму

Таблиця 1

**Режими грошово-кредитної політики в розрізі країн [3, с. 4]**

Режим	Таргетування обмінного курсу	Монетарне таргетування	Інфляційне таргетування	Інше
Кількість країн	48,2% країн – учасниць МВФ (92 країни)	13,6% країн – учасниць МВФ (26 країн)	17,8% країн – учасниць МВФ (34 країни)	20,4% країн – учасниць МВФ (39 країн)
У тому числі	Данія Казахстан Литва Латвія ОАЕ Хорватія та інші	Аргентина Китай Казахстан Україна Узбекистан Таджикистан та інші	Австралія Великобританія Канада Мексика Норвегія Польща Чехія Японія та інші	Білорусь Індія Росія Швейцарія США країни Зони євро та інші



**Рис. 1. Основні режими таргетування грошово-кредитної політики [6, с. 17–20]**

## Переваги і недоліки режиму інфляційного та валютного таргетування [3; 7]

РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО ТАРГЕТУВАННЯ	РЕЖИМ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ
<b>ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ</b>	
<p>мета центрального банку і методи її досягнення є зрозумілими для суспільства і не потребують додаткових роз'яснень;</p> <p>прив'язка валютного курсу до валюти країни з низькою інфляцією викликає довіру у суб'єктів господарювання до макроекономічних показників;</p> <p>зменшуються трансакційні витрати і непевність у міжнародній торгівлі, стимулюючи останню;</p> <p>за фіксованого валютного курсу населенню легше визначити, чи дотримується центральний банк запланованих макроекономічних показників;</p> <p>у короткостроковій перспективі центральний банк може достатньо легко контролювати валютний курс шляхом прямих валютних інтервенцій;</p> <p>встановлюється номінальний якір, який прив'язує внутрішній рівень інфляції до темпів зростання цін і, таким чином, стримує інфляцію;</p> <p>номінальний якір цільового показника валютного курсу фіксує темп інфляції для торгових товарів і, таким чином, сприяє безпосередньому контролю над інфляцією;</p> <p>якщо існує довіра до цільового показника валютного курсу, це прив'язує інфляційні очікування до темпу інфляції в тій країні, до валюти якої прив'язана національна валюта; таргетування валютного курсу забезпечує автоматичне правило для проведення грошової політики</p>	<p>забезпечення високого рівня довіри з боку населення до політики центрального банку та зниження інфляційних очікувань;</p> <p>забезпечення гнучкої валютно-курсової політики центрального банку;</p> <p>зменшення економічних утрат унаслідок усунення невизначеності в суспільстві щодо можливих кроків грошово-кредитної політики;</p> <p>створення умов для збалансованого розвитку всіх секторів і галузей економіки, що забезпечить сталий економічний розвиток країни;</p> <p>збереження в умовах нестабільного попиту на гроші ефективності монетарної політики та посилення її дієвості;</p> <p>динаміка інфляційних процесів (особливо в країнах із перехідною економікою) знаходиться під впливом факторів, які недостатньо контролюються центральним банком;</p> <p>замість встановлення в якості цільового показника індексу споживчих цін, центральні банки використовують показники «базової інфляції», які є «очищеними» від впливу зовнішніх факторів. Це може призвести до невірною трактування суб'єктами економічної діяльності поточного стану економіки;</p> <p>у разі невдачі монетарної політики економічні витрати за режиму таргетування інфляції нижчі, ніж за інших режимів;</p> <p>встановлення чіткої інфляційної цілі збільшує відповідальність центрального банку і дає змогу уникнути фіскальної домінації</p>
<b>ОСНОВНІ НЕДОЛІКИ</b>	
<p>високий рівень залежності монетарної політики центрального банку від зовнішньоекономічних факторів;</p> <p>у разі значного рівня доларизації існують ризики дестабілізації фінансової системи внаслідок впливу валютних криз;</p> <p>за умови відкритості економічної системи, зростає притік короткострокового (переважно) спекулятивного іноземного капіталу;</p> <p>підвищується залежність монетарної політики від зовнішньоекономічних факторів;</p> <p>суттєво зменшується кількість важелів впливу центрального банку на грошово-кредитну політику;</p> <p>зростає ризик спекуляції проти національної валюти країни, особливо якщо останній не вистачає довіри серед населення;</p> <p>необхідною є повна узгодженість між грошово-кредитною та фіскальною політикою;</p> <p>підвищуються ризики дестабілізації фінансової системи країни внаслідок світових валютних криз</p>	<p>здебільшого бажаний цільовий показник «чистої інфляції» знаходиться в рамках заданого коридору лише протягом одного чи кількох періодів;</p> <p>підвищується вплив на динаміку інфляції факторів, які не контролюються центральним банком;</p> <p>інфляційне таргетування призводить до зростання волатильності валютного курсу, що може спричинити фінансову нестабільність;</p> <p>занадто високий рівень свободи центрального банку у прийнятті рішень не завжди є виправданим;</p> <p>інфляційне таргетування не працює в тих країнах, які не виконують необхідних передумов;</p> <p>саме по собі таргетування інфляції є певною боротьбою зі зростанням цін за всяку ціну, яка несе в собі колосальні ризики як для фінансової системи, так і для економіки в цілому;</p> <p>обмеження можливостей стимулювання економічного росту і зниження безробіття;</p> <p>вплив на динаміку інфляції факторів, які не контролюються центральним банком</p>

таргетування, адже вона безпосередньо пов'язана із бажаним показником і може бути досягнута за допомогою монетарних інструментів [5, с. 74].

Так, таргетування грошової пропозиції спрямоване на підтримання заздалегідь визначеного рівня грошової маси в обігу з метою забезпечення стабільного попиту на гроші з боку суспільства. А таргетування валютного курсу має на меті підтримку стабільності обмінного курсу національної валюти відносно певної іноземної валюти або кошика валют. Що ж до таргетування інфляції, то його проміжною ціллю є безпосередньо дотримання певного показника інфляції. Інакше кажучи, інфляційне таргетування означає обрання певного рівня інфляції, який необхідно утримувати за допомогою засобів монетарної політики центрального банку. Основні види режимів таргетування грошово-кредитної політики відображені на рис. 1.

Потрібно відзначити, що кожен із трьох режимів грошово-кредитної політики має як свої переваги, так і свої недоліки. У табл. 2 систематизовано наукові думки щодо переваг та недоліків як інфляційного, так і валютного таргетування. Вочевидь, що на відміну від інфляційного таргетування, яке пристосоване до умов розвинутого ринкового середовища, валютне таргетування більшою мірою може бути використане в економіках країн, що розвиваються.

Отже, переваги таргетування валютного курсу пов'язані із меншою невизначеністю для економічних агентів на відміну від ситуації, пов'язаної із застосуванням режиму плаваючого курсу, а також можливістю імпортувати низьку інфляцію. Вочевидь, даний режим має своїми позитивними рисами і високий рівень інформативності для суспільства, оскільки валютний курс є таким «номінальним якорем», за яким легко спостерігати, низькі



Рис. 2. Ключові параметри валютного таргетування [8, с. 69–71]

інфляційні очікування, а також довіра суб'єктів господарювання до макроекономічних показників. Його недоліки є продовженням переваг, адже якщо фіксований курс не користується довірою, то він може піддаватися спекулятивній атаці, а у світі глобальних фінансів, де швидкість потоків капіталу багаторазово посилюється, центральний банк може відчувати серйозні труднощі під час спроби захисту від подібних атак. Відтак, слабкими місцями даного режиму є серйозна залежність монетарної політики від зовнішньоекономічних факторів, можливість притоку короткострокового спекулятивного капіталу, ризику дестабілізації фінансової системи внаслідок світових валютних криз [5, с. 74].

Оскільки предметом дослідження є валютне таргетування, то, на нашу думку, важливим є дослідження його основних економічних параметрів (рис. 2).

Як показує європейська практика, таргетування валютного курсу має декілька різновидів. Одна із форм у рамках простої класифікації цього напрямку грошово-кредитної політики – це режим жорсткої фіксації курсу національної валюти до валюти (валют) країни (країн). Окрім того, центральний банк може використовувати іншу форму через фіксацію діапазону коливань номінального валютного курсу, у межах якого він вільно «плаває» в заданому коридорі. Такий режим має перевагу, яка полягає в тому, що через більшу волатильність обмінного курсу й автономність центрального банку на ринку може бути зменшена інтенсивність руху короткострокового спекулятивного капіталу. При цьому надлишкова жорсткість курсового режиму, яка підпорядковує монетарну та макроекономічну політику, пев-

ною мірою пом'якшується. Центральний банк набуває операційну свободу зі використання монетарних інструментів, а грошово-кредитна політика перебуває в гнучкому стані.

У практиці монетарного регулювання часто застосовується третя форма режиму – «плаваюча» фіксація, за якої курс визначається переважно ринком. У такому випадку центральний банк запобігає надлишковому укріпленню національної валюти і, відповідно, підтримує конкурентоздатність вітчизняних товаровиробників. Усе це призводить до більшої гнучкості монетарної політики стосовно зовнішніх шоків. Свого часу політику управління валютним курсом прийняли такі європейські країни з перехідною економікою, як Чехія, Угорщина та Польща.

Міжнародний досвід свідчить, що для відкритих економік, які розвиваються, найбільш ефективним є саме режим валютного таргетування. Зокрема, Латвія з таким типом економіки обрала режим таргетування обмінного курсу як ефективний інструмент для зменшення інфляції, стабілізації макроекономічного середовища і зміцнення довіри до національної економічної політики. Банк Латвії з 1992 р. проводив активні операції з низкою валют із метою стабілізації грошового обігу шляхом підтримки обмінного курсу. У середині лютого 1994 р. була здійснена прив'язка лата до кошика валют СПЗ. Вибір в якості якоря кошика валют був обумовлений тим, що останній значніше відповідав ціновій стабільності у довгостроковому плані, ніж моновалютний якор, оскільки зменшував вплив коливань курсів світових валют стосовно один до одного на стан внутрішнього грошового обігу. Результатом таких дій та прийнятих рішень

Таблиця 3

**Вплив зміни режиму курсоутворення  
на макроекономічні показники досліджуваних країн [9; 10]**

Країна	Попередня підготовка до зміни валютного курсу, так/ні	Рік зміни режиму валютного курсу	Вид валютного курсу, до якого відбувся перехід	Рівень інфляції		
				до зміни	у рік зміни	після зміни
Болгарія	ні	1997	фіксований	↑	↑	↓
Ізраїль	так	1996	плаваючий	↓	↑	↓
Латвія	ні	1994	фіксований	↓	↓	↓
Нова Зеландія	ні	1984	плаваючий	↓	↓	↑
Польща	так	2000	плаваючий	↓	↑	↓
Угорщина	ні	1994	плаваючий	↓	↑	↓
Чилі	ні	1999	плаваючий	↓	↓	↑

\*Примітки

↑ – збільшення (покрацання, прискорення); ↓ – зменшення (погіршення, уповільнення)

стало значне скорочення інфляційного розвитку (табл. 3) та зовнішня стабільність національної валюти. Своєю чергою, Банк Латвії гарантує зовнішню стабільність лата за умов вільного руху капіталу і необмеженої конвертованості національної валюти: країна встановила один із найліберальніших режимів іноземної валюти і руху капіталу в світі.

За таких обставин у контексті окресленої наукової проблематики за необхідне видається виокремлення особливостей застосування валютного таргетування як режиму монетарної політики та виявлення його системного впливу на основні параметрів економічного розвитку країни (рис. 3).

Отже, на відміну від інфляційного таргетування, метою якого створення визначеності у економічних агентів стосовно майбутніх значень інфляції, цілі валютного таргетування є більш зрозумілими для всіх без винятку економічних агентів. Окрім того, інфляційне таргетування нейтральне до виробництва та

залежить від «чуттєвості» економіки до змін реального валютного курсу, а валютне таргетування чинить відчутний вплив на перебіг економічних процесів у країні.

Загалом, на основі вищевикладеного можна стверджувати, що для тих країн, де політичні і грошові інститути особливо слабкі [12, с. 214] та існує небезпека гіперінфляції, таргетування валютного курсу може слугувати єдиним способом зруйнувати стійкість інфляційних очікувань і стабілізувати економіку. У такій ситуації таргетування валютного курсу представляє собою останній ресурс стабілізаційної політики, і найкращим способом його здійснення було б валютне правління, в якому встановлюється жорстка фіксація валютного курсу й існує повна прозорість грошової політики, оскільки всі дії центрального банку стають автоматичними.

Це підтверджується і досвідом використання режиму таргетування валютного курсу в країнах із перехідною економікою: на почат-

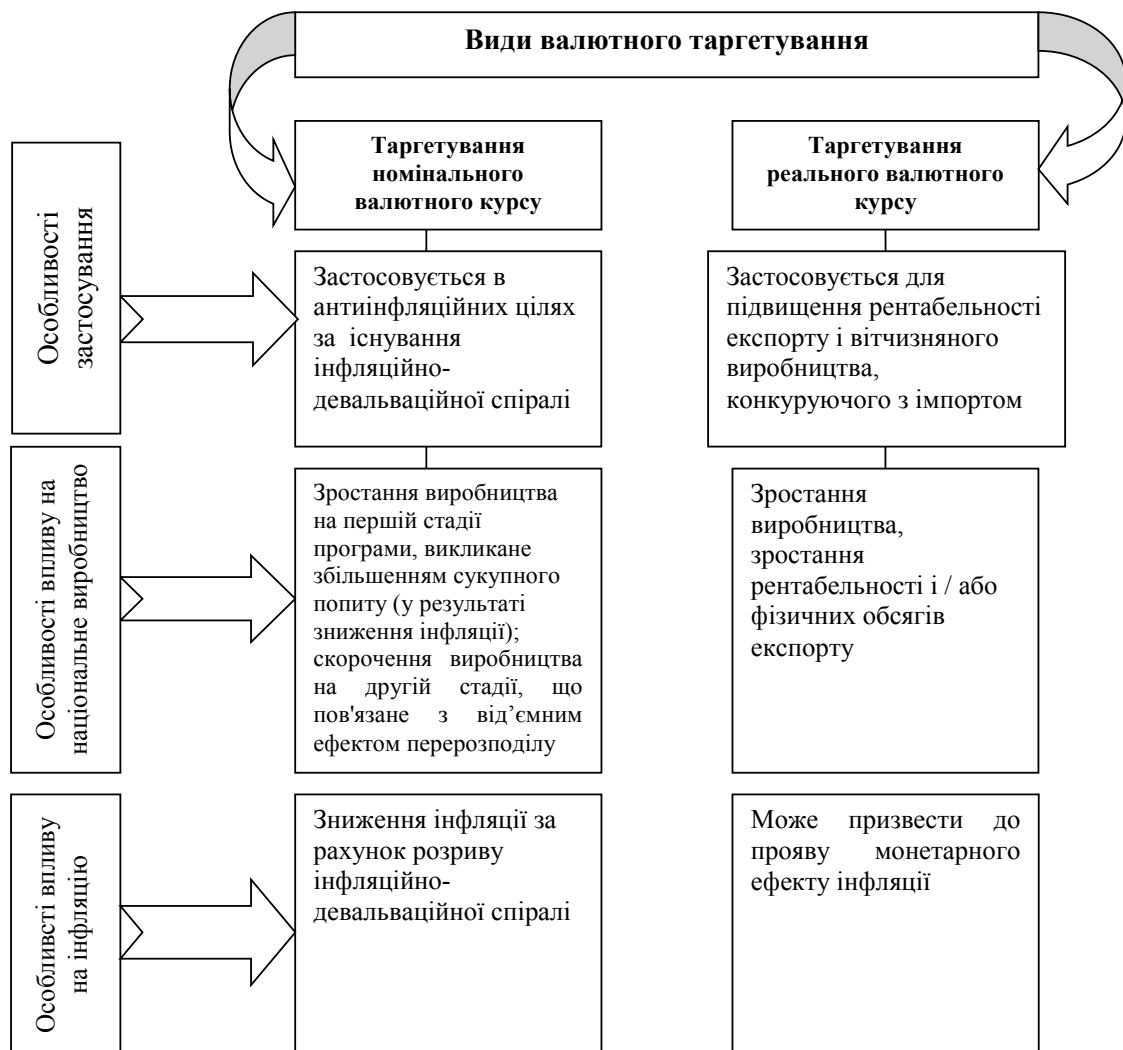


Рис. 3. Особливості впливу валютного таргетування на перебіг економічних процесів [11, с. 16]

ковому етапі економічних перетворень значна кількість країн використовували цей режим як інструмент для макроекономічної стабілізації.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, оскільки в Україні не здійснюється остаточна ліквідація однієї економічної системи і побудова в подальшому на її місці іншої, нової, а відбувається лише зміна основ, засад і пере-

структурування, такий процес в економічній теорії дістав назву трансформаційного. Саме тому, враховуючи тип економічної системи країни, для забезпечення макроекономічної стабілізації необхідно застосувати режим валютного таргетування, який на основі проведених нами досліджень має значні переваги перед інфляційним таргетуванням.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки: Постанова від 18.08.2015 р. № 541 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15>.
2. Bofinger. P. Monetary Polysi, Goals, Instutions, Strategies, and Instruments. – New York: Oxford University Press, 2001. – 454 p.
3. Мирончик Н. Возможности применения режима монетарного таргетирования в республике Беларусь / Н. Мирончик, А. Безбородова // Банкаўскі веснік, студзень. – 2015. – № 1 – С. 3–9.
4. Девальвація гривні – результат некомпетентності влади чи об'єктивна реальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://commons.com.ua/devalvatsiya-grivni>.
5. Запаранюк Т.В. Проблеми вибору альтернативних режимів таргетування у процесі реалізації грошово-кредитної політики в період фінансової кризи / Т.В. Запаранюк // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 19. – С. 71–80.
6. Голиченко О.Г. Денежная теория: основные идеи, проблемы и тенденции развития / О.Г. Голиченко // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 3. – С. 5–22.
7. Сучасні стратегії грошово-кредитної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/gkr/034.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/034.htm).
8. Марченко О.В. Проблемні аспекти реалізації грошово-кредитної політики України / О.В. Марченко // Комунальне господарство міст. – 2014. – Вип. 115. – С. 67–73.
9. Домбровски М. Режим денежной политики в условиях открытой экономики: выводы для Украины / М. Домбровски // Центр социально-экономических исследований. – Киев – Варшава, 13 марта 2006. – 8 с.
10. Оришечко-Бартоха Т.А. Вибір валютного режиму в контексті валютно-курсової політики НБУ / Т.А. Оришечко-Бартоха // Фінансовий простір. – 2013. – Вип. 2.10. – С. 26–33.
11. Малых Е.Б. Влияние валютного курса на международную конкурентоспособность производства и эффективность денежно-кредитной политики России: автореф. дис. ... к.э.н.: спец.: 08.00.14 «Мировая экономика», 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Е.Б. Малых. – Санкт-Петербург, 2013. – 19 с.
12. Мещеров А.В. Интересная оценка институциональной среды, сложившейся в России / А.В. Мещеров // Российская экономика: развитие рыночных институтов и институтов денежного хозяйства в нерыночной бреду. Экономические науки. – 2010. – № 7. – С. 210–219.



УДК 336.774.3

## Проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальників

**Мельник К.В.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

Статтю присвячено виявленню проблемних аспектів в оцінці кредитоспроможності позичальників. Досліджено сучасні моделі оцінки кредитоспроможності позичальника, вивчено, систематизовано та узагальнено їх основні переваги й недоліки. Запропоновано перспективні шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників фінансово-кредитними установами.

**Ключові слова:** кредитоспроможність позичальника, методичні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника, класифікаційні й комплексні моделі оцінки кредитоспроможності підприємства.

Мельник Е.В. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Статья посвящена выявлению проблемных аспектов в оценке кредитоспособности заемщика. Исследованы современные модели оценки кредитоспособности заемщика, изучены, систематизированы и обобщены их основные преимущества и недостатки. Предложены перспективные пути усовершенствования оценки кредитоспособности заемщиков финансово-кредитными учреждениями.

**Ключевые слова:** кредитоспособность предприятия, методические подходы к оценке кредитоспособности заемщика, классификационные и комплексные модели оценки кредитоспособности предприятия.

Melnic K.V. PROBLEM ASPECTS OF BORROWERS' CREDIT RATING

The article is devoted to the identification of problematic aspects in the assessment of the creditworthiness of borrowers. The author studied modern models for assessing the borrower's creditworthiness, systematized and summarized their main advantages and disadvantages. The author suggested the ways to improve the credit assessment of borrowers by financial institutions.

**Keywords:** the creditworthiness of companies, methodical approaches to the assessment of the borrower's creditworthiness, classification and integrated business model credit rating.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Кризові явища в економіці країни та її банківській системі призвели до значного погіршення платоспроможності суб'єктів господарювання та, як наслідок, до зростання частки проблемної заборгованості за кредитами. За таких умов особливої актуальності набуває здійснення достовірної та комплексної оцінки кредитоспроможності позичальників, що є запорукою прийняття найбільш ефективних управлінських рішень відносно стратегії діяльності кредитної установи, її стійкого функціонування та розвитку.

У зв'язку з цим існуючі методичні підходи до оцінювання кредитоспроможності суб'єктів господарювання потребують критичного аналізу та переосмислення з урахуванням сучасної ситуації на фінансових ринках, спільних інтересів кредитора і позичальника у забезпеченні ефективності кредитних операцій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання оцінки кредитоспроможності

позичальників достатньо глибоко досліджені у працях українських учених, зокрема І. Адагурова, О. Бандурки, Ю. Бугеля, Н. Бунге, В. Вітлінського, О. Дзюблюка, Н. Клебанова, В. Кочеткова, А. Лабєцької, А. Мороза, С. Науменкової, О. Терещенка, Я. Чайковського тощо. Також значна кількість наукових робіт у сфері методики оцінювання кредитоспроможності належить російським авторам: В. Єдронову, О. Герасимову, О. Неволілу, В. Ковальову, А. Кривцовій, В. Савчуку. Значний внесок у розробку питань оцінки кредитоспроможності позичальників зробили сучасні західні економісти: Е. Брігхем, Л. Гапенські, П.С. Роуз, Дж.Ф. Сінкі, Е. Альтман, А. Бітті, К. Бюлер, Е. Ваухем, Д. Гелей, Ф. Захер, Т. Карлін, М. Кроухі, А. Макмін, А. Томпсон, Г. Притч, П. Рассел, М. Роберт, М. Слау.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На нашу думку, однією з найважливіших проблем кредитної сфери є те, що в Україні на законодавчому рівні від-

сутня чітко розроблена та регламентована методика розрахунку кредитоспроможності позичальника. Лише Постанова НБУ «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» № 23 від 25.01.2012 р. поверхнево регламентує порядок розрахунку класу позичальника [1].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є виявлення проблемних аспектів в оцінці кредитоспроможності позичальників та визначення шляхів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині вітчизняні фінансові установи застосовують доволі широкий спектр методик оцінки кредитоспроможності та визначення рейтингу позичальника (рис. 1).

Однак кожна фінансово-кредитна установа розробляє власну систему оцінки, виходячи з особливостей кредитної політики, технологічних можливостей, спеціалізації фінансово-кредитної установи, конкретних умов договору, місця на ринку, рівня економічної та політичної стабільності в державі тощо. Більшість із них використовує старі, широко відомі іноземні методики, нехтуючи адаптованими українськими розробками щодо оцінювання ймовірності дефолту.

Дослідження сучасних методів і підходів, застосовуваних у вітчизняній та зарубіжній практиці для оцінки кредитоспроможності підприємств, дає змогу стверджувати, що всі вони мають недоліки і потребують удосконалення й уточнення.

Враховуючи зазначене, більш детально розглянемо переваги та недоліки найбільш використовуваних методів оцінки кредитоспроможності підприємств.

Досліджуючи рейтинговий метод оцінки кредитоспроможності підприємства, погоджуємось із вітчизняним науковцем А.О. Єпіфановим, що основною перевагою рейтингової процедури є використання технологій, які оцінюють не тільки кількісні показники, але й якісні фактори. Це, своєю чергою, дає змогу врахувати всю сукупність ризиків, пов'язаних із діяльністю позичальника. При цьому рейтингові моделі не оцінюють позичальника на якусь конкретну дату, а надають можливість визначити ймовірність невиконання позичальником його зобов'язань у майбутньому [3, с. 13].

Поряд з указаними перевагами бальна методика оцінки кредитоспроможності має певні недоліки, основними з яких є суб'єктивізм деяких її складників, зокрема оцінок якості управління та якості активів. Також рейтингові методи оцінки кредитоспро-

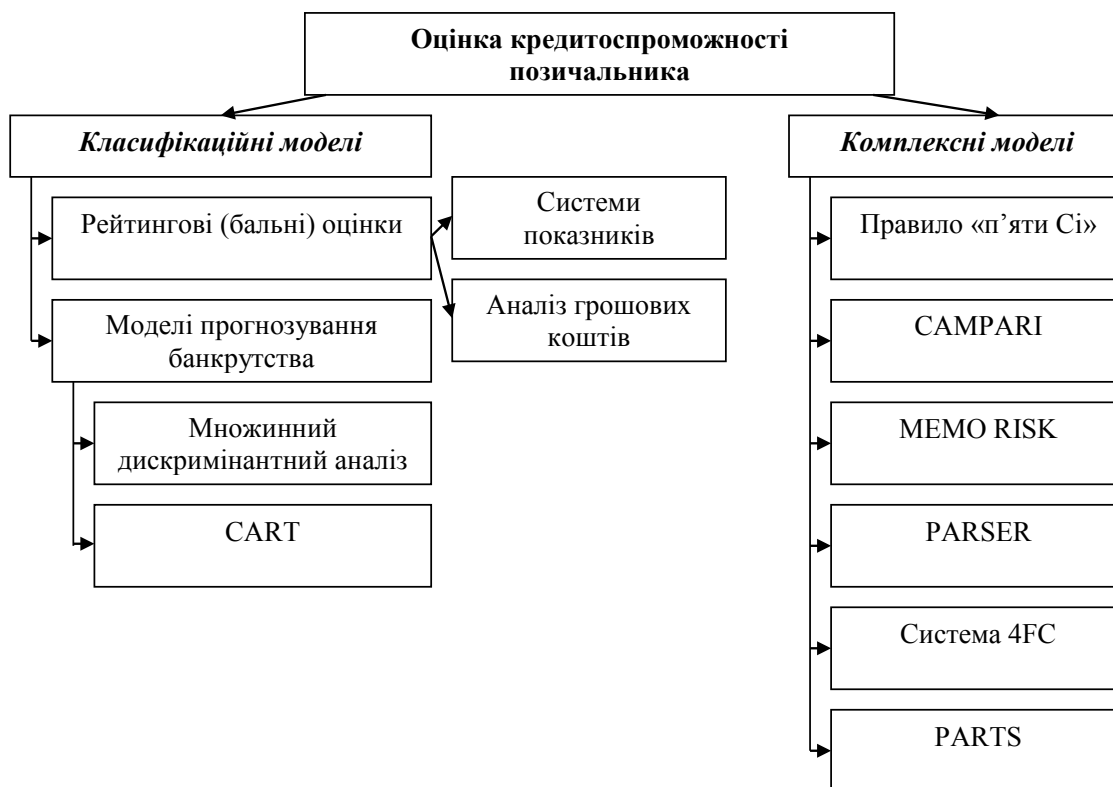


Рис. 1. Підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників [2, с. 35]

можності потребують постійного оновлення інформації, що потребує значних витрат на її збір, тому невеликі банки, як правило, не розробляють власних моделей аналізу кредитоспроможності клієнтів через високу вартість їх підготовки й обмежену інформаційну базу.

Також однією з проблем рейтингової оцінки є нечіткість критеріїв під час визначення класів рейтингу, значне ранжирування позичальників за класами кредитоспроможності (п'ять класів: «А», «Б», «В», «Г», «Д»). На нашу думку, позичальників класів «Г» і «Д» недоцільно розглядати на предмет видачі кредиту, їх слід об'єднати в один клас. Таким чином, досить чотирьох класів кредитоспроможності. До того ж практика показує, що самостійно розроблені вітчизняними фінансово-кредитними установами критерії оцінки кредитоспроможності позичальників часто завищують клас позичальника, що призводить до штучного поліпшення його реального фінансового стану і зменшення суми розрахунку резерву для відшкодування можливих утрат за кредитними операціями.

В основі моделей прогнозування банкрутства, що використовуються для оцінки кредитоспроможності позичальника, лежать статистичні методи, найрозповсюдженішим з яких є множинний дискримінантний аналіз. Слід підкреслити, що для застосування множинного дискримінантного аналізу необхідна достатньо репрезентативна вибірка підприємств, диференційованих за галузями та обсягами виробництва. Складність використання даного підходу полягає в тому, що середині галузі інколи важко знайти достатню кількість збанкрутілих підприємств для розрахунку коефіцієнта регресії [4, с. 152]. При цьому параметри та значення вільного члена дискримінантної функції визначаються емпіричним шляхом [5, с. 155–158].

Варто зазначити, що на основі даного методу оцінки кредитоспроможності Національним банком України було розроблено Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих утрат за активними банківськими операціями від 25.01.2012 р. № 23. Цим Положенням передбачено 18 моделей розрахунку інтегрального показника в розрізі позичальників залежно від масштабів підприємницької діяльності (великий, середній та малий бізнес). Рейтингування здійснюється на основі системи CAMELS. Залежно від значення отриманого показника визначається клас позичальника. Точність класифіка-

ції фірм за ймовірністю банкрутства становить близько 90%, що, на нашу думку, є безперечною перевагою застосування моделей прогнозування банкрутства для оцінки кредитоспроможності позичальників.

При цьому основним недоліком державної рейтингової системи оцінювання фінансового стану підприємств-позичальників є відсутність аналізу змінюваності окремих показників у часі. Якщо не враховувати такі тенденції, то підприємство, в якого фінансовий стан погіршується, за однакових показників у певний момент матиме такий самий рейтинг, як і підприємство, що активно розвивається, але до цього було посереднім. Фактично ж ці суб'єкти господарювання повинні мати різну рейтингову оцінку, адже один із них розвивається, а в іншого нарощуються проблеми, хоча й показники в даний момент у них однакові. Разом із цим під час розрахунку інтегрованого показника припускається, що зміни всіх п'яти показників рівнозначні, тобто, наприклад, позичальник з оцінками (1, 5, 4, 3, 2) та (5, 1, 4, 3, 2) мають однаковий рейтинг «3», однак становище цих підприємств у системі може суттєво відрізнятись, тобто різні показники мають відмінні властивості та вагу у системі. Також недостатньо враховується у рейтинговій системі CAMELS й якість зобов'язань позичальника (їхня структура за видами і строками), не досліджується стан внутрішньої та зовнішньої безпеки, рівень розвитку клієнта та його вплив на фінансову стабільність (до цієї характеристики належать обслуговування міжнародних і загальнодержавних програм, його відносини з владою, ліцензії, дозволи, наявність кореспондентських відносин, присутність у регіонах тощо). Ще одним недоліком є закритість використання рейтингу: він є власністю НБУ і не підлягає опублікуванню в засобах масової інформації. Крім того, у даній моделі не досліджуються показники структури активів, не оцінюється рівень менеджменту, присутня суб'єктивність експертної оцінки щодо результатів діяльності підприємства, значну кількість показників неможливо розрахувати на основі публічної звітності, існує проблема визначення потенційних ризиків [6, с. 38].

Окрім моделей прогнозування ймовірності банкрутства позичальника, можуть бути використані спрощені методи оцінки кредитоспроможності, що ґрунтуються на певній групі показників. Під час класифікації кредитів може бути використана модель CART. Це непараметрична модель, основні переваги якої полягають у здатності широкого викорис-

тання, доступності для розуміння та легкості розрахунків, але ж під час побудови використовуються складні статистичні методи [7]. Недоліки класифікаційних моделей полягають у тому, що вони зосереджені на кількісних показниках, тобто не враховується вплив якісних факторів, спостерігається їх висока чутливість до недостовірності даних, громіздкість під час використання статистичних галузевих даних, вільний вибір системи показників. Ці моделі лише частково можуть дати висновки кредитним експертам про можливість надання кредиту позичальнику.

Комплексні моделі аналізу кредитоспроможності позичальників базуються на оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту: «правила шести С», КАМПАРИ (CAMPARI), ПАРТС (PARTS), ПАРЗЕР (PARSER), Система 4FC, MEMO RISK. Указані моделі достатньо широко використовуються у зарубіжній банківській практиці. Головною перевагою останніх є те, що в межах комплексних моделей аналізу значна увага приділяється як кількісним, так і якісним характеристикам позичальника. При цьому основними недоліками комплексних методик оцінки кредитоспроможності позичальника є такі:

- орієнтація здебільшого на якісні чинники;
- закладення в основу комплексних моделей експертних висновків в окремих випадках можуть мати суб'єктивний характер.

Аналіз вітчизняної практики оцінки кредитоспроможності позичальників фінансовими установами свідчить про те, що зазвичай останні використовують методи, в основу яких покладено розрахунок системи фінансових коефіцієнтів. Слід підкреслити, що визначення кредитоспроможності за допомогою фінансових коефіцієнтів характеризується певними недоліками. Основною складністю застосування даного методу є те, що в умовах нестабільної економіки, високих темпів інфляції фактичні показники діяльності підприємства не можуть слугувати єдиною базою для оцінки здатності позичальника погасити позику в установленій строк. Розраховані коефіцієнти фіксують лише мить економічного часу, залишаючи осторонь безперервні динамічні зміни. Відсутність інформації про динамічні процеси в економіці збільшує невизначеність відносно фінансового стану підприємства, отже, і ризик під час кредитування. Поряд із цим відсутній єдиний підхід фінансових установ до визначення оптимальних значень показників діяльності позичальника.

Проведене дослідження досвіду оцінки кредитоспроможності позичальника дає також змогу зробити висновок, що питанням взаємозв'язку між здатністю обслуговувати кредитні кошти та впливом зовнішніх факторів на діяльність підприємства не приділяється відповідна увага. Здебільшого підприємство розглядається як одиниця, що розвивається незалежно від загальних тенденцій розвитку сфери економіки, до якої належить, та перебуває поза конкурентним простором, тоді як результати кредитної діяльності фінансових установ показують, що значна частина наданих коштів перетворюється на проблемні саме внаслідок впливу зовнішніх факторів.

Окрім того, здатність позичальника погасити заборгованість має значення для кредитора лише в тому випадку, якщо вона відноситься до майбутнього періоду (є прогнозом такої здатності). Тим часом всі показники кредитоспроможності, що використовуються на практиці, розраховуються за даними минулих періодів, до того ж носять статичний характер (залишки на звітну дату, а не обороти за певний період).

Оцінюючи кредитоспроможність позичальника, фінансово-кредитна установа фактично визначає рівень кредитного ризику, який вона візьме на себе, встановлюючи кредитні стосунки з клієнтом. Однак у досліджуваних методиках оцінки кредитоспроможності позичальника відсутні показники, що оцінювали б рівень кредитного ризику.

Актуальною проблемою оцінки кредитоспроможності позичальників фінансових установ залишається вироблення системи критеріальних значень коефіцієнтів фінансового стану для їхнього порівняння, оскільки існує множина значень, зумовлена галузевою приналежністю, а приведені в економічній літературі бажані значення фінансових коефіцієнтів не враховують галузевих особливостей і специфіки діяльності суб'єктів господарювання. Галузеві коефіцієнти відображають особливості технологічних процесів та тривалість ділового циклу підприємств, тому їх розрахунок пов'язаний з обробкою великої кількості статистичних даних. У багатьох європейських країнах такі розрахунки здійснюються централізовано на рівні держави або великих спеціалізованих статистичних агенцій. В Україні ж система середньогалузевих коефіцієнтів відсутня.

Для вітчизняної практики характерне також недостатнє методологічне та інформаційне забезпечення процесу оцінки кредитоспроможності. Інформація офіційної фінансової звітності

не завжди об'єктивно відображає дійсний стан позичальника. Так, існує декілька факторів, що ставлять під сумнів можливість об'єктивної оцінки фінансового стану позичальника на основі аналізу даних фінансової звітності:

1) фінансова звітність складається на визначену дату, а тому не відображає повністю процесів, що відбуваються за період між датами складання звітності;

2) у процесі підготовки звітності може застосовуватися та звана «техніка декорації вітрин», тобто виконуються фінансові операції, які на короткий строк штучно поліпшують стан підприємства. У зв'язку з цим значною проблемою є недостатня якість звітності та належного рівня її аудиту;

3) для отримання об'єктивних результатів оцінки кредитоспроможності позичальника необхідно аналізувати значну кількість їх фінансових звітів за низку періодів. Такий аналіз не завжди можна провести через відсутність даних, особливо в разі надання фінансування новоствореним підприємствам; неможливість зіставлення результатів, що

зумовлено відмінностями у методології складання фінансової звітності у різні періоди, а також нестабільність економічних умов, за яких були досягнуті відповідні показники діяльності позичальника [2, с. 72].

За таких умов важливе значення має існування в країні національного рейтингового агентства, оцінки якого визнавалися би всіма учасниками ринкових відносин. У державах із розвинутою ринковою економікою визначенням рейтингів фірм займаються спеціальні компанії та служби. Наприклад, у США є «Фінансові інспекції», які формують величезні бази даних із характеристик кредитоспроможності підприємств (фірм), на основі яких формуються кредитні рейтинги. В Україні ж діяльність національних рейтингових агентств поки не поширена (на сьогодні існує одне таке агентство – «Кредит-Рейтинг», що має право присвоювати національні рейтинги суб'єктам господарювання).

Таким чином, вважаємо за доцільне систематизувати переваги та недоліки досліджуваних методів оцінки кредитоспроможності позичальників (табл. 1).

Таблиця 1

#### Порівняльний аналіз методів оцінки кредитоспроможності позичальників

Методи	Переваги	Недоліки
<b>Класифікаційні методи</b>		
<b>Рейтингові (бальні) моделі</b>	1) використання технологій, що оцінюють як кількісні, так і якісні показники діяльності підприємства; 2) можливість урахування всієї сукупності ризиків, пов'язаних із діяльністю позичальника; 3) можливість оцінки ймовірності невиконання позичальником зобов'язань у майбутньому	1) суб'єктивізм оцінки рівня менеджменту та якості активів; 2) необхідність у постійному оновленні інформації про позичальника, що призводить до значних часових і грошових витрат; 3) нечіткість критеріїв під час визначення класів рейтингу позичальника; 4) недоцільність значного ранжирування за класами кредитоспроможності позичальника
<b>Множинний дискримінантний аналіз</b>	Висока точність визначення ймовірності банкрутства позичальника	1) проблематичність пошуку достатньої кількості збанкрутих підприємств усередині галузі для розрахунку коефіцієнта регресії; 2) емпіричний характер визначення параметрів та значення вільного члена дискримінантної функції
<b>Модель CART</b>	Можливість широкого використання, доступність для розуміння та відносна простота розрахунків показників	Необхідність використання складних статистичних методів для побудови моделі
<b>Комплексні моделі</b>	1) використання рівною мірою кількісних та якісних характеристик позичальника; 2) скорочення часу аналізу кредитних заявок і бізнес-планів та строків прийняття кредиторами рішення щодо надання кредиту	1) орієнтація здебільшого на якісні чинники діяльності позичальника; 2) суб'єктивний характер експертних висновків, що лежать в основі комплексних моделей

Джерело: систематизовано й уточнено автором

Погоджуючись із вітчизняними науковцями В.Ю. Світличною та Є.Г. Фадєєвою, вважаємо, що перспективними шляхами вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників фінансовими установами є розробка та подальше вдосконалення єдиної рейтингової системи за таким напрямками:

– закріплення на законодавчому рівні методики розрахунку кредитоспроможності позичальників із комплексним набором показників та коефіцієнтів для повноти та різнобічності аналізу діяльності підприємства-позичальника, систематична розробка й видання методичних вказівок та роз'яснень щодо її застосування;

– впровадження методики оцінки кредитоспроможності та системи рейтингування позичальників, заснованої не тільки на аналізі фінансового стану безпосереднього позичальника, а й на оцінці зовнішніх факторів, які оточують підприємство та впливають на реалізацію його бізнес-процесів;

– удосконалення інформаційного поля – забезпечення банківських аналітиків достатнім обсягом якісної інформації про позичальника, яка б відповідала критеріям повноти (вичерпності), достовірності та верифікованості, актуальності, об'єктивності, порівнюваності й надавала б можливість визначити кредитоспроможність підприємства;

– вдосконалення матеріально-технічної бази вітчизняних фінансових установ, зокрема створення адекватного програмного забезпе-

чення з метою використання ефективних систем оцінки кредитоспроможності та ризику;

– підвищення рівня освіти та кваліфікації кадрів фінансових установ – забезпечення високого рівня знань фінансової справи, обліку та економічного аналізу, а також володіння математико-статистичними методами, здатністю проводити аналітичні дослідження в галузі оцінки перспектив розвитку видів економічної діяльності тощо [9, с. 259].

**Висновки з цього дослідження.** Проведене дослідження сучасних моделей оцінювання кредитоспроможності позичальників свідчить про їх недосконалість та існування низки недоліків. Класифікаційні методи оцінки кредитоспроможності позичальника недостатньо уваги приділяють якісним показникам його діяльності, не досліджується вплив зовнішнього середовища на здатність підприємства обслуговувати кредитні кошти. Статичний характер розрахованих показників не дає змоги спрогнозувати рівень їх змінюваності в часі. Певний суб'єктивізм комплексних моделей оцінки кредитоспроможності позичальника та недосконалість інформаційної бази для здійснення такого аналізу призводить до викривлення результатів дослідження.

Враховуючи зазначене, напрямом подальших досліджень є удосконалення системи оцінки кредитоспроможності позичальника та розробка комплексу заходів, що дадуть змогу подолати виявлені недоліки досліджуваних методів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
2. Нестеренко М.С. Проблемні аспекти використання методик оцінки кредитоспроможності позичальників у процесі кредитування / М.С. Нестеренко // Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи Національного банку України. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1 – С. 62–74.
3. Вишняков І.В. Методи и модели оценки кредитоспособности заемщиков / І.В. Вишняков. – СПб. : СПБГИЭА, 1998. – 54 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
5. Шило Ж.С. Проблеми оцінки кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку / Ж.С. Шило // Зайнятість та соціальна інфраструктура. – Луцьк : Надстир'я. – 2011. – Вип. XVII. – № 4. – С. 154–163.
6. Фурсова В. Рейтингова система оцінки фінансової стабільності банків з іноземним капіталом як інструмент підвищення надійності банківської системи / В. Фурсова, О. Каширіна // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 9. – С. 33–41.
7. Біломістний О.М. Аналіз сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника банківської установи / О.М. Біломістний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2243/1/2008\\_23\\_24.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2243/1/2008_23_24.pdf).
8. Кравченко В.П. Удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника / В.П. Кравченко, В.І. Кравченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2012. – Вип. 17. – С. 112–117.
9. Світлична В.Ю. Актуальні питання організації кредитних відносин у діяльності банківських установ України / В.Ю. Світлична, Є.Г. Фадєєва // Науково-технічний збірник. – № 100. – С. 252–262.

УДК 658.14/.17:005.52:336-026.564

## Особливості аналізу фінансової стійкості підприємства на підставі системи блок-показників за умов невизначеності та динамічності економічного середовища

Мірошникова Т.І.

магістр

Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

У статті розкрито економічний зміст категорії «фінансова стійкість промислового підприємства». Вивчено існуючі способи аналізу показників фінансової звітності та їх особливості, а також методичні аспекти аналізу фінансової стійкості промислового підприємства на підставі запропонованої системи оціночних показників.

**Ключові слова:** фінансова стійкість підприємства, аналіз, система показників, коефіцієнтний метод оцінки фінансової стійкості, чинники впливу, промислове підприємство.

Мирошникова Т.И. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ СИСТЕМЫ БЛОК-ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ УСЛОВИИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ДИНАМИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

В статье раскрыто экономическое содержание понятия «финансовая устойчивость промышленного предприятия». Изучены существующие способы анализа показателей финансовой отчетности и их особенности. Рассмотрены методические аспекты анализа финансовой устойчивости промышленного предприятия на основе предложенной системы оценочных показателей.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость предприятия, анализ, система показателей, коэффициентный метод оценки финансовой устойчивости, факторы влияния, промышленное предприятие.

Miroshnikova T.I. PECULIARITIES OF BUSINESS SOLVENCY ANALYSIS OF AN ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE SYSTEM OF THE FLOW SCHEME UNDER CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND DYNAMISM OF THE ECONOMIC ENVIRONMENT

As a result of the conducted research economic content of the notion «business solvency of an enterprise» is analysed; existing approaches to analyse indices of financial reports and their features are examined; methodical aspects of analysis of business solvency of an enterprise on the base of the suggested system of assessment indices are considered.

**Keywords:** business solvency of an enterprise; analysis; system of indices; coefficient method for business solvency assessment; factors of influence; an enterprise.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний розвиток вітчизняної економіки супроводжується динамічністю відповідного середовища, зростанням невизначеності та мінливістю умов господарювання, що вимагає від суб'єктів діяльності гнучкої реакції на зміну умов зовнішнього середовища та чинників внутрішнього впливу. Сучасне управління стійким розвитком підприємств, у тому числі промислового сектору, вимагає впровадження ефективних механізмів управління, які даватимуть змогу сприйняти зміни і забезпечити відповідну адаптацію діяльності суб'єктів господарювання [1, с. 3]. Якщо швидкість реакції підприємств на зазначені чинники недостатня, то вступають у дію фактори, які дестабілізують процеси його розвитку. Слід зазначити, що за останні роки на підприєм-

ствах промисловості спостерігається ситуація з поступовим зменшенням обсягів виробництва, дефіцитом фінансових ресурсів, незадовільною структурою капіталу і показників фінансової стійкості. Отже, як зазначає доктор економічних наук С.Я. Єлецьких, пріоритетним є розвиток концепції управління промисловим підприємством із виокремленням фінансового напрямку забезпечення його стійкого розвитку [2, с. 1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням діагностики фінансової стійкості підприємств та пошуку шляхів її забезпечення і покращання присвячено праці багатьох учених, зокрема: М. Абрютіної, І. Балабанова, І. Бланка, Є. Бріггема, Дж. Ван Хорна, С. Єлецьких, О. Заруби, Т. Керанчука, М. Кизима, В. Ковальова,

М. Крейніної, Є. Масленнікова, І. Приймак, Р. Сайфуліна, В. Федосової, М. Федотової, І. Хоми, Л. Шаблістої, А. Шеремета, А. Чупіса тощо. У роботах указаних авторів визначено місце фінансової стійкості як однієї з основних характеристик фінансового стану у забезпеченні конкурентних позицій підприємства, запропоновано методи оцінки і розрахунку показників, зроблено спроби дослідження зовнішніх і внутрішніх чинників, що обумовлюють зміну фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим ціла низка питань, пов'язаних із даною проблемою, не мають однозначного вирішення. Так, практично відсутні розробки щодо механізму формування та реалізації стратегії забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств. Існує потреба в подальшому вивченні фінансової стійкості як економічної категорії, розробленні її комплексної оцінки для суб'єктів господарювання певних галузей, постійному пошуку аналітично обґрунтованих управлінських рішень щодо фінансової стабілізації підприємств [1, с. 4; 3, с. 1–2]. Актуальність і практичне значення цих питань, необхідність їх системного дослідження на сучасному етапі розвитку ринкової економіки обумовили вибір теми.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження полягає в комплексному вивченні питань, пов'язаних із теоретичними основами аналізу фінансової стійкості підприємства і розробці рекомендацій щодо подальшого розвитку відповідної системи показників з урахуванням сучасних умов розвитку вітчизняної економіки.

Досягнення зазначеної мети потребує вирішення таких завдань:

– розкриття економічного змісту поняття «фінансова стійкість промислового підприємства»;

– оцінка наявних у вітчизняній і зарубіжній практиці методичних підходів до аналізу фінансової стійкості суб'єктів господарювання;

– дослідження існуючих в економічній літературі групувань показників оцінки фінансової стабільності і незалежності підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Узагальнюючи і розвиваючи існуючі в економічних джерелах підходи до трактування поняття «фінансова стійкість», зазначимо, що, на нашу думку, фінансова стійкість промислового підприємства є основною складовою частиною загальної стійкості його економічного потенціалу, що визначає такий стан фінансових ресурсів, склад і структура яких дають змогу забезпечувати в умовах невизначеності зовнішнього середовища достатній рівень платоспроможності і розвиток діяльності на довгострокову перспективу на основі зростання прибутку і капіталу.

Фінансова стійкість – це головний компонент загальної стійкості підприємства і характерний індикатор стабільного утворення перевищення доходів над витратами. В умовах розвитку ринкової економіки визначення її меж відносять до найбільш важливих економічних проблем, зважаючи на те, що недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва. Сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, а форми її прояви можуть бути різні – поточна, потенційна, формальна і реальна (рис. 1).

Різноманітність факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємств, підрозділяє її на внутрішню і зовнішню. Вважаємо, що внутрішня стійкість – це такий стан підприємства (стан структури виробництва і надання послуг, їх динаміка), за якого забезпечується

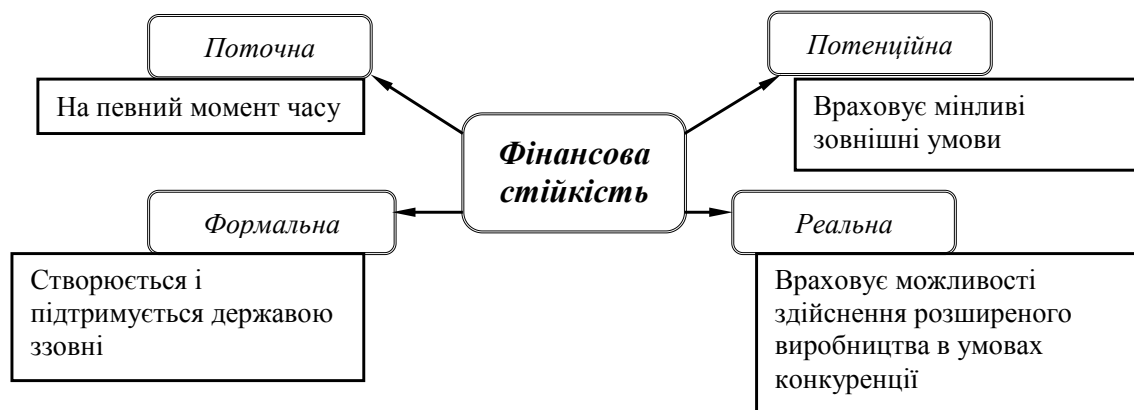


Рис. 1. Види фінансової стійкості підприємства



стабільно високий результат функціонування. В основі її досягнення знаходиться принцип активного реагування на зміну середовища господарювання. Зовнішня ж стійкість обумовлена стабільністю економічного середовища, у рамках якого діє підприємство, і досягається відповідною системою управління у масштабах країни [4, с. 167].

Як уже вказувалося, крім відсутності серед науковців єдиної точки зору на трактування поняття «фінансова стійкість підприємства», відсутня також і єдність підходів до її оцінки. Під час аналізу використовуються різні методи і підходи з урахуванням поставленої мети, завдань, а також наявного в розпорядженні аналітика технічного забезпечення та інформаційних ресурсів. Характерними особливостями аналізу фінансової стійкості промислових підприємств є:

- розробка і використання системи показників, що всебічно характеризують фінансову стійкість і забезпечують документальну обґрунтованість процесу аналізу і його кінцевих результатів;

- вивчення причин зміни цих показників, виявлення і вимір взаємозв'язку і взаємозалежності між ними;

- системний підхід до дослідження фінансової стійкості, тобто вивчення

всієї сукупності факторів, що впливають на фінансову незалежність, на основі їхньої деталізації, систематизації й узагальнення;

- застосування спеціальних аналітичних прийомів і процедур із метою виявлення шляхів підвищення фінансової стійкості підприємства.

Слід зазначити, що сучасною обліково-економічною практикою розроблено значну кількість різноманітних прийомів і методів оцінки фінансових звітів. Основними з них прийнято вважати горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний аналіз. Особливе місце в аналізі займає коефіцієнтний метод оцінки фінансової стійкості. Він є найбільш ефективним і разом із тим найбільш проблемним [5, с. 92–93]. Економічна ефективність коефіцієнтів пов'язана з тим, що вони дають змогу найбільш точно визначити слабкі й сильні сторони діяльності підприємства, визначити проблеми, які потребують подальшого дослідження, виявити ступінь впливу факторів на зміну результативного показника, що неможливо простежити, розглядаючи індивідуальні показники звітності з використанням методів вертикального, горизонтального, трендового аналізів. Разом

із тим, як відзначають аналітики, існує безліч проблем, пов'язаних із використанням та інтерпретацією коефіцієнтів, розрахованих на базі фінансової звітності [6, с. 298]. Одна з них полягає в тому, що якісне їх значення залежить від надійності та порівнянності показників, що беруть участь у розрахунку.

Як свідчить практика, під час проведення аналізу за реальних умов найчастіше використовуються комбінації різних прийомів і способів. Вважаємо, що незалежно від методу аналізу, який застосовується під час оцінки фінансової стійкості промислового підприємства, для ефективного управління процесом його стабілізації необхідною умовою є застосування дієвого інструментарію аналізу, який за сучасних умов становлять спеціальні економічні показники (абсолютні і відносні), призначення яких – вимір та оцінка фінансової стійкості.

Важливе значення в аналізі фінансової стійкості підприємства має використання абсолютних показників: величини власного і позикового капіталу, активів, коштів, дебіторської і кредиторської заборгованості, прибутку, а також абсолютних показників, що розраховуються на основі звітності, таких як: чисті активи, власні оборотні кошти, показники забезпеченості запасів власними оборотними засобами, величина стійких пасивів. Дані показники є критеріальними, оскільки за їх допомогою формуються критерії, що дають змогу визначити якість фінансового стану. Відносні ж величини під час застосування дають змогу згладжувати вплив інфляції, яка спотворює показники фінансової звітності підприємства, уможлиблюють зіставлення непорівнянних за абсолютними величинами об'єктів, поліпшують статистичні властивості показників [4, с. 174].

Слід зазначити, що однозначних критеріїв оцінки фінансової стійкості, що були б загальноновизнаними, і досі не існує. Сам же аналіз фінансової стійкості підприємства розглядається як частина фундаментального аналізу фінансового становища. З метою виявлення найбільш важливих показників фінансово-господарської діяльності промислового підприємства, які визначають його фінансову стійкість, нами було вивчено методики фундаментального аналізу фінансового становища підприємств, які набули широкого застосування у вітчизняній і зарубіжній практиці [5; 7–12].

Аналіз сучасної економічної літератури показав: незважаючи на різноманітність підходів до оцінки фінансового становища під-

## Система показників фінансової стійкості промислового підприємства

№ з/п	Назва показника	Характеристика	Алгоритм розрахунку	Роз'яснення
1	Показники стану і структури капіталу			
1.1	Коефіцієнт автономії ( $K_a$ )	Характеризує незалежність від позикових засобів. Показує частку власних засобів у їх загальному обсязі.	$K_a = \frac{PBK}{BB}$ Відношення суми реального власного капіталу до загальної суми активів підприємства	$K_a \geq 0,5$ Перевищення вказує на зростання фінансової незалежності
1.2	Коефіцієнт фінансової залежності ( $K_{фз}$ )	Показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грошову одиницю власних коштів	$K_{фз} = \frac{BB}{BK}$ Відношення загального обсягу активів підприємства до суми власного капіталу	$K_{фз} \leq 2$ Показник обернений до коефіцієнта автономії. Характеризує залежність від позикових коштів
1.3	Коефіцієнт фінансової стійкості ( $K_{фс}$ )	Показує обсяг власних коштів, які залучило підприємство на 1 грошову одиницю вкладених в активи позикових засобів	$K_{фс} = \frac{PBK}{ПК}$ Відношення реального власного та позикового капіталів	$K_{фс} \geq 1$ Зниження вказаної межі означає залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, втрату фінансової автономії
1.4	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних засобів ( $K_{п/в}$ )	Кількість позикових засобів, які залучило підприємство на 1 грошову одиницю вкладених в активи власних коштів	$K_{п/в} = \frac{ПК}{PBK}$ Відношення всіх зобов'язань (позикового капіталу) до реального власного капіталу	$K_{п/в} \leq 1$ Перевищення вказаної межі означає залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, втрату фінансової автономії
1.5	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу ( $K_{зк}$ )	Характеризує частку залученого капіталу в загальному обсязі капіталу підприємства	$K_{зк} = \frac{ПК}{BB}$ Відношення суми позикового капіталу до загального обсягу активів підприємства	$K_{зк} \leq 0,5$ Перевищення вказаної межі означає залежність підприємства від зовнішніх джерел, втрату фінансової автономії
1.6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ( $K_{оз}$ )	Показує частку довгострокових позик у загальній сумі довгострокових джерел формування, які можна спрямувати на реалізацію довгострокових програм	$K_{оз} = \frac{ДПК}{BK + ДПК}$ Відношення довгострокового позикового капіталу до суми власного капіталу і довгострокового позикового капіталу	Чим вище показник, тим більш залежним є підприємство від довгострокових позикових джерел фінансування
1.7	Коефіцієнт стійкості фінансування ( $K_{с.ф}$ )	Показує питому вагу активів, які фінансуються за рахунок стійких пасивів	$K_{с.ф} = \frac{BK + ЗМВ + ДПК}{BB}$ Відношення власного капіталу, забезпечення майбутніх витрат та платежів і довгострокового позикового капіталу до загального обсягу активів підприємства	Критичне значення коефіцієнта – 0,75. Якщо значення показника нижче 0,75, то можна зробити висновок, що на підприємстві недостатньо стійких джерел формування майна. Чим вище показник, тим більше ресурсів фінансується за рахунок довгострокових і власних джерел одночасно

Продовження таблиці 1

1.8	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань ( $K_{д.з}$ )	Визначає частину довгострокових зобов'язань у загальному обсязі позикових джерел формування майна	$K_{д.з} = \frac{ДПК}{ПЗ + ДПК}$ Відношення довгострокового позикового капіталу до загальної суми засобів, залучених підприємством на позиковій основі	$K_{д.з} < 0,2$
1.9	Коефіцієнт поточних зобов'язань ( $K_{п.з}$ )	Визначає частку поточних зобов'язань у загальному обсязі позикових джерел формування майна	$K_{п.з} = \frac{КПК}{КПЗ + ДПК}$ Відношення поточних зобов'язань до загальної суми засобів, залучених підприємством на позиковій основі	$K_{п.з} > 0,5$
1.10	Коефіцієнт страхування бізнесу ( $K_{с.б}$ )	Показує суму капіталу, який зарезервовано підприємством на кожну гривню майна	$K_{с.б} = \frac{РК}{ВБ}$ Визначається як відношення суми резервного капіталу до загальної вартості майна	$K_{с.б} > 0,2$
2	<b>Показники стану основних і оборотних активів</b>			
2.1	Коефіцієнт забезпеченості поточних активів власними оборотними засобами ( $K_{з.па}$ )	Наявність у підприємства власних оборотних засобів, необхідних для його фінансової стійкості. Критерій визначення неплатоспроможності підприємства	$K_{з.па} = \frac{ВОЗ}{ПА} = \frac{ВК - НА}{ПА}$ Відношення власних оборотних засобів до загальної величини оборотних засобів підприємства	$K_{з.па} \geq 0,1$ Чим вище показник, тим краще фінансовий стан підприємства, тим більше в нього можливостей проведення незалежної фінансової політики
2.2	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами ( $K_{з.з}$ )	Наявність у підприємства власних оборотних засобів, необхідних для покриття запасів	$K_{з.з} = \frac{ВОЗ}{З} = \frac{ВК - НА}{З}$ Відношення власних оборотних засобів до величини запасів підприємства	$K_{з.з} \geq 0,5$ Чим вище показник, тим краще фінансовий стан підприємства, тим більше в нього можливостей для здійснення незалежної фінансової політики
2.3	Коефіцієнт покриття запасів ( $K_{п.з}$ )	Наявність у підприємства «нормальних» джерел засобів для покриття запасів	$K_{п.з} = \frac{ВОЗ + ККБ + КЗ_т}{З}$ Відношення суми власних оборотних засобів, короткострокових кредитів банку та кредиторської заборгованості за роботи, послуги до величини запасів підприємства	$K_{п.з} \geq 1$ Зниження вказаної межі вказує на необхідність використання інших джерел фінансування, що призводить до зростання кредиторської заборгованості за розрахунками
2.4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу ( $K_{м.вк}$ )	Здатність підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу та поповнювати оборотні засоби за рахунок власних джерел	$K_{м.вк} = \frac{ВОЗ}{ВК}$ Відношення власних оборотних засобів до загальної величини власного капіталу підприємства	$K_{м.вк} \in [0,2 - 0,5]$ Чим ближче значення показника до верхньої межі, тим більше можливість фінансового маневру у підприємства

2.5	Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих засобів ( $K_{м/ім}$ )	Скільки оборотних активів (мобільних засобів) припадає на 1 грошову одиницю необоротних активів (іммобілізованих засобів)	$K_{\frac{м}{ім}} = \frac{ПА}{НА}$ Відношення оборотних активів до необоротних	Чим вище значення показника, тим більше засобів підприємство вкладає в оборотні активи
2.6	Коефіцієнт реальної вартості майна ( $K_{рвм}$ )	Показує частку ресурсів основного процесу діяльності у вартості майна підприємства	$K_{рвм} = \frac{ОЗ + З + НВ}{ВБ}$ Відношення суми основних засобів, запасів та незавершеного виробництва до загальної величини майна підприємства (валюти балансу)	Чим вище значення показника, тим вище рівень виробничого потенціалу підприємства
2.7	Коефіцієнт структури фінансування необоротних активів ( $K_{ст.фін}$ )	Показує частку необоротних активів, яка фінансується за рахунок довгострокових залучених коштів	$K_{ст.фін} = \frac{ДПК}{НА}$ Відношення довгострокового позикового капіталу до необоротних активів підприємства	$K_{ст.фін} < 1$ Перевищення вказаної межі вказує на зростання вартості необоротних активів, сформованих за рахунок довгострокових джерел фінансування

приємств, вітчизняні і зарубіжні фахівці одностайні з приводу того, що:

- для комплексної оцінки фінансової стабільності і незалежності підприємства необхідний розрахунок груп індикаторів: фінансової стійкості, платоспроможності (коефіцієнти абсолютної, термінової і поточної ліквідності), ділової активності (коефіцієнти оборотності поточних активів, матеріальних оборотних активів, дебіторської і кредиторської заборгованості, власного капіталу, коефіцієнт фондовіддачі основного капіталу) та рентабельності (продажу продукції, активів, власного капіталу, чистих активів);

- економічна оцінка фінансової стійкості підприємства виробляється на підставі відносних показників, що відображають наявність і використання фінансових ресурсів, склад і структуру джерел фінансування, забезпечення активів власними оборотними засобами. Їх розрахунок здійснюється на підставі інформації фінансової звітності підприємств із залученням необхідних даних щодо обсягів виробництва і продажу основних видів продукції, капіталовкладень і структури витрат тощо;

- висновок про ступінь фінансової стійкості підприємства здійснюється на основі порівняння його відносних коефіцієнтів із нормативними значеннями, середньогалузевими або середніми за конкуруючою групою. Як база для порівняння можуть виступати теоретично обґрунтовані або отримані в результаті

експертних оцінок величини, що характеризують оптимальні або критичні з погляду стійкості фінансового положення значення показників. Такі величини фактично виконують роль нормативів для фінансових коефіцієнтів, проте зазначимо, що методика їх розрахунку залежно від галузі господарювання і досі відсутня. Разом із тим набір відносних показників, застосовуваних для аналізу фінансової незалежності підприємств, не устоявся. Найчастіше для оцінки окремих сторін фінансово-господарської діяльності компаній пропонується надлишкова кількість показників. Через це пильної уваги й істотного удосконалення потребує формування оптимальної системи показників, яка б задовольняла потреби споживачів інформації, а також найбільш точно і повно характеризувала фінансову стійкість і результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Під час добору пріоритетних універсальних показників, що характеризують діяльність промислових підприємств, ми виходили насамперед із галузевої специфіки формування і використання фінансових ресурсів, простоти розрахунку, наявності та доступності інформації, усунення повторень в оцінці тих чи інших сторін фінансової стійкості, а також забезпечення комплексності оцінки за обмеженої кількості показників.

Отже, дослідження різних підходів до аналізу й оцінки фінансової стійкості підприємств

дозволило зупинити свій вибір на оптимальній системі оціночних показників фінансової стійкості промислового підприємства, яку наведено у табл. 1. Вважаємо, що застосування запропонованої системи оціночних показників дасть змогу об'єктивно оцінити результати фінансово-господарської діяльності підприємств, виявити основні фактори впливу і зміну їх фінансової стійкості, а також розробити заходи щодо формування раціональної структури балансу, оптимізації обсягу і темпів приросту прибутку, пошуку невикористаних можливостей підвищення фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, фінансова стійкість – це комплексне поняття, яке володіє внутрішніми і зовнішніми формами прояву, формується в процесі фінансово-господарської діяльності, знаходиться під впливом різного роду чинників. Фінансова стійкість є властивістю оцінки реального фінансового стану підприємства, а пошук внутрішньогосподарських можливостей і способів її зміцнення визначає характер проведення і зміст фінансового аналізу.

Основними методами оцінки фінансової стійкості підприємств є горизонтальний, вер-

тикальний, трендовий аналіз та аналіз коефіцієнтів (відносних показників). Останній метод є найбільш ефективним і займає особливе місце в аналізі. Проте й досі існують невирішені проблеми, пов'язані з використанням та інтерпретацією коефіцієнтів, розрахованих на базі фінансової звітності.

Можливість реальної оцінки фінансової стійкості підприємства забезпечується визначеною методикою аналізу. У статті запропоновано систему оціночних показників фінансової стійкості з погляду їх раціональності і достатності. Вона містить у собі дві основних індикаторних групи: стану і структури капіталу (відображають наявність та співвідношення окремих елементів капіталу підприємства і здатність компанії відповідати за зобов'язаннями на довгостроковій основі) та стану основних і оборотних ресурсів (відображають співвідношення між елементами активів підприємства та характеризують рівень забезпеченості ресурсів джерелами їх формування).

За потреби запропоновану систему показників можна розширити та деталізувати за допомогою введення блоку показників прибутковості, платоспроможності та ділової активності промислового підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / І.І. Приймак. – Львів, 2007. – 23 с.
2. Єлецьких С.Я. Управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 / С.Я. Єлецьких. – Донецьк, 2014. – 40 с.
3. Скоробогатова В.В. Управління економічною стійкістю підприємств борошномельної промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / В.В. Скоробогатова. – Сімферополь, 2004. – 20 с.
4. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / А.І. Склабінська, С.А. Дrajниця, Л.Д. Федорук; ред. М.П. Войнаренко. – Львів: Новий світ-2000, 2013. – 342 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: [учебник] / Г.В. Савицкая; 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.
6. Економічний аналіз: теорія і практика: [підручник] / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. – Львів: Магнолія, 2008. – 440 с.
7. Бассова О.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб. для самоств. вивч. дисц.] / О.О. Бассова. – Миколаїв, 2013. – 184 с.
8. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: [учеб. пособ.] / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 224 с.
9. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: [учеб. пособ.] / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 336 с.
10. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 566 с.
11. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: [навч. посіб.] / О.Я. Базилінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
12. Шило В.П. Аналіз фінансового стану виробничої й комерційної діяльності підприємств: [навч. посіб.] / В.П. Шило. – К.: Кондор, 2011. – 240 с.

## Проблематика застосування показника «валовий прибуток» у процесі CVP-аналізу

**Нестерова С.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Мукачівського державного університету

У статті розглядається проблема змістового навантаження показника «валовий прибуток» у Звіті про фінансові результати. Пропонується удосконалення подання інформації про величину валового прибутку у звітності шляхом вилучення зі складу собівартості реалізованої продукції витрат, що не залежать від обсягу виробництва і реалізації продукції, зокрема, амортизаційних нарахувань. Метою такого удосконалення стане набуття валовим прибутком ознаки доречності та можливості ототожнення з ключовим параметром CVP-аналізу – валовим маржинальним прибутком.

**Ключові слова:** валовий прибуток, маржинальний прибуток, CVP-аналіз, фінансова звітність, операційна діяльність, витрати, фінансовий результат.

Nesterova S.V. ПРОБЛЕМАТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ «ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ» В ПРОЦЕССЕ CVP-АНАЛИЗА

В статье рассматривается проблема смысловой нагрузки показателя «валовая прибыль» в Отчете про финансовые результаты. Предлагается усовершенствование подачи информации о величине валовой прибыли в отчетности путем выведения из состава себестоимости реализованной продукции затрат, не зависящих от объема выпуска и реализации продукции, в частности, амортизационных начислений. Цель такого усовершенствования в возможности отождествления валовой прибыли с ключевым параметром CVP-анализа – валовой маржинальной прибылью.

**Ключевые слова:** валовая прибыль, маржинальная прибыль, CVP-анализ, финансовая отчетность, операционная деятельность, затраты, финансовый результат.

Nesterova S.V. PROBLEMS OF THE «GROSS PROFIT» USE IN THE PROCESS OF CVP ANALYSIS

The article considers a problem of sense load of «gross profit» in the Financial Results Report. Proposed an improvement of data submission on the gross profit value in accounting by deducting of expenses, which are not dependent on the quantity of output and sales, in particular, depreciation charges, from the cost value of products sold. The purpose of this improvement is on the possibility of identification of gross profit and gross profit margin as a key parameter of CVP analysis.

**Keywords:** gross profit, marginal profit, financial reporting, operating activity, costs, finance result.

**Постановка проблеми.** Фінансовий аналіз є тим набором інструментів, який дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, спрямовані на забезпечення тривалого успішного функціонування суб'єкта господарювання в умовах мінливого економічного середовища. Саме тому методи, прийоми та показники, що використовуються у процесі аналізу, повинні відповідати вимозі доцільності. Витрати ресурси на аналітичні технології, що не несуть практичної користі – неефективне використання часу. В цьому сенсі інформаційна база, що її використовують у аналітичній роботі, має бути зрозумілою для переважної більшості користувачів та максимально змістовною. Цей постулат декларує й НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», за яким «фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає

на прийняття рішень користувачами...» [1]. Проте, окремі показники фінансової звітності вимозі доречності відповідають не в повній мірі. Одним з таких показників вважаємо валовий прибуток – складову Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Одним з напрямків фінансового аналізу є аналіз взаємозв'язку обсягу виробництва, собівартості (витрат) та прибутку. В цьому контексті важливим параметром моделювання такого взаємозв'язку є розуміння складових загального операційного прибутку і усвідомлення джерел інформації для визначення цих складових.

Питання дефініції прибутку активно обговорюється в колі представників вітчизняної та зарубіжної школи фінансового аналізу. Фундаментальні праці А. Бабо, А. Маршалла,

К. Маркса висвітлюють сутність цієї надважливої економічної категорії. В роботах вітчизняних науковців І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, В.О. Меца, В.М. Опаріна характеризуються його види, значення для ідентифікації успішності підприємницької діяльності. Проте, валовий прибуток як один з шаблів формування кінцевого фінансового результату (прибутку) залишається поза увагою вчених, знаходячи відображення переважно у регламентуючих документах, що визначають процедуру обліку господарських операцій. Прийняте в цих документах визначення величини валового прибутку позбавлене, на нашу думку, ознаки доречності.

**Метою дослідження** є аналіз трактування економічної категорії «валовий прибуток» та обґрунтування необхідності зміни методології його розрахунку з метою набуття аналітичного змісту.

**Виклад основного матеріалу.** Попри удавану простоту, валовий прибуток виявляється дуже неоднозначною економічною категорією. По-перше, він є частиною більш широкого, фундаментального поняття «прибуток», яке, на думку багатьох дослідників [4; 5], так само потребує переосмислення, уточнення з метою досягнення однозначності трактування. Існує певна невідповідність між ознаками видів діяльності, доходів та формування фінансових результатів. Упродовж десятиліть розгортається полеміка навколо сутності, форм та джерел формування результатів діяльності, методики їх визначення [8]. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне спочатку розглянути підходи до тлумачення прибутку в загальному.

В роботі [5] вказується, що економічна категорія «прибуток» характеризується багатоаспектністю, різноманіттям форм, у зв'язку з чим не має однозначного трактування сутності прибутку та методики його визначення. Автори наводять порівняльну характеристику думок різних науковців щодо сутності прибутку. Слід зазначити, що серед запропонованих визначень є як науково-практичні дефініції, так і описові характеристики. На наш погляд, такі тлумачення (на кшталт, «прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва, ... що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва» не можуть слугувати повноцінним визначенням, оскільки лише окреслюють місце прибутку у соціально-виробничих відносинах, але не розкривають авторський погляд на його сутність.

Автори роботи дослідили еволюцію економічних вчень стосовно теорії прибутку і запропонували власний морфологічний аналіз класифікації прибутку. Серед чисельних ознак є безумовні та дискусійні (до прикладу, класифікуючи прибуток за видами діяльності, недоцільно дублювати за об'єктами: прибуток від реалізації – це відсилання до фінансової звітності зразка 90-х років, наразі даний показник може бути розрахований як фінансовий результат від операційної діяльності. Крім того, не можна погодитись з існуванням «прибутку від фінансової діяльності», адже характер фінансової діяльності не передбачає генерування доданої вартості), проте необхідно вказати й на те, що в запропонованій класифікації не окреслено місце валового прибутку.

У роботі Бланка І.О. [3] найбільш повно висвітлено види прибутку за різноманітними класифікаційними ознаками. Автор не залишив поза увагою і величину валового прибутку, його розглянуто у складі елементів, що формують прибуток за різними ступенями «очищення» доходів від витрат поруч з маржинальним і чистим прибутком. Валовий прибуток вчений визначає як «суму чистого доходу від операційної діяльності за мінусом всіх операційних витрат, як постійних, так і змінних» [3, с. 46]. В такому трактуванні І.О. Бланк ототожнює методику розрахунку валового і балансового прибутку, за тієї різниці, що балансовий прибуток обчислюється для всіх видів діяльності, тоді як валовий виключно для операційної. Звертаємо увагу, що маржинальний прибуток протиставляється валовому через врахування у складі витрат, використовуваних для обчислення, лише змінних витрат. В подальшому дослідженні нами буде зроблена спроба довести необхідність зближення понять «маржинальний прибуток» та «валовий прибуток» шляхом зміни процедури обчислення останнього.

Отже, можна зробити перший висновок, що валовий прибуток є ланкою, що пов'язує доходи та витрати підприємства, понесені під час операційної діяльності. Це підтверджує і місце відображення величини валового прибутку у Звіті про фінансові результати, проте алгоритм обчислення показника інший: «валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях» [1]. На перший погляд, підхід аналогічний, але до складу

собівартості не входять адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати, понесені під час операційної діяльності. Таким чином, валовий прибуток за трактуванням І.О. Бланка та валовий прибуток за НП(С) БО – різні за сутністю і величиною показники. На жаль, беззаперечно прийняти сторону стандарту як нормативного документа не можна через дві обставини:

1) трактування валового прибутку як величини доходів, очищеної від всіх витрат, поши-

рене серед нормативної та довідникової літератури, про що свідчать визначення, наведені у табл. 1. Саме такі джерела отримання інформації про сутність того чи іншого економічного показника найчастіше використовують пересічні користувачі фінансової звітності.

Звертаємо увагу на доволі дискусійні складові дефініцій, що їх виділено курсивом.

2) ми переконані, що валовий прибуток у Звіті про фінансові результати не несе аналітичного навантаження. Пригадаємо струк-

Таблиця 1

## Визначення валового прибутку у науково-популярних та нормативних джерелах

№ п/п	Джерело	Визначення
1.	Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України. Лист № 15-03/29-192 від 17.03.1998 р. Роздрібна, оптова торгівля. Основні поняття. Терміни і визначення. Розділ 4 (Загальні поняття, п. 4.33) Режим доступу: <a href="http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN677.html">http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN677.html</a>	Валовий прибуток ( <i>рос. валовий дохід</i> ) – сума всіх прибутків від продажу товарів та інших видів діяльності торгових підприємств.
2.	Державний комітет статистики. Наказ № 610 від 08.11.2004 р. Про затвердження методики розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами (розд. 2) Режим доступу: <a href="http://www.uazakon.com/documents/date_bk/pg_gwnuoq/pg2.htm">http://www.uazakon.com/documents/date_bk/pg_gwnuoq/pg2.htm</a>	Валовий прибуток – це прибуток, отриманий в результаті процесу виробництва, до виключення процентів або інших доходів від власності, які належать до виплати по фінансових та інших матеріальних невикористаних активах, необхідних для здійснення виробництва. <i>Чистий прибуток визначається шляхом виключення з валового прибутку споживання основного капіталу.</i>
3.	Державний комітет статистики. Наказ № 610 від 08.11.2004 р. Про затвердження методики розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами (розд. 1) Режим доступу: <a href="http://www.uazakon.com/documents/date_bk/pg_gwnuoq/index.htm">http://www.uazakon.com/documents/date_bk/pg_gwnuoq/index.htm</a>	Валовий прибуток [ <i>та змішаний дохід</i> ] визначається як різниця між ВДВ*, розрахованим за видами економічної діяльності виробничим методом, з одного боку, і оплатою праці найманих працівників, чистих інших податків, пов'язаних з виробництвом, з іншого. *ВДВ – валова додана вартість
4.	Вільна енциклопедія «Вікіпедія». Стаття «валовий прибуток» Режим доступу: <a href="https://uk.wikipedia.org/wiki/Валовий_прибуток">https://uk.wikipedia.org/wiki/Валовий_прибуток</a>	Валовий прибуток – загальна сума прибутку отримана підприємством від підприємницької діяльності. Визначається як різниця між чистим доходом і собівартістю цієї продукції. <i>З суми валового прибутку підприємство сплачує податки, відсотки за кредити, ренту, штрафи тощо. З вирахуванням цих витрат у розпорядженні підприємства залишається чистий прибуток.</i>
5.	Економічна енциклопедія «Словopedia». Стаття «валовий прибуток» Режим доступу: <a href="http://slovpedia.org.ua/38/53394/377855.html">http://slovpedia.org.ua/38/53394/377855.html</a>	Сума грошових надходжень підприємства, одержана внаслідок його виробничо-господарської діяльності за мінусом ( <i>вирахуванням</i> ) усіх витрат. Обчислюють як різницю між надходженням від реалізації товарів і послуг та затратами на їх виробництво й реалізацію.
6.	Економічний словник. Стаття «валовий прибуток» Режим доступу: <a href="http://economic.br.com.ua/валовийприбуток">http://economic.br.com.ua/валовийприбуток</a>	Валовий прибуток – загальна сума прибутку отримана підприємством від підприємницької діяльності. Визначається як різниця між виручкою від реалізації товарної продукції і собівартістю цієї продукції.



туру I розділу Звіту про фінансові результати [1]: з чистої виручки від реалізації продукції (ряд. 2000) необхідно відняти собівартість реалізованої продукції (ряд. 2050), в результаті чого отримуємо валовий прибуток (ряд. 2090). В ряді прикладних видань з фінансового аналізу пропонується використовувати даний показник для обчислення проміжної рентабельності капіталу або продукції (так звана, валова рентабельність [10, с. 408], рентабельність виробничих витрат [9, с. 562]). На наш погляд, це не доцільно – як показує практика, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати на багатьох підприємствах становлять немалі суми, і нехтувати ними при обчислення так званої «валової рентабельності» економічно невиправдано. Можливі заперечення: це не остаточний показник рентабельності, адже розраховують рентабельність операційної діяльності, чисту рентабельність тощо. В такому випадку задамо собі питання: а що відображає «валова рентабельність», яку користь її значення представляє для аналітика? Арифметичне порівняння «валової рентабельності» з «операційною рентабельністю» – це штучна підміна структурного аналізу складу витрат, що формують фінансовий результат від операційної діяльності. Ані для просторового аналізу, ані для трендового даний показник, на наш погляд, змістовного навантаження не несе. При цьому займає місце у звітності, порушуючи принцип доречності, відволікаючи увагу аналітика.

Натомість, у фінансовій звітності відсутній інший показник, який є просто необхідним для визначення взаємозв'язку між показниками структури витрат собівартості продукції, обсягу виробництва та прибутку – тобто забезпечує той напрямок аналітичної роботи, який отримав в економічній теорії назву «CVP-аналіз». Це – маржинальний прибуток, який у класифікації І.О. Бланка передував валовому. Сутність та значення маржинального прибутку нами було розглянуто у роботі [6], і всебічно розкрито в роботах відомих вчених-економістів О.Орлова та Є. Рясних [7]. Доведено, що використання даного показника забезпечує такий розподіл умовно-постійних витрат, який, з одного боку, є зрозумілим, простим в розрахунках та легковиконуваним на будь-якому підприємстві, з іншого – економічно обґрунтованим. Метод розподілу умовно-постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку, запропонований вченими, дозволяє визначити:

- критичний обсяг виробництва за кожним видом продукції в натуральному та вартісному вимірі;
- умовно-постійні витрати за кожним видом продукції;
- прибуток та рентабельність за кожним видом продукції.

Використання маржинального прибутку на основі методики, запропонованої вченими, дозволяє застосовувати потужний інструментарій управління і оптимізації витрат, планування прибутку в умовах навіть асортиментного випуску продукції, що є практично неможливим із застосуванням класичних моделей, таких як у роботі [11]. Адже класичні методи або вимагають переведення всього асортименту в умовні одиниці, або ж розраховані на майже неймовірну ситуацію, коли підприємство виробляє один вид продукції.

Отже, маржинальний прибуток являється ключовим параметром в системі показників CVP-аналізу. Але саме він відсутній у фінансовій звітності підприємств, проте наводиться валовий прибуток, який практичної користі не має. І тут саме час зауважити, що в багатьох роботах маржинальний прибуток названий валовим маржинальним прибутком, валовою маржею. В класичній моделі CVP-аналізу [11] валовий маржинальний прибуток визначається як різниця між виручкою і змінними витратами. Таке трактування збігається з тим, що його наводить І.О. Бланк для маржинального прибутку.

Звідси впливає другий висновок нашого дослідження – не варто розмежовувати поняття валового та маржинального прибутку, під яким розуміти фінансовий результат, що формується шляхом віднімання від отриманих доходів, генерованих під час операційної діяльності, витрат, що пропорційно залежать від обсягу реалізованої продукції. В економічній теорії подібні витрати називають змінними. На перший погляд, це не суперечить стандартам бухгалтерського обліку, оскільки під змінними розуміють витрати, які можна прямо віднести на собівартість продукції. Наказом Міністерства № 372 від 18.03.2011 р. запроваджено подібну норму для підприємств, які визначають собівартість згідно з підпунктом 11.1 пункту 11 П(С)БО 16 «Витрати» [2], отже рядок 2090 у Звіті про фінансові результати виглядає логічним. Проте, за означеним положенням до прямих витрат необхідно відносити «амортизацію виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції». Але ж амортизація

є елементом постійних витрат, величина нарахованого зносу залежить від первісної вартості об'єкта та обраного методу, а не від обсягу випущеної продукції. Лише в тому випадку, коли підприємство використовує виробничий метод нарахування амортизації, можна говорити про тотожність сукупних змінних витрат (у моделі CVP-аналізу) та собівартості, обрахованої за прямими витратами. Втім, на практиці далеко не всі підприємства застосовують виробничий метод, отже, ця тотожність не виконується, відповідно валовий прибуток не співпадає з маржинальним прибутком.

Отже, третій висновок дослідження: для набуття величиною «валового прибутку» реального аналітичного навантаження необхідно виводити з розрахунку собівартості реалізованої продукції величину нарахованої амортизації. У протилежному випадку валовий прибуток залишиться показником «сам у собі».

**Висновки.** Одним з принципів фінансового аналізу є доречність. Дотримання цього

принципу вимагає, щоб всі показники, які розраховуються у процесі аналітичної роботи, були інформативними та корисними для прийняття управлінських рішень. Величина валового прибутку, обчислювана у відповідності до прийнятих стандартів фінансового обліку, вимозі доречності, на наше переконання, не відповідає через включення до складу собівартості реалізованої продукції вагомому елементу постійних витрат – амортизації. При врахуванні у собівартості лише тих витрат, що змінюються пропорційно обсягу виробництва та реалізації, валовий прибуток отримав би зовсім інше змістовне навантаження, яке б наблизило його до величини валового маржинального прибутку, доречність використання якого в процесі аналітичної роботи сумнівів не викликає. Необхідно переглянути стандарти обліку витрат з тим, щоб забезпечити їх чітке структурування та надати показнику «валовий прибуток» того економічного сенсу, який дозволить його ефективно використовувати в управлінському обліку та фінансовому аналізі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: документ з0336-13, поточна редакція від 18.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: документ з0027-00, остання редакція від 09.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 2).
4. Гавриш А.О. Класифікація прибутку як основа управління фінансовими результатами підприємств / А.О. Гавриш // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – Випуск 169 (2) – [7 с.]. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/15877/1/12kao.pdf> (дата звернення 09.01.2016 р.) – Назва з екрану.
5. Жихор О.Б. Теретичні аспекти визначення сутності поняття «прибуток» [Електронний ресурс] / О.Б. Жихор, О.В. Петрухіна // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць Університету банківської справи НБУ. Харківський інститут банківської справи. – 2011. – Розділ 2. Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту. – [6 с.]. – Режим доступу: [http://fd.khibs.edu.ua/pdf/2011\\_2/20.pdf](http://fd.khibs.edu.ua/pdf/2011_2/20.pdf) (дата звернення 09.01.2016 р.) – Назва з екрану.
6. Нестерова С. Використання маржинального аналізу в процесі прийняття оперативних управлінських рішень / С. В. Нестерова, Д. Д. Сурмай // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2010. – № 8 (3). – С. 147-153.
7. Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных // изд. 2-е, переработ. и дополн. – К.: Освіта України, 2011. – 192 с.
8. Стегней М.І. Особливості інструментарію визначення результатів господарської діяльності підприємств / М.І. Стегней, С.В. Нестерова, Л. Федурця // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. Спеціальний випуск 33 (частина 2). – 2011 р. – С. 253-259.
9. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб / Ю.М. Тютюнник. – К.: Знання, 2012. – 815 с.
10. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / Буряк П.Ю., Римар М.В., Бець М.Т. та ін. Під аг. ред. П.Ю. Буряка, М.В. Римара – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 528 с.
11. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: изд-во Песpectива, 1996. – 405 с.

УДК 330.322.1

## Інвестиційна діяльність Чернівецької області: сучасний стан та перспективи розвитку

Олексин А.Г.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Буковинського державного фінансово-економічного університету

У статті розкрито суть і сучасний стан розвитку інвестиційної діяльності Чернівецької області. Проведений розрахунок інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості регіону. Виокремлено групи факторів, які її визначають, та значення і вагомість показників, за допомогою яких даний коефіцієнт розраховують. Проаналізовано динаміку інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Чернівецькій області, а також виявлено частки у джерелах фінансування інвестицій в основний капітал. Зазначені основні шляхи покращання інвестиційного клімату в Чернівецькій області.

**Ключові слова:** інвестиції, інтегральний коефіцієнт, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, основний капітал.

Олексин А.Г. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье раскрыта сущность и современное состояние развития инвестиционной деятельности Черновицкой области. Проведен расчет интегрального коэффициента инвестиционной привлекательности региона. Выделены группы факторов, которые ее определяют, и значение и весомость показателей, при помощи которых данный коэффициент рассчитывают. Проанализирована динамика инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Черновицкой области, а также выявлены доли в источниках финансирования инвестиций в основной капитал. Указаны основные пути улучшения инвестиционного климата в Черновицкой области.

**Ключевые слова:** инвестиции, интегральный коэффициент, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, основной капитал.

Oleksyn A.G. INVESTMENT ACTIVITY OF THE CHERNIVTSI REGION: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

This article deals with the essence and current state of development of investment activity of the Chernivtsi region. The calculation of the integral coefficient of investment attractiveness of the region was held. In particular, groups of factors were singled out, which determine its significance and importance of the indicators that are used to calculate the coefficient. The dynamics of investment in fixed assets by economic activity in the Chernivtsi region was analyzed, and revealed the proportion of the sources of financing of investment in fixed assets. The basic ways of improving the investment climate in Chernivtsi region were indicated.

**Keywords:** investments, integral coefficient, investment attractiveness, investment climate, capital.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сьогоднішній день Україна гостро відчуває нестачу фінансових ресурсів для відновлення економіки в посткризовий період та подальшого її розвитку. Саме тому необхідно знайти шляхи вирішення даної проблеми не лише в контексті залучення інвестиції в економіку держави загалом, але й необхідно вирішувати проблему постійного економічного розвитку різних регіонів України, що повинно призвести до підвищення їх інвестиційного клімату.

Управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні – це підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону, а також регулювання обсягів централізованих капіталовкладень. Серед факторів, які спричи-

няють необхідність впливу органів влади на інвестиційну діяльність на рівні регіону, вагомим є нерівномірність показників стану інвестиційної діяльності в різних регіонах. Показники питомої ваги капіталовкладень в окремі області підкреслюють суб'єктивне ставлення держави до таких областей, як Київська та Дніпропетровська. Про це свідчить те, що на підприємства цих регіонів припадає близько 80% загального обсягу прямих іноземних інвестицій України. Відповідно, пріоритетний розвиток одних областей призводить до неналежного розвитку інших, до яких належить і Чернівецька область [5].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасному стану та перспективам розвитку інвестиційної діяльності у Чернівецькій

області присвячені праці таких вітчизняних науковців, як: А.А. Вдовічен, Н.А. Бикова, А.Б. Городюк, О.В. Соколюк та А.С. Сушко, а проблемами інвестиційної діяльності України загалом займалися В.С. Марцин, Т.О. Білик, А.В. Череп, Г.І. Рурка, І.Ю. Бережна та ін.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження полягає в аналізі стану інвестиційної діяльності та визначення можливих шляхів підвищення інвестиційного клімату в Чернівецькій області в сучасних умовах розвитку економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1]. Як уже зазначалося, розвиток інвестиційної діяльності регіонів прямо залежить від стану інвестиційного клімату та економіки держави в цілому. Протягом 2015 р. іноземні інвестиції в економіку країни не перевищили 42 851,3 млн. дол. США (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції), тобто в середньому на кожного мешканця України при-

падає по 1 000,5 дол. інвестицій. Загалом, інвестиції надходили зі 133 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12 274,1 млн. дол., Німеччина – 5 489,0 млн. дол., Нідерланди – 5 108,0 млн. дол., Російська Федерація – 2 685,6 млн. дол., Австрія – 2 354,3 млн. дол., Велика Британія – 1 953,9 млн. дол., Британські Віргінські Острови – 1 872,6 млн. дол., Франція – 1 539,2 млн. дол., Швейцарія – 1 371,2 млн. дол. та Італія – 966,6 млн. дол. Завдяки цьому в рейтингу Світового банку Doing Business 2015 Україна за показником легкості ведення бізнесу займає 96-е місце серед 189 країн світу (у 2014 р. – 112-е місце) [7]. Ця позитивна тенденція, на жаль, не вплинула на ситуацію, що склалася на Буковині, адже вона посідає 26-е місце із 27 у рейтингу найбільш інвестиційно привабливих регіонів України. Однак, як свідчать показники, інвестування в цей регіон поступово збільшується. За даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами, найбільш інвестиційно привабливими регіонами в 2014 р. були Львівська, Івано-Франківська, Одеська, Вінницька області та м. Київ [8].

Обсяг капітальних інвестицій у Чернівецькій області в 2014 р. становив 1 550,2 млн. грн., що порівняно з 2013 р. менше на 559,6 млн. грн.,

Таблиця 1

**Динаміка інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Чернівецькій області, млн. грн.**

Вид економічної діяльності	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Усього	905,0	617,8	792,7	2131,2	2127,2	1550,2
Сільське господарство	...2	617,8	792,7	169,2	216,5	233,3
Промисловість	98,4	3,6	4,0	147,1	194,8	176,6
Будівництво	29,8	115,0	133,3	1434,5	1399,5	775,7
Торівля	91,1	23,6	43,0	46,0	29,7	40,6
Діяльність готелів та ресторанів	...2	38,9	74,4	3,7	7,5	5,7
Діяльність транспорту та зв'язку	79,5	2,2	4,9	18,1	10,3	24,2
Фінансова діяльність	37,8	62,9	80,3	86,7	2,4	3,5
Операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	465,2	60,2	7,3	54,7	24,1	31,5
Державне управління	24,2	237,6	355,2	207,7	159,7	153,9
Освіта	8,6	14,4	24,3	10,7	13,1	3,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	18,9	21,1	28,8	25,9	16,2	10,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	7,2	28,0	18,4	11,2	20,4	7,5

*Інформація засекречена Держкомстатом  
Джерело: розроблено автором за даними [6]*

або на 36,1%. Капітальні інвестиції в розрахунку на одну особу по області становили 1 713,3 грн., у т. ч. без урахування інвестицій із державного бюджету – 1 681,0 грн. [6].

Для кращого розуміння ситуації потрібно розглянути структуру інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності, що наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, протягом 2009–2014 рр. найбільше інвестицій надходило до таких галузей, як сільське господарство, промисловість, будівництво та державне управління, найменше – у фінансову діяльність, діяльність готелів та ресторанів і освіту.

Відповідно до обсягів здійснених інвестицій в основний капітал, виділяють різні джерела фінансування, які наведені на рис. 1.

Із рис 1. видно, що найбільшу частку інвестицій становлять власні кошти підприємств і організацій (36,2%, або 560,9 млн. грн.), кошти населення на індивідуальне житлове господарство (32,3%, або 500,3 млн. грн.), кошти населення на будівництво власних квартир

(11,5%, або 177,8 млн. грн.), а найменшу – інвестиції іноземних інвесторів (0,01%, або 0,5 млн. грн.) та кошти з державного бюджету (1,9%, або 29,2 млн. грн.). На базі цих даних можна сказати, що основний тягар усіх капітальних інвестицій у даній області лягає саме на населення, що, звичайно, є неправильним, оскільки дані вкладення за своєю природою є пасивними, таким чином, вони ніяк не впливають на розвиток економіки регіону, а отже, і на економіку країни загалом. Це є великою проблемою, оскільки Чернівецькій області необхідні саме іноземні інвестиції для розвитку всіх галузей господарського комплексу, особливо тих, які б сприяли розширенню експортної бази, підвищенню технічного та технологічного рівня виробів, організацій імпортозамінних виробництв. За статистикою іноземні інвестори вкладають кошти у створення нових підприємств, а не в розвиток уже існуючих.

Серед районів області найбільші обсяги іноземних інвестицій зосереджені на під-

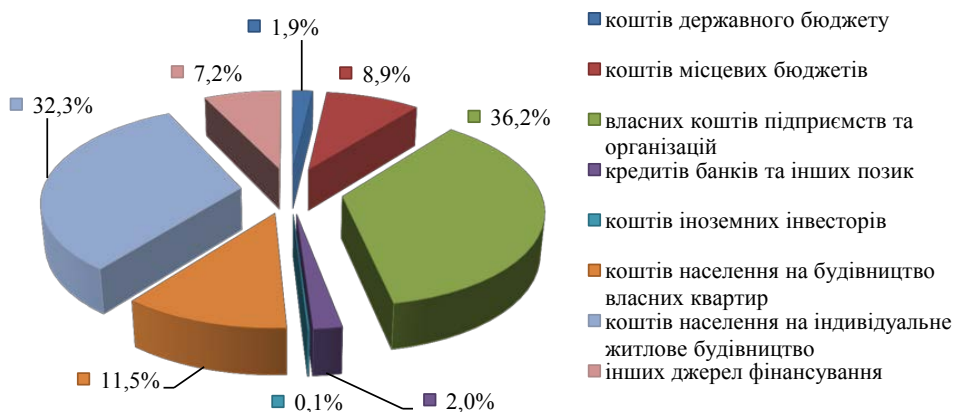


Рис. 1. Джерела фінансування капітальних інвестицій

Джерело: розроблено автором на основі [6]

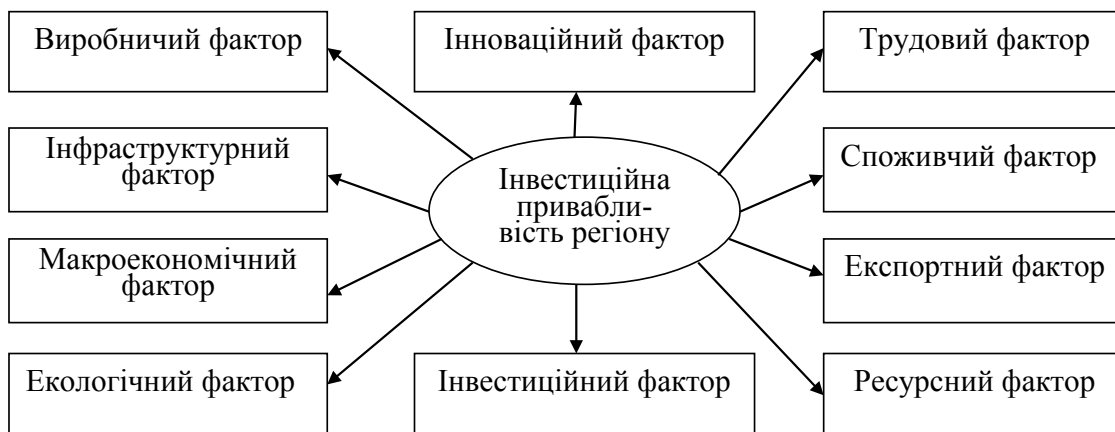


Рис. 2. Групи факторів, які визначають інвестиційну привабливість регіону

Джерело: розроблено автором на основі [4]

приємствах Сторожинецького району – 173,7 млн. грн. (11,2%).

Найбільш популярними серед інвесторів є промисловість (куди вкладають 77,1% інвестицій), сфера послуг (20%), торгівля (5,9%) та сільське господарство (3,9%) [6].

Найбільші інвестиційні вкладення протягом 2013–2014 рр. здійснено такими промисловими підприємствами області:

– ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» – проведено модернізацію виробничих потужностей, придбано обладнання, обсяг освоєних інвестицій з початку 2013 р. становив 9,5 млн. грн., що дало змогу збільшити потужності з виробництва олії нерафінованої на 33 т;

– ТОВ «СО'ОК» – проведено модернізацію виробничих потужностей, придбано

Таблиця 2

**Значення і вагомість показників,  
які визначають інвестиційну привабливість Чернівецької області**

Показник	Еталонне значення	Для Чернівецької області	Вагомість (b)
<b>1. Виробничий фактор</b>			
– зростання виробництва промислової продукції, %	111,2	92,9	0,121
– обсяг виробництва на душу населення, грн./люд.	23 219,79	5 138,2	0,109
– частка виробництва регіону у обсягу виробництва України, %	3,7	1,8	0,098
<b>2. Макроекономічний фактор</b>			
– зростання обсягу ВВП, %	104,2	107,7	0,06
– динаміка індексу інфляції	109,1	112,0	0,06
<b>3. Експортний фактор</b>			
– зростання експорту, %	129,6	88,0	0,039
– частка експорту регіону в обсязі експорту України, %	3,7	0,2	0,041
– обсяг експорту на душу населення, дол. США/люд.	1 121,21	16,8	0,02
<b>4. Ресурсний фактор</b>			
– Обсяг земельних ресурсів, тис. га	1 563,2	809,6	0,031
– Обсяг водних ресурсів, тис. га	92,8	18,6	0,024
– Обсяг лісових ресурсів, тис. га	452,3	257,9	0,022
<b>5. Інвестиційний фактор</b>			
– зростання інвестицій, %	99,4	72,9	0,027
– частка інвестицій в основний капітал, %	79,7	84,6	0,025
<b>6. Інноваційний фактор</b>			
– зростання обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт, %	114,02	116,1	0,04
<b>7. Трудовий фактор</b>			
– середня заробітна плата в регіоні, грн.	3 894,7	2 578	0,06
– рівень безробіття, %	8,1	1,7	0,03
<b>8. Інфраструктурний фактор</b>			
– Індекс обсягів перевезення вантажу автомобільним транспортом, %	112,8	120,7	0,045
<b>9. Споживчий фактор</b>			
– зростання споживчого попиту, %	107,8	113,1	0,02
– викиди шкідливих речовин в атмосферу, т/км <sup>2</sup>	2,84	1,5	0,03
<b>10. Соціальний фактор</b>			
– Рівень життя населення, %	30,1	38,3	0,034
– значущість регіону, %	2,83	2,82	0,014

*Джерело: розроблено автором на основі [5–7]*

обладнання для виробництва яблучного соку, обсяг капітальних інвестицій становив 2,0 млн. грн.;

– ТОВ «Машзавод» – придбано установку з трьохкоординатною подачею інструмента Tesco King Systems № VVV-NT-ТЕК-010213 для виготовлення трубних пучків, обсяг інвестицій становив 1,6 млн. грн.;

– ПАТ «Буковинапродукт» – проведено модернізацію виробничих потужностей, обсяг капітальних інвестицій становив 1,1 млн. грн. [3].

Для того щоб оцінити інвестиційний клімат Чернівецької області, необхідно дослідити групи факторів, які впливають або можуть впливати на інвестиційну привабливість даного регіону (рис. 2).

Кожна з цих груп факторів характеризується певною сукупністю показників (табл. 2). Наведений нижче розрахунок коефіцієнта інвестиційної привабливості регіону проведений на основі даних Головного управління статистики у Чернівецькій області за 2014 р. Як еталонні показники приймаються середньостатистичні показники по Україні. Визначення вагомості оцінюючих показників здійснено спеціалістами центру InvestUkraine методом експертного опитування.

Розрахунок інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості *i*-го регіону здійснюється за формулою:

$$I_{int.p} = \sum_{i=1}^h \frac{I_i}{I_{ет.і}} * b_i,$$

де  $I_{int.p}$  – інтегральний показник інвестиційної привабливості регіону;

$I_i$  – *i*-й показник інвестиційної привабливості регіону;

$I_{ет.і}$  – *i*-й еталонний показник інвестиційної привабливості;

$b_i$  – вагомість *i*-го показника.

Розрахунок інтегрального коефіцієнту інвестиційної привабливості Чернівецької області дає змогу отримати такі дані:

$I_{int.ч} = 0,121 \cdot (92,9/111,2) + 0,109 \cdot (5138,2/23219,79) + 0,098 \cdot (1,8/3,7) + 0,06 \cdot (107,7/104,2) + 0,06 \cdot (112/100) + 0,039 \cdot (88/129,6) + 0,041 \cdot (0,2/3,7) + 0,02 \cdot (16,8/121,21) + 0,031 \cdot (809,6/1563,2) + 0,024 \cdot (18,6/92,8) + 0,022 \cdot (257,9/452,3) + 0,027 \cdot (72,9/99,4) + 0,025 \cdot (84,6/79,7) + 0,04 \cdot (116,1/114,02) + 0,06 \cdot (2578/3894,7) + 0,03 \cdot (1,7/8,1) + 0,045 \cdot (120,7/112,8) + 0,02 \cdot (113,1/107,8) + 0,03 \cdot (2,84/1,5) + 0,034 \cdot (38,3/30,1) + 0,014 \cdot (2,82/2,83) = 0,101 + 0,024 + 0,048 + 0,062 + 0,067 + 0,026 + 0,002 + 0,00 + 0,016 + 0,005 + 0,013 + 0,02 + 0,027 + 0,041$

$+ 0,040 + 0,006 + 0,05 + 0,021 + 0,057 + 0,043 + 0,014 = 0,683$

Таким чином, за результатами розрахунків комплексна оцінка інвестиційної привабливості Чернівецької області за методикою центру InvestUkraine знаходиться в межах  $0,683 < I_{int.ч}$  ( $68,3\% < 100$ ), що відповідає групі регіонів із низькою інвестиційною привабливістю.

Аналіз інвестиційної привабливості за її складниками дає змогу визначити потенційну потребу в обсягах інвестування (рівень загальноекономічного розвитку); можливість прискорення реалізації інвестиційних проєктів (рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону); потенційний попит населення та можливість залучення робочої сили (демографічна характеристика регіону); можливість створення і підтримки інвестиційного клімату (рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону); ступінь безпечності діяльності в регіоні (рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків). Таким чином, у підсумку можна стверджувати, що залучення інвестицій є пріоритетним напрямом розвитку економіки регіону. Спрямування на самостійність регіонів викликає необхідність обґрунтування потреб в інвестиціях та залучення інвесторів. Окрім того, суттєвим є спроможність інфраструктури регіону освоювати та ефективно використовувати інвестиційні кошти. У цьому сенсі важливою є формалізація підходів до визначення інвестиційної привабливості регіону, оскільки його позиціонування в цьому аспекті дає змогу залучити потенційних інвесторів для виконання регіональних інвестиційних програм.

Для того щоб покращити інвестиційну привабливість, Чернівецька обласна рада затвердила «Програму розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в м. Чернівці на 2012–2015 роки» від 29.03.2012 р. № 466, в якій визначалися можливі шляхи вирішення проблем, пов'язаних із дещо несприятливим інвестиційним кліматом.

Даною Програмою передбачалося підвищення інвестиційної привабливості області, збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій на 4,5%, збільшення обсягу інвестицій у житлове будівництво на 5,2%, а також збільшення обсягу залучення інвестицій в основний капітал на 2,5%. Так, за підсумками економічного та соціального розвитку Чернівецької області за 2014 р. порівняно з 2012 р. обсяг прямих іноземних інвестицій вдалося збільшити на 6,8%, що свідчить про позитивну тенденцію. Проте даних показників вдалося



досягнути лише частково, оскільки показник інвестування у житлове будівництво в 2014 р. порівняно з базовим періодом зменшився майже у два рази (на 45,9%), як і вкладення в основний капітал – на 27,3%. На цю негативну тенденцію, звичайно, вплинули нестабільна ситуація в економіці країни, її банківському секторі та військові дії на сході. Про невиконання поставлених завдань даної програми свідчить також і розрахований нами коефіцієнт інвестиційної привабливості регіону, який показує недостатній рівень сприятливості інвестиційного клімату Чернівецької області.

Таким чином, аналізуючи стан інвестиційного клімату Чернівецької області, можна відзначити неоднозначну ситуацію. З одного боку, порівнюючи 2011 та 2014 рр., інвестиційна діяльність поступово зростає у вигляді капітальних інвестицій (на 757,7 млн. грн.) та прямих іноземних інвестицій (на 6,8 млн. дол. США), але якщо проаналізувати джерела фінансування цих інвестицій, то прослідковується дещо негативна тенденція, оскільки обсяг іноземних інвестицій є незначний (1,9%) і дещо стримує розвиток інвестиційного клімату Чернівецької області.

**Висновки з цього дослідження.** Збільшення обсягів іноземних інвестицій є важливим напрямом державної політики, тому що саме за допомогою збільшення інвестицій економіка може ефективніше розвиватися: створюються нові робочі місця, вводиться у виробництво сучасне обладнання, продукція стає якіснішою і може виходити на світовий

ринок, покращується розвиток певних галузей чи підприємств. Інвестиційна політика має велике значення, оскільки вона спрямована не тільки на сьогоденне забезпечення фінансової стійкості, а й на подальше.

Для покращання інвестиційного клімату в Україні загалом і на Буковині зокрема необхідно:

- створення, вдосконалення та стабілізація нормативно-правової бази;

- скасування мита і використання обмеженого переліку податкових пільг для товарів інвестиційного імпорту, що сприятиме активізації у сфері технологічного відновлення української економіки. Поряд із цим необхідно підвищити розміри податків і мита для товарів розкоші;

- більше приділяти уваги інформаційному та організаційному забезпеченню залучення інвестицій;

- здійснити скорочення фонду виробничого будівництва за рахунок державних коштів і формування надійних інвестиційних джерел, насамперед власних коштів підприємств та ін.;

- скоротити централізовані державні капіталовкладення, що виділяються безповоротно. Здійснити перехід до нових принципів централізованого фінансування інвестиційної діяльності;

- надати більших повноважень місцевим органам виконавчої влади, органам місцевого самоврядування у підвищенні інвестиційної привабливості територій, сприяння підприємствам у розробці інвестиційних проектів тощо.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 р. № 1561-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Про внесення змін до Закону України «Про інвестиційну діяльність»: Закон України від 11.12.2012 р. № 1560-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Бикова Н.А. Стан і перспективи розвитку інвестиційної діяльності Чернівецької області / Н.А. Бикова, А.С. Сушко // Молодий вчений. – 2015. – № 5 (20). – С. 96–99.
4. Томарева В.В. Оцінка інвестиційного клімату України та її регіонів / В.В. Томарева // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 11–12. – С. 31–36.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Головного управління статистики Чернівецької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.cv.ua>.
7. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>.
8. Офіційний сайт Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/>.



УДК 336.72

## Напрями вдосконалення фінансової політики стимулювання діяльності громадських організацій в Україні

**Александрова Г.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені М. Туган-Барановського

**Пишна О.В.**

студентка  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені М. Туган-Барановського

Статтю присвячено вивченню питання вдосконалення механізмів державної фінансової підтримки громадських організацій, у тому числі видів та інструментів їх державної підтримки. Висвітлено та проаналізовано вітчизняні реалії фінансування проектів громадських організацій на конкурсних та позаконкурсних засадах із боку держави. У роботі увага приділяється проблемним аспектам у сфері фінансування громадських організацій органами державної влади та місцевого самоврядування. Виділено заходи щодо вирішення зазначених проблем.

**Ключові слова:** фінансова політика, громадські організації, фінансова підтримка, розвиток громадських організацій, органи місцевого самоврядування, форми фінансування.

Aleksandrova A.N., Pyshnaya A.V. НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена изучению вопроса совершенствования механизмов государственной финансовой поддержки общественных организаций, в том числе видов и инструментов их государственной поддержки. Освещены и проанализированы отечественные реалии финансирования проектов общественных организаций на конкурсных и внеконкурсных началах со стороны государства. В работе внимание уделяется проблемным аспектам в сфере финансирования общественных организаций органами государственной власти и местного самоуправления. Выделены меры по решению указанных проблем.

**Ключевые слова:** финансовая политика, общественные организации, финансовая поддержка, развитие общественных организаций, органы местного самоуправления, формы финансирования.

Aleksandrova H.M., Pyshnaya A.V. DIRECTIONS OF PERFECTION OF THE FINANCIAL POLICY OF STIMULATING THE ACTIVITIES OF PUBLIC ORGANIZATIONS IN UKRAINE

The article is devoted to the issue of improvement of mechanisms of state financial support to community organizations, including the types and tools of state support. Illuminated and analyzed domestic realities of financing projects of public associations on a competitive and non-competitive basis from the state. In work the attention is paid to problematic aspects in the field of financing of public associations with bodies of state power and local self-government. Dedicated measures to address these problems.

**Keywords:** fiscal policy, public organizations, financial support, development of public organizations, bodies of local self-government, forms of financing.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Громадська активність і соціальні зв'язки є найважливішими факторами покращання життя місцевих спільнот. Політикам і науковцям даний висновок дав змогу зробити історичний розвиток багатьох країн світу. Саме тому у вирішенні питань соціально-економічного розвитку інститути громадського суспільства виступають рівноправним партнером держави в країнах із розвинутою демократією.

В Україні розуміння необхідності активного розвитку громадського суспільства, а також стимулювання мешканців громад об'єднуватися для вирішення проблем, які вони не можуть вирішити самотужки, на рівні держави з'явилось досить пізно.

Перша Концепція сприяння органами державної влади розвитку громадянського суспільства була затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України і практично не призвела до вагомих результатів. Її спадкоємцем

став Указ Президента України «Про Стратегію державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні та першочергові заходи щодо її реалізації» [9]. Згідно з цим Указом, у всіх областях України були розроблені та затверджені регіональні програми сприяння розвитку громадянського суспільства. Однак зміст цих програм, а також процедури їх прийняття та закладені механізми фінансування за практичного застосування часто не дають змоги ефективно досягати поставлених завдань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених присвячені актуальним питанням державного фінансування громадянського суспільства. Зокрема, це праці таких учених, як: Бейлі С.Дж. [10], Бльондаль Ж. [11], Буллен Н. та Тофтїсова Р. [12], Віннікова О., Длугопольський О.В. [4], Кармель Е. та Харлак Ж. [13], Красносільська А. [6], Ковриженко Д.С., Мельник А.Ф. [7], Робінзон М. та Вайт Г. [14], Харрел А. [15].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На даний момент інституційно-правове забезпечення процесів фінансування громадянського суспільства перейшло у фазу, коли подальші позитивні зрушення у цій сфері неможливі без вирішення системних проблем функціонування державних та місцевих фінансів (конкурсний розподіл коштів, удосконалення казначейських процедур тощо). Подальшому прогресу може завадити політизованість процесів розвитку громадянського суспільства в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення політики фінансового забезпечення розвитку інститутів громадянського суспільства в Україні.

Досягнення мети статті передбачає вирішення комплексу взаємопов'язаних завдань:

– розкрити економічну сутність поняття «фінансова політика»;

– дослідити основні механізми фінансування громадських організацій із боку держави;

– розглянути систему заходів із запровадження «європейської» моделі фінансування інститутів громадянського суспільства;

– виділення проблем у сфері фінансування громадських організацій органами державної влади та місцевого самоврядування;

– запропонування пропозицій щодо вирішення існуючих проблем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Концептуальний підхід фінансової рівноваги в плануванні формування та використання фінансових ресурсів визначає складові частини процесу планування, процедури збалансування фінансових ресурсів і реалізується через фінансову політику підприємства.

Поняття «фінансова політика» поєднує в собі категорії фінансів і політики. Але єдиної думки щодо теоретичного аспекту цього питання сьогодні не існує. Василик О.Д. у навчальному посібнику «Державні фінанси України» [2] подає таке визначення фінансової політики: «Це сукупність заходів держави з організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального її розвитку».

Аналізуючи різні визначення вітчизняних та зарубіжних науковців, автори дають своє визначення даного поняття: фінансова політика – цілеспрямована та ефективна діяльність держави та інших суб'єктів господарювання у сфері мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів із метою виконання своїх функцій державою.

В Україні фінансування громадських організацій забезпечують переважно місцеві благодійники та іноземні донори (75–85%). Обсяг їх підтримки за умов фінансової кризи стрімко скорочується, що заважає виконанню статутних завдань організацій. Річний бюджет пересічної української громадської організації

Таблиця 1

### Механізми державної фінансової підтримки громадських організацій

Вид державної відтримки	Інструмент
Пряме фінансування	<ul style="list-style-type: none"> <li>• державні субсидії;</li> <li>• перерахування частини податкових надходжень;</li> <li>• державні конкурсні та неконкурсні закупівлі;</li> <li>• нормативна підтримка;</li> <li>• гранти.</li> </ul>
Непряме фінансування	<ul style="list-style-type: none"> <li>• податкові пільги для донорів (грантодавців, спонсорів, меценатів, благодійників);</li> <li>• звільнення або пільги з податку на доходи бенефіціарів;</li> <li>• звільнення або пільги з податку на доходи організації.</li> </ul>

становить близько 50–60 тис. грн. Із цієї суми лише 2–3% припадає на державне фінансування. За цим показником Україна близька до Філіппін, Пакистану та Кенії. Для порівняння, річний бюджет пересічної громадської організації у країнах Східної Європи – членах ЄС еквівалентний 560–670 тис. грн. При цьому держава формує 40–60% цієї суми [1].

В європейських країнах існує два основні механізми фінансування громадських організацій із боку держави: пряма підтримка з бюджету та непряма фінансова підтримка (табл. 1).

Групою громадських організацій (Український незалежний центр політичних досліджень, Мережа розвитку європейського права, Фундація регіональних ініціатив, Лабораторія законодавчих ініціатив) у 2014 р. було проаналізовано українську практику державного фінансування проектів громадських організацій на конкурсних та позаконкурсних засадах. Також було розглянуто акти уряду та міністерств, які затверджують умови конкурсів проектів для громадських організацій, порядок їх фінансування і виконання, контролю та оцінки; проаналізовано правове регулювання державних закупівель консультаційних та експертних послуг в інститутів громадянського суспільства в Україні. Було вивчено практику проведення державних закупівель і участь у них громадських організацій.

У результаті було підготовлено *Білу книгу* реформування системи державної фінансової підтримки діяльності інститутів громадянського суспільства. Документ пропонував систему заходів із запровадження «європейської» моделі фінансування інститутів громадянського суспільства, яка передбачає: переважно конкурсне фінансування діяльності інститутів громадянського суспільства; проведення конкурсів проектів для всіх типів інститутів громадянського суспільства; створення Національного фонду розвитку громадянського суспільства; спрощені процедури державних закупівель послуг і робіт для інститутів громадянського суспільства; можливість отримання фінансування на адміністративні витрати [1].

Фахівцями проекту ОБСЄ «Сприяння розробці інституційної бази фінансування громадянського суспільства в Україні» був проведений аналіз чинного українського законодавства щодо фінансування інститутів громадянського суспільства. Результати аналізу засвідчили, що існуючі законодавчі норми переважно відповідають критеріям, які застосовуються під час надання фінансової допомоги неурядо-

вим організаціям в Європейському Союзі [7], а саме: кошти фінансової підтримки інститутів громадянського суспільства мають розподілятися через прозорі конкурсні процедури, у ході яких буде визначено найбільш ефективні проекти; державна фінансова підтримка має надаватися для виконання проектів, програм та заходів, спрямованих на реалізацію завдань державної (регіональної/місцевої) політики; пріоритети надання фінансової допомоги повинні розроблюватись за безпосередньої участі місцевих громад.

Проте, як підтвердив польовий етап дослідження [8], між теорією і практикою застосування законодавства на національному та місцевому рівнях існує значна розбіжність, яку можуть виправити відповідні зміни в законодавстві, державній політиці, яка забезпечуватиме сталий розвиток інститутів громадянського суспільства, сприятиме налагодженню партнерських стосунків із владою всіх рівнів та підтримуватиме незалежний громадський контроль процесів фінансування громадських організацій.

Виконавці проекту ОБСЄ «Сприяння розробці інституційної бази фінансування громадянського суспільства в Україні» виділяють такі проблеми у сфері фінансування громадських організацій органами державної влади та місцевого самоврядування:

- дискримінаційне положення частини 3 статті 8 Закону України «Про об'єднання громадян» про те, що підтримку статутної діяльності з Державного бюджету громадська організація може отримати тільки в разі, якщо вона має всеукраїнський статус;

- недостатні обсяги фінансування органами державної влади та місцевого самоврядування інститутів громадянського суспільства, недостатня кількість конкурсних програм на фінансування проектів, обмеженість довгострокового фінансування;

- державне фінансування проектів для громадських організацій значно відрізняється від передбачених законодавством процедур та має «відомчу» специфіку стосовно таких важливих питань, як графік платежів, вимоги до власних внесків громадських організацій;

- існує невизначеність у законодавстві цілей та критеріїв державного фінансування громадських організацій, відсутня відповідна єдина державна методика відбору конкурсних програм;

- суми бюджетних асигнувань мають у цілому доволі умовний характер, тобто передбачені бюджетом суми фактично можуть

зменшуватися, авансові платежі, як правило, не практикуються, фінансування здійснюється нерівномірно в часі;

- жодне міністерство не фінансує 100% витрат громадських організацій, обов'язково вимагаючи власного внеску, який часто має бути лише у грошовій формі;

- державна підтримка програм і проектів громадських організацій не відноситься до захищених статей бюджетних витрат, тому Державне казначейство може затримувати виплати громадським організаціям на доволі тривалий час. Існує чимало безпідставних обмежень щодо напрямів використання коштів;

- упереджене ставлення на конкурсах до новостворених громадських організацій, що не мають досвіду виконання проектів або отримання державного фінансування;

- відсутнє «єдине вікно» під час оформлення документів на бюджетне фінансування, існують значні розбіжності у відомчих практиках звітності, контролю, моніторингу та оцінки проектів громадських організацій; необґрунтовані вимоги щодо необхідності внесення змін до установчих документів громадських організацій, прямо не передбачені законом; вимоги спеціальних державних дозволів (ліцензії, включення в спеціальні реєстри, погодження тощо), якщо це прямо не передбачено законом;

- стягнення податку із доходів фізичних осіб з отримувачів цільової допомоги у формі соціальних послуг;

- оподаткування реклами, яка інформує громадськість про соціальні послуги, що надають громадські організації;

- нерідко доступ до бюджетного фінансування має обмежена кількість «кишенькових» громадських організацій або громадські організації, які демонструють прихильність до чинної влади та лояльність до окремих посадовців, і, як правило, коли громадська організація стає для влади незручною, вона перестає отримувати державне фінансування [8].

Відповідно, було запропоновано такі заходи щодо вирішення зазначених проблем:

- розробити та затвердити для Державного казначейства чітку процедуру фінансування проектів або послуг, які виконуються організаціями громадянського суспільства за бюджетні кошти, спростити процедуру відкриття казначейських рахунків зазначених організацій;

- затвердити єдину для всіх міністерств методичку організації та проведення конкурсів для громадських організацій, яка має ґрунтуватися на єдиних визначених пріоритетах, проте запобігти дублюванню відомчих функцій;

- розширити перелік інститутів громадянського суспільства, котрі можуть отримувати допомогу від держави;

- у Бюджетному кодексі України необхідно розширити перелік інститутів громадянського суспільства, що можуть отримувати пряме фінансування з державного бюджету;

- переглянути обсяги державного фінансування (як на загальнодержавному, так і місцевому рівнях) шляхом збільшення кількості конкурсних програм із фінансування проектів для громадських організацій;

- задля вирішення проблеми обмеженого доступу громадських організацій до довгострокового фінансування необхідно внести зміни до бюджетного законодавства, які дозволять довгострокове державне фінансування громадських організацій, наприклад через спеціально створені фонди;

- цільова допомога у формі соціальних послуг у межах державних стандартів і нормативів має бути звільнена від податку з доходів фізичних осіб для бенефіціарів цієї допомоги як від бюджетних установ, так і від громадських організацій;

- розробити механізм, що забезпечить місцевим громадським організаціям, особливо дитячим та молодіжним, однаковий доступ до державного фінансування;

- розробити державну навчальну програму з підвищення кваліфікації керівників та членів громадських організацій із метою підвищення їхнього професійного рівня щодо спроможності надавати необхідні державі та суспільству послуги.

Частина цих пропозицій була врахована в Законі України «Про громадські об'єднання» [5], проте, як засвідчило дослідження Українського незалежного центру політичних досліджень, залишилось чимало проблем, які роблять неефективною державну політику сприяння розвитку громадянського суспільства. У процесі аналізу виконання регіональних програм сприяння розвитку громадянського суспільства було визначено, що інтерес громадських організацій до конкуренції за бюджетні кошти обмежують такі фактори:

- незначний обсяг фінансування, який можна отримати (мінімальний зафіксований обсяг фінансування одного проекту – 1,3 тис. грн., максимальний – 30 тис. грн., середній – 7 тис. грн.);

- неможливість у багатьох випадках забезпечення матеріальної винагороди виконавцям проектів;

– складність казначейського обслуговування та відсутність чітких готових рекомендацій щодо порядку здійснення такого обслуговування;

– відсутність авансових платежів для реалізації проектів переможців конкурсів; ризик невиконання або виконання не в повному обсязі зобов'язань розпорядника коштів щодо фінансування переможців конкурсів і складність визнання та відшкодування заборгованостей розпорядників коштів перед інститутами громадянського суспільства.

Були розроблені такі рекомендації для покращання існуючої ситуації:

– органам місцевого самоврядування та розпорядникам коштів для підтримки інститутів громадянського суспільства, передбачаючи кошти для фінансової підтримки громадських організацій, відмовитися від штучного обмеження кола потенційних учасників конкурсів територіальними статусами та типами організацій (молодіжні, дитячі, жіночі, організації інвалідів) для забезпечення конкуренції між різними організаціями. Для збереження територіального фокусування підтримки за рахунок коштів місцевих бюджетів послугуватися вимогою щодо відповідності проектів, що подаються для участі в конкурсах, адміністративно-територіальному рівню організатора конкурсу;

– організаторам конкурсів забезпечувати широке оприлюднення оголошення про проведення конкурсу та інформації про перебіг конкурсу, його переможців та виконання ними проектів за рахунок бюджетних коштів, зокрема оприлюднювати таку інформацію на громадських веб-ресурсах;

– органам місцевого самоврядування та організаторам конкурсів визнавати суми невиконаних зобов'язань щодо фінансування проектів – переможців конкурсу, заборгованість розпорядників коштів та передбачити можливість відшкодування таких заборгованостей із бюджетів року, наступного за роком виникнення заборгованості;

– органам місцевого самоврядування та організаторам конкурсів використовувати конкурентні процедури розподілу коштів для підтримки громадських організацій у всіх випадках провадження такої підтримки.

Також варто відмітити, що сьогодні спостерігається ситуація, коли органи місцевої влади, зацікавлені у більш інтенсивному розвитку громадських організацій, починають самостійно вдосконалювати процеси фінансування громадських організацій на місцях.

Серед нетрадиційних, але досить дієвих форм фінансування громадських організацій, які відбуваються за участі місцевих громад, слід відзначити практику використання для цих цілей перерахування 1%-го податку від доходів фізичних осіб.

Відсоткова схема для фізичних осіб є винаходом Угорщини [3]. Ця схема дає змогу платникам податку на дохід фізичних осіб перераховувати 1% сплачуваного ними податку будь-якій суспільно-корисній громадській організації. Позитивним є те, що така практика допомагає налагодити зв'язки між громадськими організаціями та місцевими спільнотами. Громадяни підтримують ті громадські організації, користь від діяльності яких вони безпосередньо відчувають.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, фінансова політика – цілеспрямована та ефективна діяльність держави та інших суб'єктів господарювання у сфері мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів із метою виконання своїх функцій державою.

На сьогодні державна влада починає розуміти важливість та цінність фінансової підтримки розвитку громадських організацій. Отже, місцеві органи влади звільняють себе від реалізації окремих обтяжливих соціальних завдань зі збереженням високих соціальних стандартів для населення за допомогою фінансового стимулювання діяльності громадських організацій. Держава може заощаджувати значну частину вартості таких послуг завдяки залученню громадських організацій. За останні роки внаслідок цього громадські суспільства здатні надавати економічно ефективні та якісні соціальні послуги, які не можуть забезпечити ні комерційні організації, ні держава. Це відбувається шляхом упровадження інноваційних підходів до забезпечення таких послуг.

Покращати якість публічно-правових рішень за рахунок повного врахування потреб населення, альтернатив та можливих наслідків рішень здатна правильно побудована співпраця інститутів громадянського суспільства та місцевої влади. Місцеве населення за врахування інтересів територіальних громад більш прагне долучитись до фінансування проектів місцевого соціально-економічного розвитку. Органами влади цей аспект часто не враховується, оскільки як на державному, так на місцевому рівнях головним завданням фінансової політики сприяння розвитку громадянського суспільства має стати ефективна мотивація взаємодії між громадськими організаціями, місцевими громадами та органами влади.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Вінніков О.Ю. Державне фінансування організацій громадянського суспільства. Як запровадити європейські стандарти? / О.Ю. Вінніков, Д.С. Ковриженко, М.В. Лациба [та ін.]. – К.: Україна, 2010. – 224 с.
2. Василик О.Д. Державні фінанси України: [підруч.] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – Київ: ЦУЛ, 2003. – С. 120.
3. Длугопольський О.В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальний трансформацій: [монографія] / О.В. Длугопольський. – Тернопіль: Екон. думка, 2011. – 632 с.
4. Закон України «Про громадські об'єднання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>.
5. Красносільська А.О. Публічні гроші для інститутів громадянського суспільства: скільки, для кого, в який спосіб / А.О. Красносільська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucipr.org.ua>.
6. Мельник А.Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: [монографія] / А.Ф. Мельник, О.В. Длугопольський. – Тернопіль: Екон. думка, 2008. – 240 с.
7. Національні та міжнародні механізми фінансування громадянського суспільства. Міжнародні заходи зміцнення довіри між державою та громадянським суспільством. – К.: Фенікс, 2011.– 336 с.
8. Про Стратегію державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні та першочергові заходи щодо її реалізації: Указ Президента України від 24 березня 2012 р. № 212/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/14621.html>.
9. Bailey, S. J. Strategic Public Finance, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2003.
10. Blöndal, J. R. Market-type Mechanism and Provision of Public Services, In: OECD Journal on Budgeting, Paris: Organisation for Co-operation and Development. – 2005. – Vol. 5. – № 1. – P. 79–106.
11. Bullain, N. and Toftisova, R. A Comparative Analysis of European Policies and Practices of NGO-Government Cooperation // The International Journal of Not-for-Profit Law (IJNL). 2005. – Vol. 7, Issue 4, September 2005.
12. Carmel, E. and Harlock, J. Instituting the 'Third Sector' as a Governable Terrain: Partnership, Procurement and Performance in the UK, Policy and Politics, Volume 36, number 2. The Policy Press, 2008.
13. Robinson, M. The Role of Civic Organizations in the Provision of Social Services: Towards Synergy), 1997 / M. Robinson, G. White [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en\\_GB/rfa-37/\\_files/82530852568570736/default/RFA37.pdf](http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/rfa-37/_files/82530852568570736/default/RFA37.pdf).
14. Harrell, A., with M. Burt, H. Hatry, S. Rossman, J. Roth, and W. Sabol, Evaluation Strategies for Human Service Programs: A Guide for Policymakers and Providers. Washington, DC: The Urban Institute Press, 1996.

УДК 336.64

## Ідентифікація фінансової кризи на підприємстві

**Погрищук Г.Б.**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедрою фінансів і кредиту  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

**Присяжнюк С.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено розгляду проблеми фінансової кризи на вітчизняних підприємствах. Охарактеризовано особливості кожної стадії розвитку фінансової кризи. Зазначено алгоритм виявлення та подолання фінансової кризи на підприємстві. Проаналізовано і систематизовано критерії оцінки кризових процесів фінансового стану підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, фінансова криза, банкрутство, фінансовий стан, діагностика, ліквідність, платоспроможність, прибутковість.

Погрищук Г.Б., Присяжнюк С.В. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена рассмотрению проблемы финансового кризиса на отечественных предприятиях. Охарактеризованы особенности каждой стадии развития финансового кризиса. Указан алгоритм выявления и преодоления финансового кризиса на предприятии. Проанализированы и систематизированы критерии оценки кризисных процессов финансового состояния предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовый кризис, банкротство, финансовое состояние, диагностика, ликвидность, платежеспособность, прибыльность.

Pogrischuk G.B., Prysyzhnyuk S.V. AUTHENTICATION OF FINANCIAL CRISIS IS ON AN ENTERPRISE

The article is devoted consideration of problem of financial crisis on domestic enterprises. The features of every stage of development of financial crisis are described. The algorithm of exposure and overcoming of financial crisis is marked on an enterprise. The criteria of estimation of crisis processes of the financial state of enterprise are analysed and systematized.

**Keywords:** enterprise, financial crisis, bankruptcy, financial state, diagnostics, liquidity, solvency, profitability.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підприємство відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку економіки та вирішенні соціальних проблем на державному, регіональному й місцевих рівнях. Завдяки підприємствам успішно розвиваються ринкові засади господарювання, відбувається наповнення місцевих бюджетів, активно формується система господарських відносин у різних сферах і галузях діяльності.

Сучасний економічний стан в Україні характеризується загальною фінансовою нестабільністю на фоні політичної та соціальної напруженості, інфляцією, що прискорюється, циклічними фазами спаду в галузях економіки. У таких умовах результати діяльності будь-якого підприємства мають суттєві коливання під впливом численних факторів. У зв'язку з цим підвищується залежність жит-

тєздатності підприємства від своєчасного та адекватного реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, тому серед критеріїв успішного ведення фінансово-господарської діяльності пріоритет набуває механізм виявлення та подолання кризових ситуацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розгляд проблеми фінансової кризи на підприємстві займає належне місце у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників: Бланка І.О., Василенко В.О., Крамаренко Г.О., Лігоненко Л.О., Поддєрьогіна А.М., Терещенко О.О., Чумаченко М.Г., Александрова Г.А., Аренса Е., Беляєва С.Г., Богданова А.А., Брігхема Є.Ф., Короткова Е.М., Родіонової Н.В., Стоуна Д. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Високо оцінюючи значний науковий доробок учених, варто значити,



що необхідним є подальший розвиток теоретично-методологічної бази з питань фінансової кризи на підприємстві. Зокрема, невирішеними залишаються проблеми комплексної оцінки фінансової кризи на підприємстві.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є вивчення характерних ознак фінансової кризи на підприємстві та механізму її виявлення, а також обґрунтування найбільш ефективних критеріїв, які можуть бути використані для тестування кризових явищ на вітчизняних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова криза – це дисбаланс фінансової рівноваги підприємства, який породжений циклічним розвитком взаємопов'язаних та взаємообумовлених кризових явищ і веде до знецінення власного капіталу за відсутності адекватних антикризових заходів [1, с. 816]. Умовний поділ кризового процесу на стадії можливий на основі характерних ознак настання кожної з них. Такий підхід дає змогу підвищити ефективність ідентифікації наявності кризових тенденцій, а також більш повно відповідає вимогам антикризового управління.

Доцільно виділити такі стадії фінансової кризи на підприємстві. Перша стадія кризи (найчастіше прихована) характеризується падінням граничної ефективності капіталу, показників ділової активності підприємства, зниженням рентабельності й обсягів прибутку, відсутністю раціоналізаторських пропозицій, інновацій та нових капіталовкладень, нераціональним використанням трудових ресурсів, недостатнім рівнем кваліфікації. У результаті погіршується фінансовий стан підприємства, скорочуються джерела і резерви розвитку.

Другій стадії кризи притаманні поява збитковості виробництва, відсутність нових виробничих програм, використання застарілого обладнання, поява внутрішніх конфліктів, звільнення кваліфікованих спеціалістів та співробітників.

Третя стадія супроводжується застарілими виробничими програмами, збоями у виробництві, відчутними збитками, відсутністю ініціативи для внесення змін та покращань, поясненням усіх проблем факторами, що заважають правильно розвиватись. На даній стадії у підприємства практично відсутні власні засоби і резервні фонди. Це, своєю чергою, негативно впливає на перспективи його розвитку, довгострокове і середньострокове планування грошових потоків, раціональне бюджетування та поєднується зі значним скороченням виробництва, оскільки значна частина оборотних коштів направляється на погашення збитків і обслуговування зростаючої кредиторської заборгованості. У випадку неприйняття оперативних заходів настають криза ліквідності і банкрутство.

Четверта стадія супроводжується звільненням співробітників та зменшенням кількості замовників, виходом із ладу обладнання, значними збитками, анархією, постійним збудженням та неспокоєм керівництва, зниженням продуктивності до стану ледарювання, настроєм безнадійності. Підприємство знаходиться у стані гострої неплатоспроможності, у нього немає можливості профінансувати навіть скорочене відтворення і продовжувати платежі по попередніх зобов'язаннях. Виникає реальна загроза зупинки або припинення виробництва, а потім і банкрутства. Пік розвитку фінансової кризи – це стадія настання банкрутства, якій відповідає повна втрата

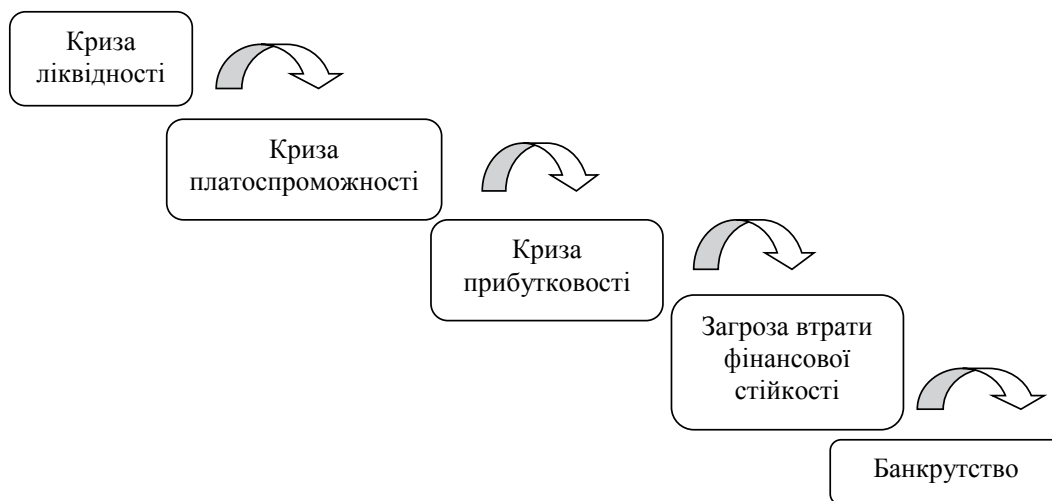


Рис. 1. Види фінансової кризи на підприємств



фінансової стійкості, яка характеризується відсутністю на підприємстві чистих активів. Це означає, що в розпорядженні боржника знаходиться майно в обсязі, недостатньому для задоволення всіх вимог кредиторів.

Залежно від стадії фінансової кризи на підприємстві виокремлюють її складники у вигляді ланцюгової реакції за відсутності адекватних заходів протидії кризовим тенденціям (рис. 1).

Розвиток кризи на підприємстві – динамічний процес, що характеризується стадією розвитку кризи. Чим швидше буде виявлено ознаки розвитку кризи, тим легше буде зробити необхідне корегування по стабілізації траєкторії розвитку підприємства шляхом реалізації антикризових заходів. Проте для розробки актуальних заходів необхідно мати достовірні дані про те, на якому етапі розвитку знаходиться криза [2, с. 16]. Механізм виявлення та подолання фінансової кризи полягає в тому, щоб заходи по усуненню банкрутства застосовувались до попадання підприємства у кризову «яму», а з появою негативних тенденцій коригувалася основна стратегія з урахуванням їх можливого розвитку та передбаченням заходів подолання.

Саме тому метою механізму виявлення та подолання фінансової кризи є забезпечення своєчасною ідентифікацією причинно-наслідкових зв'язків фінансової кризи та застосування до них превентивних або санаційних заходів без порушення діючої системи управління із завчасною переорієнтацією підпри-

ємства у зовнішньому середовищі для його збереження як самостійної ефективно функціонуючої одиниці. Для досягнення поставленої мети необхідно прогнозувати банкрутство для оцінки короткострокової перспективи діяльності; розпізнати індикатори прояву фінансової кризи на різних стадіях її розвитку для своєчасного попередження внутрішніх деструктивних процесів; сформувані інформаційний «масив» для розробки та реалізації управлінських рішень.

Алгоритм виявлення та подолання фінансової кризи на підприємстві подано на рис. 2.

На першому етапі алгоритму відбувається збір та перевірка документів бухгалтерської і статистичної звітності, даних аналітичного обліку. На другому – розрахунок критеріїв оцінки кризових процесів із застосуванням технічних засобів обробки інформації. На третьому – формулювання висновків щодо загрози банкрутства, глибини та швидкості розвитку фінансової кризи, її причинно-наслідкових зв'язків. Четвертий етап передбачає розробку комплексу управлінських дій щодо усунення причин розвитку фінансової кризи та запобігання банкрутству підприємства. П'ятий – містить безпосереднє виконання прийнятих рішень щодо подолання кризової ситуації на підприємстві. І на шостому етапі проходить повторна діагностика кризових процесів, коригування антикризової програми, оцінка загальної ефективності діяльності.

Виявлення кризи на ранніх стадіях дає змогу здійснити система діагностики, що є

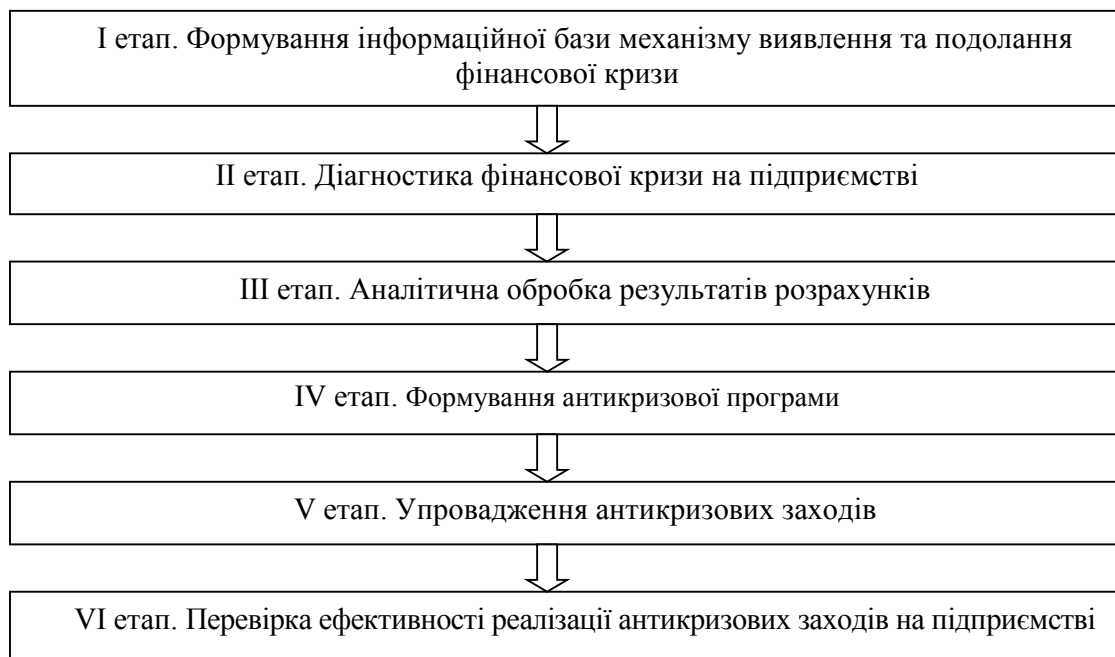


Рис. 2. Алгоритм виявлення та подолання фінансової кризи на підприємстві

невід'ємним атрибутом антикризового управління. Фінансова криза є багатограним явищем, тому діагностика кризового стану – це багатовимірний і складний завдання. У світовій практиці вже накопичено достатній досвід оцінки банкрутства підприємств, а саме: критерії Альтмана, Таффлера і Тішоу, Ліса, Спрінгейта, універсальна дискримінантна функція, рейтингове число Сайфуліна Р.С. і Кадикова Г.Г., факторна модель діагностики банкрутства Савицької Г.В., комплексний коефіцієнт банкрутства Зайцевої О.П., показник діагностики платоспроможності Конона і Гольдера, модель Фулмера [3–7]. Незважаючи на численність підходів до прогнозування банкрутства, що наводяться в науковій літературі, нині в Україні немає єдиної моделі, яка дала б змогу кваліфіковано оцінити перспективний фінансовий стан підприємства та була би базою для прийняття адекватних антикризових рішень.

Серед недоліків існуючих моделей, на нашу думку, основними є: ігнорування галузевої специфіки досліджуваних підприємств; суб'єктивність формування вибірки показників, що входять до моделей, та неврахування критерію мультиколінеарності; відсутність достатньої інформації для розрахунків вагових коефіцієнтів; недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточного фіксування нормативних значень фінансових показників. В Україні також не існує єдиного джерела, яке б описувало більшість відомих методик, що ще раз указує на те, що методологічні засади та практичний інструментарій діагностики в Україні знаходяться на стадії формування. Актуальність даної теми зумовлює необхідність визначення домінуючих факторів моделі діагностики фінансового стану підприємства.

Створення системи критеріїв оцінки фінансової кризи полягає в установленні показників для характеристики стадій її окремих форм, що в комплексі визначатиме тип фінансового стану підприємства.

Розглянемо критерії оцінки глибини розвитку кризи ліквідності.

1. Структура майна. Визначається співвідношенням необоротних та поточних активів. Практичний досвід діяльності вітчизняних підприємств свідчить, що для сфери виробництва раціональним вважається склад майна, в якому 60% необоротних активів та 40% поточних активів, тобто коефіцієнт їх співвідношення дорівнює 1,5. Одним із пер-

ших проявів кризи ліквідності, на нашу думку, слід вважати наявність ознак нераціональної структури майна, коли коефіцієнт співвідношення необоротних та оборотних активів є нижчим за 1,5 (0,7) чи зростає в межах від 1,5 до 2 або від 0,7 до 1,5 залежно від основного виду діяльності підприємства – за одночасного уповільнення зростання суми чистого доходу від реалізації. Економічна логіка такого взаємозв'язку полягає в тому, що зменшення оборотних коштів за одночасного зниження темпу росту обсягу діяльності обумовлено, як правило, зменшенням виробничих запасів, дебіторської заборгованості через звуження кола споживачів, вільних залишків грошових коштів, навіть за одночасного зростання незавершеного виробництва та залишків готової продукції і товарів на складі. Далі до нераціональної структури майна приєднуються тенденції зменшення необоротних і оборотних активів, що супроводжується скороченням виручки від реалізації. Якщо в результаті такої взаємопов'язаної динаміки сформується значення коефіцієнта співвідношення необоротної та оборотної частини майна, що перевищує або дорівнює 2, то це означає настання кризи ліквідності.

2. Ліквідність товарно-матеріальних цінностей. Причиною появи залежаних товарно-матеріальних цінностей є нарощення обсягів виробництва, яке не відповідає темпам зростання ринку збуту через невідповідність асортименту, ціни, якості продукції або зменшення платоспроможного попиту споживачів, втрату ринкової ніші внаслідок конкурентної боротьби тощо. Явище перевиробництва проявляється як більш інтенсивне зростання залишків готової продукції (товарів) відносно темпу зростання виручки від реалізації. Настання кризи ліквідності характеризується таким явищем, як затоварювання складів, що відображається у високій питомій вазі залежалої продукції (більше 50%), а також у співвідношенні темпів росту обсягів реалізованої та випущеної продукції меншому за 1.

3. Забезпеченість виробництва матеріальними оборотними коштами. Його оцінюють шляхом порівняння зміни динаміки обсягу діяльності (вартості випущеної продукції – для виробничих підприємств, суми реалізації товарів, робіт, послуг – для підприємств інших галузей) з інтенсивністю та напрямом тенденції розвитку матеріальних оборотних коштів. Якщо інтенсивність спаду обсягу діяльності підприємства у два рази перевищує темп зменшення матеріальних оборотних коштів,

стан економічної системи визнається на стадії розгортання кризи ліквідності.

4. Якість дебіторської заборгованості. Передбачає виявлення передумов виникнення та динаміку суми дебіторської заборгованості, не сплаченої в належний термін. Передумовою формування прострочених сум боргових зобов'язань дебіторів є перевищення темпу росту загальної суми коштів у розрахунках зі споживачами та замовниками над інтенсивністю зростання чистого доходу від реалізації. В умовах бездіяльності підприємства щодо припинення розвитку четвертого критерію кризи ліквідності результатом тільки його спостереження є концентрація домінуючої частки оборотних коштів у простроченій дебіторській заборгованості (більше 50%). У такий спосіб відбувається настання кризи ліквідності з характерною їй низькою якістю коштів у розрахунках із дебіторами через неможливість своєчасного їх вивільнення з обороту.

5. Динаміка майна. Негативним явищем у діяльності підприємства вважається тенденція до зменшення сукупних активів. Саме цим характеризується зародження передумов до згортання діяльності, тому потрібно відстежувати динаміку майна водночас зі зміною чистого доходу від реалізації.

Наведемо критерії оцінки кризи платоспроможності.

1. Загальний рівень платоспроможності підприємства. Він характеризується величиною коефіцієнта покриття. Нормативне значення коефіцієнта покриття встановлене на рівні 1,5. Прискорення швидкості розвитку кризи платоспроможності характеризується величиною коефіцієнта покриття, меншою за 1, коли підприємству для погашення поточних зобов'язань не вистачає оборотних активів. Особливістю даної стадії проходження кризи платоспроможності є висока інтенсивність зменшення оборотних активів за повільного зменшення поточних зобов'язань або, що гірше, збереження динаміки їх зростання.

2. Динаміка кредиторської заборгованості. Умовою настання кризи платоспроможності є наявність суми безспірних вимог кредитора (кредиторів) до боржника у розмірі не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку.

3. Поточна фінансова потреба. Це різниця між загальною сумою запасів і дебіторської заборгованості та розміром кредиторської заборгованості. На стадії зародження кризи

платоспроможності відбувається зростання кредиторської заборгованості. І якщо інтенсивність цього процесу вища за темп росту суми запасів і дебіторської заборгованості, то спостерігається зменшення обсягу поточної фінансової потреби. Якщо в минулому періоді обсяг поточної фінансової потреби характеризувався позитивною величиною, а у звітному став негативним – це ознаки переходу розвитку кризи платоспроможності у стадію розгортання. Коефіцієнт випередження (відставання) темпу росту суми запасів і дебіторської заборгованості порівняно з темпом росту кредиторської заборгованості може тривалий час коливатися від 0,5 до 1 або швидко досягти значення, меншого за нижню межу.

4. Фінансовий цикл. Він характеризує середню тривалість між відтоком грошових коштів у зв'язку зі здійсненням поточної виробничої діяльності та їх припливом як результатом виробничо-фінансової діяльності. Початок формування негативного явища проходить як збільшення тривалості фінансового циклу за рахунок більш інтенсивного збільшення операційного циклу порівняно з відносною зміною періоду погашення кредиторської заборгованості. Своєю чергою, тривалість операційного циклу збільшується внаслідок погіршення ефективності використання запасів та стану розрахунків із дебіторами. Це виявляється в уповільненні їх оборотності, що формується на стадії наростання кризи ліквідності [8].

Наведемо критерії оцінки кризи прибутковості.

1. Динаміка чистого прибутку. Якщо у звітному періоді порівняно з базовим спостерігається зменшення чистого прибутку, то можна робити висновок про створення передумов розвитку кризи прибутковості. Характерним явищем розвитку кризи прибутковості є утворення збитків.

2. Взаємозв'язок динаміки та напряму нерозподіленого прибутку і власних оборотних коштів. Якщо на підприємстві інтенсивність зростання власних оборотних коштів вища за темп росту нерозподіленого прибутку, можна говорити про зародження кризи прибутковості. Це пояснюється тим, що уповільнення процесу накопичення прибутку у балансі обумовлюється поточною збитковістю. Поява непокритих збитків залежить від обсягу нерозподіленого прибутку та швидкості розвитку поточної кризи прибутковості.

3. Валова рентабельність активів. Цей показник характеризує суму валового при-

бутку, отриманого на одну гривню авансового в господарську діяльність майна. Він дає змогу оцінити ефективність використання всіх активів підприємства. Якщо собівартість реалізованої продукції перевищує чистий дохід від реалізації, то формується валовий збиток. Тоді відношення фінансового результату до середньорічної вартості активів характеризується як збитковість. Поглиблення кризи оцінюється величиною коефіцієнта випередження (відставання) темпу росту валового збитку порівняно з темпом росту активів, яка перевищує 1. Це призводить до формування високого рівня збитковості майна. За нераціональної структури майна та невеликого його розміру навіть 5% збитковості може представляти межу, яку подолати власними силами підприємство неспроможне.

4. Взаємозв'язок між рівнями механізму формування фінансових результатів. Настання кризи прибутковості оцінюється, коли коефіцієнт випередження (відставання) темпу росту збитків від операційної діяльності порівняно з темпом росту валових збитків більший за 1.

Розглянемо критерії оцінки глибини розвитку кризи фінансової стійкості.

1. Коефіцієнт автономії. Він характеризує частку власного капіталу в загальній сумі джерел формування майна. Його оптимальна величина повинна перевищувати 0,5, тобто про високий рівень фінансової незалежності підприємства свідчить структура капіталу, в якій більше 50% – це власні кошти. Якщо зобов'язання підприємства зростають вищими темпами, ніж власний капітал, це призводить до зниження коефіцієнта автономії.

2. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами формування оборотних активів. Він дає змогу оцінити структуру балансу як задовільну чи незадовільну з метою оцінки фінансової рівноваги, рівня самофінансування, стану платоспроможності та ефективного використання матеріальних та фінансових ресурсів. Пік розвитку кризи

фінансової стійкості досягається із встановленням дефіциту чистих активів за рахунок перевищення розміру непокритих збитків над загальною сумою інших складових частин власного капіталу. Це означає, що майна боржника не достатньо для погашення вимог усіх кредиторів.

3. Коефіцієнт інвестування. Він показує рівень покриття необоротних активів власним капіталом. Оптимальне значення даного показника повинно перевищувати 1, що свідчить про наявність власних коштів, укладених в оборотні активи. До перших проявів загрози втрати фінансової стійкості слід віднести зменшення коефіцієнта інвестування за рахунок уповільнення росту чи зменшення власного капіталу порівняно з інтенсивністю збільшення необоротних активів.

5. Коефіцієнт концентрації зобов'язань. Економічний зміст даного показника характеризує рівень позикового капіталу в загальній вартості джерел формування майна. Оптимальне значення коефіцієнта має бути нижчим за 0,5, тобто частка зобов'язань у загальній сумі капіталу не повинна перевищувати 50%. Зі зростанням його величини підвищується ризик втрати підприємством фінансової самостійності у вирішенні господарських питань.

**Висновки з цього дослідження.** Запропонована система критеріїв оцінки фінансової кризи відноситься до категорії експрес-діагностики. Це забезпечує доступність інформаційної бази, скорочує витрати часу на її підготовку, дає змогу зробити процес дослідження регулярним. За функціональним спрямуванням система є комплексною, тому що включає аналіз чотирьох аспектів фінансового стану – ліквідність, платоспроможність, прибутковість, фінансова стійкість – і на їх основі характеристику ситуації банкрутства. Наголос методики зроблено на параметри, що мають динамічний характер, а не статичні розрахунки, що особливо важливо під час відстеження проявів фінансової кризи на різних стадіях та в стадії її активного розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гудзь Т.П. Механізм діагностики фінансової кризи / Т.П. Гудзь // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2004. – Вип. 196. – Т. 4. – С. 816–821.
2. Пушкарь А.И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы / А.И. Пушкарь, А.Н. Тридед, А.Л. Колос. – Харьков: Модель Вселенной, 2001. – 452 с.
3. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С. Клебанова, О.М. Бондар [та ін.]; за ред. О.В. Мозенкова. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.

5. Пернарівський О.В. Моделі прогнозування неплатоспроможності підприємств та проблеми їхнього використання в Україні / О.В. Пернарівський // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 4. – С. 24–27.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: [учебник] / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 336 с.
7. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.
8. Мацедонська Н.В. Управління грошовими потоками на підприємствах олійно-жирової галузі / Н.В. Мацедонська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 3. – Ч. 3. – С. 162–166.

## Технологія оцінки та аналізу фінансових ризиків діяльності банку

**Полтініна О.П.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

**Алексєєнко І.І.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

У статті узагальнено досвід провідних учених та розроблено авторський підхід до оцінки та подальшого аналізу фінансових ризиків банківської установи. Пропонований підхід дає змогу ідентифікувати ризики як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, а також розробляти заходи для мінімізації їх негативного впливу на фінансові результати банківської установи.

**Ключові слова:** фінансовий ризик, банківська установа, структурно-функціональна модель, декомпозиція, кількісна оцінка, заходи, методичний підхід, ідентифікація фінансових ризиків.

Poltinina O.P., Alekseenko I.I. ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

В статье обобщен опыт ведущих ученых и разработан авторский подход к оценке и дальнейшему анализу финансовых рисков банковского учреждения. Предлагаемый подход позволяет идентифицировать риски как внешней, так и внутренней среды, а также разработать меры по минимизации их негативного влияния на финансовые результаты банковского учреждения.

**Ключевые слова:** финансовый риск, банковское учреждение, структурно-функциональная модель, декомпозиция, количественная оценка, меры, методический подход, идентификация финансовых рисков.

Poltinina O.P., Alekseenko I.I. TECHNOLOGY ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL RISK OF BANK

In this article the experience of the leading scientists is summarized and author's approach to an assessment and the further analysis of financial risks of the banking establishment is developed. The offered approach allows to identify risks of both external, and internal environment, and also to develop arrangements for minimization of their negative impact on financial results of the banking establishment.

**Keywords:** financial risk, bank institution, structural-functional model, decomposition, quantitative assessment, arrangements, methodical approach, financial risks identification.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Проблеми оцінки та аналізу фінансових ризиків банківських установ в умовах фінансово-економічної кризи набувають дедалі більшої актуальності, оскільки існує об'єктивна потреба в розробці дієвих механізмів мінімізації цих ризиків. Від того, наскільки раціонально та системно буде здійснюватися аналіз та оцінка фінансових ризиків діяльності банку, суттєво залежить його спроможність протидіяти негативному впливу зовнішнього середовища та реалізувати заходи із ефективного фінансового розвитку. Загалом, визначаючи фінансові ризики як ризики, що супроводжують фінансові операції банку, можна стверджувати, що кожний фінансовий ризик не зустрічається

«у чистому вигляді» під час здійснення банком фінансових операцій. Фінансові ризики становлять досить численну групу ризиків, визначають основні фінансові показники діяльності банку, завдають основні збитки або, навпаки, приносять прибутки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукова проблема оцінки та аналізу ризиків сьогодні привертає увагу провідних учених як українського наукового простору, так і зарубіжного. Окремо слід підкреслити практичну значущість робіт: О.С. Бородіної, Т.А. Василюєвої, К.Г. Гончарової, О.С. Дмитрової, А.О. Єпіфанова, С.М. Козьменко, О.В. Меренкової, О.М. Прута [1–4]. Однак проблеми побудови комплексного підходу до оцінки та аналізу фінансових ризиків діяльності банку із засто-

суванням спеціальних інформаційних технологій досліджено недостатньо повно.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів та розробці практичних рекомендацій щодо оцінки та аналізу фінансових ризиків діяльності банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Технологія аналізу та оцінки фінансових ризиків діяльності банку стає підґрунтям для ідентифікації ризиків зовнішнього і внутрішнього середовища, а також для подальшої розробки заходів, що спрямовані на мінімізацію негативного впливу фінансових ризиків. Для того щоб визначити рівень фінансових ризиків, банкам потрібно створювати системи оцінки ризику, які мають визначати такі компоненти:

обсяги можливих витрат та розміри ризику;  
вірогідність настання тієї чи іншої негативної події;

тривалість періоду, під час якого буде діяти ризик.

Аналітичний метод діагностики ризиків, який використано в роботі, передбачає аналіз ризику із установленням оптимального ризику для кожного виду банківських операцій та їх сукупності. Найбільш відомим та розповсюдженим аналітичним методом оцінки ризиків є метод аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища [2]. Сутність цього методу полягає в тому, що відбувається визначення шокової величини зміни зовнішніх факторів, таких як процентна ставка, валютний курс та ін. Окремо прово-

диться аналіз внутрішніх ризиків, які необхідно не лише ідентифікувати, але й визначити ймовірність настання негативної події, яка вплине на фінансові результати банку.

Враховуючи важливість формалізації процесу оцінки та аналізу фінансових ризиків діяльності банку, пропонується розробити модель бізнес-процесу з аналізу та оцінки фінансових ризиків банку. Технологію пропонується подавати у вигляді моделі IDEF0 – методології функціонального моделювання, що є складовою частиною SADT і дає змогу описати бізнес-процес у вигляді ієрархічної системи взаємопов'язаних функцій.

Бізнес-процес – будь-яка діяльність, що має вхідний продукт, додає вартість до нього та забезпечує вихідний продукт для внутрішнього або зовнішнього споживача.

Методологічною основою проведення дослідження є застосування реінжинірингу бізнес-процесів (BPR – Business Process Reengineering) моніторингу фінансових ризиків банку. Структурно-функціональна модель розробки рекомендації щодо покращання аналізу та оцінки фінансових ризиків банку передбачає використання CASE-засобу в програмному продукті Ramus, який передбачає опис етапів модельованого процесу.

Позитивними характеристиками структурно-функціональної моделі є можливість наочно ілюструвати порядок дій під час формування заходів із мінімізації ризиків.

Структурно-функціональна модель передбачає використання програмного продукту за стандартом IDEF0, який являє собою опис

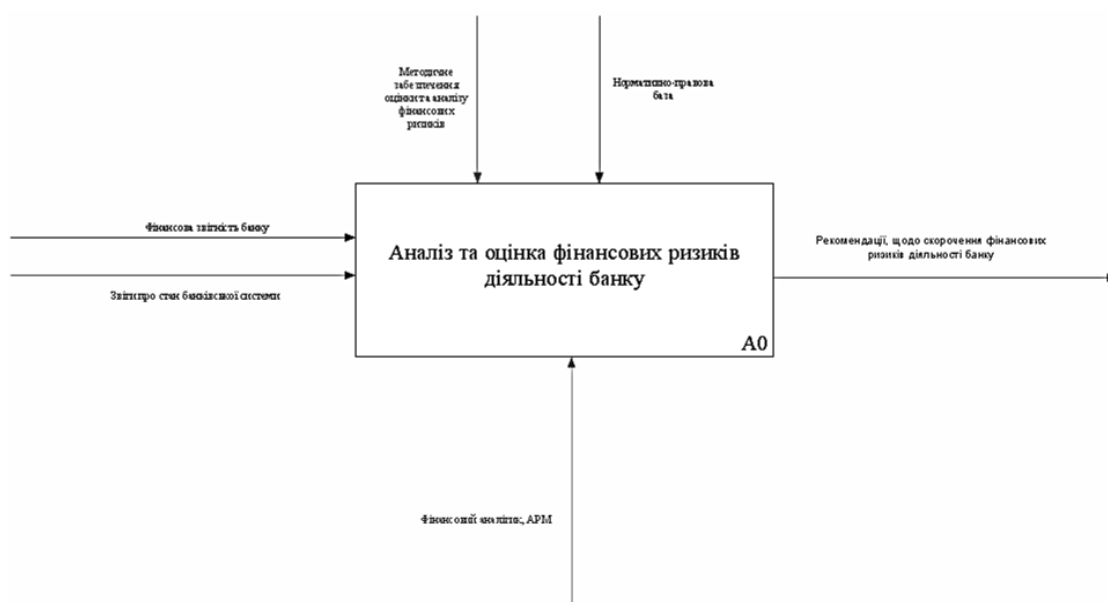


Рис. 1. Контекстна діаграма «Аналіз та оцінка фінансових ризиків діяльності банку» у стандарті IDEF0

процесів методики й особливістю якого є те, що він дає змогу подати алгоритм технології у вигляді набору взаємозв'язаних функціональних блоків. Отже, стандарт IDEF0 дає змогу подати технологію аналізу ризиків у вигляді діаграми, розробка якої починається зі створення контекстної діаграми (рис. 1), на якій по центру знаходиться блок головного завдання, який відображає сутність моделі, а саме «Аналіз та оцінка фінансових ризиків діяльності банку». Слід зазначити, що в результаті реалізації технології буде отримано рекомендації, щодо скорочення фінансових ризиків діяльності банку. На контекстній діаграмі по центру знаходиться блок основного завдання,

в якому відображено основну мету побудови моделі. Інтерфейсні дуги вхідної інформації представлені звітами про стан банківської системи та фінансовою звітністю банку. Такий вибір вхідної інформації обумовлений тим, що оцінювати та аналізувати фінансові ризики необхідно за двома напрямками: ризики зовнішнього та ризики внутрішнього середовища. Методичне забезпечення модельованого процесу представляємо двома складниками: методичним забезпеченням оцінки та аналізу фінансових ризиків; нормативно-правовою базою.

Особа, що здійснює операції з аналізу та оцінки фінансових ризиків, представлена

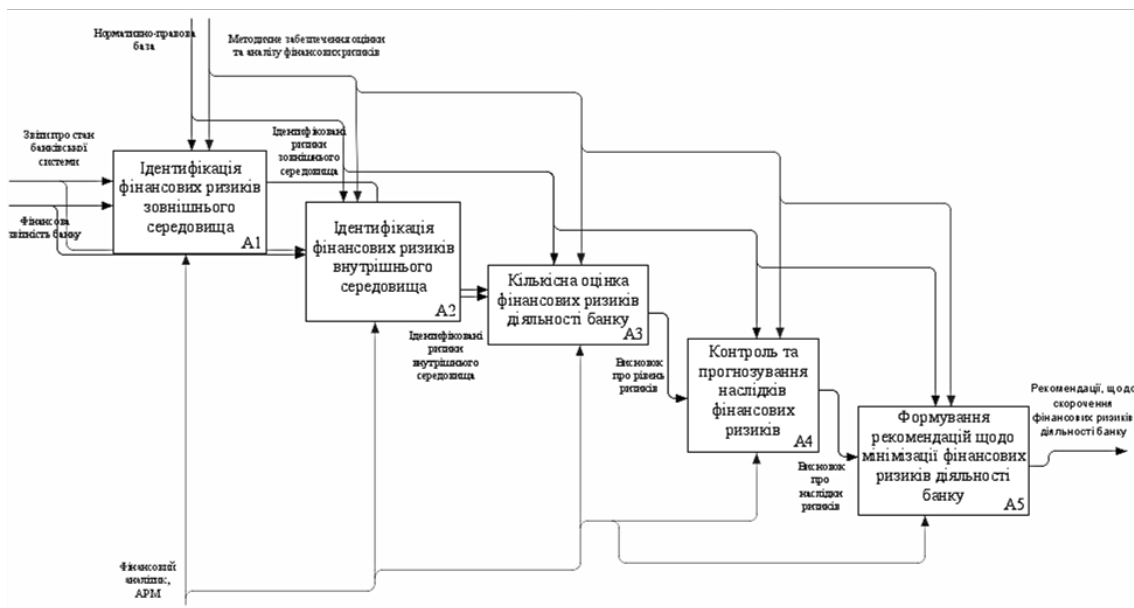


Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми у стандарті IDEF0

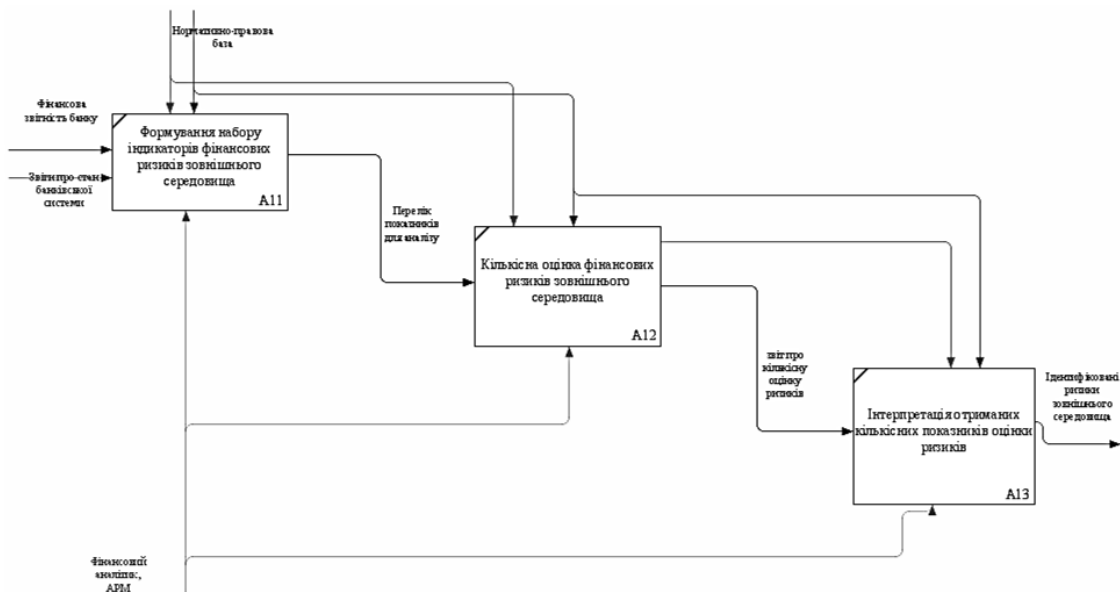


Рис. 3. Діаграма декомпозиції етапу «Ідентифікація фінансових ризиків зовнішнього середовища»



фінансовим аналітиком та автоматизованим робочим місцем.

На виході моделі аналітик, використовуючи дані про зовнішнє та внутрішнє середовище, методичне забезпечення та нормативно-правову базу, формує рекомендації щодо скорочення фінансових ризиків діяльності банку.

Наступним етапом проводиться декомпозиція контекстної діаграми, на якій подається перелік етапів здійснення оцінки та аналізу фінансових ризиків діяльності банку (рис. 2).

Деталізований процес складається з п'яти етапів:

- ідентифікація фінансових ризиків зовнішнього середовища;
- ідентифікація фінансових ризиків внутрішнього середовища;
- кількісна оцінка фінансових ризиків діяльності банку;
- контроль та прогнозування наслідків фінансових ризиків;
- формування рекомендацій щодо мінімізації фінансових ризиків діяльності банку.

Така послідовність етапів відображає логіку дій фінансового аналітика в процесі аналізу та оцінки фінансових ризиків. Спочатку він здійснює аналіз фінансових ризиків, що виникають у зовнішньому середовищі, потім проводиться ідентифікація фінансових ризиків внутрішнього середовища, тобто безпосередньо тих загроз, що існують в самому банку та на які можна впливати. Далі проводиться кількісна оцінка ризиків, використовуються різні методи, зокрема коефіцієнтного

аналізу, трендового аналізу, економіко-математичного моделювання тощо.

Далі здійснюється контроль ризиків та прогнозування їх наслідків або визначаються ті, наслідки від яких можуть бути найбільш руйнівними для банку.

Останнім етапом проводиться формування рекомендацій щодо мінімізації фінансових ризиків діяльності банку на основі результатів, отриманих за попередніми етапами. У процесі розробки заходів фінансовому аналітику необхідно враховувати всі чинники ризиків, що було діагностовано на попередніх етапах.

Етапи між собою взаємопов'язані, а вихід із кожного попереднього блоку стає входом для наступного. Таким чином, підтверджується гіпотеза про те, що здійснювати аналіз ризиків доцільно системно та використовуючи послідовні етапи, у результаті чого можна отримати максимально об'єктивну та повну інформацію. Окремо слід акцентувати увагу на тому, що інтерфейсні дуги в елементах діаграми декомпозиції збігаються з тими, що було представлено на контекстній діаграмі. Наступним етапом проводиться декомпозиція кожного блоку, що приведено на рис. 2. Декомпозиція блоку A1 «Ідентифікація фінансових ризиків зовнішнього середовища» представлена на рис. 3.

Як представлено на рис. 3, етап ідентифікації фінансових ризиків зовнішнього середовища складається з трьох послідовних етапів: формування набору індикаторів фінансових ризиків зовнішнього середовища; кількісна оцінка фінансових ризиків зовнішнього середовища;

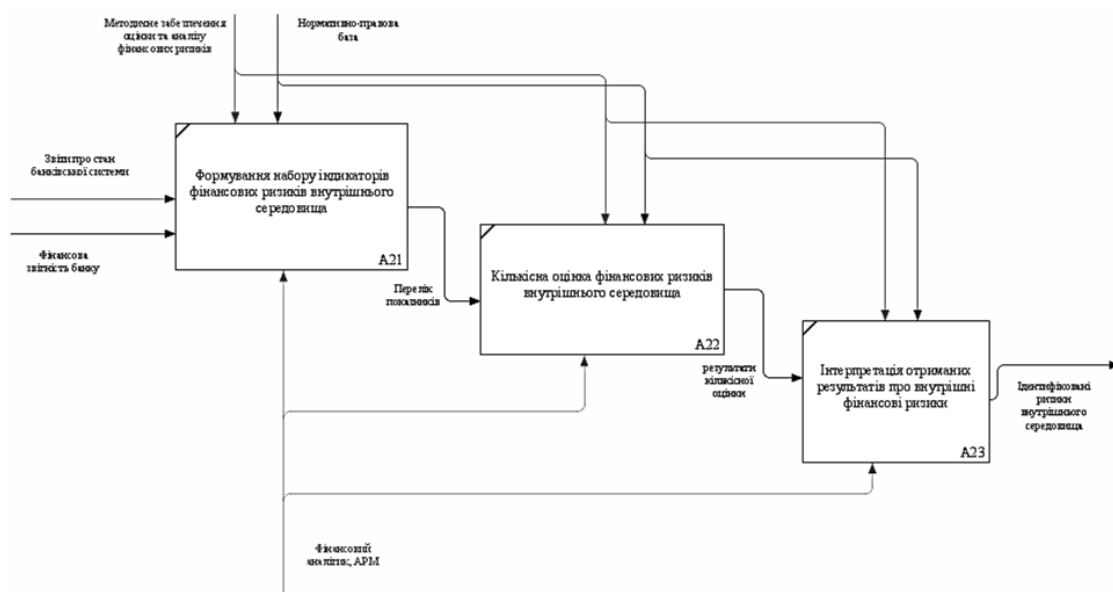


Рис. 4. Діаграма декомпозиції етапу «Ідентифікація фінансових ризиків внутрішнього середовища»

інтерпретація отриманих кількісних показників оцінки ризиків.

Такий перелік етапів дасть змогу обґрунтовано діагностувати загрози зовнішнього середовища та визначити напрями нейтралізації їх негативного впливу. Однак слід окремо враховувати, що на чинники зовнішнього середовища банк не може впливати, він може лише адаптуватися до зовнішніх умов чи розробляти заходи з мінімізації чи нейтралізації ризиків із зовні.

Далі слід розглянути, як деталізовано блок A2 «Ідентифікація фінансових ризиків внутрішнього середовища» (рис. 4).

Ідентифікація фінансових ризиків внутрішнього середовища передбачає реалізацію таких етапів, як:

формування набору індикаторів внутрішнього середовища;

кількісна оцінка фінансових ризиків внутрішнього середовища;

інтерпретація отриманих результатів про внутрішні фінансові ризики.

Відмінною рисою діагностики ризиків внутрішнього середовища є те, що їх можна не лише виявити, але й управляти ними, скорочувати вірогідність їх настання чи вживати заходи для скорочення їх нега-

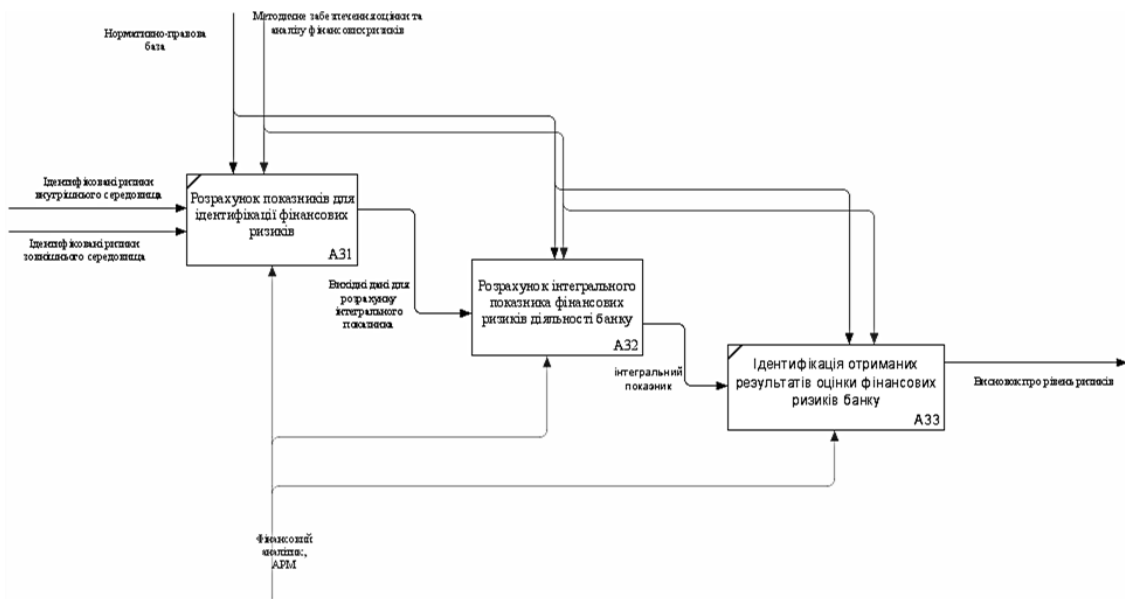


Рис. 5. Діаграма декомпозиції етапу «Кількісна оцінка фінансових ризиків діяльності банку»

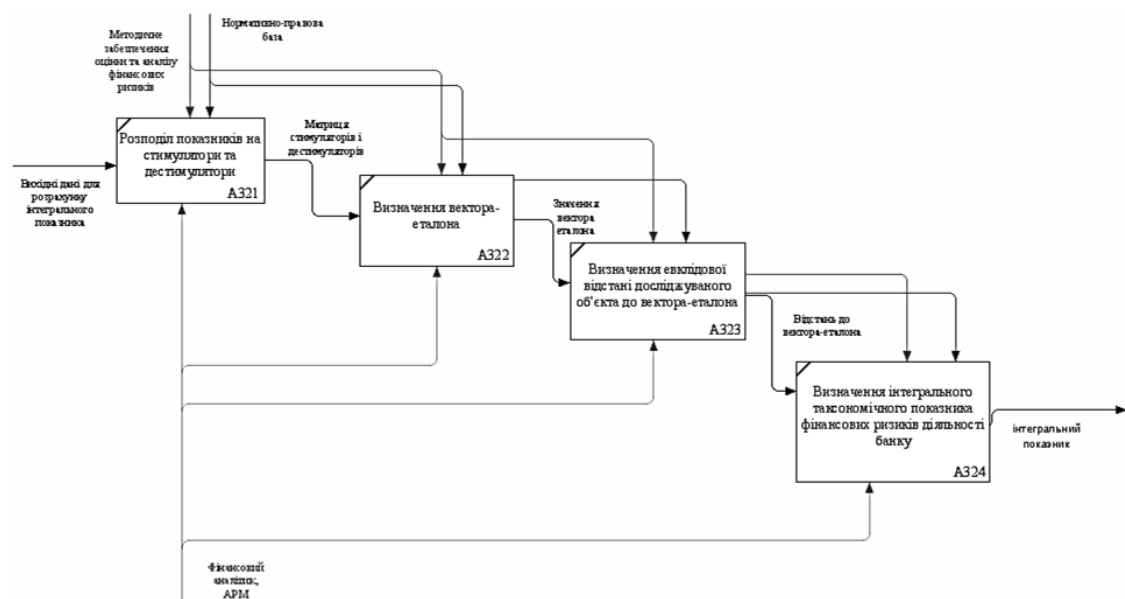


Рис. 6. Діаграма декомпозиції етапу «Розрахунок інтегрального показника фінансових ризиків діяльності банку»

тивного впливу на фінансовий стан банківської установи.

Окремої уваги потребує етап формування набору індикаторів для ідентифікації ризиків, тому що від того, наскільки повним буде цей перелік, залежать результат оцінки ризиків та розробка в подальшому заходів щодо їх уникнення.

Один із найважливіших етапів аналізу та оцінки фінансових ризиків є їх кількісна оцінка – блок А3 «Кількісна оцінка фінансових ризиків діяльності банку», декомпозиція якого подана на рис. 5.

Від того, наскільки якісно та повно буде проведено кількісне оцінювання фінансового

ризиків, залежить, чи вірно буде сформована стратегія мінімізації фінансових ризиків. Даний процес складається з таких етапів:

- розрахунок показників для ідентифікації фінансових ризиків;
- розрахунок інтегрального показника фінансових ризиків діяльності банку;
- ідентифікація отриманих результатів оцінки фінансових ризиків банку.

У цьому процесі передбачений розрахунок інтегрального показника фінансових ризиків банку, який також потребує уточнення та деталізації, тому за цим блоком здійснено побудову діаграми декомпозиції третього рівня блоку А32 »Розрахунок інтегрального показ-

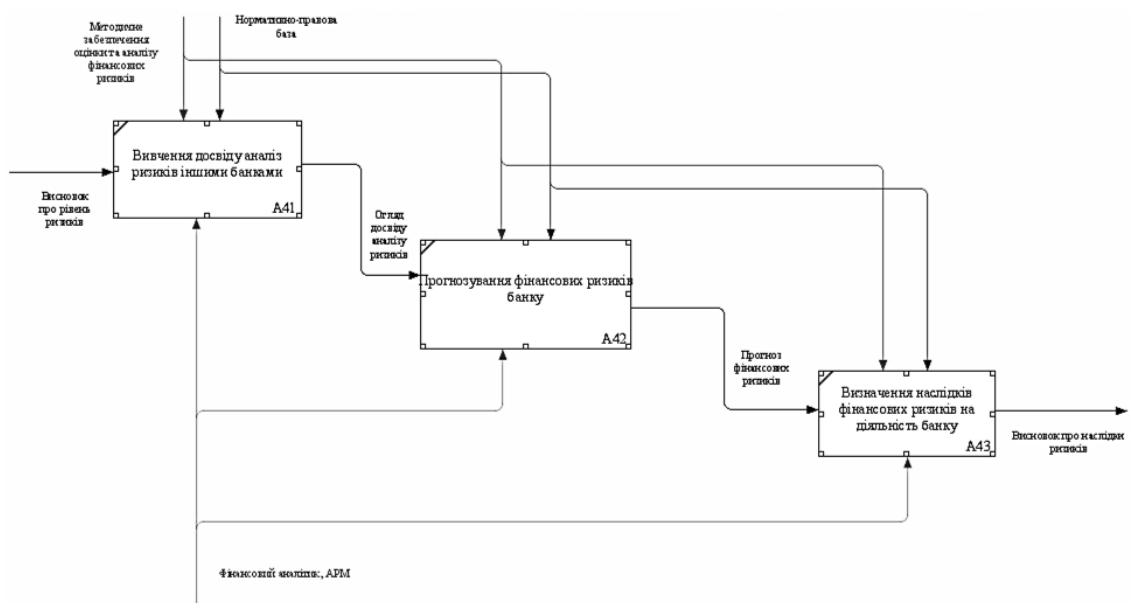


Рис. 7. Діаграма декомпозиції етапу «Контроль та прогнозування наслідків фінансових ризиків»

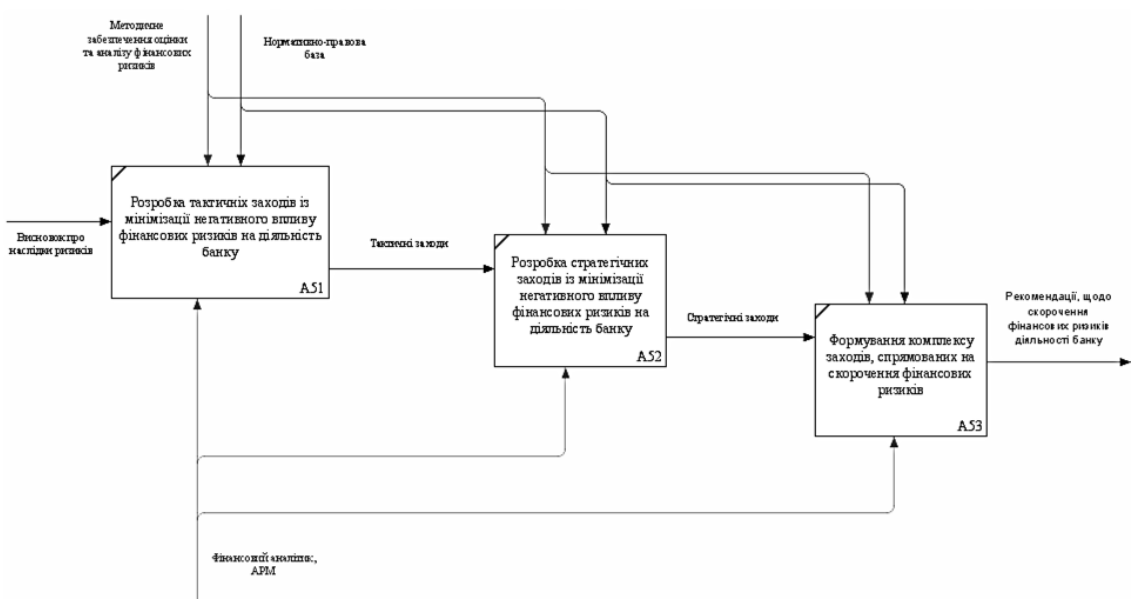


Рис. 8. Діаграма декомпозиції етапу «Формування рекомендацій щодо мінімізації фінансових ризиків діяльності банку»

ника фінансових ризиків діяльності банку» (рис. 6).

Розрахунок інтегрального показника з використанням методу таксономії дає змогу здійснювати редукцію даних та отримувати комплексний показник, що характеризує ступінь значущості фінансових ризиків для банку.

Розрахунок інтегрального показника фінансових ризиків діяльності банку проводиться за таким алгоритмом:

розподіл показників на стимулятори та дестимулятори;

визначення вектора-еталона;

визначення евклідової відстані досліджуваного об'єкта до вектора-еталона;

визначення інтегрального таксономічного показника фінансових ризиків діяльності банку.

За результатами проведення всіх етапів фінансовий аналітик отримує інтегральний показник, який потребує подальшої інтерпретації та контролю отриманих результатів, тому наступним етапом доцільно привести діаграму декомпозиції блоку А4 «Контроль та прогнозування наслідків фінансових ризиків» (рис. 7).

Здійснення контролю та прогнозування наслідків фінансових ризиків фінансовий аналітик проводить у такій послідовності:

вивчення досвіду аналізу ризиків іншими банками;

прогнозування фінансових ризиків банку;

визначення наслідків фінансових ризиків у діяльності банку.

Така послідовність етапів передбачає не тільки діагностику, але й елементи прогнозування та моделювання розвитку подій за умови настання фінансового ризику, що дуже

важливо для банку, що має постійно адаптуватися до умов ринкового середовища, тому останнім етапом необхідно деталізувати блок А5 «Формування рекомендацій щодо мінімізації фінансових ризиків діяльності банку» (рис. 8).

Останній етап передбачає здійснення таких дій:

розробка тактичних заходів із мінімізації негативного впливу фінансових ризиків на діяльність банку;

розробка стратегічних заходів із мінімізації негативного впливу фінансових ризиків на діяльність банку;

формування комплексу заходів для скорочення фінансових ризиків.

Після діагностики ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища фінансовий аналітик формує комплекс заходів із мінімізації ризиків у короткостроковій перспективі (тактичні заходи) та в довгостроковій перспективі (стратегічні заходи).

**Висновки з цього дослідження.** У результаті побудови комплексної моделі оцінки та аналізу фінансових ризиків діяльності банку із застосуванням стандарту IDEF0 доведено, що здійснення ідентифікації ризиків повинно носити комплексний характер та передбачати окреме визначення фінансових ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища. Передбачено, що ідентифікація ризиків має системний характер та носить елементи прогнозування, оскільки тільки в разі передбачення наслідків того чи іншого ризику можна розробити дієвий підхід до управління виявленими ризиками, що і стане основною для подальших наукових розробок за обраною тематикою.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бородіна О.С. Методичні підходи до визначення сутності економічних ризиків та шляхів їх уникнення / О.С. Бородіна // Економіка та держава. – 2010. – № 7. – С. 21.
2. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку: [монографія] / О.С. Дмитрова, К.Г. Гончарова, О.В. Меренкова та ін. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 264 с.
3. Прут О.М. Основні методи оцінки фінансового ризику в комерційному банку / О. М. Прут // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 223.
4. Управління ризиками банків: [монографія]: у 2-х т. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.; за ред. д. е. н., проф. А.О. Єпіфанова і д. е. н., проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.

УДК 330:101.22

## Рейтингово-аналітична оцінка інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства

Скрипник Ю.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів

Сумського національного аграрного університету

У статті розглянуто сутність інвестиційної привабливості підприємств. Досліджено методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств, визначено їх переваги та недоліки. Визначено критерії прийняття рішень щодо доцільності інвестування. Розроблений показник рівня інвестиційного потенціалу. Отримані результати дослідження є підґрунтям для вирішення практичних проблем щодо вдосконалення функціонування та оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна привабливість, рейтинг, регресійний аналіз, сільськогосподарські підприємства.

Скрипник Ю.В. РЕЙТИНГОВО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена сущность инвестиционной привлекательности предприятий. Исследованы методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий, определены их преимущества и недостатки. Определены критерии принятия решений относительно целесообразности инвестирования. Разработан показатель уровня инвестиционного потенциала. Полученные результаты исследования являются основой для решения практических проблем усовершенствования функционирования и оценки инвестиционной привлекательности аграрных предприятий.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная привлекательность, рейтинг, регрессионный анализ, сельскохозяйственные предприятия.

Skrypnyk Yu.V. RATING AND ANALYTICAL EVALUATION OF INVESTMENT APPEAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article the essence of investment attractiveness of enterprises and the factors that affect it. Studied methods of evaluation of investment attractiveness of enterprises, to determine their advantages and disadvantages. Decision-making factors for investors in terms of the feasibility of financing enterprises are defined. Indicators of the investment potential are identified. The got results of research are soil for the decision of practical problems in relation to perfection of functioning and investment attractiveness of agrarian enterprises.

**Keywords:** investments, investment attractiveness, rating, regression analysis, agricultural enterprises.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Трансформація аграрної економіки до сучасних умов господарювання докорінно змінює підходи до вирішення багатьох економічних проблем і насамперед тих, що зв'язані з проблемами кредитування та інвестиційного забезпечення сільськогосподарського виробництва. Прийнята в Україні модель ринкових відносин в АПК не забезпечила формування ефективних економічних відносин, привела до спаду виробництва, різкого погіршення соціальних умов сільських товаровиробників незалежно від обраної ними форми власності і господарювання. Низький рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості аграрних формувань негативно впливає на їх можливості в плані доступу до кредитних та інвестиційних ресурсів.

Серед маси причин різного характеру, що викликали таке становище, найбільш складною і донині актуальною є недостатність фінансових ресурсів. Для повноцінного функціонування аграрного товарного виробництва необхідні значні ресурси інвестицій, за допомогою яких можна вирішити проблему придбання техніки, сировини, устаткування, впровадження і вдосконалення технологій. Інакше кажучи, галузі потрібні значні фінансові впливання, і в даному ракурсі постає проблема залучення інвесторів, які будуть досконало оцінювати об'єкти майбутніх грошових вкладень, тобто підприємства АПК.

На прийняття інвестиційного рішення вирішальний вплив виявляє поєднання таких чинників, як інвестиційні очікування та фінан-

сові ризики. Мова йде про маржинальну привабливість об'єкта інвестування та можливі негативні передумови зовнішнього і внутрішнього характеру. Протистояти зовнішнім чинникам впливу потенційний інвестор навряд чи зможе, а от мінімізувати інвестиційні ризики, що йдуть безпосередньо від об'єкта інвестування, цілком можливо. У цьому плані важливе місце займатиме використання відповідних методів інвестиційного менеджменту, які дадуть можливість об'єктивно оцінити об'єкт із точки зору привабливості і надійності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі проблема інвестиційної привабливості досліджується досить широко, що підтверджується наявністю значної кількості публікацій. Методичні підходи стосовно даної теми відображаються в працях таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як Е. Хансен, Р. Хоутрі, В.Г. Андрійчук, С.І. Басалай, І.О. Бланк, Н.Ю. Захарова, М.Н. Крейніна, П.А. Фомін, Г.О. Харламова, Л.І. Хоружий, К.А. Щиборщ.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Стосовно аграрного сектору поняття інвестиційної привабливості серед авторів не має одностайного трактування і не повною мірою враховуються специфічні особливості сільського господарства як галузі. Також мало уваги приділено використанню інтегральних методів оцінки, детермінованого моделювання, кореляційно-регресійного аналізу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в розгляді теоретичних положень і розробці методичних підходів до вдосконалення оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств на основі рейтингового підходу з урахуванням галузевих особливостей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оцінюючи інвестиційну привабливість господарського суб'єкта, як правило, потенційні інвестори передусім звертають увагу на таке: компанія повинна бути прибутковою, повинна мати гарний продукт, свою частку ринку, досить обґрунтовані перспективи зростання доходів, від середньострокових до довгострокових, і добре розроблену всеосяжну фінансову стратегію. Крім того, вона повинна управлятися компетентною групою керівників і мати достовірну ринкову ціну.

Науковий інтерес до проблеми оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства змушує звернутися до аналізу існуючого теоретичного матеріалу.

Поняття інвестиційної привабливості трактується з різних позицій. Це може бути оціночне прогнозування потенційного інвестора; оцінка комерційним банком доцільності й умов кредитування, визначення надійності існуючих та перспективних контрагентів і, нарешті, самооцінка суб'єктом господарювання власних можливостей у плані фінансового стану і кредитоспроможності.

І.О. Бланк розглядає інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику окремих підприємств – потенційних об'єктів майбутнього інвестування – із позицій перспектив розвитку, збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості. Він розглядає оцінку потенційних і перспективних об'єктів інвестування за допомогою методів маркетингового і фінансового аналізу і формування інтегрованого узагальнення результатів оцінки [1].

С.І. Басалай та Л.І. Хоружий визначають інвестиційну привабливість господарського суб'єкта як сукупність характеристик, що дає змогу інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій більш привабливий від інших. У загальному вигляді дане визначення відображає сутність проблематики, але автори розглядають дане трактування в плані оцінки кредитоспроможності позичальника комерційного банку, де за допомогою інвестиційної привабливості можна класифікувати позичальників і розбивати їх на групи залежно від цілей кредитора. Виходячи з цього, вчені доповнюють дане поняття: «Інвестиційна привабливість – це сукупність значень певних показників формальної і неформальної оцінки різних аспектів діяльності позичальника» [2].

Слід погодитися з К. Щиборщ, що «деякої абстрактної категорії «інвестиційна привабливість підприємств» в економіці не існує», і на це автор приводить кілька причин.

По-перше, для потенційного кредитного інвестора (банку) і потенційного інституційного інвестора (акціонер, партнер у спільному підприємстві) поняття «інвестиційна привабливість» має цілком різний зміст. Якщо для банку основним пріоритетом у розгляді привабливості підприємства є його платоспроможність (тому що банк зацікавлений у своєчасному поверненні основної суми грошей і виплати відсотків і не бере участь у прибутку від реалізації проекту), то для інституційного інвестора акценти зміщуються в бік ефективності господарської діяльності реципієнта (рентабельність активів (капіталу), рентабельність продажів).

По-друге, особливе значення має передбачувана сума інвестування. Для капітальних укладень існують такі показники, як чиста поточна вартість (net present value, NPV), так і внутрішня норма рентабельності (internal rate of return, IRR). У цьому зв'язку особливе значення має позиція інвестора стосовно розгляду інвестиційної привабливості підприємств. Якщо завдання полягає в тому, щоб оцінити привабливість різних підприємств на предмет розміщення фіксованого розміру інвестицій, то основним показником буде чиста поточна вартість. Якщо мова йде про диверсифіковані вкладення з можливістю варіювання суми фінансування, то пріоритет віддається показнику внутрішньої норми рентабельності.

По-третє, необхідно чітко розрізняти поняття абсолютної і відносної інвестиційної привабливості підприємств. Поняття «абсолютна привабливість» відноситься до розгляду конкретного, чітко специфікованого інвестиційного проекту. У цьому випадку інвестиційна привабливість підприємства в абсолютному значенні позитивна в тому випадку, коли NPV за весь амортизаційний цикл вище 0. Поняття «відносна інвестиційна привабливість» завжди припускає базу порівняння [3].

Інвестиційна привабливість, за визначенням М.М. Крейніної, залежить від показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. Але якщо звести проблему, інвесторів цікавлять показники, що впливають на прибутковість капіталу господарюючого суб'єкта, курс акцій, рівень виплачуваних дивідендів [4].

Узагальнюючи вищезазначене зауважимо, що здебільшого проблема оцінки інвестиційної привабливості господарського суб'єкта розглядається в ракурсі прогнозування віддачі інвестицій та попередження можливих фінансових ризиків, що безпосередньо відноситься до певного інвестиційного проекту і за основу береться сума інвестицій, платоспроможність об'єкта інвестування та очікувана віддача від грошових вкладень. Погоджуючись з аргументацією авторів, зазначимо, що стосовно аграрного сектору не менш важливим буде оцінка об'єкта інвестицій у плані його потенціальних можливостей з урахуванням фінансової стійкості.

Виходячи з цього, можемо визначити інвестиційну привабливість сільськогосподарського підприємства як здатність його природного, виробничого та фінансового потенціалу ефективно освоїти вкладені кошти та забезпечити їх віддачу на протязі визначеного періоду.

Стосовно оцінки і обґрунтування інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта в економічній літературі залежно від цілей дослідження здебільшого простежуються два загальних напрями:

1) аналіз фінансового становища підприємства та його діяльності за минулий період;

2) власне фінансове планування інвестора або, інакше кажучи, фінансове проектування (проводиться як для абсолютно нових інвестиційних проектів, так і для діючих підприємств, якщо вирішується питання про інвестування в них).

Виходячи з цього, найчастіше зустрічається стандартний перелік напрямів оцінки інвестиційної привабливості господарських суб'єктів, що традиційно зводяться до їх порівняльної оцінки, у процесі якої виконуються такі завдання: зовнішня діагностика фінансово-економічної діяльності і стратегії; порівняльний аналіз агрегованих балансів; динаміка і структура вартості майна; джерела формування майна; діагностика і прогнозування стратегії залучення позикових коштів; діагностика гнучкості стратегії розвитку виробництва і розподіл прибутку; діагностика і прогнозування фінансової стійкості; діагностика і прогнозування платоспроможності підприємства; аналіз фінансової міцності (беззбитковості); динаміка фінансово-економічних показників і рекомендації по забезпеченню стабільності підприємства; загальна оцінка інвестиційної привабливості підприємств.

У сільському господарстві, для якого характерна особлива специфіка, наразі в плані інвестиційної привабливості більш актуальною проблемою слід уважати не підходи до визначення майбутніх доходів, а методологію оцінки самого підприємства як об'єкта інвестицій. Окрім того, дану проблему можна розглядати в розрізі взаємовідносин аграрних формувань із суб'єктами виробничої та фінансової інфраструктур (існуючі та потенційні контрагенти, комерційні банки, страхові компанії).

Серед маси методичних підходів однією з найбільш поширених є Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Вона розроблена за ініціативою керівництва Агентства з питань банкрутства відповідно до Закону України 1991 р., Наказу Президента України «Про утворення Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій» від 17 червня 1996 р. та Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та органі-

зацій, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. Мета застосування цієї методики – на основі визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств та організацій забезпечити прискорення реалізації інвестиційних проектів, заохотити до здійснення інвестицій вітчизняних та іноземних підприємців, надати методичну допомогу спеціалістам, які займаються розробкою заходів із проведення оздоровлення виробничої сфери [5].

Як справедливо зазначає Н. Захарова, зазначена методика не враховує галузеву специфіку діяльності і не відповідає сучасним формам фінансової звітності суб'єктів господарювання. Крім того, для розрахунку пропонується досить значний перелік показників, що знижує оперативність отримання кінцевого результату; відсутня шкала інтегральних показників, за якою можна було зробити висновок щодо якісного рівня інвестиційної привабливості [6].

Методичні підходи різних авторів мають аналогічні вади: не враховують галузеву специфіку, базуються на громіздких багатофакторних моделях, звужують коло аналітичної оцінки. Звідси виникає потреба в розробці рейтингового узагальнюючого показника, який би давав можливість оперативно та об'єктивно оцінити інвестиційну привабливість підприємства та відібрати з певної їх кількості найбільш надійний потенційний об'єкт інвестування.

Для визначення інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства на основі рейтингової оцінки необхідно використовувати комплексний підхід і брати до уваги певну сукупність показників. Під час розробки та упорядкування рейтингових обмежень автором проводився аналіз чотирьох груп показників, що в поєднанні комплексно характеризують інвестиційну привабливість з урахуванням особливостей галузі.

1. Виробничий потенціал. Аналіз останніх публікацій, присвячених проблемам оцінки потенціалу підприємства, дає змогу виділити найбільш вдале, на нашу думку, його визначення, запропоноване П.А. Фомінін і М.К. Старовойтовим, відповідно до якого під виробничим потенціалом підприємства варто розуміти відношення, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату за найбільш ефективного використання ресурсної бази [7]. У даному ракурсі потенційного інвестора буде цікавити якість ресурсів та їх використання, тому для оцінки виробничого

потенціалу сільськогосподарського підприємства ми пропонуємо такі показники:

1.1. Якість землі в балах. Зважаючи на особливості сільського господарства як галузі, зауважимо, що поряд з якістю активів, що передусім цікавлять потенційного інвестора і виступають в ролі об'єкта купівлі-продажу, безпосередній інтерес викликає наявність земельних угідь та їх якість. Важливість даного факту пояснюється утворенням диференціальної земельної ренти, яка являє собою величину додаткового доходу від використання земельної ділянки залежно від її якості і місця розташування. На відміну від усіх звичайних засобів виробництва, що під впливом попиту виготовляються в потрібній кількості, земля не створюється людьми, її кількість обмежена. Фіксований характер позиції землі означає, що попит виступає єдиним чинником, що визначає земельну ренту, а вирішальним моментом у формуванні попиту на землю є її якість та місцезнаходження.

1.2. Приріст віддачі сільськогосподарських угідь. Поряд з якістю земель інвестора буде цікавити результат їх використання, який можна визначити виходом виручки від реалізації продукції на один гектар площі. Позитивні темпи приросту підвищують інвестиційну привабливість підприємства.

1.3. Приріст продуктивності праці. Визначається виходом виручки на одного працівника і характеризує якість робочої сили підприємства.

1.4. Знос основних засобів. Показник зносу залежить від прийнятої методики нарахування амортизаційних відрахувань і не відображає повною мірою фактичного зносу основних засобів, що відбувається через такі причини, як темпи інфляції, стан кон'юнктури і попиту, правильність визначення корисного терміна експлуатації основних засобів і т. д. Однак незважаючи на недоліки та певну умовність показника зносу, вони мають суттєве аналітичне значення. За деякими оцінками, значення коефіцієнта зносу більше 50% вважається небажаним. Поряд із цим величина даного показника свідчить про наявність або відсутність проблем, пов'язаних із накопиченим зносом основних виробничих фондів. У цьому сенсі саме накопичений знос, його розмір є своєрідним показником успіху на ринку засобів праці. Даний показник визначається відношенням суми зносу основних фондів до їх початкової вартості.

2. Потенціал ділової активності підприємства традиційно характеризується показ-



никами оборотності фінансових ресурсів, які визначаються відношенням виручки до певної їх частини:

2.1. Віддача основних засобів (фондовіддача);

2.2. Віддача власного капіталу;

2.3. Оборотність оборотних активів.

3. Фінансовий потенціал являє собою можливість підприємства у плані фінансової стійкості та доступу до позикових фінансових джерел і визначається такими фінансовими коефіцієнтами:

3.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокових зобов'язань зможе погасити підприємство найближчим часом за рахунок коштів на різних рахунках і в короткострокових цінних паперах. Даний фінансовий коефіцієнт розраховується як відношення найбільш ліквідних активів до короткострокових зобов'язань.

3.2. Коефіцієнт покриття показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство зможе погасити, мобілізувавши всі оборотні кошти. Даний фінансовий коефіцієнт розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань.

3.3. Коефіцієнт автономії (концентрації капіталу). Характеризує частку власного капіталу в сумарних пасивах підприємства. Чим вище значення коефіцієнта, тим більше підприємство є фінансово стійким, стабільним і незалежним від зовнішніх кредитів. Максимальне значення показника (1) означає, що засновники цілком фінансують своє підприємство. Високе значення показника свідчить про можливість підприємства залучати позикові кошти на більш вигідних умовах (більш «дешеві» кредити). Низьке значення говорить про велику частку позикових коштів у пасиві, що робить підприємство фінансово хитливим і погіршує ефективність діяльності, тому що на обслуговування позикового капіталу відволікаються значні кошти з прибутку підприємства. Коефіцієнт автономії розраховується як відношення власного капіталу до загальної суми активів (валюти балансу).

3.4. Частка нагромадженого капіталу визначається відношенням нерозподіленого прибутку минулих років і поточного періоду плюс резервний капітал плюс амортизація до валюти бухгалтерського балансу. Характеризує потенційні можливості економічного росту підприємства.

4. Ефективність господарської діяльності визначається за допомогою показників рентабельності:

4.1. Рентабельність основної діяльності розраховується як відношення прибутку від реалізації (до оподаткування) до собівартості проданих товарів, продукції, робіт, послуг. Даний показник характеризує ефективність основної діяльності підприємства і робіт зі збуту продукції та дає змогу оцінити, який обсяг прибутку від реалізації отримують на 1 грн. витрат, пов'язаних із виробництвом і продажем продукції.

4.2. Рентабельність продажів розраховується як відношення прибутку до оподаткування до виторгу від реалізації і характеризує ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому.

4.3. Рентабельність активів розраховується як відношення прибутку до середнього за період розміру валюти балансу. Даний показник свідчить, який об'єм прибутку приносить 1 грн. сумарних активів підприємства. Доцільність використання даного показника під час оцінки інвестиційної привабливості обумовлена тим, що він дає змогу оцінити ефективність використання всього майна підприємства (прибутковість сумарних активів). За допомогою тих же активів підприємство буде одержувати прибутки й у наступні періоди діяльності.

Таким чином, запропонований перелік показників дає змогу врахувати такі важливі складники інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства, як якість земельних ресурсів, ресурсівіддача і ділова активність, якість робочої сили, фінансова стійкість, можливості економічного росту та ефективність господарської діяльності. Крім того, відсутність вартісних величин робить дану методичку незалежною від впливу інфляції, що дає змогу її використовувати для аналізу часових трендів.

Експертні значення відібраних показників встановлювалися шляхом логістичного аналізу за даними 44 сільськогосподарських підприємств Сумської області. Під час побудови рейтингу за основу береться п'ять типів інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства, кожна з яких має певну кількість балів (табл. 1).

За даною схемою було складено рейтинг 44 сільськогосподарських підприємств Сумської області, кожне з яких отримало суму балів інвестиційної привабливості від 0 до 4. За допомогою регресійного аналізу з використанням пакету аналізу MS Excel була розроблена регресійна модель оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства. Рівень останньої в балах висту-

пає як результативна ознака. Рівняння кореляційної залежності отримало вигляд:

$$Y_x = 0,8951 + 0,2731x_1 + 0,1972x_2 + 0,2613x_3 + 0,8022x_4 + 0,0169x_5$$

де  $Y_x$  – рівень інвестиційної привабливості в балах;

$x_1$  – віддача основних засобів, грн.;

$x_2$  – віддача власного капіталу, грн.;

$x_3$  – віддача оборотних активів, грн.;

$x_4$  – коефіцієнт фінансової автономії;

$x_5$  – рентабельність продажів, %.

Достовірність результатів проведених розрахунків підтверджується значенням коефіцієнта кореляції на рівні 0,915, тобто зв'язок між досліджуваними ознаками дуже щільний. Величина коефіцієнта детермінації становить 0,834, отже, підвищення рейтингу інвестиційної привабливості на 83,4% залежить від перелічених чинників.

Практичне застосування даного підходу дає змогу оперативним шляхом оцінити перспективи інвестування коштів та надійність об'єкта інвестицій. При цьому інвестиційний потенціал підприємства та інвестиційний ризик виражені одним узагальнюючим показником, що дозволяє застосувати рейтингові порівняння.

Із метою апробації результатів дослідження було відібрано 10 сільськогосподарських підприємств Сумської області з позитивною рентабельністю і належним рівнем фінансової автономії. На основі даних фінансової звітності можемо визначити їх інвестиційну привабливість і скласти рейтинг за цією ознакою (табл. 2).

Для більшої наочності величину рейтингу можна виразити у відсотках до максимальної кількості балів (4). У результаті перше місце

Таблиця 1

### Бальна оцінка параметрів інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства

Показники	Ваговий коефіцієнт	Інвестиційна ситуація та кількість балів				
		Приваблива (4)	Задовільна (3)	Допустима (2)	Ризикова (1)	Абсолютно ризикова (0)
1. Виробничий потенціал						
Бонітет ґрунту	0,3	>70	60-70	50-60	40-50	<40
Приріст віддачі сільськогосподарських угідь	0,2	>20%	10-20%	5-10%	0-5%	<0
Приріст продуктивності праці	0,2	>20%	10-20%	5-10%	0-5%	<0
Процент зносу основних засобів	0,3	<20%	20-30%	30-45%	45-60%	>60%
2. Потенціал ділової активності						
Фондовіддача	0,3	>0,8	0,6-0,8	0,4-0,6	0,2-0,4	<0,2
Віддача власного капіталу	0,3	>0,4	0,3-0,4	0,15-0,3	0,1-0,15	<0,1
Оборотність оборотних активів	0,4	>2	1,8-2	1,4-1,8	1-1,4	<1
3. Фінансовий потенціал						
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	>0,2	0,15-0,2	0,1-0,15	0,05-0,1	<0,05
Коефіцієнт покриття	0,1	>2	1,5-2	1-1,5	0,5-1	<0,5
Коефіцієнт автономії	0,4	>0,6	0,4-0,6	0,3-0,4	0,2-0,3	<0,2
Частка нагромадженого капіталу	0,3	>18%	13-18%	8-13%	3-8%	<3%
4. Ефективність господарської діяльності						
Рентабельність основної діяльності	0,4	>25%	10-25%	0-10%	-15%-0	<-15%
Рентабельність активів	0,2	>15%	5-15%	0-5%	-10%-0	<-10%
Рентабельність продажів	0,4	>20%	5-20%	0-5%	-20%-0	<-20%

Таблиця 2

## Рейтинг сільськогосподарських підприємств за інвестиційною привабливістю

Підприємство	Віддача основних засобів, грн.	Віддача власного капіталу, грн.	Віддача оборотних активів, грн.	Коефіцієнт автономії	Рентабельність продажів, %	Рейтинг, бали
СТОВ «Шалигінське»	3,163	2,032	2,25	0,646	9,5	3,426
ТОВ «Велетень»	1,985	14,502	1,207	0,652	43,9	3,424
ЗАТ «Сад»	2,432	0,978	1,736	0,903	28,5	3,412
ПСП «Комишанське»	4,093	1,24	1,156	0,614	10,5	3,229
ТОВ «Україна»	2,735	1,181	1,284	0,679	16,1	3,027
СВК «АФ «Семенівська»	0,813	0,506	0,869	0,825	29	2,596
ТОВ «АФ «Світанок»	0,517	0,621	0,974	0,514	42,7	2,547
ПП «АФ «Україна»	1,44	1,103	1,221	0,581	13,8	2,524
ТОВ «СААН-Агро»	0,917	0,739	1,749	0,810	5,2	2,486
ДП «АФ «Надія»	1,059	0,64	0,951	0,682	0,9	2,121

рейтингу, СТОВ «Шалигінське», матиме інвестиційну привабливість на рівні 85,7%. У кінці списку – ДП «АФ «Надія», що має показник 53,1%.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, для визначення реальної інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства необхідна комплексна його оцінка з урахуванням виробничого та фінансового потенціалу, а також потенціалу ділової активності та ефективності виробництва. Такий підхід може бути цілком здійсненим в умовах як інфляційної, так і стабільної економіки.

Разом із тим необхідною і найважливішою передумовою поліпшення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору та зміцнення їх фінансової стійкості є вирішення земельного питання та організація сучасного

цивілізованого регульованого ринку земель сільськогосподарського призначення. Без ринку землі інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств буде неповною і залишиться низькою, що не сприятиме надходженню коштів на інвестиційний ринок галузі.

Запропонована методика розрахунку охоплює всі основні процеси, що протікають у різних функціональних секторах внутрішнього середовища аграрного формування, у результаті чого забезпечується системний погляд на підприємство, що дає змогу виявити всі сильні і слабкі сторони, а також створити на цій основі стратегію перспективного розвитку. Доповнення запропонованої моделі аналізом неформальних показників дасть банку змогу об'єктивно визначитися в оцінці доцільності та умов кредитування.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Басалай С.И. Бухгалтерский учет как инструмент повышения инвестиционной привлекательности агропромышленных корпораций в условиях переходной экономики / С.И. Басалай, Л.И. Хоружий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://knigi1.dissers.ru/books/library2/2782-4.php>.
3. Щиборщ К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий / К.В. Щиборщ // Банковские технологии. – 2000. – № 4. – С. 18–26.
4. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и Сервис: МВ-Центр, 1994. – 456 с.
5. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству № 22 від 23.11.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>. – Дата доступу: 10.04.2016.

6. Захарова Н.Ю. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / Н.Ю. Захарова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2011. – № 3. – С. 76–80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fbi.cfuv.ru/wp-content/uploads/2016/02/015zaxarova.pdf>.

7. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publish.cis2000.ru/index.shtml>.

УДК 336.719

## Інноваційні перспективи розвитку в банківській системі України

Трудова М.Є.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансового та банківського менеджменту  
Університету митної справи та фінансів

Статтю присвячено інноваційному розвитку банківської системи України. Велику увагу приділено причинам та проблемам у банківських нововведеннях. Висвітлено проблеми процесу інтеграції України у світовий економічний простір. Описано основні кроки для підтримки інноваційної політики на ринку банківських послуг.

**Ключові слова:** інновації, фінансові послуги, інноваційна діяльність, банківська інновація, Інтернет-банкінг.

Трудовая М.Е. ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена инновационному развитию банковской системы Украины. Большое внимание уделено причинам и проблемам в банковских нововведениях. Освещены проблемы процесса интеграции Украины в мировое экономическое пространство. Описаны основные шаги для поддержки инновационной политики на рынке банковских услуг.

**Ключевые слова:** инновации, финансовые услуги, инновационная деятельность, банковская инновация, интернет-банкинг.

Trudova M.E. INNOVATIVE FUTURE DEVELOPMENT IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

This article is devoted to innovative development of the banking system of Ukraine. Much attention is paid to the causes and problems in the banking innovations. Highlights the problems of integration of Ukraine in the global economy. The basic steps to support innovation policy in the banking market.

**Keywords:** innovation, financial services, innovation, innovation banking, internet banking.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Проблеми, які виникають в соціальному та економічному житті, безпосередньо впливають на стан банківської системи, спричиняють виникнення проблем у сфері формування та використання ресурсів. Завдання, що стоїть перед банківською системою України, є становлення, розвиток та функціонування системи, які можуть відбуватися в умовах невизначеності і нестабільності економіки. Цьому можуть сприяти інновації, які здатні покращити стан банківської системи в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню банківських інновацій, зокрема інноваційних банківських послуг, приділяється велика увага. Серед вітчизняних авторів можна виділити праці О. Васюренка, А. Єпіфанова, А. Пересади, С. Єгоричевої; у працях російських учених О. Лаврушина, Н. Валенцевої, І. Балабанова, П. Семикова, Є. Золотова широко висвітлюються проблеми банківських нововведень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – визначити інноваційні перспективи розвитку в банківській системі України.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні банки в розвинутих країнах практично вичерпали можливості зростання як органічного, тобто за рахунок звичних внутрішніх джерел, так і за рахунок злиттів та поглинань. Таким чином, для забезпечення самозбереження та розвитку в банківських інститутах об'єктивно постає потреба у формуванні нового, інноваційного мислення [3, с. 156].

На нашу думку, основною причиною виникнення інновацій у банківській сфері, як і в інших галузях економіки, є перспектива отримання прибутку. Проте сприятливі умови виникнення банківських інновацій створюються передусім змінами зовнішнього банківського середовища. Основним інституційним фактором, що впливає на процес розробки та впровадження банківських інновацій, є існуюча в країні система регулювання банківської діяльності, а також законодавство, що визначає розвиток інших фінансових ринків.

Банківська діяльність у сучасних умовах значно диверсифікована та є одним із найбільш динамічних секторів економіки. Це обумовлює складність визначення поняття «банківська інновація» [5, с. 345].

Поняття «інновації» (нововведення) сучасна економічна наука трактує як «кінцевий результат інноваційної діяльності, що знайшов втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, який використовувався у практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг».

Виникнення банківських інновацій обумовлене безперервним рухом підприємницької думки, прагненням обійти конкурентів, інформацією, що поступає, про банківські нововведення зарубіжних країн, а також періодично виникаючими кризами в банківській сфері (загальними або приватними), що є стимул-реакцією до посилення активності в області інновацій, направленої на підвищення фінансової стійкості банку. Інновації у банківській сфері – це кінцевий результат інноваційної діяльності банку, який отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого банківського продукту чи послуги, які впроваджені в практичну діяльність.

Класичним вважається визначення Б. Санто, згідно з яким «інновація є суспільним, технічним, економічним процесом, через який практичне використання ідей та винаходів веде до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та в разі, якщо

інновація орієнтується на економічну вигоду, на прибуток, її поява на ринку може принести додану вартість» [8, с. 138].

Банківська інновація має свої особливості. На думку І.Т. Балабанова, банківська інновація – це реалізований у формі нового банківського продукту чи операції кінцевий продукт інноваційної діяльності». Таке трактування вузьке і не охоплює напрям удосконалення технологій. Ураховуючи той факт, що на ринку представлений широкий спектр банківських послуг та продуктів, більшої уваги потребують саме технології, які використовуються банками для надання послуг. Їх безпечність, надійність, швидкість є запорукою ефективної діяльності банку [1, с. 155].

Н.М. Матвійчук визначає банківську інновацію як «синтетичне поняття про діяльність банку у сфері інноваційних технологій, направлене на отримання додаткових доходів у процесі створення сприятливих умов формування і розміщення ресурсного потенціалу за допомогою нововведень, які сприяють клієнтам в отриманні прибутку» [6].

Таким чином, серед дослідників не має універсального визначення поняття «банківська інновація», проте, проаналізувавши існуючі визначення, можна констатувати, що вони мають спільну характеристику – впровадження банківських інновацій призводить

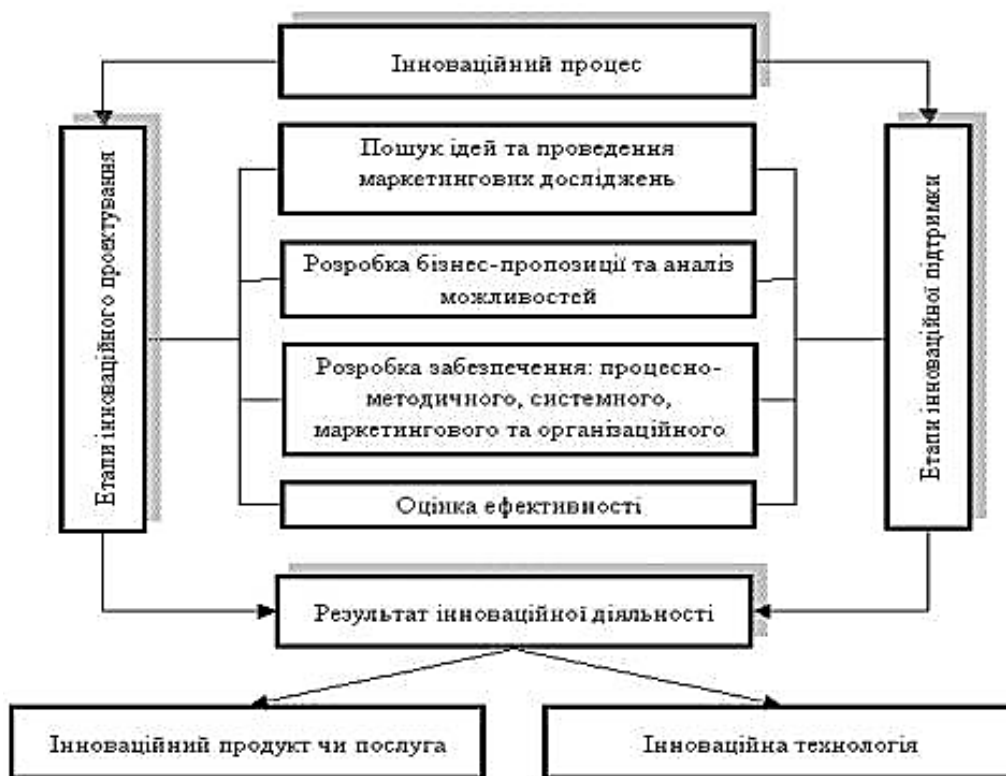


Рис. 1. Процес створення та реалізації банківської інновації

до якісних змін у банківській сфері та сприяє отриманню банками прибутку.

Процеси інтеграції України у світовий економічний простір вимагають вирішення проблеми забезпечення інноваційного розвитку її економіки на основі формування принципово нових теоретико-методологічних підходів та обґрунтування практичних заходів щодо впровадження результатів наукових досліджень.

На нашу думку, в основу інноваційної моделі розвитку банківської системи має бути покладено забезпечення науково-технічного, соціального та економічного потенціалу, залучення міжнародного досвіду та знань українських фахівців для реформування, зменшення впливу тіньового сектору економіки, впровадження високих стандартів життя для кожного громадянина.

Клієнт є основним двигуном інноваційного розвитку банків. У системі банківських послуг для корпоративних клієнтів 60% інновацій запропонував сам клієнт. У випадку приватних клієнтів відносно половини інновацій клієнт був ініціатором [7, с. 190].

Отже, інноваційні послуги виникли завдяки потребам та вимогам клієнта. Дослідники даної проблеми навіть виділяють «вимогливого інноваційного клієнта», на поступки якому йде банк, тим самим пришвидшуючи інноваційний процес (рис. 1).

Будь-які аспекти діяльності банків у сучасних умовах є сферою впровадження інновацій: розробляються нові банківські продукти та послуги, фінансові інструменти та технології обслуговування, змінюються організаційні структури та бізнес-процеси кредитних організацій, застосовуються інноваційні канали збуту та методи реклами [10, с. 28].

Варто зауважити, що в сучасних умовах розвиток банківського бізнесу нерозривно пов'язаний з автоматизацією, впровадженням новітніх технічних засобів і передових банківських технологій щодо просування на ринок банківських продуктів і послуг, а також із пошуком інструментів, що підвищують привабливість банківських послуг, чому сприяють інновації.

Ми вважаємо, що прийняття інновацій у роботу кожного суб'єкта господарювання і галузі в цілому є не тільки отримання прибутку, а й пристосування до змін ринкової кон'юнктури, під-

тримання конкурентоспроможності, зниження операційних витрат та підтримання високих показників надійності та платоспроможності.

Новим трендом у банківських інноваціях є зближення банків із соціальними мережами. Зараз передовими проектами у сфері банківських інновацій є проекти ідентифікації клієнта по світлинах у соціальних мережах. Так, компанія Socure розробила програму Perceive, що використовує біометричні параметри клієнта для його авторизації у програмі мобільного банкінгу. Система вивчає зображення клієнта, зроблене на смартфон, та зіставляє зображення фотографією в мережах Facebook, Twitter и LinkedIn. Після перевірки система ухвалює платіж, або включає сигнал тривоги. На даний час систему використовують декілька лондонських банків у режимі тестування [9, с. 8].

У світовій банківській практиці зараз відбуваються такі інноваційні зміни [7, с. 190]:

- «багатоканальна діяльність» із поєднанням нових і традиційних технологій і інструментів: самообслуговування, дистанційного обслуговування, використання Інтернету, індивідуальні консультації, телефонні центри;
- віртуальні банківські і фінансові технології: управління банківським рахунком, готівкові розрахунки, електронний підпис, укладення договорів, фінансові організації (біржі, банки);
- розосередження й організаційне розділення банку на три елементи: поширення послуг, виробнича частина і портфельний банк, оптимізація банківської мережі: сегментація, зміни у філіях і філіальній мережі;
- комплексне використання нових інформаційних і комунікаційних технологій для електронного і змішаного (традиційного і нового) маркетингу (клієнт сам вибирає форму обслуговування);

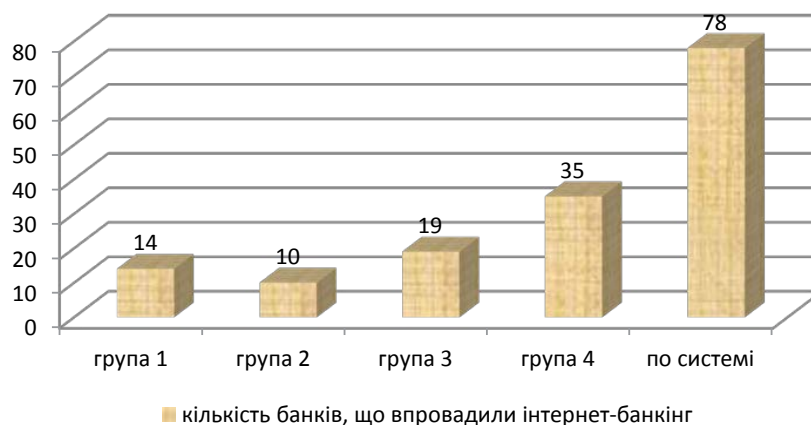


Рис. 2. Рівень упровадження Інтернет-банкінгу банками України



– нові банківські продукти (послуги) на базі нових технологій, нові автомати самообслуговування (моно- і багатофункціональні, інформаційні).

Станом на 01.10.2015 р. 49 із 127 банків, що становить 39%, не мають до цього часу систем Інтернет-банкінгу та пропонують клієнтам управляти своїми рахунками через відділення за допомогою операціоністів, і це при тому, що на початок 2015 р. проникнення Інтернету в Україні досягнуло 58% та охопило 21,1 млн. осіб [2].

Дані щодо впровадження Інтернет-банкінгу банками України в розрізі груп показано на рис. 2.

Станом на 01.01.2015 р. в Україні лише 13 із 127 банків, або 10%, пропонували своїм клієнтам мобільні додатки, через які можливо управляти рахунками, здійснювати платежі, керувати депозитами, оплачувати комунальні послуги і т. д.

Розподіл банків, що вже сьогодні використовують та пропонують своїм клієнтам приєднатися до використання мобільних технологій, зображено на рис. 3 [2].

В Україні рівень інноваційного потенціалу є досить високим, але на сучасному етапі не реалізується в повному обсязі.

Згідно із загальними законами економіки, між фінансовою стабільністю, ефективністю, конкурентоспроможністю та інноваційним потенціалом банку існує стійка залежність, тому фінансові інновації відіграють важливе значення в їх забезпеченні.

На жаль, в Україні практика фінансових інновацій, які реалізовані державними банками, є незначною. Водночас значна питома вага інноваційних ініціатив існує в сегменті

комерційних банків. Українські банки, як правило, залучають досвід своїх західних партнерів, що унеможливорює набуття власного досвіду та власних унікальних розробок, але скорочує витрати на створення нових продуктів, тестування та апробацію.

Так, в Україні впроваджується система онлайн-верифікації BankID. Система є спільним проектом «ПриватБанку» та «Ощадбанку» та створена за образом і подобою до систем, які вже давно використовуються у Великобританії, Швеції та Фінляндії. Система дає змогу підтвердити особу користувача в Інтернеті, використовуючи його банківські дані, і працює за принципом верифікації через Facebook. Ця інноваційна програма дає змогу запобігати шахрайству з банківськими рахунками та пластиковими картками [6].

На сучасному етапі найкрупніші українські банки, такі як «ПриватБанк», ПУМБ, UniCredit Bank, «ОТП Банк» підтримують функцію Інтернет-банкінгу та створення власного кабінету на своїх офіційних сайтах.

На сьогодні «ПриватБанк» є лідером з впровадження інновацій в Україні. Інноваційна політика банку орієнтована на впровадження на всеукраїнському ринку принципово нових провідних банківських послуг, які надають клієнтам нові та спрощені можливості управління своїми фінансами. Безконтактний Android-банкомат – перший у світі банкомат без екрану і клавіатури, який дає змогу отримувати готівку за допомогою мобільного телефону; за допомогою мобільного NFC-гаманця можна здійснювати безконтактні платежі з будь-якого банківського рахунку або картки чи смартфона без стікерів чи secure-елементів. У числі технологій, що було впроваджено

«ПриватБанком» уперше в історії, – SMS-банкінг (1999 р.), OTP-паролі через SMS (2000 р.), P2P-перекази між картками (2003 р.), «Електронна решта» (2009 р.), «Онлайн-інкасація» (2010 р.) та ін.

У травні 2015 р. представники менеджменту «ПриватБанку» приймали участь у світовій фінтех-конференції Finovate (Сан-Хосе, Каліфорнія), де демонстрували хмарну операційну систему власної розробки. Із файлів відео-презентації видно, що із 28,6 млн. клієнтів «ПриватБанку» – 2,8 млн. (приблизно 10%)

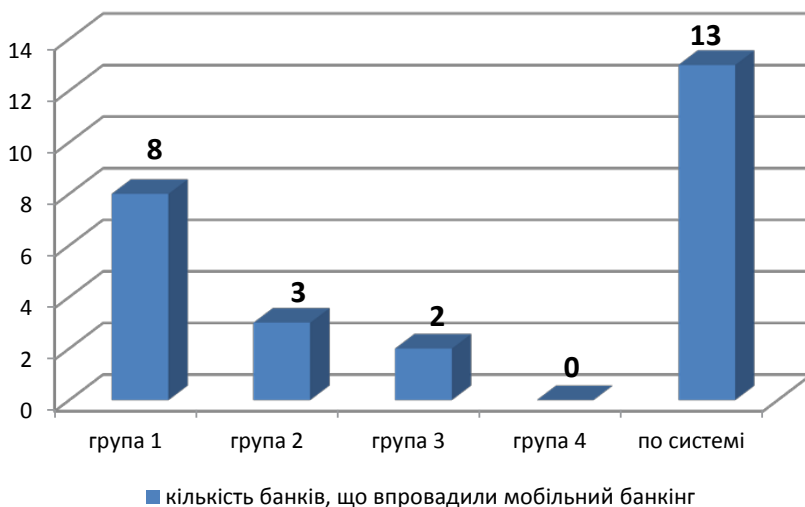


Рис. 3. Рівень впровадження мобільного банкінгу банками України



користуються мобільними додатками. Своєю чергою, у вересні 2015 р. найвідоміше англomовне видання «KyivPost Україна» провело опитування серед українців та визначило, що «Приват24» є найкращим мобільним додатком, розробленим в Україні, який має понад 3 млн. завантажень, що, безперечно, свідчить про його якість та корисність [6].

Наступною інноваційною тенденцією, що вже сьогодні набула популярності у світових банків-інноваторів, є наявність автоматизованих відділень та терміналів самообслуговування. Статистичні джерела відображають, що значення відділень банків як каналу обслуговування клієнтів постійно знижується, головною причиною чого є рух у бік цифрових банків.

В Україні автоматизовані відділення та мережі терміналів самообслуговування станом на 01.10.2015 р. пропонують лише 24 із 127 банків, що становить 19% банківської системи України: 71% банків I групи (10 із 14 банків), 50% банків II групи (7 із 14), 13% банків III групи (3 із 24) і лише 5% банків IV групи (4 із 75 банків). Можна зробити висновок про низький рівень запровадження автоматизованих відділень та терміналів самообслуговування в Україні [2].

На сьогодні українські банки вже зрозуміли переваги соціальних мереж та активно працюють там із клієнтами, про що свідчать такі дані: 45 із 127 українських банків, або 35% від загальної їх кількості, мають сторінки у соціальній мережі Facebook. Стратегії, що обирають українські банки для своєї роботи у соціальних мережах, дуже різняться. Але вже сьогодні можна звернути увагу на декілька спільнот, що створилися навколо сторінок банків та за якими активно слідкують і взаємодіють як клієнти банку, так і потенційні клієнти.

Забезпеченість вітчизняних банківських установ матеріальними ресурсами є на високому рівні. У розпорядженні більшості банків знаходяться добре обладнані будівлі, постійно оновлюється офісна комп'ютерна техніка, тобто начебто створено всі умови для побудови ефективного процесу функціонування банківської установи. Проте відмічають застарілість технологій, банкоматів і POS-терміналів.

Уважаємо, що тісна співпраця України з європейськими країнами, зокрема у сфері банківського обслуговування, виведе галузь на сучасний рівень, як в обладнанні, що направлене на комфорт клієнта, так і на загальний рівень банківського обслуговування.

**Висновки з цього дослідження.** Актуальність державної підтримки інноваційної політики на ринку банківських послуг потребує насамперед розробку стратегії розвитку банківської системи на перспективу як складового елементу розвитку фінансового ринку загалом.

Підводячи підсумок, слід зазначити:

1) інновації у банківській сфері – кінцевий результат інноваційної діяльності банку, який отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого банківського продукту чи послуги, які впроваджено в практичну діяльність;

2) запровадження інноваційних банківських проектів – найпріоритетніший напрям подальшого розвитку банківських установ та отримання конкурентних переваг на ринку фінансово-кредитних послуг України;

3) причини, які обумовлюють необхідність запровадження інновацій: підвищення прибуткової діяльності банку; генерування нових потоків доходів за рахунок впровадження інноваційних продуктів високої якості; підвищення операційної ефективності; формування сучасного іміджу банківської установи;

4) до перспективних напрямів банківських інновацій варто віднести «багатоканальну діяльність» із поєднанням нових і традиційних технологій і інструментів; віртуальні банківські й фінансові технології; комплексне використання нових інформаційних і комунікаційних технологій; нові банківські продукти (послуги) на базі нових технологій.

Саме тому доцільно на рівні Верховної Ради з участю уряду, НБУ, банківських асоціацій та регулюючих органів розробити стратегію розвитку ринку фінансових послуг, в якій передбачити:

– основні інноваційні напрями розвитку ринку банківських послуг і методи їх підтримки;

– розвиток і запровадження перспективних технологій обслуговування клієнтів, обробки та передачі інформації;

– взаємодію різних сегментів ринку фінансових послуг;

– розвиток системи регулювання і нагляду ринку фінансових послуг як єдиного цілого, а не окремих його сегментів. Розробка і впровадження такої стратегічної програми дасть змогу розвинути в Україні цілком конкурентоспроможний ринок фінансових послуг і його найбільшу складову частину – ринок банківських послуг, що слугуватиме стимулом і каталізатором інноваційного розвитку економіки загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Банки и банковское дело / Под ред. д.э.н., проф. И.Т. Балабанова. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
2. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/id=14741673>.
3. Єгоричева С.Б. Банківські інновації: [навч. посіб.] / С.Б. Єгоричева. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
4. Заборовець Ю.О. Сутність, зміст та перспективи розвитку інноваційних технологій у банківських установах України / Ю.О. Заборовець // Сталий розвиток економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [file:///D:/Downloads/sre\\_2014\\_2\\_32.pdf](file:///D:/Downloads/sre_2014_2_32.pdf).
5. Карчева І.Я. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків / І.Я. Карчева // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 343–347.
6. Розвиток інновацій у сучасній банківській сфері України / Н.М. Матвійчук, Н.Ю. Бурлачук, Ж.В. Гарбар // Молодий вчений. – 2015. – № 5 (20). – Ч. 2.
7. Меренкова О.В. Інноваційні технології банківської діяльності як елемент сучасного економічного мислення / О.В. Меренкова // Сучасна картина світу: Природа, суспільство, людина: збірник наукових праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – С. 186–194.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венг. – М.: Прогресс, 2013. – 296 с.
9. Степаненко О.П. Тенденції інноваційного розвитку банківської системи України / О.П. Степаненко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6 (132). – С. 5–13.
10. Тисячна Ю.С. Сучасний стан та розвиток банківської системи в контексті забезпечення безперервності відтворювальних процесів / Ю.С. Тисячна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 4 (20). – С. 25–32.
11. Чиж Н.М. Банківські інновації: проблеми та перспективи / Н.М. Чиж, М.І. Дзямулич // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9 (33). – Ч. 4. – С. 67–75.

УДК 368.1.03:658.012.32:330.322

## Інвестиційна складова менеджменту страхових компаній

Шаповал Л.П.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

У статті розглянуто інвестиційну діяльність страхових компаній України з позиції аналізу обсягів сформованих ними страхових резервів за видами. Визначено принципи розміщення коштів страхових резервів. Обґрунтовано напрями оптимізації менеджменту інвестиційної діяльності залежно від інвестиційних можливостей страхових компаній та наявності державних обмежень.

**Ключові слова:** страхова компанія, менеджмент, інвестиційна діяльність, активи, технічні резерви, резерви зі страхування життя.

Шаповал Л.П. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕНЕДЖМЕНТА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье рассмотрена инвестиционная деятельность страховых компаний Украины с позиции анализа объемов сформированных ими страховых резервов за видами. Определены принципы размещения средств страховых резервов. Обоснованы направления оптимизации менеджмента инвестиционной деятельности в зависимости от инвестиционных возможностей страховых компаний и наличия государственных ограничений.

**Ключевые слова:** страховая компания, менеджмент, инвестиционная деятельность, активы, технические резервы, резервы по страхованию жизни.

Shapoval L.P. INVESTMENT CONSTITUENT OF MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES

In the article investment activity of insurance companies of Ukraine is examined from position of analysis of volumes of the insurance backlogs formed by them after kinds. Principles of placing of facilities of insurance backlogs are certain. Directions of optimization of management of investment activity are reasonable depending on investment possibilities of insurance companies and presence of state limitations.

**Keywords:** insurance companies, management, investment activity, assets, technical backlogs, backlogs on life-insurance.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах постійно змінюваного макросередовища ефективність функціонування будь-якої страхової компанії обумовлюється необхідністю дій менеджменту компанії. Ця сукупність послідовних дій, які здійснюються для реалізації цілей страхової компанії, визначаються основними бізнес-процесами на різних рівнях управління. Одним із видів бізнес-процесів менеджменту страхової компанії є інвестування. Цей вид бізнесу відрізняє діяльність страхової компанії від інших видів господарювання, оскільки страховики значну частину прибутку повинні одержувати не від страхової діяльності, а від інвестиційної. Внаслідок цього рух грошових коштів страховика більш складний, ніж у підприємців, зайнятих в інших сферах бізнесу, що пов'язано з організацією фінансів страховика та управлінням його інвестиційним портфелем.

Вітчизняні страхові компанії, які акумулюють значні заощадження, не мають достат-

нього досвіду трансформувати їх в інвестиційні ресурси. Це не надає можливість страховим компаніям отримувати додатковий інвестиційний дохід, який можна використувати як для здійснення страхових виплат, так і для збільшення рентабельності бізнесу. Отже, вирішення проблеми відсутності ефективного менеджменту інвестиційної діяльності страхових компаній є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження особливостей інвестиційної діяльності страхових компаній зробили: В.Д. Базилевич, А.В. Василенко, І.В. Майданченко Н.Г. Нагайчук, В.О. Поворозник, Н.В. Ткаченко, Т.В. Яворська [1–7]. Разом із тим, незважаючи на всебічний ґрунтовний аналіз проблеми розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній, вищенаведені дослідження потребують подальшого доопрацювання з позиції формування дієвої системи управління інвестиційною діяльністю страхових компаній.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження інвестиційних можливостей та обґрунтування напрямів оптимізації менеджменту інвестиційної діяльності страхових компаній України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Доходи від інвестиційної діяльності формуються переважно за рахунок частини коштів страхових резервів. Страхові резерви – грошові кошти, що утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування страхувальником залежно від видів страхування шляхом відрахувань від страхових платежів з цих видів страхування та доходів, одержаних від розміщення тимчасово вільних коштів. Страхові резерви поділяються на резерви з ризикових видів страхування (технічні) та резерви зі страхування життя (математичні). Таке розмежування пов'язане із загальною практикою

поділу страхового бізнесу на страхування життя і ризикове страхування.

Закон України «Про страхування» (ст. 31) вимагає розміщувати страхові резерви з урахуванням принципів, які є загально визнаними у світовій страховій та інвестиційній практиці. За ступенем важливості забезпечення фінансової надійності страховиків їх можна побудувати в такій послідовності (табл. 1).

З метою оцінки інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній на практиці проведемо аналіз обсягів сформованих ними страхових резервів за видами протягом 2011–2015 рр., які є основним джерелом формування інвестиційного доходу (табл. 2).

Динаміка страхових резервів та активів страховиків протягом періоду, що досліджується, має зростаючу тенденцію, незважаючи на зменшення загальних активів страховиків у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 9 532,1 млн. грн. При цьому прослідковується збільшення

Таблиця 1

#### Принципи розміщення коштів страхових резервів

Принцип	Особливість
Надійності	Обумовлює максимально надійне розміщення активів, що забезпечує їх повернення в повному обсязі, передбачає мінімізацію інвестиційного ризику як імовірності того, що фактичний інвестиційний дохід виявиться нижче розрахункового. Чим вище ймовірність отримання низького доходу або збитку, тим вище ризик.
Ліквідності	Загальна структура розміщення активів повинна бути такою, щоб у будь-який час активи швидко і беззбитково могли бути обернені в гроші. Під час визначення ступеня ліквідності враховується період, за який можна перетворити дані активи у гроші і потрібні на це перетворення витрати.
Диверсифікації	Забезпечує розподіл інвестиційного ризику на різноманітні види вкладень і тим самим забезпечує більш високий ступінь стабільності інвестиційного портфеля страховика. Не передбачається перевага якогось одного виду вкладень над іншими та територіальна концентрація капіталу.
Прибутковості	Страхові резерви необхідно розміщувати так, щоб забезпечити реалізацію названих вище принципів з урахуванням ситуації на ринку капіталу, і при цьому розміщення повинне приносити постійний і достатньо високий дохід. Отримання прибутку дає страховику змогу зберегти свої позиції на ринку в умовах конкуренції.

Таблиця 2

#### Динаміка страхових резервів та активів страховиків, млн. грн.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темп приросту 2015/2011
Обсяг сформованих страхових резервів, у т.ч.:	11179,3	12577,6	14435,7	15828,0	18376,3	64,4
- резерви зі страхування життя	2663,8	3222,6	3845,8	5306,0	6889,3	158,6
- технічні резерви	8515,5	9 355,0	10589,9	10522,0	11487,0	34,9
Загальні активи страховиків	48122,7	56224,7	66387,5	70261,2	60729,1	26,2
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», для представлення коштів страхових резервів	28642,4	48831,5	37914,0	40530,1	36418,8	27,2

обсягів сформованих страхових резервів на 64,4% переважно за рахунок зростання резервів зі страхування життя на 158,6%. Технічні резерви в 2015 р. порівняно з 2011 р. збільшились лише на 34,9%. Але, як свідчать дані рис. 1, у структурі сформованих страхових резервів технічні резерви займають найбільшу питому вагу (70%). Частка резервів зі страхування життя поступово збільшується, а саме в 2015 р. порівняно з 2011 р. вона зросла на 13,7%. Це свідчить про зростання попиту населення на накопичувальні контракти, які запропоновані пенсійною реформою в країні.

Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», для представлення коштів страхових резервів (табл. 2) збільшились на 27,2%. Отже, зростаюча дина-

міка резервів та активів страховиків повинна забезпечувати страховим компаніям достатній обсяг інвестиційного доходу. Із цією метою проаналізуємо інвестиційні можливості страхових компаній, які представлені дохідними активами за напрямками розміщення коштів страхових резервів (рис. 2, 3).

Структура активів, якими представлено розміщення коштів технічних резервів страхових компаній протягом досліджуваного періоду, показує, що банківські вклади займають найбільшу питому вагу – 43%, грошові кошти на поточних рахунках, акції, права вимоги до перестраховиків – 12,9%, 10,8%, 18,3% відповідно, нерухоме майно, цінні папери, що емітуються державою, у середньому становлять 6,5%, а облігації – 2%. У структурі акти-

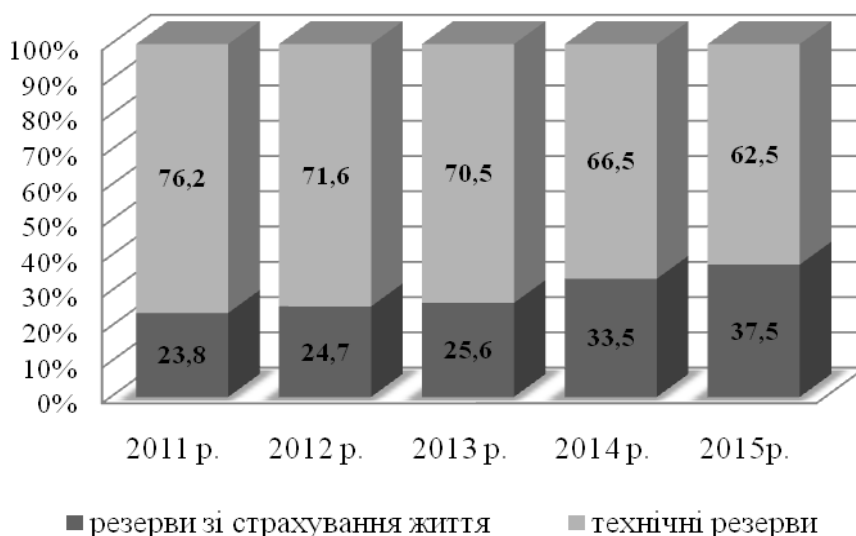


Рис. 1. Структура страхових резервів протягом 2011–2015 рр.



Рис. 2. Структура активів, якими представлено розміщення коштів технічних резервів страхових компаній, %

вів банківські метали, іпотечні сертифікати та інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України, становлять 0%, що свідчить про відсутність отримання страховими компаніями інвестиційного доходу за відповідними активами, якими представлено розміщення коштів технічних резервів.

Структура активів, якими представлено розміщення коштів резервів зі страхування життя страхових компаній, показує, що банківські вклади та цінні папери, що емітуються державою, протягом досліджуваного періоду займали найбільшу питому вагу – 37%. Але частка банківських вкладів поступово збільшується, а цінних паперів – має тенденцію до зменшення. Грошові кошти в структурі активів становлять лише 5%, акції та облігації – 4%. Інші активи, якими представлено розміщення коштів резервів зі страхування життя, становлять не більше 3%. Частка іпотечних сертифікатів протягом досліджуваного періоду становила 0%.

Отже, виходячи з вищенаведеного, можна зазначити, що інвестиційні можливості страхових компаній реалізуються в цілому за рахунок банківських вкладів, які, своєю чергою, мають підвищений рівень ризику та невисоку ліквідність. При цьому даний вид активів має низьку прибутковість, що не дає змоги страховим компаніям отримувати високий інвестиційний дохід від розміщення вільних коштів за депозитами. Також у сучасних умовах вони не завжди є надійними, що пов'язано з низьким рівнем фінансової стійкості вітчизняних банків.

Характерною особливістю інвестиційної діяльності страхових компаній як фінансового посередника є тимчасове розпорядження акумульованим капіталом. Відповідно, інвестиційна діяльність страхових компаній повинна відповідати вимогам надійності, а не прибутковості. В економічно розвинутих країнах головними статтями активів страхових компаній є облігації промислових компаній, акції, державні цінні папери. При цьому страхові компанії є основним інвестором державних цінних паперів, що забезпечує державі стабільне розміщення державних позик, а для страхових компаній – інвестиції в надійні цінні папери. Слід зазначити, що в практиці інвестування самими безпечними є будь-які державні цінні папери, особливо казначейські білети й облігації. Як свідчать дані рис. 2, 3, частка цінних паперів становить 6% у структурі активів, якими представлено розміщення коштів технічних резервів, а їх частка в структурі активів, якими представлено розміщення коштів резервів зі страхування життя, була найбільшою протягом 2012–2014 рр. (42%), але в 2015 р. вона зменшилась на 18%.

Низький рівень розвитку фондового ринку в Україні і відсутність ринку нерухомості та класичних іпотечних банків не дає змоги страховим компаніям збільшувати обсяги короткострокових інвестицій у звичайні акції, середньо- та довгострокові інвестиції в цінні папери з фіксованим доходом, облігації, нерухомість та отримувати інвестиційний дохід.

Також із метою захисту інтересів страховальників від невиконання страховиком

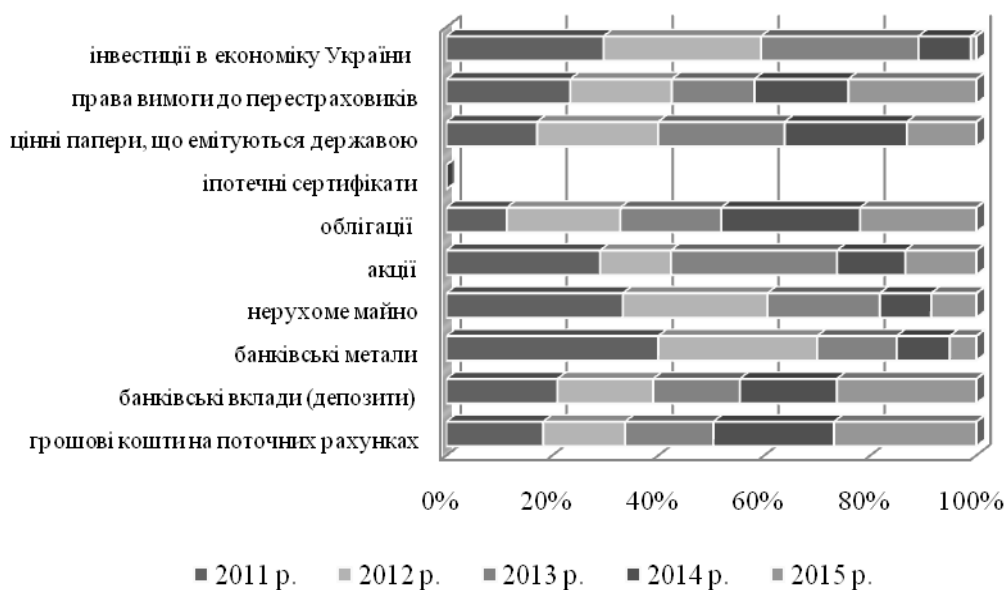


Рис. 3. Структура активів, якими представлено розміщення коштів резервів зі страхування життя страхових компаній, %

своїх зобов'язань установлюється державний контроль інвестиційної діяльності страховика. Для технічних резервів, що утворюються за ризикових видів страхування, встановлені жорсткі вимоги щодо дозволених напрямів інвестиційної діяльності. Згідно з цими нормами, величина окремих категорій активів, що приймається для представлення технічних резервів, ураховується за їх дозволеного розміщення лише в таких обмежених обсягах (у відсотках до обсягів наявних технічних резервів):

1) банківські вклади (депозити) – у кожному банку не більше 30;

2) нерухомість – не більше 10;

3) права вимоги до перестраховиків – не більше 50;

4) цінні папери, що передбачають одержання прибутку – не більше 40, у тому числі:

– акції, що не котируються на фондовій біржі, – не більше 15, із них акцій одного емітента – не більше 2;

– акції, що котируються на фондовій біржі, – не більше 5 одного емітента;

– облігації – не більше 5.

Крім того, не менше 90% технічних резервів повинні бути розміщені лише на території України. Нацфінпослуг може дозволити страховикам іншу структуру розміщення наявних технічних резервів. Щоб отримати індивідуальний дозвіл, страховики повинні економічно обґрунтувати доцільність дозволу цього розміщення виходячи із підвищення безпечності, ліквідності і надійності.

Для резервів зі страхування життя встановлені інші вимоги щодо дозволених напрямів інвестиційної діяльності (у відсотках до обсягів наявних резервів зі страхування життя):

1) грошові кошти на поточних рахунках – не більше 5;

2) банківські вклади (депозити), валютні вкладення згідно з валютою страхування – не більше 50, при цьому в зобов'язаннях одного банку повинно бути не більше 10;

3) нерухоме майно – не більше 20;

4) цінні папери – не більше 50, із них:

– акції українських емітентів, що перебувають в обігу на фондовій біржі, обсяги торгів на яких становлять не менше 25% від загальних обсягів торгів на організаційно оформлених ринках цінних паперів України, при цьому забороняється більше 5 вкладати в акції одного емітента;

– облігації українських емітентів – не більше 40 для облігацій українських емітентів, при цьому не більше 10 в облігації одного

емітента, який здійснює свою діяльність не менше п'яти років;

– акції, облігації іноземних емітентів та цінні папери іноземних держав – не більше 20, при цьому акції та облігації іноземних емітентів повинні перебувати в обігу на організованих фондових ринках, емітент цих акцій та облігацій повинен здійснювати свою діяльність не менше 10 років;

– облігації місцевих позик – не більше 10;

5) цінні папери, що емітуються державою, – не більше 50;

6) права вимоги до перестраховиків – не більше 40, із них права вимоги до перестраховиків-нерезидентів – не більше 25;

7) банківські метали – не більше 10.

**Висновки з цього дослідження.** Розглянувши інвестиційні можливості вітчизняних страхових компаній на основі аналізу обсягів сформованих ними страхових резервів за видами протягом 2011–2015 рр., які є основним джерелом формування інвестиційного доходу, можна зазначити, що структура активів страховиків, спрямованих на формування резервів, потребує оптимізації менеджменту інвестиційної діяльності, насамперед із позиції кадрового забезпечення та потреби у професійних управлюючих на фондовому ринку, оскільки потенціал фондового ринку страховими компаніями використовується менше ніж на 25%.

Інвестиційний потенціал страхових компаній визначається обсягом ресурсів, якими вони володіють, і терміном, протягом якого ці ресурси можуть використовуватись. Зокрема компанії зі страхування життя мають більші можливості для мобілізації довгострокових ресурсів. Це пов'язано з тим, що договори страхування життя переважно укладаються на 5–30 років, а страхові виплати страхувальникам, як правило, значно віддалені в часі. Як зазначалось, протягом 2011–2015 рр. прослідковується поступове зростання питомої ваги резервів зі страхування життя в структурі сформованих страхових резервів, тому інвестиційна діяльність компаній зі страхування життя в Україні може бути пріоритетним видом інвестиційної діяльності на фінансовому ринку та дасть змогу отримати інвестиційний дохід страховим компаніям у майбутньому.

Це, своєю чергою, також передбачає оптимізацію процесу управління інвестиційною діяльністю страховиків із боку держави, тому що вибір моделі управління залежить від розміру інвестиційних можливостей страхо-

вих компаній, які в сучасних умовах жорстко обмежуються державою. Відповідно до цього, доцільно було б переглянути структуру активів страховиків, спрямованих на формування резервів новими об'єктами інвестування, збільшити обсяги обмежень за поточними фінансовими інвестиціями, дозволити вико-

ристання коштів страхових резервів для укладання кредитних договорів із фізичними та юридичними особами. Це надасть страховим компаніям стимулів у збільшенні обсягів страхових резервів, насамперед зі страхування життя, та підвищить роль страхової системи в інвестиційному процесі держави.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д. Страхування: [підручник] / В.Д. Базилевич, К. Базилевич, Р. Пікус [та ін.]; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Василенко А.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети / А.В. Василенко, В. Тринчук // Страхова справа. – 2006. – № 3. – С. 38–46.
3. Майданченко І.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній – шлях до економічного зростання / І.В. Майданченко // Науково-технічна інформація. – 2006. – № 3. – С. 41–44.
4. Нагайчук Н.Г. Інвестиційний потенціал страхового ринку України / Н.Г. Нагайчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – № 38. – С. 205–112.
5. Поворозник В.О. Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній в умовах економічної кризи / В.О. Поворозник // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 3 (12). – С.165–171.
- 6.Ткаченко Н.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Н.В. Ткаченко; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 20 с.
7. Яворська Т.В. Системно-структурний аналіз страхової інвестиційної діяльності в Україні / Т.В. Яворська // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2009. – № 1. – С. 115–119.
8. Показники діяльності з видів страхування за 2011–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/>.
9. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-irozvitok.html>.
10. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com.ua>.
11. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ufu.org.ua>.



УДК 336.77

## Особливості іпотечного житлового фінансування в Україні на сучасному етапі

Юркевич О.М.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри інвестиційної діяльності  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

У статті проведено дослідження діючих способів фінансування житлового будівництва, оцінені їх переваги та недоліки з огляду на інтереси учасників процесу будівництва. Виокремлено недоліки існуючого законодавства щодо фінансування житлового будівництва. Надано оцінку чинникам, що зумовлюють стагнацію ринку іпотеки. Запропоновано можливі шляхи подальшого розвитку іпотечного житлового кредитування.

**Ключові слова:** іпотека, житлове іпотечне кредитування, фінансування будівництва, рефінансування іпотечного кредиту, фонд фінансування будівництва, фонд операцій із нерухомістю, інститут спільного інвестування, цільова облигація.

Юркевич О.Н. ОСОБЕННОСТИ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье проведено исследование действующих способов финансирования жилищного строительства, оценены их преимущества и недостатки с точки зрения интересов участников строительства. Выделены недостатки существующего законодательства при финансировании жилищного строительства. Дана оценка факторам, обуславливающим стагнацию рынка ипотеки. Предложены возможные пути дальнейшего развития ипотечного жилищного кредитования.

**Ключевые слова:** ипотека, жилищное ипотечное кредитование, финансирование строительства, рефинансирование ипотечного кредита, фонд финансирования строительства, фонд операций с недвижимостью, институты совместного инвестирования, целевая облигация

Yurkevich O.N. CURRENT FEATURES OF MORTGAGE LENDING IN UKRAINE

The article studies existing market methods of financing new realty building. Their advantages and disadvantages with regard to the interests of participants in the construction process are evaluated. The shortcomings of the existing legislation on housing finance are determined. The assessment for factors that contribute to the stagnation of mortgage market is provided. The possible ways for further development of mortgage lending market are offered.

**Keywords:** mortgage, mortgage lending, construction financing, mortgage refinancing, construction financing fund, real estate fund, mutual investment company, corporate bond

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Система житлового іпотечного фінансування є ефективним засобом акумулювання та перерозподілу грошових коштів, трансформації приватних заощаджень в інвестиційні ресурси, вирішення актуальної соціальної проблеми забезпечення населення доступним житлом, створення інструментів для стимулювання розвитку вітчизняного фінансового ринку, підвищення ефективності державної економічної політики в цілому.

Разом із тим складність ринкових механізмів функціонування іпотечного ринку обумовлена специфікою відносин, пов'язаних із формуванням та розподілом іпотечного капіталу, запровадженням усе більш складних інструментів зменшення можливих фінансо-

вих ризиків, посиленням взаємодії іпотечного ринку з фінансовим.

Таким чином, становлення іпотечного ринку в Україні є однією з найбільш важливих проблем на сучасному етапі, що потребує невідкладного розв'язання. Все це обумовлює актуальність подальших досліджень щодо особливостей іпотечного житлового кредитування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми функціонування іпотечного ринку в Україні знайшли відображення в роботах вітчизняних вчених В.Д. Базилевича, В.М. Геєця, В.І. Кравченка, В.В. Корнєєва, І.О. Лютого, Н.П. Погорельцевої, В.І. Савіча, О.Р. Тригуб.

Проблемам фінансування будівництва як у теоретичному, так і в практичному аспектах, дослідженню сфери інвестицій у будівництво

присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як А.Н. Асаул, О.Є. Бажанова, В.В. Бузирева, Н.В. Васильєва, Л.О. Воронова, Г.В. Горчаківська, А.В. Кравець, В.М. Котова, О.О. Олійник та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У роботах зазначених авторів висвітлено сутність іпотеки та іпотечного механізму, моделі організації іпотечного ринку, функції, роль та проблеми ефективної діяльності основних його суб'єктів, принципи, методи, форми, інструменти банківського іпотечного кредитування, механізми та методи іпотечного рефінансування тощо. Однак, незважаючи на результати проведених досліджень, усе ще існують певні проблеми, що заважають розвиватися цьому виду економічних відносин.

Зокрема, потребує вирішення комплекс питань, пов'язаних із залученням довгострокових фінансових ресурсів у сферу банківського житлового кредитування. Актуальними є розробки рішень щодо пошуку оптимального для вітчизняного ринку способу фінансування будівництва житла, формування дієвого механізму залучення інвестицій, удосконалення нормативно-правової бази діяльності учасників іпотечного ринку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Дана робота присвячена аналізу існуючих механізмів фінансування житлового будівництва, визначення їх переваг та недоліків, а також визначенню існуючих проблем та подальших перспектив розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Іпотечне кредитування являє собою продукт, який розрахований на задоволення потреб клієнтів у кредитуванні купівлі нерухомого майна або придбання права на власність у майбутньому на нерухоме майно на первинному (нове будівництво) або вторинному (існуюча нерухомість) ринку у фізичних або юридичних осіб під заставу цієї ж нерухомості.

Сучасна модель українського ринку іпотеки характеризується такими факторами:

- переважно банківська модель іпотечного фінансування;
- домінування кредитних банківських інструментів;
- відсутність спеціалізованих інститутів іпотечного ринку, гарантійних фондів іпотечного страхування ринкового фінансування, певної інфраструктури;
- неможливість використання інструментів фондового ринку щодо іпотечного рефінансування.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про іпотеку», іпотека – це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому цим Законом. Причому нерухоме майно (нерухомість) визначається в цьому Законі як «...земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці і невід'ємно пов'язані з нею, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення» [1].

До нерухомого майна, згідно із Законом України «Про іпотеку», також відносяться об'єкти незавершеного будівництва. У Законі наведено таке визначення цього поняття: це об'єкт будівництва, на який видано дозвіл на будівництво, понесені витрати на його спорудження та не прийнятий в експлуатацію відповідно до законодавства [1].

Щодо системи правовідносин, які виникають із приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами, вони регламентуються Законом України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» [2].

Отже, розглянемо існуючі способи фінансування житлової іпотеки.

Самий розповсюджений спосіб – іпотечне кредитування банками. Зазвичай іпотечні кредити надаються на загальних умовах для всіх позичальників (схема організації отримання іпотечного кредиту у них майже однакова), отримати індивідуальні умови кредитування майже неможливо.

Процедура оформлення і видачі іпотечного кредиту достатньо відпрацьована банківськими установами, однак займає чимало часу. Незважаючи на це, такий продукт є найбільш розповсюдженим на ринку, крім випадків фінансування нового будівництва, коли банкам важлива наявність залогового майна за іпотечним кредитом.

Прослідковується тенденція зі стійкою кореляцією щодо [3]:

- а) частки іпотеки серед загального обсягу наданих кредитів фізичним особам (від 11,3% у 2007 р. із поступовим зростанням майже до 18,0% у 2010 р., із наступним падінням до 10,5% у 2014 р.);

б) динаміки частки іпотечних кредитів у кредитному портфелі українських банків (від 10,0% у 2007 р. із поступовим зростанням майже до 17,0% у 2010 р. та наступним падінням до 12,5% у 2014 р.).

На протязі восьми останніх років, незважаючи на вплив спочатку світової фінансової кризи, а потім вітчизняної економічної кризи, ці данні залишалися відносно стабільними. Таким чином, можна констатувати, що банківське іпотечне кредитування на поточному етапі стабілізувало частку іпотеки в загальному обсязі кредитування та динаміку іпотечних кредитів. Збільшення обсягів можливо лише за умов суттєвих змін господарського середовища: збільшення активів банків, збільшення платоспроможного клієнтського попиту, зменшення сукупних ризиків, покращання інституційної архітектури та ділового клімату на фінансовому ринку.

На нашу думку, активізувати ринок іпотеки (як нове житлове будівництво, так й операції з нерухомістю на вторинному ринку) можливо лише за умов упровадження та подальшого розвитку механізмів іпотечного фінансування (рефінансування). Під іпотечним фінансуванням ми розуміємо сукупність процесів, що забезпечують повторне довгострокове фінансування іпотечного кредитування, тобто рух фінансових ресурсів від кінцевих інвесторів до іпотечних позичальників із метою оптимізації іпотечного креди-

тування та забезпечення ліквідності іпотечного кредитора.

Фактично іпотечне фінансування становить сукупність методів створення й використання середньо- та довгострокових фондів фінансових ресурсів для кредитування під заставу нерухомості, що передбачає наявність відповідних методичних, організаційних і правових положень та заходів, що визначають процес мобілізації та використання фінансових ресурсів і перетворення іпотечних активів у ліквідні цінні папери й інші активи.

Необхідно зазначити, що фінансування (рефінансування) фактично не створює додаткових коштів, лише здійснює їх перерозподіл у межах різних сегментів фінансового ринку. За допомогою іпотечного рефінансування відбувається акумуляція коштів із грошового ринку (у випадку індивідуального інвестування фізичними та юридичними особами через депозитні продукти фінансових установ) та ринку капіталів (у випадку інституційного інвестування коштів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, інститутів спільного інвестування, трастових фондів) за використання іпотечних інструментів і перетворення даних фінансових ресурсів у довгострокові інвестиції в нерухоме майно через іпотечне кредитування (рис. 1).

Щодо сфери житлового будівництва, зокрема стосовно механізмів його фінансування, останнім часом, було розроблено

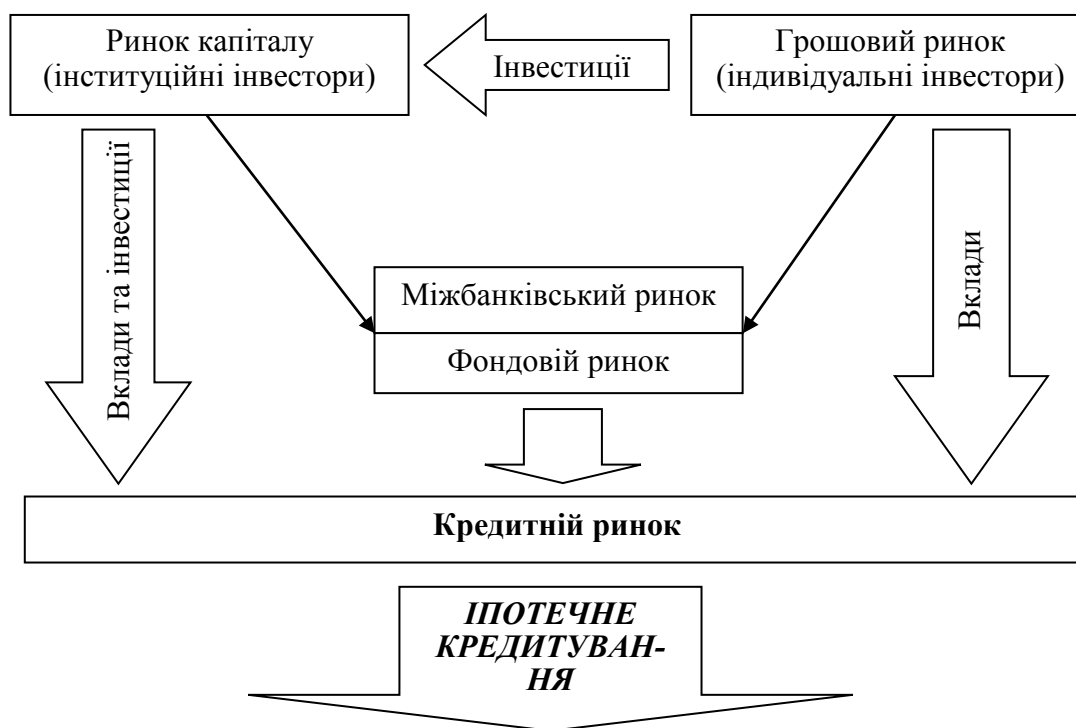


Рис. 1. Схема фінансових потоків на макrorівні за іпотечного рефінансування [4]

низку законодавчих актів та постанов, які спрямовані на врегулювання стосунків між учасниками будівництва, захист їх прав.

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» (ст. 4), інвестування та фінансування об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватися винятково через фонди фінансування будівництва (ФФБ), фонди операцій із нерухомістю (ФОН), інститути спільного інвестування (ІСІ), а також шляхом емісії цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкту (частини об'єкту) житлового будівництва [5].

Отже, згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», суб'єктами системи фінансування є: управителі (фінансова компанія, що діє в інтересах довіритель щодо управління їх коштами), забудовники (замовник будівництва для спорудження об'єкту), страхові компанії, банки, емітенти цінних паперів (сертифікатів, акцій, облігацій) та довіритель або інвестори (власники цінних паперів).

Законодавча база, що визначає учасників іпотечного житлового будівництва наведена в табл. 1.

Розглянемо діючі ринкові способи фінансування житлового будівництва, переваги та недоліки з огляду на інтереси учасників процесу будівництва.

Фонди фінансування будівництва бувають двох типів – А та Б. Метою створення ФФБ є отримання довірительми у власність житла. Для першого типу А характерним є те, що всі ризики недостатнього залучення коштів від

довірителів (інвесторів) приймає на себе забудовник, який сам визначає всі споживчі характеристики об'єкту. Забудовник зобов'язаний своєчасно ввести об'єкт в експлуатацію незалежно від обсягу фінансування. ФФБ типу А створюють великі забудовники, такі як, наприклад, Київміськбуд, із метою акумулювання коштів для фінансування будівництва.

У другому типу Б управитель самостійно визначає споживчі властивості об'єкту, приймає на себе ризик щодо нестачі фінансування будівництва. Забудовник бере на себе зобов'язання дотримуватися вимог управителя щодо споживчих властивостей об'єкта, здійснювати будівництво без порушення графіків, відповідно до проектною документації та в межах загальної вартості будівництва, погодженої з управителем. Управитель для виконання графіку фінансування будівництва може передати ризики нестачі залучених коштів у страхову компанію. ФФБ типу Б створюють банки за наявності грошових ресурсів для отримання механізму реалізації будівництва.

Залучення коштів від довіритель для інвестування будівництва через ФФБ (А, Б), згідно із Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» [6], можливе тільки після повного завершення проектних робіт та отримання позитивного висновку комплексної державної експертизи проектною документації. Тобто забудовник самостійно фінансує проектно-пошукові роботи (погодження проектною документації, відведення земельної ділянки та ін.). Потім він має змогу відшкодувати збитки після вдалого залучення коштів інвесторів.

Таблиця 1

#### Законодавча база учасників іпотечного житлового будівництва

№	Спосіб інвестування	Законодавча база, що визначає учасників ринку іпотеки
1.	ФФБ: - Тип А - Тип Б	- Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII; - Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном під час будівництва житла та операціях із нерухомістю» від 19.06.2003 № 978-IV; - Земельний кодекс України, редакція від 03.04.2016.
2.	ФОН	Те ж, що й для ФФБ
3.	ІСІ: - Корпоративний інвестиційний фонд - Пайовий інвестиційний фонд	- Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 09.12.2015 № 5080-17.
4.	Емісія цільових облігацій	Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 20.09.2015 № 3480-15.

Право власності на об'єкт інвестування (квартиру) переходить до довірителя (інвестора) після здавання будинку в експлуатацію забудовником та державної реєстрації права власності.

*Фонд операцій з нерухомістю.* Метою його створення є отримання доходу власниками сертифікатів цього ФОН, у тому числі шляхом участі спільного інвестора ФОН у фонді фінансування будівництва. Тобто цей спосіб інвестування не є механізмом отримання конкретної нерухомості для інвестора.

Управитель ФОН має право здійснювати такі операції: передача в платне користування третім особам, продаж, здійснення інших операцій за законом. Управитель ФОН інвестує кошти, залучені від продажу сертифікатів ФОН, в операції з нерухомістю, отримує дохід від цих операцій та розподіляє отриманий дохід між власниками сертифікатів ФОН.

Або в разі функціонування системи ФОН-ФФБ, управитель системи ФОН-ФФБ інвестує залучені від операцій із нерухомістю та продажу сертифікатів кошти виключно у будівництво об'єктів інвестування шляхом участі у ФФБ, управителем якого він є. Доход власниками сертифікатів отримується в цьому разі від операцій із нерухомістю, що збудована за допомогою ФФБ.

На жаль, цей спосіб здійснення операцій з іпотекою не отримав розповсюдження.

Загалом, у чинному законодавстві щодо регулювання діяльності посередників на ринку житлового будівництва (передусім Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном під час будівництва житла та операціях із нерухомістю») існують певні суперечки, що заважають ефективному розвитку іпотечних відносин.

Договірні конструкції, передбачені Законом України [6], є досить проблематичними і часом нездійсненними. Крім того, інтереси фізичних і юридичних осіб, що вкладають гроші в будівництво, виявляються незахищеними. Повернення переданих коштів нічим не забезпечене, як не забезпечені й своєчасне будівництво, й передача об'єктів нерухомості. Закон спрямований, головним чином, на захист інтересів фінансових установ і банків, які, виконуючи лише роль посередників, виявляються в привілейованому становищі. Це дає змогу за будь-якого результату справи залишитися у виграші. Більше того, участь у житловому будівництві таких проміжних ланок, як управителі, у той формі, що пропонується Законом України [6], лише породжує

додаткові витрати вкладників, нестабільність відносин і ризикованість усього механізму будівлі житла, замість того, щоб гарантувати права населення, забезпечуючи його доступним житлом через залучення коштів населення за допомогою недержавних фондів.

Запровадження механізмів інвестування будівництва через ФФБ призвело до подальшого зростання цін на житло за рахунок додаткових витрат та виникнення проблеми з формуванням обігових коштів будівельних організацій. Також це створило передумови для витіснення більшості забудовників із ринку будівництва та монополізації галузі фінансово-інвестиційними холдингами [7]. Все це не сприяє активізації фінансування житлового будівництва та розвитку іпотечного ринку.

*Інститут спільного інвестування* – це корпоративний або пайовий фонд, що є формою колективного інвестування, за якого засоби учасників об'єднуються і інвестуються управляючою компанією (компанія з управління активами – КУА) в різні активи (нерухомість, цінні папери тощо) з метою отримання доходу інвесторами. Діяльність ІСІ регулюється Законом «Про інститути спільного інвестування» [8].

Всі учасники фондів мають однакові права незалежно від розміру вкладень. При цьому ризики діляться між усіма інвесторами і знижуються завдяки диверсифікації інвестиційного портфеля. Поки кошти знаходяться у фонді, вони не підлягають оподаткуванню, що дає змогу реінвестувати отриманий прибуток. Для інвестора здійснення інвестицій через фонди менш ризиковане, ніж самостійне інвестування, наприклад за допомогою купівлі облігацій будівельної компанії, оскільки засобами фонду управляють професіонали, над діяльністю яких здійснюється державний контроль (пруденціальний нагляд) і завдяки диверсифікації інвестиційного портфеля.

Для будівельної компанії залучення фінансування через ІСІ має низку переваг: прозорість і легітимність процесу залучення інвестицій; спрощення процедури залучення грошових коштів (робота з одним контрагентом-інвестором); в особі КУА будівельна компанія отримує не просто партнера, а й фінансового консультанта, який допомагає вирішити процедурні питання, пов'язані із залученням зовнішнього фінансування.

Однак значною проблемою розвитку фінансування через ІСІ є невисокі прибутки населення для здійснення інвестицій, відсутність підтримки з боку держави та обмежена

можливість контролю діяльності фінансового інституту в інтересах інвестора [9, с. 142].

*Емісія цільових облігацій.* Привабливим інструментом фінансування будівництва житлової нерухомості є цільові облігації. Механізм випуску як цільових, так і процентних облігацій чітко регламентується ДКЦПФР. Процедура частина забезпечується професійними учасниками ринку цінних паперів. Перевагою облігації є оптимізація оподаткування в рамках чинного законодавства. Так, кошти, отримані від інвесторів шляхом емісії облігацій, не включаються у валовий прибуток, витрати на випуск облігацій і на виплату відсотків включаються у валові витрати емітента. До того ж операції з цінними паперами не є об'єктом оподаткування ПДВ.

Цільові будівельні облігації не передбачають процентного доходу і не залежать від цінних коливань на ринку. Купуючи цільові облігації, інвестор отримує право через обумовлений термін обміняти цінний папір на право власності на житло. Потрібний для отримання квартири пакет цінних паперів забудовники дозволяють накопичувати поступово.

Основною перевагою купівлі новобудови через цільові облігації є ретельна перевірка будівельної компанії-збудовника, всіх дозвільних документів на будівництво і землю Нацкомісією по цінних паперах і фондовому ринку. Водночас контроль самого будівництва і виконання зобов'язань по цільових облігаціях уже не відноситься до її повноважень.

Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», цільова облігація надає її власнику право на отримання товару [10]. Однак абстрактний квадратний метр ще неіснуючого житла не є товаром, оскільки метр – це просто одиниця виміру, тому придбання облігацій не гарантує отримання обраної квартири. Інвесторам, що бажають закріпити за собою конкретну квартиру, забудовники пропонують договори бронювання квартири, за які стягують додаткові комісійні. Однак це ще одна правова колізія. Зобов'язання забудовника надати квартиру прописані у двох різних документах – проспекті емісії облігацій та договорі бронювання.

Ще одна особливість облігаційної схеми – забудовники у своїх проспектах емісії зазначають, що обміняти облігації на квартиру можна лише протягом кількох місяців. Якщо у зазначений термін інвестор не пред'явить облігації до погашення, забудовник звільняється від будь-яких зобов'язань. Також законодавством ніяк не врегульована ситуація,

яка може виникнути по закінченні терміну обігу і погашення облігацій до моменту прийняття об'єкта в експлуатацію. Згідно із законодавством, емітент-будівельник має право, але не зобов'язаний викуповувати в інвестора облігації до закінчення терміну їх обігу. Це означає, що продати облігації можна лише іншому інвестору, заплативши при цьому комісійні зберігачу цінних паперів за зміну в реєстрі власників. У разі проблемного об'єкта це буде майже неможливо.

**Висновки з цього дослідження.** Житлова іпотека є загальноприйнятим у світовій практиці фінансово-кредитним інструментом стимулювання попиту на житло. Чинні в Україні механізми фінансування житлового будівництва мають як позитивні, так і негативні сторони для всіх учасників. Деякі з них не можуть розглядатись як прямий спосіб забезпечення житлом інвесторів через те, що є інструментом отримання грошового прибутку, а не доступного житла.

Сучасна сфера житлового будівництва регулюється значною кількістю законодавчих актів, які є досить розрізненими та суперечливими. Вони намагаються регулювати окремі аспекти, тоді як ситуація на вітчизняному ринку житла потребує розробки комплексного механізму вирішення проблем галузі, що зумовлюють стагнацію житлової іпотеки, таких як:

- відсутність довгих грошей у національній валюті – депозитні ресурси комерційних банків, які є фактично єдиними первинними іпотечними кредитами, переважно короткострокові;
- відсутність ефективного ліквідного фондового ринку, що робить неможливим організацію вторинного ринку іпотечних позик із метою їх рефінансування державною або приватними іпотечними установами;
- недостатній державний контроль та відсутність гарантій за виконанням інвестиційних договорів та монополізація галузі житлового будівництва інвестиційними холдингами, що знищує конкуренцію, призводять до необґрунтованого зростання цін на житло;
- зниження реальних доходів населення, яке призводить до зменшення платоспроможного попиту на ринку, змушує забудовників орієнтуватися на заможного споживача, що, своєю чергою, звужує ліквідність іпотечного ринку;
- відсутність доступної ціни ресурсів комерційних банків, відсоткові ставки за іпотечними кредитами є високими, що вима-

гає наявності високих доходів у потенційних позичальників;

– недостатній рівень технічного забезпечення процесу іпотечного фінансування: суперечливі законодавчі норми регулювання відносин фінансування будівництва; нечітка процедура звернення стягнення; відсутність єдиного реєстру реєстрації майнових прав на нерухоме майно; відсутність єдиного електронного кадастру землі тощо.

Для подальшого розвитку житлового іпотечного фінансування є такі шляхи:

1. Провести ревізію та вдосконалення законодавства, що регулює іпотечні відносини як на первинному, так і на вторинному ринку. Розглянути доцільність упровадження інших, ніж комерційні банки та ФФБ-ФОН, інститутів первинного іпотечного фінансування, наприклад будівельно-ощадні каси, ощадно-будівельні кооперативи тощо. До

таких інститутів надходять ресурси, але оскільки вони за своєю природою не призначені для отримання прибутку, це дасть змогу залучати дешеві ресурси для фінансування житлового будівництва.

2. Вдосконалювати та підвищувати ефективність функціонування інститутів фондового ринку, оскільки іпотека в частині залучення коштів, рефінансування виданих кредитів, наявності вторинного ринку іпотечних інструментів не може існувати без потужних учасників фінансового ринку, які здатні ефективно перерозподіляти фінансові ресурси, перетворювати заощадження в інвестиції.

Обидва напрями проблем потребують посиленого державного регулювання всіх сфер, пов'язаних із житловим іпотечним фінансуванням, розвитку нормативно-правової бази, розробки дієвої стратегії розвитку житлового іпотечного фінансування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 р. № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
2. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19.06.2003 р. № 979-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/979-15>.
3. Шиндель В.С. Іпотечне кредитування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / В.С. Шиндель // Молодий вчений. — 2015. — № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2015/1/73.pdf>.
4. Костюкевич О.І. Механізм та методи іпотечного рефінансування / О.І. Костюкевич // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/3\\_2010/13.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2010/13.pdf).
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page>.
6. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях із нерухомістю» від 19.06.2003 р. № 978-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/978-15/page>.
7. Рибак А.І., Азарова І.Б. Аналіз механізмів фінансування будівельних проектів в галузі житлового будівництва. Ринковий механізм фінансування / А.І. Рибак, І.Б. Азарова // Управління розвитком складних систем. – 2014. – Вип. 18. – С. 88–97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss\\_2014\\_18\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2014_18_17).
8. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
9. Котова В.М. Інститути спільного інвестування: функції та перспективи розвитку в Україні / В.М. Котова // Економічний простір. – 2011. – № 53. – С. 138–143.
10. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 20.09.2015 р. № 3480-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

### Бухгалтерський облік для прийняття екологічних рішень у системі енергоощадження

**Гільорме Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,  
провідний науковий співробітник НДІ енергетики  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

**Кузнецова О.М.**

студентка  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

У статті розглянуто екологічний облік як інформаційна підтримка прийняття екологічних рішень у системі енергоощадження. Розкрито сутність екологічного обліку, досліджено міжнародну практику впровадження екологічних аспектів у систему обліку й звітності та можливість їх впровадження в обліково-аналітичну практику вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** екологічний облік, екологічний менеджмент, система «хижак – жертва», сталий розвиток.

Гильорме Т.В., Кузнецова О.Н. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

В статье рассмотрены экологический учёт как информационная поддержка принятия экологических решений в системе энергосбережения. Раскрыта сущность экологического учёта, исследованы международная практика внедрения экологических аспектов в систему учёта и отчётности, а также возможности их внедрения в учётно-аналитическую практику отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** экологический учёт, экологический менеджмент, система «хищник – жертва», устойчивое развитие.

Gil'orme T.V., Kuznetsova O.N. ACCOUNTING FOR ENVIRONMENTAL DECISION MAKING WITHIN THE SYSTEM OF ENERGY EFFICIENCY

In article considers environmental accounting as informational support for environmental decision making within the framework of the energy efficiency system. The paper discloses the essence of environmental accounts, studies the international practices of implementing the environmental aspects into the accounting and reporting system as well as the possibility of their introduction to the accounting and analytical practice of domestic enterprises.

**Keywords:** environmental accounting, ecological management, «predator – prey» system, sustainable development.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Інтеграційні процеси, які відбуваються в Україні на шляху до Європейського Союзу, ускладнюються загальною екологічною кризою в країні – за деякими ознаками, набула форми екологічної катастрофи, що є великою перепорою для швидкої інтеграції в ЄС, де панують екологічні й природоохоронні тенденції економічної політики держав. Тобто подальший розвиток національної економіки неможливий без урахування вимог охорони довкілля, що, у свою чергу, спонукає до нових підходів у формуванні економічної політики держави. Як відомо, промисловість належить

до основних забруднювачів довкілля. Масштабність екологічних проблем, зростання забруднення навколишнього природного середовища, вимагають спрямування діяльності промислових підприємств на їх усунення та спонукають до пошуку інструментів еколого-економічного управління, що базуються на принципах сталого розвитку. При цьому однією з найголовніших перешкод для розробки і реалізації ефективної екологічної політики підприємства є відсутність належного забезпечення керівництва комплексною, вірогідною та своєчасною інформацією щодо природоохоронної діяльності.



### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вченими зроблено значний внесок до теоретичного та практичного обґрунтування питань, пов'язаних з екологічними аспектами фінансово-господарської діяльності підприємств. Цей науковий напрям висвітлено у працях вітчизняних (Ф. Бутинця, І. Замули, Л. Максимів, Н. Малюги, В. Папінко, Л. Пелиньо, М. Пушкаря, М. Чумаченка), та закордонних учених (А. Белоусова, Г. Вінтера, А. Гофмана, Н. Еліаса, М. Моувена, В. Палія, Д. Панкова, Я. Соколова, Д. Хенсена, А. Шеремета та ін.).

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Але незважаючи на значну кількість наукових доробок, недостатньо розроблено методологічних інструментарій для практичного ведення обліку витрат і результатів природоохоронних заходів на вітчизняних, зокрема, промислових підприємствах. Тому на сьогодні актуальним є питання розробки й впровадження на промислових підприємствах системи екологічно спрямованого обліку, продуктом якої є саме інформація про взаємодію підприємства із довкіллям.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – розкрити особливості екологічного обліку, дослідити міжнародну практику впровадження екологічних аспектів у систему обліку та звітності та можливість їх впровадження в обліково-аналітичну практику вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Екологічний облік на підприємстві – це система виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень [1].

У результаті проведеного дослідження виявлено, що в закордонних країнах набагато активніше відбуваються процеси екологізації не лише виробництва, а й свідомості менеджменту взагалі. Суспільство високорозвинених держав вже давно усвідомило необхідність перегляду традиційно споживацької парадигми господарювання і переходу до «дружньої» форми співіснування з природою в межах концепції сталого розвитку.

На сьогодні існує низка підходів до формування системи бухгалтерського обліку, здатної задовольнити потреби менеджменту підприємства в прийнятті адекватних управлінських рішень і забезпечити зовнішні зацікавлені кола (стейкхолдерів) вірогідною інформацією

щодо економічних, екологічних і соціальних аспектів діяльності підприємства [2; 3; 4].

Зважаючи на це, доцільно розглянути досвід країн з розвиненими ринковими відносинами щодо інтегрування екологічних аспектів у систему обліку та звітності суб'єктів господарювання. Перші кроки в напрямі ведення екологічного обліку на рівні підприємств почала здійснювати Міжурядова робоча група експертів з міжнародних стандартів обліку та звітності (далі – МСБЗ). Ця група включає до поняття екологічного обліку фінансовий облік, екологічний облік, екологічну звітність та екологічний аудит [5; 6].

Німецький економіст В. Стольмен (*V. Stahlman*) пропонує інтегрувати екологічні аспекти діяльності в систему бухгалтерського обліку шляхом диференціювання і доповнення інформації у таких видах обліку:

1) фінансовому (екологічна бухгалтерія (з екопунктами) – екобаланс (з ABC/XYZ-методом); загальне оцінювання впливів (Common Impact assessment – з індикаторами впливу);

2) управлінському (облік фактичних витрат (види витрат, носії витрат, центри витрат) – облік планових витрат (екологічний кошторис, втрати чистої вартості (Net Value Lost) [7].

Особливо в умовах сталого розвитку визначальне місце відводиться теорії обліку відповідальності (Responsibility Accounting), що заснована на концепції центрів відповідальності, запропонованої А. Хігінсом. Теорія Дж. Хігінса базувалася на трансформації організаційної структури підприємства – на підприємстві необхідні закріплення витрат за керівниками різних рівнів та систематичний контроль за дотриманням вартості кошторисів за кожною відповідальною особою.

До схеми, запропонованої австрійським професором *H. Jobstl*, належить три рівноцінні складові частини системи обліку: бухгалтерський, соціальний та облік довкілля [8]. Бухгалтерський облік, у свою чергу, розглядається в двох аспектах: фінансовому й управлінському. Елементами обліку довкілля австрійський науковець визначає такі:

- екологічний облік;
- облік екологічних витрат;
- облік природного капіталу;
- екобаланси, екоаудит;
- аналіз життєвого циклу продукції;
- екологічна звітність.

Складниками соціального обліку є:

- соціальна звітність;
- соціальний баланс;

- облік людських ресурсів;
- корпоративний соціальний аудит;
- система соціальних показників;
- звіт про чисту додану вартість;
- звіт про розподіл доходів.

Сучасні традиційні методи калькулювання спрямовані на основному на виробничий етап життєвого циклу продукту. При цьому поза увагою залишаються інші етапи життєвого циклу продукту:

- дослідження, розробки та проектування;
- післяпродажного обслуговування;
- виведення продукту з ринку та утилізації.

Це можливо під час застосування в управлінському обліку концепції LCC (life-cycle costing). Залежно від фази життєвого циклу використовуються різні методи управління: стандарт-костинг, таргет-костинг, директ-костинг та кайзер-костинг тощо. Такі методи застосовується залежно від етапу життєвого циклу продукції.

Також традиційний підхід до аналізу витрат операційної діяльності зводить рівень прийняття управлінських рішень – обліковці, економісти, нормувальники, технології. Тоді як застосування систем обліку витрат залежно від життєвого циклу дає змогу поділити аналіз витрат на дві ієрархічні системи: оперативний та стратегічний аналіз.

Впровадження екологічного обліку (еко-обліку) в системі управління суб'єкта господарювання можливо розглянути в контексті концепції «хижак – жертва» як найбільш розповсюджене явище в природі. При цьому

діяльність суб'єктів господарювання розглядається в аналогії економічних систем з біологічними. Для прикладу проаналізуємо діяльність телекомунікаційних операторів у ринковому сегменті фіксованого зв'язку (див. табл. 1): ринок з 2013 р. залишається високонцентрованим (індекс Херфіндала-Хіршмана коливається від 3 500 до 3 879, коефіцієнт ринкової концентрації ( $CR_4$ ) – від 69,4 до 79,3%) [9].

Для нашого дослідження найбільший інтерес являють саме типові хижаки, їх взаємини із жертвами та екосистема в цілому. Якщо хижак харчується великими, активними жертвами, то він веде відбір на вдосконалення жертв, знищуючи хворих і слабких. У свою чергу, серед хижаків теж йде відбір на силу, спритність і витривалість. Наслідок в еволюційному масштабі цих відносин – прогресивний розвиток взаємної дії обох видів: і хижака, і жертви [8].

В економічних системах такого роду еволюція відбувається за схожими принципами. Нова технологія, особливо яка має енергоощадний складник, з'явившись на ринку, потрапляє у вороже середовище й веде боротьбу за виживання (міжнародні корпорації з добуток нафти та природного газу блокують проекти з альтернативної енергетики). Це пов'язано з тим, що на ринку присутні більш старі й сильні технології, тому нові технології або поглинаються старими, або вмирають, не розвинувшись повною мірою. Але якщо нова технологія виявляється більш конкурентною,

Таблиця 1

**Аналогія біологічної та економічної системи на прикладі діяльності телекомунікаційних операторів у ринковому сегменті фіксованого зв'язку України**

Біологічні системи	Економічні системи	Телекомунікаційні оператори
Типові хижаки, в яких розвинута спеціальна мисливська поведінка. Необхідність у великих жертвах протягом життя. Як правило, це сильні та активні особи	Великі корпорації, жертвами яких є слабкі компанії, які внаслідок поглинання додають до корпорації інноваційні ресурси: персонал, технології, досвід, знання тощо	ПАТ «Укртелеком», ПАТ «Фар-леп-Інвест»
Паразити, які проводять все життя в господарі – використовують середовище існування як власну. Спрощена будова та послаблені зв'язки із зовнішнім світом	Субпідрядники, які виконують замовлення великих корпорацій, конкурують між собою, спеціалізуються на обмежених видах послуг	ТОВ «Атраком», ТОВ «Агат-зв'язок» тощо
Тварини-збирачі, які витрачають енергію на пошук дрібного видобутку, розвинена пошукова активність, але немає мисливського поведінки	Незалежні компанії, спрямовані на масового споживача	Відповідно до щорічного Звіту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації

Джерело: авторська розробка

то вона витісняє стару (наприклад, відношення рухомого (мобільного) та фіксованого зв'язку). Таким чином, в економічному світі проявляється закон природного відбору.

Якщо ж хижаки харчуються видами, які не здатні чинити опір, це приводить до іншого еволюційному результату – гинуть ті особи, яких хижак встигає помітити. Виграють менш помітні або чимось незручні для захоплення жертви. Еволюція видів йде в напрямі спеціалізації за цими ознаками [9].

Так, В. Романов та Б. Ахмадєєв запропонували описати модель взаємодії двох видів типу «хижак – жертва» в математичній формі [9]:

$$\begin{aligned} \frac{dx}{dt} &= (\alpha - \beta y)x; \\ \frac{dy}{dt} &= (-\gamma + \delta x)y, \end{aligned} \quad (1)$$

де  $x$  – кількість жертв;

$y$  – кількість хижаків;

$t$  – час;

$\alpha, \beta, \gamma, \delta$  – коефіцієнти, які показують взаємодію між видами.

Систему «хижак – жертва» можливо застосувати під час формування механізму управління діяльності підприємства, спрямованої на сталий розвиток. Облік, що забезпечує релевантною інформацією управлінські

рішення щодо запровадження енергоощадних проектів, спрямований на забезпечення екологічної рівноваги суб'єкта господарювання та навколишнього середовища.

При цьому формується явище «декаплінгу впливу» – є актуальним у використанні ресурсів, які можуть загрожувати здоров'ю людини та стану екосистеми або коли технологічні рішення мають значний потенціал для зменшення загроз для людини та довкілля. Воно не завжди виникає внаслідок зменшення використання ресурсів або витрат у процесі виробництва. Досягнення ефекту декаплінгу необхідні зміни технологічних процесів, що потребує значних витрат. Насамперед це нагально у впровадженні технологій використання відновлюваних джерел енергії.

Отже, під час корегування чи доповнення фінансово-економічного обліку нема потреби відмовлятися від економічного продовження екологічно спрямованого управління підприємством. Для цього розроблені різноманітні типи екобалансів і методи оцінювання. Важливими складовими частинами при цьому стали екологічна бухгалтерія, запропонована *Mueller-Wenk* у 1977 р. [10], аналіз життєвого циклу продукції [11], а також екобаланси (продукції, виробництва, підприємства, місця роз-

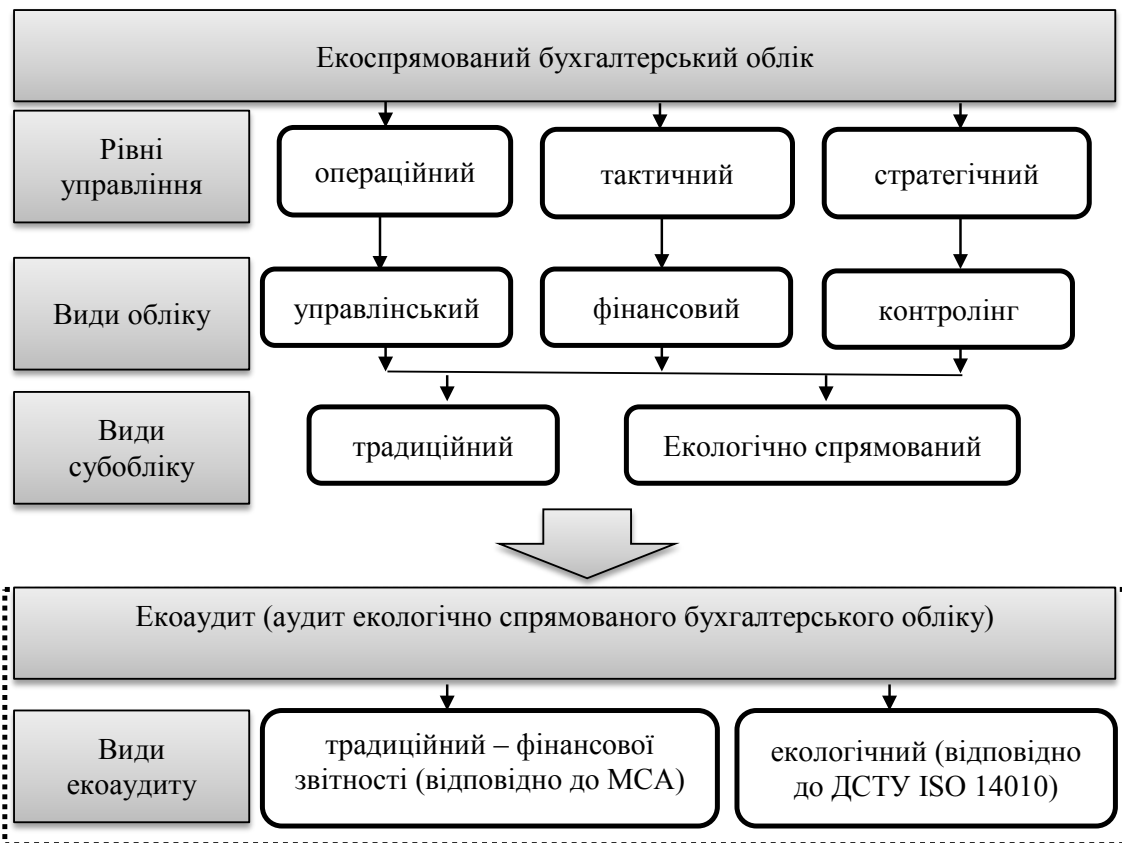


Рис. 1. Взаємозв'язок екообліку та екоаудиту

ташування), розроблені Віденським Інститутом еколого-економічних досліджень у межах методики фактичного обліку витрат під назвою «Управлінський облік потоків маси та енергії» («Mass and Energy Flow Cost Accounting») [11].

Італійський Фонд ENI імені Е. Маттео (Fondazione Eni Enrico Mattei – FEEM) розробив методику інтегрованого екологічного обліку, яка є інтегральною складовою частиною екологічної політики підприємства та системи екологічного менеджменту й збирає та обробляє дані, отримані в процесі аудиту й моніторингу та визначає завдання поточного оперативного управління.

У Швеції була розроблена й апробована нова система бухгалтерського обліку, в основі якої – концепції та стратегії сталого розвитку. Показники, які характеризують результативність роботи, пов'язані з концепцією екоефективності, економічності та прибутковості. Такий підхід отримав назву ЗСР – звітність сталого розвитку [12].

При цьому екооблік, його особливості ведення, залежать, на наш погляд, від трьох рівнів: рівень управління, вид обліку та вид субобліку. На рис. 1 зображена запропонована схема взаємозв'язку екообліку та екоаудиту як ієрархічна система.

Далі розкриємо особливості показника розрахунку часу для повернення інвестицій у програми з енергоощадження – витрати «часу життя» (проекту, або LCC). Зарахування всіх витрат та заощаджень, витрачених протягом «часу життя» персоналом суб'єкта господарювання – це можливість оцінити рентабельність проектів. Такий підхід (витрати «часу життя») може бути прийнятий керівництвом підприємства як антитеза впровадження проектів у разі стрімкого інноваційного розвитку технології для мінімізації загальних витрат підприємства. LCC – це трудомісткий розрахунок, але всі зусилля підприємства виправдані стратегії виживання. Витрати «часу життя» допомагають оцінити чистий прибуток за час запровадження проекту з енергоощадження з урахуванням всіх основних витрат і заощаджень протягом періоду впровадження, дисконтованих до поточної вартості грошей. Так, додаткові питання (розрахунок дисконтованої

вартості, факторів і норм дисконтування, LCC) вимагають детального аналізу. Далі розглянемо запропоновану формулу витрат «часу життя» (з урахуванням особливості проекту (програми) з енергозбереження):

$$LCC = I_n - S + M + R, \quad (2)$$

де LCC – витрати «часу життя» (проекту);

$I_n$  – початкові інвестиції у енергозберігаючі проекти;

$S$  – залишкова вартість проекту як активу на дату закінчення нормативного строку амортизації цього активу;

$M$  – витрати на протязі проекту (програми);

$R$  – витрати на зовнішню залучення ресурсів.

Вартість відкладених рішень (CoD) дає змогу визначати альтернативні сценарії «з проектом/без проекту». При цьому пропонуємо використати відкориговану формулу розрахунку CoD (з урахуванням особливостей проекту):

$$CoD = - (L_e + L_b) + I_n, \quad (3)$$

де CoD – вартість відкладених рішень;

$L_b$  – економічні наслідки впровадження енергоощадних проектів;

$L_e$  – заощадження енергії протягом проекту (програми);

$I_n$  – початкові інвестиції у проект.

**Висновки з цього дослідження.** Різке збільшення масштабів господарської діяльності в умовах ринкової економіки та пов'язане із цим посилення тиску підприємств на довкілля, виснаження обмеженого природного капіталу вимагає створення таких моделей бухгалтерського обліку, які правильно визначають господарську і фінансову діяльність [6]. Тому потребує зображення в обліковій інформації показників діяльності екоспрямованого підприємства, посиленої інтеграції управлінського та фінансового обліку, розробки корпоративної звітності з урахуванням запропонованих позицій в системі «хижак – жертва» для нівелювання ризиків ведення господарської діяльності. Формування релевантної інформації дасть змогу вирішувати ефективні управлінські питання щодо сталого розвитку суб'єктів господарювання як особливої умови виживання в сучасному суспільстві споживання.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кирсанова Т. Экологический контроллинг – инструмент экоманеджмента / Т. Кирсанова, Е. Кирсанова, В. Лукьянихин / под ред. В. Лукьянихина. – Сумы: Казацкий вал, 2004. – 60 с.
2. A Manual for the Preparers and Users of Eco-efficiency Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org>.

3. Accounting and Financial Reporting For Environmental Costs and Liabilities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org>.
4. Greenhouse Gas Emissions Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.pwc.com>.
5. Экологический учет для предприятий / Конференция ООН по торговле и развитию: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 150–151.
6. Максимів Л. Екологічний облік: проблеми формування та перспективи застосування / Л. Максимів // Вісник СумДУ. Серія «Економіка і менеджмент». – Суми: СумДУ. – 2001. – Вип. 2. – С. 209–212.
7. Stahlman V. Oekobilanzen/ In: Das umweltbewusste Unternehmen: die Zukunft be-ginnt heute / V.Stahlman; hrsg. von G. Winter. – Muenchen: Vahlen, 1998. – 541 s.
8. Jobstl H. State of Forestry Accounting in some European Countries / H. Jobstl, J. Hogg; eds. G. Buttoud, H. Jobstl, M. Merlo // Accounting and Managerial Economics for Environmentally-friendly Forestry. Economie et Sociologie Rurales, Actes et Communications. – № 15. – P. 17–40.
9. Романов В. Моделирование инновационной экосистемы на основе модели «хищник – жертва» / В. Романов, Б. Ахмадеева // Бизнес-информатика. – 2015. – № 1 (31). – С. 7–17.
10. Mueller-Wenk R. Die oekologische Buchhaltung / R. Mueller-Wenk. – Frankfurt, 1978. – P. 213.
11. Projektgruppe Oekologische Wirtschaft (Hrsg.): Produktieneienanalyse, Ein Diskussionsbeitrag aus dem Institut Freiburg. – Koeln, 1987.
12. Hallay H. Oeko-Controlling / H. Hallay, R. Pfriem. – Frankfurt, 1992.

УДК 338.363(477)

## Рейтингова оцінка фінансового стану підприємств машинобудівної галузі України

**Кужельюк А.В.**

студентка

Інституту економіки та менеджменту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

**Стаднюк Т.В.**

асистент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

---

У статті обґрунтовано доцільність та необхідність проведення рейтингової оцінки фінансового стану підприємства. Описано механізм і основні етапи оцінки фінансового стану підприємства з використанням рейтингового методу. Проаналізовано стан вітчизняних машинобудівних підприємств в аспекті їх фінансової стійкості та визначено їх особистий рейтинг за методом еталонного підприємства.

**Ключові слова:** рейтинг, рейтингова оцінка, фінансова стійкість, галузь машинобудування, ефективність діяльності.

Кужельюк А.В., Стаднюк Т.В. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье обоснованы целесообразность и необходимость проведения рейтинговой оценки финансового состояния предприятия. Описаны механизм и основные этапы оценки финансового состояния предприятия с использованием рейтингового метода. Проанализировано состояние отечественных машиностроительных предприятий в аспекте их финансовой устойчивости и определен их личный рейтинг по методу эталонного предприятия.

**Ключевые слова:** рейтинг, рейтинговая оценка, финансовая устойчивость, отрасль машиностроения, эффективность деятельности.

Kuzheliuk A.V., Stadniuk T.V. EVALUATION OF FINANCIAL CONDITION RATING OF UKRAINE ENGINEERING INDUSTRY

In the article grounded expediency and necessity of conducting the rating of financial condition of the enterprises. The article described the mechanism and the main stages of assessing the financial situation of the company by using the rating method. Analyzed the state of the domestic machine-building enterprises in terms of financial stability and defines their personal rating by company's reference.

**Keywords:** grade, rating evaluation, financial stability, engineering, efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасні підприємства галузей національної економіки працюють у мінливих умовах зовнішнього середовища, тому для стабільної роботи підприємства та його розвитку необхідно систематично здійснювати аналіз його фінансової стійкості, адже підприємства, на яких створена система для аналізу й ефективного управління фінансовою стійкістю, можуть бути впевнені, що навіть за несприятливої економічної ситуації в країні вони зможуть продовжити роботу за рахунок власних резервів, без зовнішніх джерел фінансування. Також практика господарювання українських підприємств свідчить, що внаслідок несвоєчасних розрахунків та невиконання фінансових зобов'язань перед контрагентами у них накопичилися великі обсяги

заборгованості. Дотримання розрахунково-платіжної дисципліни суб'єктами господарювання безпосередньо залежить від їх платоспроможності. Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність на перспективу та є основою інвестиційної привабливості та кредитоспроможності. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення однозначної оцінки характеристики ефективності, надійності, стабільності господарських суб'єктів та комплексної рейтингової оцінки фінансового стану для прийняття управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі існує досить багато актуальних публікацій, присвячених розробці методик рейтингової оцінки фінансового стану підприємства. Зокрема, дослідженню даної проблеми присвятили

свої праці такі науковці, як: А.Д. Шеремет [1], О.М. Вакульчик [2], Є.В. Мних [3], Г.В. Савицька [4], Т.Т. Дуда [5], Ю.Л. Логвиненко [6], Т.А. Городня [7].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є проведення аналізу фінансової стійкості машинобудівних підприємств України за даними їх публічної фінансової звітності та визначення їх особистого рейтингу серед досліджуваних господарюючих суб'єктів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Рейтингова оцінка дає можливість у цілому оцінити фінансову ситуацію та рівень платоспроможності того чи іншого підприємства. Потреба в рейтингу підприємства зумовлена бажанням суб'єктів господарювання орієнтуватися та мати інтегральну оцінку фінансової позиції кожного суб'єкта діяльності.

Найбільш повне визначення поняття «рейтинг» дає Ю.Л. Логвиненко: «Це значення певної відносної оцінки, що діє у визначений момент чи протягом певного періоду часу, яку суб'єкт рейтингування в результаті реалізації процесу рейтингування присвоює досліджуваному об'єкту та вважає найоптимальнішим для його позиціонування за обраним критерієм чи набором критеріїв серед інших подібних за основними параметрами суб'єктів господарювання» [6, с. 324].

Виділяють два основних підходи до побудови комплексних рейтингових оцінок: бухгалтерський (балансовий) та експертний.

Експертний підхід базується на даних, отриманих у ході опитування експертів, яким пропонується оцінити досліджуване підприємство на основі досвіду, кваліфікації й аналізу кількісної й якісної інформації, яка знаходиться в їх розпорядженні. Використання експертного підходу до побудови рейтингів дає змогу в певних випадках виявити всі нюанси і врахувати невелику кількість інформації, що в підсумку дає можливість отримати адекватну картину ситуації, яка склалась. Проте застосування даного методу пов'язане з низкою труднощів, таких як недостатня кількість інформації, проблема компетентності експертів, вплив суб'єктивних факторів на оцінку спеціаліста, складність організації роботи групи експертів, недосконалість технології проведення експертиз і методів обробки інформації, а також відносно велика вартість подібних досліджень.

Бухгалтерський підхід передбачає, що під час побудови рейтингової оцінки підприємства аналітик використовує доступні йому

дані фінансової звітності. На їх основі він розраховує необхідні показники і, використовуючи різні методи статистичної обробки даних, розраховує комплексний рейтинг досліджуваного підприємства або проводить ранжування об'єктів. Хоча оцінка, отримана таким способом, є об'єктивною, вона може не цілком відображати реальну економічну ситуацію, оскільки базується тільки на даних фінансової звітності і не враховує багатьох якісних показників діяльності підприємства [1, с. 211].

Слід зазначити, що опрацювання даних публічної фінансової звітності не зобов'язує дослідника використовувати під час проведення аналітичного дослідження лише абсолютні величини. За даними звітності також можна розрахувати відносні, якісні і динамічні показники, які використовуються під час проведення рейтингової оцінки.

У рамках балансового підходу рейтингова оцінка підприємства формується не на основі суб'єктивних думок експертів, а в результаті порівняння з найкращими результатами всієї сукупності підприємств, що аналізуються. Еталонні значення показників виникають у результаті конкуренції в умовах ринку. Еталонне підприємство, в якого всі показники найкращі, може бути як умовним, так і реальним.

Основна ідея методики рейтингової оцінки – порівняння показників певного підприємства з відповідними показниками еталонного підприємства. Оскільки фінансово-господарська діяльність кожного порівнюваного підприємства відображається кількома показниками, то порівняння з еталонним підприємством має багатовимірний характер. Ступінь віддаленості від еталону визначається шляхом розрахунку комплексного показника, який є функцією порівнюваних показників, що аналогічно відстані між точками в багатовимірному просторі.

В основі встановлення рейтингової оцінки за методом еталонного підприємства лежить набір із шести показників фінансової стійкості та платоспроможності, хоча для побудови рейтингової оцінки підприємств можуть використовуватись й інші показники фінансово-господарської діяльності.

Застосування даної методики рейтингової оцінки включає такі етапи (рис. 1).

Розглянемо детальніше алгоритм побудови порівняльної рейтингової комплексної оцінки підприємств у вигляді послідовних процедур:

1. Припускається, що система фінансових показників визначена і показники, що входять

до неї, обраховані за даними бухгалтерської звітності і бухгалтерського обліку порівнюваних підприємств. Розраховані показники записують у вигляді матриці  $a_{ij}$ , в якій рядки відповідають порядковим номерам показників, а графи відповідають порядковим номерам порівнюваних підприємств.

2. Для кожного показника визначається найкраще значення (воно може бути максимальним, мінімальним або іншим оптимальним значенням залежно від змісту показника) і проставляється в додаткову графу матриці, яка відповідає еталонному підприємству.

3. Матриця  $a_{ij}$  нормується за показниками додаткової графи, у результаті чого формується матриця  $x_{ij}$  координат підприємств відносно еталона. Її показники формуються шляхом ділення показників кожного рядка матриці  $a_{ij}$  на показник додаткової графи  $A_{\max}$ .

$$x_{ij}^{\max} = \frac{a_{ij}}{A_{\max}}$$

4. Рейтингова оцінка кожного порівнюваного підприємства розраховується за формулою:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2}$$

Тобто знаходиться сума різниць між одиницею і кожним показником підприємства, які підносяться до квадрату, а із суми вираховується корінь квадратний.

Геометричний зміст рейтингової оцінки – це відстань від точки з координатами показників порівнюваного підприємства до точки

з одиничними координатами, що відповідає еталонному підприємству. Таким чином, рейтингова оцінка показує ступінь наблизеності показників порівнюваного підприємства до показників еталонного підприємства.

5. Порівнювані підприємства упорядковуються за значеннями показника рейтингової оцінки. Якщо передбачається порядок дослідження підприємств, які мають найнижчий рейтинг до тих, що мають найвищий рейтинг, то ранжування відбувається за складанням показника рейтингової оцінки. Найвищий рейтинг присвоюється підприємству, яке має мінімальне значення рейтингової оцінки.

Наведений алгоритм побудови порівняльної комплексної рейтингової оцінки може застосовуватись для порівняння як показників підприємств за звітний період, так і темпів зміни показників за порівняльні періоди. У першому випадку порівнюється поточний стан фінансово-господарської діяльності підприємств, а в другому – динаміка зміни показників. Порівняння підприємств буде об'єктивним, якщо воно водночас буде проводитись і на основі показників за звітний період, і на основі темпів змін показників, об'єднаних в єдину сукупність показників, використовуваних для порівняння.

Перевагами викладеної методики побудови порівнюваної комплексної рейтингової оцінки підприємств є такі її особливості:

– рейтингова оцінка формується на основі багатовимірного відображення фінансово-

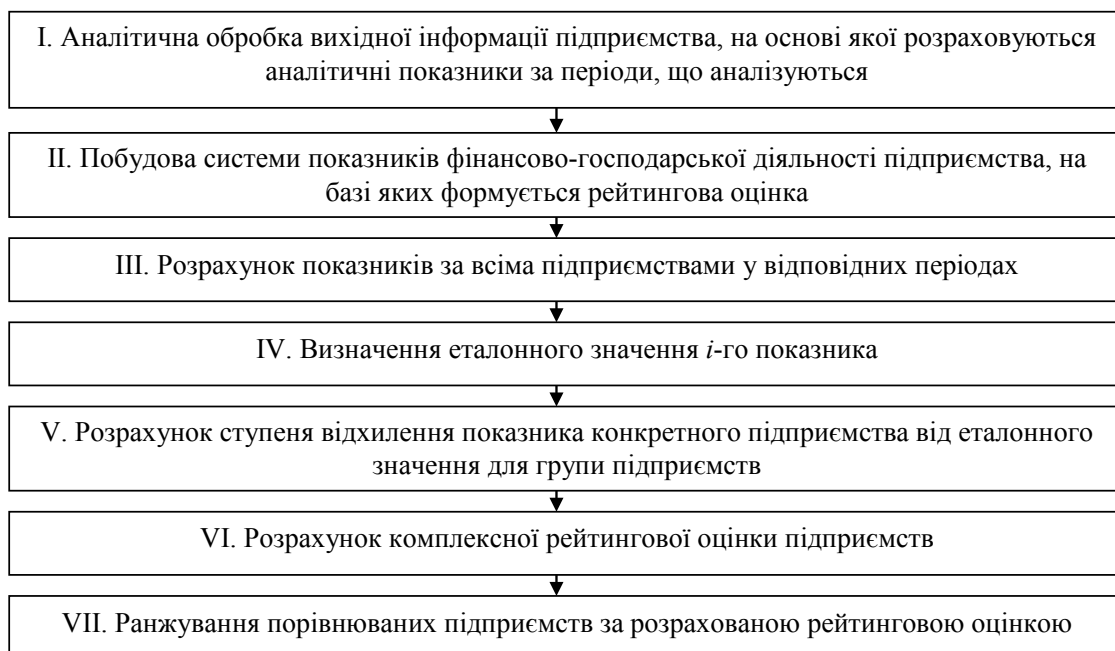


Рис. 1. Алгоритм проведення рейтингової оцінки економічного стану суб'єкта господарювання за методом еталонного підприємства [2, с. 102]



господарської діяльності підприємств у системі показників;

– система показників базується на даних публічної звітності підприємств, що робить оцінку доступною та масовою, її може проводити зовнішній аналітик;

– дає можливість визначення не тільки інтегральної оцінки фінансового стану конкретного підприємства в динаміці, але й визначення інтегральної оцінки кожного підприємства з однорідної групи;

– рейтингова оцінка дає змогу проводити порівняння підприємств з урахуванням найкращих результатів усіх конкурентів;

– можна використовувати методику за будь-яких значень показників – як додатних, так і від’ємних;

– достатньо простий алгоритм оцінки, що робить методику менш трудомісткою;

– не потрібно створювати нове програмне забезпечення;

– поданий алгоритм побудови рейтингової оцінки пройшов перевірку на практиці [2, с. 104].

Рейтингова оцінка за методом еталонного підприємства враховує найважливіші показники фінансово-господарської діяльності, які характеризують окремі якості підприємства:

– коефіцієнт фінансової незалежності – характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності;

– коефіцієнт фінансової залежності – показує частку позичених коштів у фінансуванні підприємства;

– маневреність робочого капіталу – характеризує частку запасів, тобто матеріальних виробничих активів у власних оборотних активах;

Таблиця 1

Початкова матриця показників  $a_{ij}$  за 2013–2015 рр.

Показник	ПАТ «СКФ Україна»	ПАТ «ХАРП»	ПАТ «Гідросила МЗГ»	ПАТ «ДАЗ»	ПАТ «Армапром»
<b>2013 рік</b>					
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,70	0,23	0,77	0,15	0,41
Коефіцієнт фінансової залежності	1,42	4,41	1,30	6,55	2,44
Маневреність робочого капіталу	0,99	11,85	-7,53	0,68	4,88
Маневреність грошових коштів	0,36	0,32	-0,09	0,31	0,01
Коефіцієнт покриття запасів	1,23	2,33	2,55	2,07	1,11
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,39	0,29	3,38	0,18	0,70
<b>2014 рік</b>					
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,70	0,06	0,84	0,12	0,28
Коефіцієнт фінансової залежності	1,43	16,91	1,19	8,09	3,54
Маневреність робочого капіталу	0,63	-0,31	-21,69	0,83	-163,26
Маневреність грошових коштів	0,61	-0,05	-0,18	0,32	-0,39
Коефіцієнт покриття запасів	1,72	1,70	2,01	1,80	1,24
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,33	0,06	5,24	0,14	0,39
<b>2015 рік</b>					
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,87	-0,31	0,86	0,16	0,23
Коефіцієнт фінансової залежності	1,15	-3,22	1,16	6,08	4,26
Маневреність робочого капіталу	0,46	-0,57	13,48	1,05	-115,64
Маневреність грошових коштів	0,48	-0,01	0,21	0,27	-0,21
Коефіцієнт покриття запасів	2,32	1,26	1,55	1,31	1,33
Коефіцієнт фінансової стабільності	6,73	-0,24	6,39	0,20	0,31

Джерело: розраховано за даними [8]

– маневреність грошових коштів – характеризує частку абсолютно ліквідних активів у власних оборотних активах, забезпечує свободу фінансового маневру;

– коефіцієнт покриття запасів – показує, скільки на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадає в сукупності власних коштів, довгострокових та короткострокових зобов'язань;

– коефіцієнт фінансової стабільності – характеризує забезпеченість заборгованості підприємства власними коштами.

Розглянемо алгоритм рейтингової оцінки на прикладі п'ятих підприємств машинобудівної галузі України, які провадять діяльність у галузі виробництва гідравлічного та пневматичного устаткування: ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Гідросила МЗТГ», ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «Армапром».

Матриця вихідних даних для рейтингової оцінки наведена в табл. 1 в динаміці за три останні роки.

Аналізуючи дані табл. 1, на основі вибірки еталонних значень коефіцієнтів можна попередньо визначити підприємства, фінансовий стан яких порівняно з іншими досліджуваними підприємствами є найкращим за три останні роки. Серед них – ПАТ «СКФ Україна» та ПАТ «Гідросила МЗТГ».

Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) показує, що частка власних коштів підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність, становила на кінець 2015 р. у ПАТ «Гідросила МЗТГ» 86%, а у ПАТ «СКФ Україна» – 87% і проти 2013 р. зросла, що є позитивним моментом. Значення даного коефіцієнта свідчить, що фінансовий стан зазначених товариств на противагу ПАТ «ХАРП», ПАТ «ДАЗ» та ПАТ «Армапром» стабільний і не залежить від зовнішніх кредиторів.

На 1 грн. позикового капіталу ПАТ «Гідросила МЗТГ» у 2015 р. припадало 3,39 грн., а в ПАТ «СКФ Україна» – 6,73 грн. власних коштів. Щодо ПАТ «ДАЗ» та ПАТ «Армапром»,

Таблиця 2

Приведена матриця показників  $x_{ij}$  для проведення рейтингової оцінки за 2013–2015 рр.

Показник	ПАТ «СКФ Україна»	ПАТ «ХАРП»	ПАТ «Гідросила МЗТГ»	ПАТ «ДАЗ»	ПАТ «Армапром»
<b>2013 рік</b>					
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,91	0,30	1	0,19	0,53
Коефіцієнт фінансової залежності	1,09	3,39	1	5,04	1,88
Маневреність робочого капіталу	0,08	1	-0,64	0,06	0,41
Маневреність грошових коштів	0,01	1	0,00	0,01	0,00
Коефіцієнт покриття запасів	0,48	0,91	1	0,81	0,44
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,71	0,09	1	0,05	0,21
<b>2014 рік</b>					
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,83	0,07	1	0,14	0,33
Коефіцієнт фінансової залежності	1,20	14,21	1	6,80	2,97
Маневреність робочого капіталу	0,76	-0,37	-26,13	1	-196,70
Маневреність грошових коштів	1	-0,08	-0,30	0,52	-0,64
Коефіцієнт покриття запасів	0,86	0,85	1	0,90	0,62
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,44	0,01	1	0,03	0,07
<b>2015 рік</b>					
Коефіцієнт фінансової незалежності	1	-0,36	0,99	0,18	0,26
Коефіцієнт фінансової залежності	1	-2,80	1,01	5,29	3,70
Маневреність робочого капіталу	0,03	-0,04	1	0,08	-8,58
Маневреність грошових коштів	1	-0,02	0,44	0,56	-0,44
Коефіцієнт покриття запасів	1	0,54	0,67	0,56	0,57
Коефіцієнт фінансової стабільності	1	-0,04	0,95	0,03	0,05

Таблиця 3

**Рейтинг машинобудівних підприємств України за результатами оцінки методом еталонного підприємства**

Підприємство	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Рейтингова оцінка
	R	Місце	R	Місце	R	Місце	
ПАТ «СКФ Україна»	1,48	1	0,68	1	0,97	2	1
ПАТ «Гідросила МЗТГ»	1,92	3	27,16	4	0,66	1	2
ПАТ «ХАРП»	2,66	4	13,40	3	4,44	3	3
ПАТ «ДАЗ»	4,45	5	5,96	2	4,61	4	4
ПАТ «Армапром»	1,81	2	197,72	5	10,14	5	5

то їх позикові кошти перевищували власний капітал, відповідно, у п'ять та три рази. Слід зауважити, що в ПАТ «ХАРП» величина непокрытих збитків призвела до від'ємної величини власного капіталу.

Від'ємні значення показників маневреності робочого капіталу та грошових коштів, які спостерігались у ПАТ «ХАРП» та ПАТ «Армапром» у 2015 р., свідчать про нестачу власних оборотних коштів, а коефіцієнт покриття запасів у цих двох товариств має додатне значення, що свідчить про те, що запаси забезпечуються основними джерелами їх формування, тобто господарюючі суб'єкти мають нестійкий фінансовий стан.

У цілому відбулись позитивні зміни у складі показників, якими характеризується фінансова стійкість ПАТ «СКФ Україна» та ПАТ «Гідросила МЗТГ». Падіння фінансової стійкості спостерігалось у ПАТ «ХАРП» та ПАТ «Армапром».

Наступним кроком є визначення елементів нової матриці хіж за кожним роком.

На основі даних табл. 2 розраховуємо значення R-показника (Rj) для п'яти машинобудівних підприємств, проранжуємо отримані рейтингові оцінки та визначимо особистий рейтинг кожного з досліджуваних товариств (табл. 3).

Як бачимо з даних табл. 3, попередні оцінки щодо підприємств-лідерів підтвердились результатами рейтингової оцінки. Отже, за методом еталонного підприємства перше місце в рейтингу займає ПАТ «СКФ Україна», а друге, з незначним відривом, – ПАТ «Гідросила МЗТГ».

Охарактеризуємо господарську діяльність публічних акціонерних товариств – лідерів у галузі виробництва гідравлічного та пневматичного устаткування.

Публічне акціонерне товариство «СКФ Україна» є єдиним в Україні виробником роликових конічних підшипників та компонентів до них. На сьогодні підприємство є основним

постачальником конічних підшипників для провідних автомобільних та тракторних заводів СНД (ГАЗ, КамАЗ, МАЗ, МТЗ, КрАЗ та ін.), потужним постачальником підшипників для конвеєрних заводів-лідерів – виробників автомобільної техніки Європи, Америки та Азії, а також надійним постачальником компонентів (кілець після токарної обробки, сепараторів та роликів) для заводів корпорації SKF.

Виробничі потужності підприємства дають змогу випускати близько 5 млн. підшипників середньої розмірної групи і 6 млн. підшипників малої розмірної групи на рік, а також компоненти підшипників: готові ролики – 80 млн. штук, готові сепаратори – 3 млн. штук, кільця після токарного оброблення – 16 млн. штук. Обсяг реалізації в 2015 р. становив 1 480 893 тис. грн.

Публічне акціонерне товариство «Гідросила МЗТГ» є найбільшим підприємством за обсягами виробництва гідравлічних вузлів для тракторних та інших підприємств сільгоспмашинобудування. Місія ПАТ «Гідросила МЗТГ»: «Задоволення потреб ринку в гідророзподільниках та гідроциліндрах для мобільних машин шляхом їх розробки і виробництва з використанням передових технологій, кваліфікованого персоналу, ґрунтуючись на розвитку традицій підприємства в області якості, культури виробництва і взаємовідносин між людьми». Свою продукцію експортує більш ніж у 50 країн світу. У 2015 р. було реалізовано продукції в Україні на суму 79 460 тис. грн., у країнах СНД – 32 184 тис. грн.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, розглянута комплексна модель дає змогу оцінити ефективність діяльності підприємства не лише в динаміці за певні періоди часу, а й здійснити порівняння з аналогічними підприємствами в галузі діяльності. Недоліком даної моделі є її статичність, оскільки вона відображає минулий час і застосовується більшою мірою для поточного моніторингу, чим для прогнозування ризику фінансо-

вої неспроможності. Рейтинг може слугувати лише як індикатор раннього попередження кризи на підприємстві та продукт діагностики фінансового стану. Розуміння фінансового стану підприємства та його своєчасний та якісний аналіз, вибір необхідного методу аналізу та системи показників, що забезпечить

усебічне вивчення та представлення діяльності підприємства, є основоположними для прийняття управлінських рішень, спрямованих на вирішення питання обрання напрямів діяльності та розвитку підприємства, покращання його ефективності, конкурентоздатності та прибутковості.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
2. Вакульчик О.М. Інтегральна оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання під час отримання статусу уповноваженого економічного оператора / О.М. Вакульчик, О.О. Книшек, А.М. Петросян // Вісник АМСУ. – 2014. – № 1 (51). – С. 98–106.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз: [підручник] / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька; 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
5. Дуда Т.Т. Порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини / Т.Т. Дуда, І.В. Троц // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 (32). – С. 63–68.
6. Логвиненко Ю.Л. Сутність рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах / Ю.Л. Логвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 319–327.
7. Городня Т.А. Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства / Т.А. Городня, Т.А. Кузик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 191–196.
8. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov>.

УДК 657.1:658

## Організація бухгалтерського обліку виробничих запасів аграрного підприємства

**Левченко З.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглядається система організації бухгалтерського обліку виробничих запасів в аграрних підприємствах, яка будується на розробленому автором алгоритмі організаційно-методичних та організаційно-технічних процедур. Проведення зазначених процедур у визначеній послідовності забезпечить дієвість та ефективність системи організації обліку виробничих запасів аграрного підприємства.

**Ключові слова:** облік, виробничі запаси, алгоритм, організаційні процедури, оцінка, документування, складський облік.

Левченко З.М. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается система организации бухгалтерского учета производственных запасов в аграрных предприятиях, которая построена на разработанном автором алгоритме организационно-методических и организационно-технических процедур. Проведение указанных процедур в определенной последовательности обеспечит действенность и эффективность системы организации учета производственных запасов аграрного предприятия.

**Ключевые слова:** учет, производственные запасы, алгоритм, организационные процедуры, оценка, документирование, складской учет.

Levchenko Z.M. ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF PRODUCTIVE SUPPLIES OF AGRARIAN ENTERPRISE

In the article the system of organization of accounting of productive supplies is examined in agrarian enterprises, that is built on the algorithm of organizationally-methodical and organizationally-technical procedures worked out by an author. Realization of the marked procedures in a certain sequence will provide effectiveness and efficiency of the system of organization of account of productive supplies of agrarian enterprise.

**Keywords:** account, productive supplies, algorithm, organizational procedures, estimation, documenting, warehouse account.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Виробничі запаси підприємства призначені для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1]. Саме в цьому їх принципова відмінність від решти видів запасів підприємства. У бухгалтерському обліку визначають значну різноманітність видів виробничих запасів, виділяють велику за кількістю облікову номенклатуру виробничих запасів за їх кількісними та якісними характеристиками, походженням та призначенням.

Господарська діяльність аграрного підприємства характеризується значною різноманітністю. Сучасні аграрні підприємства розвивають як мінімум три галузі основної діяльності: рослинництво, тваринництво та промислову переробку. Крім того, як практично єдине велике товарне виробництво на території певної сільської громади аграрне підприєм-

ство забезпечує свою діяльність допоміжними та обслуговуючими виробництвами і господарствами. На сьогодні значна кількість обслуговуючих господарств та закладів культурної і соціальної сфери перейшли у відання місцевих громад та сільських рад, отримали розвиток як представники малого бізнесу та підприємницької діяльності. Та все ж різноманіття господарських операцій аграрного підприємства потребує значної кількості та номенклатури виробничих запасів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологія обліку запасів в Україні регламентована Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [1]. Питання методики та організації обліку запасів досліджували вітчизняні вчені-економісти В. Сопко, С. Голов, Ф. Бутинець, Н. Ткаченко та ін. Ними визначені основні передумови та завдання раціональної організації обліку запасів. М. Скрипник, аналізуючи характеристики

національного Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 2 «Запаси», визначає їх спільні положення та відмінності і зазначає переваги застосування саме Міжнародних стандартів, адже вони дають більше свободи під час розкриття інформації у фінансовій звітності [2].

Г. Єрмоленко та Б. Шумляєв досліджують можливості застосування для організації раціонального обліку виробничих запасів програмного комплексу «1С:Підприємство» та переваги саме комп'ютерного способу обробки облікової інформації [3].

Але все ж питанням розробки комплексної системи організації обліку виробничих запасів в аграрних підприємствах надано недостатньо уваги.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Головні завдання організації бухгалтерського обліку виробничих запасів в аграрному підприємстві полягають у забезпеченні облікового супроводження їх надходження, оприбуткування, зберігання та витрачання. Важливе місце в системі організації обліку посідають питання нормування та дотримання технічних вимог зберігання і витрачання запасів. Постає питання щодо розробки єдиного алгоритму організаційних процедур системи бухгалтерського обліку виробничих запасів аграрного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для забезпечення раціональної системи організації обліку виробничих запасів в аграрному підприємстві пропонуємо алгоритм організаційних процедур, які доцільно згрупувати в дві групи: організаційно-методичні та організаційно-технічні.

Алгоритм здійснення організаційно-методичних процедур пропонуємо такий:

1. Розробка та затвердження облікової політики підприємства щодо обліку запасів. Визначення облікової політики підприємства є першим за черговістю елементом системи організації обліку після вибору її форми.

До основних елементів облікової політики щодо запасів, згідно з Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства, відносяться:

- методи оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- визначення одиниці аналітичного обліку запасів [4].

2. Визнання матеріального активу об'єктом обліку запасів та визначення його належності до певної групи обліку запасів.

Для цілей бухгалтерського обліку запаси включають:

– сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб. Саме цю групу запасів в обліку класифікують як виробничі запаси.

- незавершене виробництво;
- готову продукцію;
- товари;
- малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року;

– поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються згідно з П(С)БО 9 «Запаси», а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання [1].

3. Визначення одиниці бухгалтерського обліку запасів та облікової одиниці виміру. Залежно від облікової групи запасів одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група (вид).

Здебільшого в організації обліку виробничих запасів одиницею бухгалтерського обліку є їх найменування. Обирати за одиницю обліку однорідну групу (вид) доцільно щодо таких видів запасів, які мають дуже значну кількість найменувань з порівняно однаковим рівнем облікових цін. Наприклад, запасні частини до автомобілів та сільськогосподарської техніки. При цьому вузли та агрегати зі значною вартістю доцільно обліковувати за окремими найменуваннями.

Обліковою одиницею виміру зазвичай обирають фізичну одиницю: кілограми, штуки, метри, кубометри, літри, погонні метри. За потреби такі одиниці виміру можуть укрупнюватися, наприклад тисячі штук. Під час застосування одиниць виміру об'єму можуть виділятися одиниці виміру з фіксованим об'ємом: банки, каністри, бочки, бутілі.

4. Організація оцінки виробничих запасів. Оцінка виробничих запасів здійснюється в момент первісного визнання, на дату балансу та на дату вибуття.

Оцінка виробничих запасів на момент первісного визнання залежить від джерела надходження запасів. Методи оцінки в окремих випадках надходження визначені П(С)БО 9.

Виробничі запаси в аграрних підприємствах здебільшого надходять від постачальників або є продукцією власного виробництва. Підприємству необхідно визначитись, за якою оцінкою визнавати виробничі запаси сільськогосподарського призначення власного виробництва. П(С)БО 30 «Біологічні активи» пропонує методику оцінки сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю, але в цьому разі застосування такої оцінки не є доречним. Таку сільськогосподарську продукцію доцільно оцінювати за нормативною собівартістю в момент первісного визнання, надалі визнавати її виробничими запасами, адже їх первісна вартість формує собівартість продукції, отримуваної з їх використанням.

Оцінка виробничих запасів на дату балансу здійснюється за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли, або іншим чином утратили первісно очікувану економічну вигоду [1].

Оцінка виробничих запасів на дату вибуття здійснюється за передбаченими в обліковій політиці методами. Для аграрних підприємств в такому разі доцільно застосовувати методи середньозваженої собівартості та ФІФО. Для виробничих запасів сільськогосподарського призначення власного виробництва доцільно застосовувати метод нормативних витрат.

5. Організація складського обліку. Складський облік передбачає ведення карток складського обліку або книг складського обліку. За змістом ці облікові реєстри є аналогічними, але відрізняються за формою. Більш зручним, як відмічають окремі економісти, є використання карток складського обліку. Але є певні технічні незручності їх застосування. У разі значного руху матеріальних цінностей для записів у картках не вистачає місця, і доводиться кріпити все нові і нові екземпляри, що може стати причиною втрати окремих аркушів або їх непридатності до використання. У такій ситуації рекомендуємо картки складського обліку відкривати на календарний рік. Картки за минулий обліковий період передавати до архіву тривалого зберігання.

Для організації маркування місць зберігання матеріальних цінностей доцільно виготовляти матеріальні ярлики або етикетки. Ярлики можна кріпити до полиць, стелажів, піддонів, ящиків, на яких розміщені цінності. Етикетки зручніше прикріплювати до пакування матеріальних цінностей. На ярликах та

етикетках зазначаються найменування конкретного виду запасу, одиниці виміру, артикул, фізичні та технічні характеристики, за можливості – найменування постачальника, кількість місць зберігання.

6. Розробка облікової номенклатури виробничих запасів передбачає визначення одиниці обліку запасів за найменуваннями, одиниці виміру з урахуванням якісних характеристик, призначенням, походженням.

Із метою автоматизації обліку кожній одиниці номенклатури обліку запасів присвоюється обліковий код, який може містити в собі номер синтетичного рахунку, субрахунку, код місця зберігання, порядковий номер.

7. Організація бухгалтерської звітності з наявності та руху виробничих запасів.

Матеріально-відповідальні особи, що здійснюють складський облік або є відповідальними за використання виробничих запасів на місцях їх споживання та витрачання, повинні в кінці місяця складати та подавати до бухгалтерії звіт про рух матеріальних цінностей. Форма звіту встановлена. До цього звіту заноситься вся інформація про рух матеріальних цінностей, в яких працівники бухгалтерської служби шляхом таксування за визначеними в обліковій політиці методами оцінки визначають вартість вибуття виробничих запасів.

8. Організація синтетичного та аналітичного обліку виробничих запасів. Згідно з Планом рахунків обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, для обліку виробничих запасів призначений рахунок 20 «Виробничі запаси» та субрахунки до нього [5].

Аналітичний облік здійснюється за обраними одиницями бухгалтерського обліку.

Окремо підприємство повинно визначитись з обліком транспортно-заготівельних витрат. Для їх обліку або визначають окремий субрахунок, на якому накопичують такі витрати, або виділяють у складі аналітичних рахунків відповідний рахунок і обліковують транспортно-заготівельні витрати як відхилення від облікових цін по кожному виду виробничих запасів. На нашу думку, другий варіант дає більш точну інформацію, адже аналітичні рахунки для обліку транспортно-заготівельних витрат відкриваються окремо в складі кожного субрахунку і дають можливість більш точно їх розподіляти.

Алгоритм здійснення організаційно-технічних процедур такий:

1. Організація документування господарських операцій з виробничими запасами.

Процедури організації документування господарських операцій включають у себе такі:

1) визначення переліку форм первинних документів, необхідних для здійснення документування господарських операцій із виробничими запасами; При цьому треба враховувати, що типові форми первинних документів не завжди забезпечують аграрним підприємствам можливість документування операцій з обліку виробничих запасів сільськогосподарського призначення, тому аграрні підприємства або користуються спеціальними галузевими формами первинних документів, або розробляють власні;

2) розробка та затвердження форм первинних документів з обліку руху виробничих запасів для внутрішньогосподарського використання, що не затверджені державними органами, але, на думку підприємства, необхідні для забезпечення вірогідності обліку;

3) розробка та затвердження Робочих інструкцій до первинних документів, які включають детальний перелік операцій, які здійснюються в процесі складання документа, та визначення відповідальних осіб за виконання цих операцій та підписання документів. Саме Робоча інструкція визначає кількість осіб та їх повноваження щодо надання первинним документам юридичної сили та доказовості;

4) розробка та затвердження Графіку документообігу. Ця процедура є обов'язковою складовою частиною системи організації обліку на підприємстві, визначеної Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;

5) розробка та затвердження порядку подання первинних документів для бухгалтерської обробки, який включає в себе процедури приймання, бухгалтерського контролю, групування, таксування, контирування та внесення облікової інформації до облікових реєстрів чи електронного середовища комп'ютерного обліку.

2. Організація складського та вагового господарства. Важливим для організації ефективного складського обліку є організація складського господарства. Організація складського обліку потребує визначення місць зберігання для кожного виду виробничих запасів з урахуванням їх фізичних, технічних, екологічних властивостей та вимог до умов зберігання й екологічної безпеки довкілля. На підприємстві повинні бути обладнані відповідно до цих вимог складські приміщення, в яких повинні бути забезпечені всі умови для безпечного зберігання вироб-

ничих запасів, здійснені заходи протипожежної безпеки. За потреби такі приміщення повинні бути обладнані спеціальними технічними пристроями з вентиляції повітря, безпеки водної та ґрунтової ерозії, охолодження чи заморожування.

Оскільки в аграрних підприємствах присутні географічно відділені виробничі підрозділи, які можуть знаходитись у різних населених пунктах, під час організації складів треба враховувати наявність спеціальних складських приміщень та їх вплив на екологію навколишнього природного середовища і пожежну безпеку.

Під час організації охорони складів обов'язково треба враховувати людський фактор – добросовісну роботу працівників охоронної служби. Крім того, всі складські приміщення необхідно забезпечувати технічними засобами охорони і сигналізації.

Організація складського обліку передбачає організацію індивідуальної матеріальної відповідальності завідувачів складами або колективної матеріальної відповідальності працівників складу. Здебільшого здійснюється організація саме індивідуальної матеріальної відповідальності, коли договір укладається лише із завідувачем складом. На нашу думку, така практика неефективна. Доцільно укладати договори про повну матеріальну відповідальність із колективом працівників складу – комірниками, навантажувачами, водіями навантажувальних пристроїв, працівниками вагового господарства. Колективна матеріальна відповідальність спонукатиме працюючих до бережливого ставлення до матеріальних цінностей, що знаходяться на їх відповідальному зберіганні.

Організація вагового господарства передбачає обладнання спеціальних приміщень для зважування транспортних засобів та наявність промислових, торговельних і аптечних ваг у місцях зберігання та видачі матеріальних цінностей залежно від їх виду та фізичних якостей. При цьому обов'язково повинна бути організована державна повірка вагових пристроїв та гир.

**Висновки з цього дослідження.** Для раціональної організації обліку виробничих запасів в аграрних підприємствах потрібен систематизований алгоритм дій адміністрації та облікової служби підприємства. Проведення зазначених процедур у визначеній послідовності забезпечить дієвість та ефективність системи організації обліку виробничих запасів аграрного підприємства.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Скрипник М.І., Галатенко А.М. Сучасний підхід до організації обліку запасів на підприємстві / М.І. Скрипник, А.М. Галатенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11\\_2015/9.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/9.pdf).
3. Єрмоленко Г.С., Шумляєв Б.О. Організація обліку виробничих запасів, недоліки обліку та шляхи його удосконалення / Г.С. Єрмоленко, Б.О. Шумляєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.znpdnuzt\\_pet\\_2012\\_3\\_8.pdf](http://www.znpdnuzt_pet_2012_3_8.pdf).
4. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій»: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

## Проблеми обліку та аудиту розрахунків з оплати праці та шляхи їх вирішення

**Морозова Є.П.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри  
«Облік, економіка і управління персоналом»

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

**Павленко К.А.**

студентка

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

У статті досліджено основні тенденції та перспективи покращання обліку та аудиту заробітної плати в Україні. Визначено нормативно-законодавчі документи для нарахування та утримання заробітної плати, а також первинні документи для організації аудиту оплати праці. Особливу увагу приділено мотивації персоналу, яка включає не лише економічні стимули, а й нематеріальні, такі як можливість подальшого професійного розвитку, особисте визнання, збагачення особистих знань та навичок, що дає певний рівень самостійності у вирішенні виробничих завдань та впевненість у майбутньому.

**Ключові слова:** аудит, організація обліку, заробітна плата, аудиторські процедури, розрахунки з оплати праці.

Морозова Е.П., Павленко Е.А. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье исследованы основные тенденции и перспективы улучшения учета заработной платы в Украине. Определены нормативно-законодательные документы для начисления и удержания заработной платы, а также первичные документы для организации аудита оплаты труда. Особое внимание уделено мотивации персонала, которая включает не только экономические стимулы, но и нематериальные, такие как возможность дальнейшего профессионального развития, личное признание, обогащение личных знаний и навыков, что дает определенную самостоятельность в решении производственных задач и уверенность в будущем.

**Ключевые слова:** аудит, организация учета, заработная плата, аудиторские процедуры, расчеты по оплате труда.

Morozova E.P., Pavlenko K.A. PROBLEMS AND SOLUTIONS AND AUDIT PAYMENTS TO WAGE

The article enquires into the question of basic tendencies and prospects of improvement of account of salary in Ukraine. A large value is spared to the question, related to the salary, because a salary is very important both for workers and for employers and state. Aspects of organization and remuneration of labour are the basis of socially-labour relations of the hired workers, employers and the state, influencing the efficiency of personnel management. Normative documents for charge and withholding of salary and primary documents for organization of remuneration of labour are determined. Basis of effective activity of any enterprise or organization is stable and clearly debugged system of accounts and control. Regardless of pattern of ownership, an enterprise needs a record-keeping, because it serves as fundamental principle of efficiency of economic activity, confirming financial stability of enterprise, and it co-operates with the organs of state administration. It is the checking system of a presence and motion of facilities with administrative, control and informative functions. Special attention is spared to motivation of personnel, that includes not only economic stimuli, but also non-material, such as possibility of further professional development, personal recognition, enriching of personal knowledge and skills; it also gives certain degree of independence in the decision of productive tasks and confidence in the future.

**Keywords:** audit, the organization of the account, wages, auditor procedures, calculations on a payment.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Важливе місце в житті кожної людини відіграє заробітна плата, оскільки вона виступає в ролі «палива для життя». У ринковій економіці заробітна плата виступає як ціна, що сплачується за використання найманої праці. Заробітна плата є важливим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктив-

ності, збільшення обсягів виробництва та покращання рівня життя працюючих і країни в цілому, оскільки саме в ній відображаються суспільно-трудові відносини та різноманітні відносини сторін. Рівень заробітної плати в країні відображає її соціальний та економічний стан в повному обсязі. Оскільки Україна не є прогресуючою країною і має певну низку проблем, їй необхідно радикальним чином

змінити сферу планування, організації, стимулювання й оптимізації диференціації доходів та їх оподаткування для стабільного та ефективного соціально-економічного стану. Тому доцільним буде вирішити питання щодо вдосконалення механізму планування та використання фонду оплати праці таким чином, щоб були задоволені всі сторони соціально-трудових відносин – держава, роботодавець і найманий працівник.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дана проблема розглядалась у роботах таких науковців, як Зубілевич С.Я., Голов С.Ф., Секіріна Н.В., Робертсон Дж.К., Андросова О.Ф., Білуха М.Т., Гапоненко Н.Л., які зробили певний внесок у дослідження вищезазначеної теми. Однак існує потреба в подальшому аналізі та розвитку питання вдосконалення обліку та аудиту з оплати праці.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є виявлення проблем обліку й аудиту розрахунків з оплати праці на та шляхів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних ринкових умовах господарювання зростає потреба в удосконаленні всіх економічних відносин в Україні, включаючи відносини у сфері оплати праці.

За останній час відбулося багато змін у плані рахунків бухгалтерського обліку, змінилися облікові реєстри і методика складання бухгалтерської звітності. Все це відбулося через перехід до ринкових відносин економіки України, в якій раніше панувала централізована система планування і керування, тому такий перехід був необхідний для придбання нових якісних навичок та умінь приймати правильні й ефективні управлінські рішення [3].

Основою ефективної діяльності будь-якого підприємства чи організації виступає стабільний та чітко налагоджений бухгалтерський облік, оскільки він служить першоосновою ефективності господарської діяльності, підтверджує фінансову стабільність фірми та взаємодіє з органами державного керування, виступає системою контролю наявності та руху коштів, виконує управлінські, контрольну та інформаційні функції.

Також потрібно велику увагу приділити питанню, пов'язаному із заробітною платою, тому що вона є дуже важливою як для працівників, так і для роботодавців і держави. Аспекти організації та оплати праці є основою соціально-трудових відносин найманих працівників, роботодавців і держави, що впливають на ефективність управління

трудовими ресурсами [4]. Оплата праці є досить важливою ланкою системи соціально-трудових відносин і найскладнішою у вирішенні соціально-економічною проблемою, тому питання нарахування заробітної плати, а також податкового, бухгалтерського статистичного обліку оплати праці займають особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства. Розрахунок заробітної плати є дуже відповідальною й трудомісткою роботою, яку треба виконати за короткий термін між наданням інформації та виплатою працівникам [5]. Заздалегідь підготовлений порядок обліку допоможе зекономити час. Організація оплати праці має великий вплив на ефективність діяльності підприємства.

Одна з найважливіших проблем організації заробітної плати – знайти механізм зацікавленості працівників, здатний забезпечити максимально тісний взаємозв'язок їх заробітної плати з фактичним трудовим внеском. Традиційні системи оплати праці на основі тарифної системи за їх раціонального застосування дають змогу забезпечувати такий зв'язок. Разом із тим у кожній організації є свої особливості, залежно від яких повинна розроблятися система оплати праці. На кожному підприємстві можна розробити оптимальну схему нарахування заробітної плати.

Важливим фактором в організації та стимулюванні праці на підприємстві є мотиваційні заходи. У сучасних умовах важливо передбачити на підприємствах такі системи матеріального й морального заохочення, так побудувати відносини в колективі, щоб психологічний клімат сприяв поліпшенню працездатності, підвищенню ефективності виробництва. Серед найбільш розповсюджених заходів для українських підприємств є преміювання, доплати та надбавки. Пошук і впровадження ефективної схеми мотивації передусім залежить від компетентності менеджера з персоналу та менеджерів компанії, від їх теоретичної підготовки і практичних навичок.

Запроваджуючи систему винагород, потрібно пам'ятати, що занадто малі їх розміри можуть розчарувати працівника і не стимулюватимуть його до роботи. Важливо не заохочувати всіх працівників однаково. Щоб підкріплення поведінки було ефективним, заохочення повинні ґрунтуватися на результатах роботи. Однакове заохочення всіх працівників буде стимулювати середніх або поганих робітників та ігнорувати високу продуктивність кращих працівників [5]. А відсутність заохочування стосовно працівника, що відріз-

нився, може привести до того, що наступного разу він виявить менше заповадливості для досягнення високого результату. Мотивація працівників підвищується, якщо вони бачать, як досягнення цілей підрозділу й організації допомагає їм у досягненні їхніх власних цілей, а також якщо вони попередньо проінформовані, що повинні робити, щоб одержати винагороду. Успішний вплив на трудову мотивацію персоналу неможливий без регулярного зворотного зв'язку у вигляді оцінки ефективності цих впливів [6].

Важливими завданнями вдосконалення розрахунків з оплати праці є:

- прискорення науково-технічного прогресу;
- механізація трудомістких робіт;
- оптимізація використання трудових ресурсів;
- зменшення втрат робочого часу.

Справедлива оплата працівників повинна залежати безпосередньо від результатів праці, а головне – впливати на його показники, стимулювати розвиток виробництва, ефективність роботи, підвищення кількісних і якісних результатів праці.

Від організації обліку оплати праці залежать повнота, якість і своєчасність розрахунків із робітниками з оплати праці труда. До вдосконалення організації обліку оплати праці підприємства повинні підходити обґрунтовано, враховуючи передовий досвід.

Бухгалтерський облік повинен забезпечувати точний розрахунок заробітної плати кожного робітника відповідно до навантаження та якості виконання роботи, які виступають формами і системами його оплати, правильний підрахунок утримань із заробітної плати, контроль використання часу і виконання норм виробітку фонду заробітної плати, правильне нарахування і розподіл відрахувань на соціальне страхування і відрахування у Пенсійний фонд України (ЄСВ) [7].

Спростити систему обліку нарахувань та відрахувань на сьогоднішній день неважко, адже є безліч обчислювальних програм, за допомогою яких усю роботу можливо виконувати в автоматичному режимі, узагальнюючи облікову інформацію в розділах, необхідних для контролю, управління та складання бухзвітності.

Інформаційна база за комп'ютерної форми обліку забезпечує єдність за рахунок одноразового введення інформації для обробки і дає можливість отримати всі необхідні вихідні дані, які формуються там у вигляді інформаційних масивів. За автоматизованої форми

обліку необхідно використовувати документи належної і затвердженої форми, на кожному з яких виділенні зони для кодування. Такі документи заповнюються чітко у відповідних графах. Ведення такої нормативно-довідкової інформації, підтримання її в робочому стані в умовах автоматизації обліку є важливим обов'язком робітників бухгалтерії [8]. Некооректне або несвоєчасне подання даних або їх змін призводить до цілої серії помилок і порушень та веде за собою невиконання автоматичних розрахунків бухгалтерії щодо оформлення і перерахунків.

Удосконалення обліку розрахунків неможливе без удосконалення аудиту оплати праці, оскільки він відіграє важливу роль у системі як внутрішнього, так і зовнішнього аудиту господарської діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що облік праці і заробітної плати є трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу. Організуючи систему внутрішнього контролю або аудиту на підприємстві, потрібно дотримуватися системного підходу, що забезпечує його найбільшу результативність та визначає раціональність контрольної діяльності.

Під час проведення аудиту розрахунків з оплати праці слід використовувати такі джерела інформації:

- трудове законодавство;
- Кодекс законів про працю;
- законодавчі акти про підприємство і підприємництво;
- розрахунково-платіжну відомість (форма № П-49);
- розрахункову відомість (форма № п-51);
- платіжну відомість (форма № п-53);
- особистий рахунок;
- трудові договори і контракти;
- нормативні документи для нарахування з/п;
- особисті справи робітників;
- таблиці, наряди, баланс;
- відпускні та інші документи стосовно об'єкта дослідження;
- Головну книгу.

Під час аудиту використовуються різні методи та прийоми, які ґрунтуються на основних положеннях діалектичного методу пізнання і на законах політичної економії, до яких належать: перерахунок, перегляд, зіставлення, оцінка фактичної наявності [9].

Після цього встановлюється правильність проведення нарахування та утримання податків та зборів до фондів із соціального

страхування з виплат працівникам відповідно до виконавчих листів. При цьому слід звернути увагу на зони ризику, що окреслюють період зміни ставок утримань і відрахувань до відповідних фондів та податків. Важливо також звернути увагу на порядок дотримання виплат соціальних гарантій працівникам виходячи з їх мотиваційного стимулу на суб'єкта праці і, як наслідок, на досягнення того рівня фінансових показників, який був передбачений власником.

Далі слід здійснювати перевірку правильності виплати суми відпускних, компенсації в разі невикористання відпустки в поточному періоді та за умови дотримання норм чинного законодавства в даному аспекті, а також встановлення правильності інших виплат, зокрема допомоги з тимчасової втрати працездатності.

За умови, що бухгалтерський облік ведеться в комп'ютерному середовищі, внутрішньому контролеру слід звернути увагу на зміни алгоритму розрахунку утримань і відрахувань податків та зборів до фондів соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів після змін на законодавчому рівні.

Перевіряючи розрахунково-платіжні, платіжні відомості, аудитор також повинен впевнитися, чи отримували певну суму грошей особи, вказані в платіжній відомості. Під час дослідження виплати заробітної плати за роботи за трудовими угодами аудитор має перевірити, чи дійсно виконувалася така робота. Крім того, дуже важливо перевірити правильність підрахунків підсумків до виплати на руки працівникам як по вертикалі, так і по горизонталі. На практиці часто мають місце такі випадки: під час арифметичної перевірки правильності підсумків у розрахунковій відомості суми нарахованої заробітної плати вказані правильно, вірно відображені суми відрахувань і утримань, правильно визначена заборгованість на кінець місяця, однак, підраховуючи окремі суми в графі «Разом нарахована», аудитор з'ясовує, що в рядку «Разом» проставлена більша сума, таку саму різницю аудитор визначить під час перевірки графи «До видачі» і рядка «Разом». Таким чином, під час арифметичної перевірки даних розрахунково-платіжних відомостей аудитор розкриває крадіжки грошових коштів [10].

Аудитор повинен перевірити правильність розрахунку сум заробітної плати різним категоріям працівників та правильність віднесення цих сум на відповідні рахунки витрат. Для цього він порівнює первинні документи,

що є підставою для нарахування заробітної плати робітникам основного виробництва:

- за погодинної форми оплати праці: відомості про посадові оклади (штатний розпис), присвоєні розряди (накази), годинні тарифні ставки (тарифна сітка) та кількість фактично відпрацьованого часу (табелі обліку робочого часу);

- за відрядної форми оплати праці: інформацію про обсяг виробітку і розцінки за одиницю продукції (наряди, акти виконаних робіт, накладні на здачу продукції на склад) із розрахунково-платіжними відомостями та журналами 5 і 5А [11].

Аудитор повинен з'ясувати, чи не має у відомостях підставних осіб та приписок невиконаних обсягів, які підтверджуються актами приймання або закритими нарядами. Особливу увагу аудитор має звернути на витрачання коштів на оплату вантажно-розвантажувальних робіт, робіт із поточного або капітального ремонту, з'ясовуючи при цьому, які норми та розцінки застосовувалися за виконані роботи [12].

Аудитор повинен особливо ретельно перевірити нарахування заробітної плати тимчасовим працівникам, з'ясувати доцільність таких затрат і впевнитися, що нарахування заробітної плати тимчасовим працівникам не здійснювалося на підставі фіктивних документів.

Ретельному дослідженню підлягають виплати, передбачені законодавством про оплату праці за невідпрацьований на виробництві час. Аудитор вивчає дотримання порядку обчислення середньої заробітної плати, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.95 р. № 100 у разі:

- надання працівникам щорічної, додаткової, творчої відпустки;
- виконання працівниками державних і громадських обов'язків у робочий час;
- службових відряджень;
- вимушеного прогулу;
- забезпечення допомогою у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю та допомогою по вагітності і пологах;
- інших випадках, передбачених чинним законодавством [13].

При цьому аудитор перевіряє період, за який розраховується середня заробітна плата, виплати, що включаються до її складу, порядок розрахунку виплат у всіх випадках збереження заробітної плати.

Аудитор вивчає також своєчасність та повноту утримань із нарахованої заробітної плати. Крім розрахунків з оплати праці,

необхідно перевірити правильність розрахунків із нарахування податків і платежів до бюджету та позабюджетні фонди, здійснити арифметичний контроль сум утриманого податку. Із цією метою уточнюють базу оподаткування для визначення податків, що перераховуються до бюджету (на потреби освіти, транспортний податок та ін.), і позабюджетні фонди (рахунок 69): із соціального страхування, пенсійного забезпечення, медичного страхування, фонду зайнятості. Після проведення аудиту потрібно сформулювати належну професійну думку, аналізувати причини відхилень, розробити методику усунення виявлених порушень, вияснити їх негативний вплив на господарську діяльність підприємства та на процес забезпечення виплат персоналу.

**Висновки з цього дослідження.** Проаналізувавши роль заробітної плати в сучасних умовах, проблеми організації та стимулювання праці на підприємствах України, можна сказати, що проблеми зростають на фоні соціально-економічної кризи в країні. Така ситуація спостерігається на підприємствах різної спеціалізації, тому питання, пов'язані із заробітною платою, є дуже важливими як для працівників, так і для роботодавців і держави. У зв'язку з цим важко

переоцінити значення роботи бухгалтера, пов'язаної з обліком витрат на оплату праці. Вона, як правило, найбільш складна та трудомістка. Помилка у нарахуванні заробітної плати автоматично призводить до цілої серії порушень, які є найважчими за своїми наслідками, тому питання нарахування заробітної плати, а також податкового, бухгалтерського статистичного обліку оплати праці займають особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства. В Україні практично створено законодавчо-нормативну базу регулювання оплати праці відповідно до міжнародних трудових норм. Водночас механізми державного і колективно-договірного регулювання оплати праці ще не спрацьовують в повному обсязі. Для більшості населення заробітна плата втратила свою відтворювальну та стимулюючу функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. При цьому її рівень у нашій країні значно нижчий порівняно з розвиненими державами світу. Отже, важливо покращити систему нарахування заробітної плати та спростити механізм проведення аудиту, тому що без інтеграції економіки України у світову економічну систему неможливо досягти високого рівня добробуту народу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Дудченко Н.І. Удосконалення обліку, аналізу і аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах / Н.І. Дудченко // Фінансові ринки і цінні папери. – 2009. – № 15. – С. 24–28.
2. Вдосконалення організації обліку заробітної плати в бюджетних установах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2359>.
3. Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита / Н.П. Барышников; 5-е изд. – М.: Филинь, 2000. – 656 с.
4. Сучасний стан та шляхи вдосконалення обліку оплати праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sophus.at.ua/publ/2014\\_04\\_17\\_18\\_kampodilsk/sekcija\\_2\\_2014\\_04\\_17\\_18/suchasnij\\_stan\\_ta\\_shljakhi\\_vdoskonalennja\\_obliku\\_oplati\\_praci/52-1-0-886](http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_2_2014_04_17_18/suchasnij_stan_ta_shljakhi_vdoskonalennja_obliku_oplati_praci/52-1-0-886).
5. Кантаєва О.В. Шляхи удосконалення обліку оплати праці / О.В. Кантаєва, Л.С. Герасимчук // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2012. – № 2. – С. 186.
6. Сирцева С.В. Проблеми обліку розрахунків за виплатами працівникам в сучасних умовах / С.В. Сирцева // Вісник Причорноморської регіональної науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу. – Миколаїв, 2011. – 133 с.
7. Петрик Е. Аудит расчетов по оплате труда и другим выплатам работникам: требования к организации и методике / Е. Петрик, Н. Шульга // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 12.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16\\_ADEN\\_2010/Economics/68547.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68547.doc.htm).
9. Баранов О. Удосконалення системи аудиту оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Баранов, С. Міклуха // Довідник економіста. – 2009. – № 10. – С. 50–55.
10. Пахомова І.Г., Арап Г.В. Вдосконалення аудиту оплати праці / І.Г. Пахомова, Г.В. Арап [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/ken-pahomova-ig-arap-gvdoskonalennya-auditu-oplati-pratsi/>.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/23\\_SND\\_2008/Economics/26887.doc.htm](http://www.rusnauka.com/23_SND_2008/Economics/26887.doc.htm).
12. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР.

УДК 657.1

## Удосконалення обліку та формування собівартості готової продукції підприємства

**Макарова Г.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри «Облік, економіка та управління персоналом підприємства»  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

**Мушта В.В.**

студентка  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

У статті досліджено сутність готової продукції. Представлено класифікацію готової продукції за формою, ступенем готовності і технологічною складністю. Визначено порядок формування первісної вартості та виробничої собівартості готової продукції. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення обліку готової продукції підприємства.

**Ключові слова:** готова продукція, виробнича собівартість, первісна вартість, витрати, запаси, дохід.

Макарова А.С., Мушта В.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована сущность готовой продукции. Представлена классификация готовой продукции по форме, степени готовности и технологической сложности. Определен порядок формирования первоначальной стоимости и производственной себестоимости готовой продукции. Разработаны предложения по совершенствованию учета готовой продукции предприятия.

**Ключевые слова:** готовая продукция, производственная себестоимость, первоначальная стоимость, расходы, запасы, доход.

Makarova G.S., Mushta V.V. IMPROVEMENT OF ACCOUNT AND FORMING OF PREPARED UNIT OF ENTERPRISE COST

Essence of the prepared products is investigated by authors. Classification of the prepared products is presented on next signs: by a form, degree of readiness and technological complication. The order of forming of primitive cost and productive prepared unit cost is certain. Suggestions are worked out in relation to the improvement of account of the prepared products of enterprise.

**Keywords:** the prepared products, productive prime price, primitive cost, charges, supplies, profit.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Одними з головних показників, що характеризують діяльність підприємства, є узагальнюючі показники обсягу виробництва готової продукції та її реалізації. Отже, провідну роль у забезпеченні отримання прибутку підприємством відіграє система контролю та обліку результатів виробництва та реалізації, а також прийняття управлінських рішень стосовно виробничої та реалізаційної програм на різних рівнях. Головним завданням обліку готової продукції сьогодні є забезпечення оперативного регулювання її виробництва та реалізації з урахуванням особливостей національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Визначення готової продукції наводиться у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затвердженого Наказом Мініс-

терства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. Так, готова продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [4].

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, до готової продукції належить продукція, обробка якої закінчена та яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам [2].

Шара Є.Ю., Андрієнко О.М., Жидеєва Л.І. готовою називають продукцію, яка виготовлена на підприємстві, призначена для про-

дажу, повністю закінчена обробкою, пройшла випробування, приймання, укомплектування і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договорами або іншими нормативно-правовими актами (умовами, стандартами) [10]. Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Івахненко С.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В., Бардаш С.В., Бутинець Т.А., Пархоменко В.М., Петрук О.М. наголошують, що готовою вважається продукція, повністю закінчена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки), відповідає діючим стандартам або затвердженим технічним умовам (має сертифікат чи інший документ, що засвідчує її якість), прийнята відділом технічного контролю підприємства та здана на склад або ж прийнята замовником (якщо готова продукція здається на місці) відповідно до затвердженого порядку її приймання (оформлена встановленими здавальними документами) [6]. На думку Бабич В.В., Сагової С.В., готова продукція – це продукція, яка пройшла на підприємстві всі технологічні операції, відповідає нормам, стандартам якості та передана на зберігання (склад, майданчик, інше місце) [7].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Підвищення значення правильного відображення в бухгалтерському обліку підприємства готової продукції актуалізують питання дослідження формування її собівартості та розробки пропозицій щодо вдосконалення обліку готової продукції підприємства як один із напрямів перспективних досліджень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження формування собівартості готової продукції підприємства та розробка пропозицій щодо вдосконалення її обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Готова продукція – це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовнику згідно з діючим порядком прийняття продукції [4].

Всі елементи виробничого процесу – сировина, матеріали, які перебувають на різних стадіях технологічного процесу, – утворюють незавершене виробництво та формують вид запасу виробничого.

Готова продукція може мати (а може й не мати) кількісні та якісні характеристики.

Наприклад, кількість виражається масою, протяжність – метрами, якість – ґатунком. Але завжди продукція матиме вартісну характеристику.

Побудова обліку готової продукції можлива за різними варіантами. Продукція, яка має кількісні, якісні та вартісні характеристики, може бути здана на склад, а звідти відбуватиметься її відвантаження (продаж) та реалізація. Водночас можливий інший підхід (здебільшого на дрібних підприємствах, фермерських господарствах тощо), коли готова продукція не передається на склад, а нагромаджується безпосередньо у виробника, звідки її відвантажують або передають покупцеві та реалізують.

Продукція, яка не має кількісних характеристик – робота, послуга (посередництво) або великогабаритні вироби (будинки, пароплав тощо), – безпосередньо передається з виробництва покупцю (замовнику).

Планом рахунків для обліку наявності та руху готової продукції, що має кількісні характеристики та складається, передбачено рахунок «Готова продукція». За своїми характеристиками та структурою він аналогічний рахунку «Матеріали» та формує вид запасу виробничої діяльності.

У бухгалтерському обліку готова продукція має оцінюватися за фактичною собівартістю виготовлення. Але оскільки фактична собівартість може бути визначена лише після збирання всіх затрат та калькулювання її фактичної собівартості, постає потреба в щоденному обліку наявності та руху готової продукції до визначення її вартісних характеристик (для цього існують спеціальні способи, аналогічні способам обліку матеріалів) [9].

Під час організації обліку готової продукції основним моментом є визначення її характеру. Згідно з цією ознакою, готову продукцію групують за формою, ступенем готовності і технологічною складністю (рис. 1) [6].

У бухгалтерському обліку готова продукція повинна оцінюватись відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» за первісною вартістю [4]. Згідно з П(С)БО 9, запаси включають готову продукцію, первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, визнається їхня виробнича собівартість, яка визначається за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [5].

Але оскільки вартість продукції може бути визначена лише після накопичення всіх витрат і калькулювання її фактичної собівартості, постає потреба в щоденному обліку наявності та руху готової продукції для визначення її



вартісних характеристик. Під час визначення первісної вартості продукції (робіт, послуг) керуються також П(С)БО 16 «Витрати» [5].

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)

складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

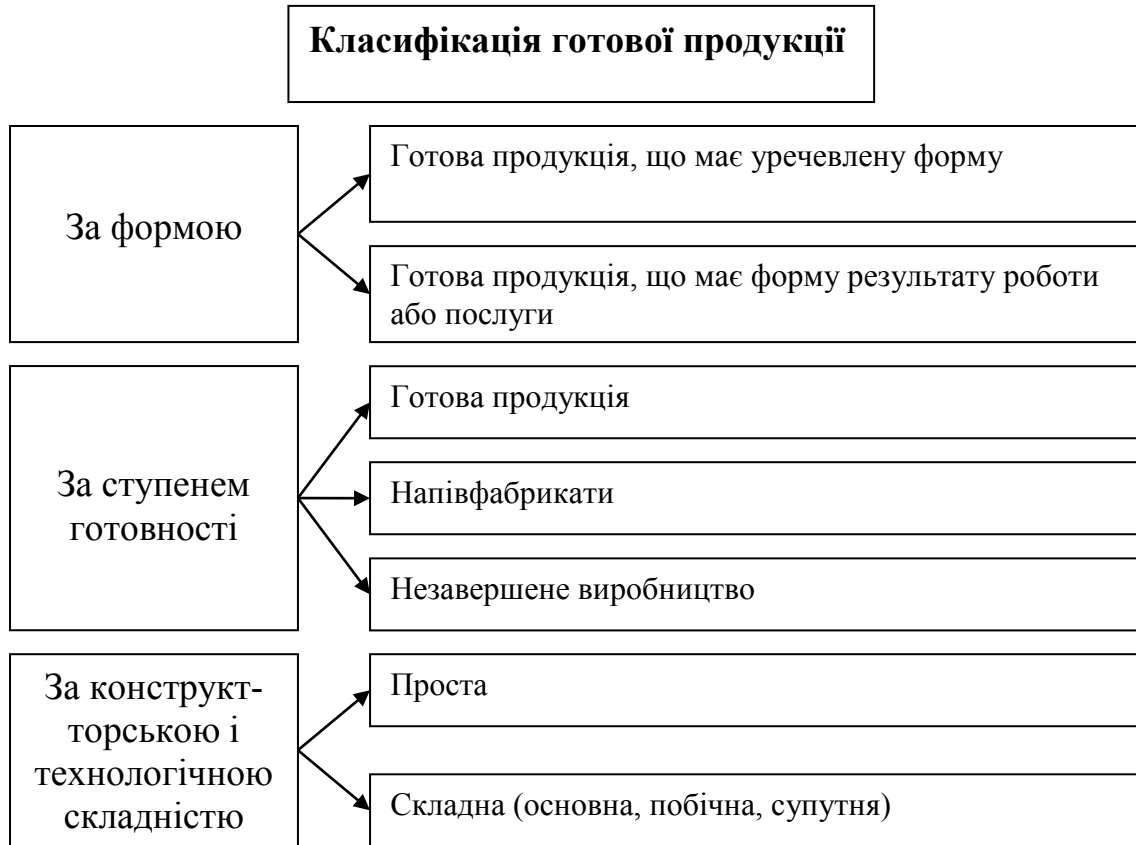


Рис. 1. Класифікація готової продукції за її характером

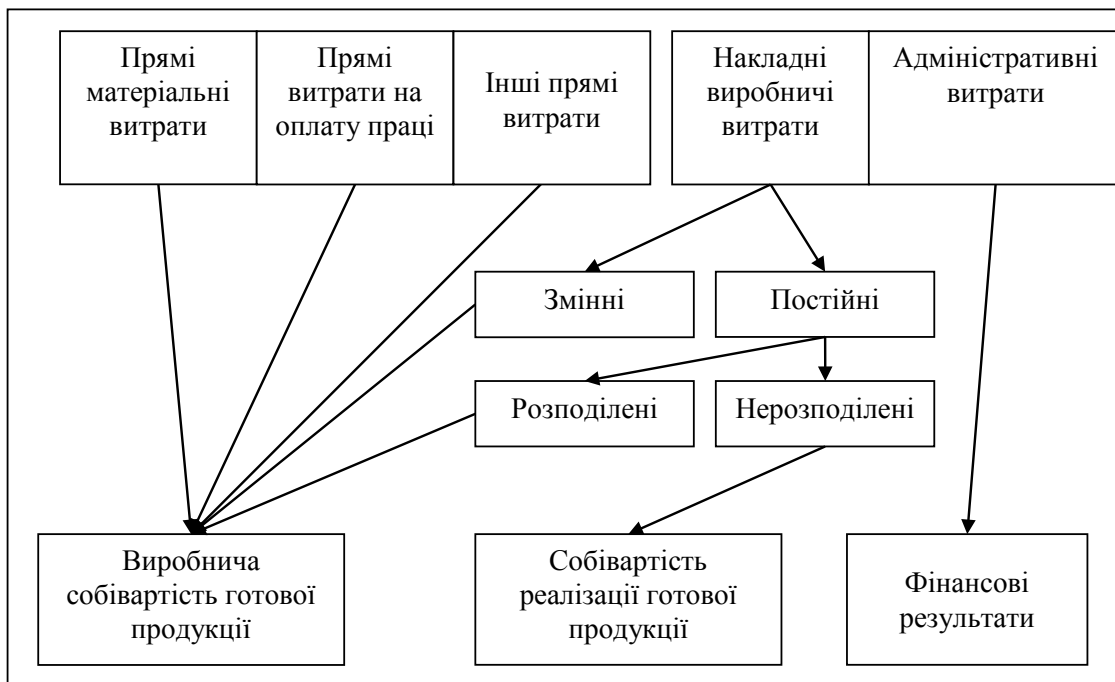


Рис. 2. Порядок формування первісної вартості готової продукції

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюються підприємством.

Порядок формування первісної вартості готової продукції наведено на рис. 2.

Оцінка готової продукції під час її реалізації залежить від облікової політики підприємства в частині оцінки запасів під час їх вибуття (рис. 3) [4]. При цьому можуть застосовуватись методи, передбачені П(С)БО 9 «Запаси» [4].

Під час відображення в бухгалтерському обліку реалізації готової продукції зазначаються дві її оцінки: оцінка, що прийнята підприємством згідно з Положенням про облікову політику, – первісна вартість (за дебетом рахунку 901 «Собівартість реалізації готової продукції») та оцінка, що визначається за домовленістю сторін (за кредитом рахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції») [6].

Оскільки собівартість готової продукції визначається після закінчення місяця або кварталу, а на склад вона надходить протягом поточного місяця (кварталу), то виникає необхідність установлення умовної облікової ціни – планової (із виявленням відхилення між плановою і фактичною собівартістю після того, як буде складена калькуляція фактичної собівартості продукції) або продажною (з виявленням відхилення між продажною і фактичною собівартістю продукції).

У балансі готова продукція оцінюється за фактичною собівартістю, а в поточному обліку протягом місяця бухгалтер оприбутковує її за умовними цінами – плановими чи продажними. Отже, виникають розбіжності в оцінці готової продукції. Щоби позбутися таких розбіжностей, треба визначити відхилення між фактичною та умовною вартістю продукції після складання калькуляцій та скласти виправні проводки (дебет рахунку 26 і кредит рахунку 23 у випадку, якщо фактична собівартість готової продукції перевищує умовну вартість або сторнувати такий запис, якщо

фактична собівартість виявиться меншою від умовної вартості).

Готова продукція обліковується на підприємствах за місцями її зберігання й окремими видами в установлених одиницях виміру: натуральних (характеризують кількість, обсяг і вагу продукції відповідно до їх фізичних властивостей, використовують для кількісного обліку готових виробів); умовно-натуральних (показники, необхідні для одержання узагальнених показників з обліку однорідної продукції) [11].

На складі в облікових регістрах (картках, відомостях, сальдових відомостях, оборотних відомостях або Книзі складського обліку) готова продукція обліковується у кількісному вираженні.

На промислових підприємствах, зокрема тих, які мають значні обсяги виробництва і реалізації продукції, доцільно використовувати логістичні способи та прийоми управління випуском і збутом продукції, оскільки у збутовій діяльності й інформаційному забезпеченні процесу збуту готової продукції, який ще називають логістичним сервісом, вони дають найкращі результати. Для інформаційного забезпечення маркетингових і логістичних процедур необхідно формувати і передавати на відповідні рівні управління повну, своєчасну та достатню інформацію про кількісні та вартісні показники щодо залишків готової продукції на будь-який момент часу, про вартість відпущеної оплаченої та неоплаченої продукції, про сегменти ринків збуту і витрати, пов'язані зі збутовою діяльністю. Необхідну інформацію постачає система обліку, в якій реєструються всі без винятку операції щодо руху готової продукції та її фактичної собівартості, залишків готової продукції за окремими групами та аналітичними позиціями. При цьому, як правило, облікова інформація вміщує набагато більше даних, ніж їх використовують у системі управління [8].

Для вдосконалення обліку готової продукції та її реалізації вважаємо за необхідне розмежувати витрати на збут, які пов'язані з доведенням існуючої продукції до споживача (тара, упаковка, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів, магазинів, торгового персоналу тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника.

Інша пропозиція стосується використання у розрахунках із покупцями таких форм без-

готівкових розрахунків, які б гарантували своєчасне надходження грошей за відпущену покупцям продукцію. Найзручнішими, на думку Слюсарчук Л., є використання попередньої оплати за продукцію, а також акредитивної форми розрахунків.

Ми вважаємо, що обидві форми безготівкових розрахунків найбільш безпечні й унеможливають виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] зазначено: «Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в реєстрах синтетичного та аналітичного обліку шляхом подвійного запису їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку. Дані аналітичних рахунків повинні бути тотожні відповідним рахункам синтетичного обліку на перше число кожного місяця» [9].

В Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку визначено, що вести аналітичний облік, тобто застосовувати чи не застосовувати в обліку рахунки третього і нижчих порядків, підприємство вирішує самостійно [2].

Причому підприємство може вводити нові субрахунки, зважаючи на потреби управління, контролю, аналізу і звітності з обов'язковим збереженням кодів субрахунків, передбачених «Планом рахунків» [3].

У статті нами було розглянуто класифікацію готової продукції за ступенем складності та виявлено три види складної продукції: основна, супутня та побічна. На нашу думку, ведення більш деталізованого обліку готової продукції є найбільш доцільним засобом її обліку.

Так, для спрощення обліку готової продукції на підприємствах промисловості Яровенко Т.С., Чернова А.І. наголошують на доцільності його ведення за видами готової продукції. На їх думку, для цього слід використовувати субрахунки 261 «Основна продукція» та 262 «Супутня продукція», а також 263 «Побічна продукція» [12].

Операція «Оприбутковано на складі готову продукцію» відображається по дебету рахунку 26 «Готова продукція» та по кредиту на рахунку 23 «Виробництво». Якщо підприємство виробляє напівфабрикати, призначені для реалізації (тобто у нашому випадку побічну продукцію), це відображається за дебетом рахунку 263 «Побічна продукція» та за кредитом рахунку 25 «Напівфабрикати». Якщо готова

продукція даного виробництва повністю використовується на самому підприємстві, то вона враховується на субрахунку 262 «Супутня продукція» або інших субрахунках залежно від призначення: дебет рахунку 20 «Виробничі запаси» та кредит рахунку 262 «Готова продукція». Або якщо готова продукція даного виробництва повністю використовується на підприємстві, то вона може враховуватися на субрахунку 262 «Супутня продукція» або інших залежно від призначення: дебет рахунку 20 «Виробничі запаси» та кредит рахунку 262 «Супутня продукція».

Слід зазначити, що процес формування облікової інформації про готову продукцію починається зі складання первинних документів. Основним реєстром для обліку за спрощеною формою бухгалтерського обліку є «Журнал реєстрації господарських операцій». Існують деякі недоліки у веденні «Журналу реєстрації господарських операцій» стосовно обліку готової продукції. Один із суттєвих недоліків полягає у відсутності інформації про її обсяги, що ускладнює процеси планування господарської діяльності [8].

Зважаючи на вищесказане, доцільно додати до «Журналу реєстрації господарських операцій» графі з додатковою інформацією, а саме: перша графа буде відображати інформацію про надходження готової продукції, а друга – про її вибуття.

Таке доповнення забезпечить отримання достовірної оцінки готової продукції, що відповідає стандартам обліку, а також розширить коло користувачів нововведеної форми обліку, оскільки зміни, що було запропоновано внести до «Журналу реєстрації господарських операцій», сприятимуть посиленню контролю обліку готової продукції [9].

Слід зазначити, що за умов зростання обсягів інформації продуктивне вирішення питань управління програмою виробництва та реалізації на підприємстві можливе тільки з упровадженням автоматизованих систем оперативного та управлінського обліку.

Завдяки автоматизації процесів обліку з реалізації готової продукції буде забезпечено контроль надходження платежів від покупців за відвантаженою продукцією, зменшено час для визначення обсягу податкового зобов'язання з ПДВ, спрощено процес розподілу позавиробничих витрат, зокрема збутових.

Що стосується автоматизації складського обліку, то вона забезпечує отримання даних аналітичного обліку залишків та надходження на склад готової продукції в її вартісному та

натуральному вимірах; даних про витрати та випуск готової продукції, що береться до уваги під час прийняття управлінських рішень.

Отже, на нашу думку, у сучасних умовах особливу увагу потрібно приділити можливості автоматизації розрахункових операцій між контрагентами та реалізації продукції через мережу Інтернет.

**Висновки з цього дослідження.** Визначення готової продукції наводиться у П(С)БО 9 «Запаси» – це продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом.

Під час організації обліку готової продукції основним моментом є визначення її характеру. Згідно з цією ознакою, готову продукцію групують за формою (готова продукція, що має уречевлену форму, і та, що має форму результату роботи або послуги), ступенем готовності (готова продукція, напівфабрикати та незавершене виробництво) і технологічною складністю (проста та складна). При цьому вона може бути основною, побічною або супутньою.

Згідно з П(С)БО 9, запаси включають готову продукцію, первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, визнається їхня виробнича собівартість. Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі

витрати. Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві. Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) устанавлюються підприємством.

Операції, пов'язані з рухом готової продукції, відображаються на рахунку 26 «Готова продукція». За його дебетом відображається надходження готової продукції власного виробництва за фактичною виробничою собівартістю або нормативною вартістю; за кредитом – списання виробничої собівартості готової продукції.

Для вдосконалення обліку готової продукції та її реалізації вважаємо за необхідне: розмежувати витрати на збут, які пов'язані з доведенням існуючої продукції до споживача, та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника; використовувати у розрахунках із покупцями такі форм безготівкових розрахунків: попередню оплату за продукцію й акредитивну форму розрахунків; логістичні способи та прийоми управління випуском і збутом продукції; запровадити систему внутрішнього аудиту; використовувати більш деталізований облік готової продукції, а саме введення нових субрахунків, що дасть змогу контролювати додаткові грошові надходження.

Вдосконалення елементів первинного обліку, наприклад «Журналу реєстрації господарських операцій», сприятиме посиленню контролю обліку готової продукції на підприємстві в цілому. А переведення обліку готової продукції з ручного на автоматизований режим суттєво спростить контроль господарських процесів в умовах зростання обсягів інформації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами від 06.02.2015 р. № 1702-18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами від 18.03.2014 р. № 20341-14) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ: Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 (зі змінами від 01.01.2015 р. № z0008-13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 (зі змінами від 09.08.2013 р. № z1242-13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладах] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.
7. Бабич В.В., Сагова С.В. Фінансовий облік (облік активів): [навч. посіб.] / В.В. Бабич, С.В. Сагова. – К.: КНЕУ, 2006. – 282 с.
8. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: [навч.-практ. посіб.] / Н.І. Верхоглядова [та ін.]. – К.: ЦУЛ, 2010. – 536 с.
9. Заокіпна Н.С. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізація / Н.С. Заокіпна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zaokipna-ns-udoskonalennya-obliku-gotovoyi-produktsiyi-ta-yiyi-realizatsiyi>.
10. Сопко В. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / В. Сопко; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
11. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік: [навч. посіб.] / Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидеєва. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 424 с.
12. Яровенко Т.С., Чернова А.І. Удосконалення методології бухгалтерського обліку готової продукції / Т.С. Яровенко, А.І. Чернова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 7 (2). – С. 195–200.

## Облікове забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства

Нагорна І.В.

викладач кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто теоретичні аспекти змістовного наповнення поняття «облікове забезпечення оцінки фінансової стійкості». Сформульовано низку узагальнюючих теоретико-методичних положень, які розкривають зміст облікового забезпечення як інформаційного підґрунтя в оцінці фінансової стійкості підприємства. Сформульовано та згруповано показники для розрахунку коефіцієнтів щодо оцінки фінансової стійкості, ґрунтуючись на методичних аспектах, визначених НП(С)БО 1.

**Ключові слова:** облікове забезпечення, фінансова стійкість, оцінка, коефіцієнти, показники, звітність.

Нагорная И.В. УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты смыслового наполнения понятия «учетное обеспечение оценки финансовой устойчивости». Сформулирован ряд обобщающих теоретико-методических положений, раскрывающих содержание учетного обеспечения как информационного основания в оценке финансовой устойчивости предприятия. Сформированы и сгруппированы показатели для расчета коэффициентов в оценке финансовой устойчивости, основываясь на методических аспектах, определенных НП (С)БУ 1.

**Ключевые слова:** учетное обеспечение, финансовая устойчивость, оценка, коэффициенты, показатели, отчетность.

Nagorna I.V. ACCOUNTING PROVISION OF ASSESSMENT OF AN ENTERPRISE'S BUSINESS SOLVENCY

The theoretical aspects of the notion «accounting background of assessment of an enterprise's business solvency» are examined in the article. There were formed a range of generalized theoretical and methodological provisions which explain the meaning of accounting provision as information background in the process of business solvency assessment. Indicators to calculate coefficients of business solvency were formed and bunched based on methodological aspects stipulated by National Accounting Standard 1.

**Keywords:** accounting background, business solvency, assessment, coefficients, indicators, reports.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання є визначальним для прийняття низки обґрунтованих прогнозних управлінських рішень. Якісна оцінка саме фінансової стійкості є однією з найважливіших засад ефективного розвитку підприємства та надає інформацію про фінансові можливості на сьогодні й перспективу. Відтак, цей показник є основою формування стратегії та встановлення тенденцій розвитку підприємства, одним із ключових індикаторів для інвесторів і кредиторів. За таких умов набуває все більшої актуалізації питання щодо вдосконалення методичних аспектів облікового забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства в частині формування інформаційної бази (визначення показників, структура звітних форм тощо).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями дослідження проблем облікового забезпечення процесу оцінки діяльності

підприємств присвячено праці багатьох провідних українських та закордонних науковців, таких як: Бондар М.І., Галузіна С.М., Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Лень В.С., Маслова І.А., Пилипенко А.А., Пархоменко О.В., Попова Л.В., Пушкар М.С., Саблук П.Т. та ін. Але аналіз наукової літератури свідчить про відсутність комплексного дослідження питань облікового забезпечення системи управління підприємством у цілому та в умовах наявності особливостей оцінки фінансової стійкості.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Комплексне дослідження методичного підґрунтя та понятійного апарату облікового забезпечення системи оцінки фінансової стійкості необхідно здійснити в рамках вирішення таких завдань:

1) аналіз змістового наповнення понять «облікове забезпечення» та «облікове забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства» з метою з'ясування їх сутнісного наповнення для подальшого визначення від-

повідної системи показників облікової системи, використовуваних під час оцінки фінансової стійкості;

2) формування та групування показників для розрахунку коефіцієнтів щодо оцінки фінансової стійкості, ґрунтуючись на методичних аспектах, визначених НП(С)БО 1.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних засад облікового забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зростання динамічності й непередбачуваності сучасної економічної системи, потреби підтримки стійкості функціонування підприємства й сприяння його розвитку передусім потребують формування відповідного якісного інформаційного забезпечення.

Аналізуючи сучасні дослідження та публікації щодо змістовності поняття забезпечення в обліковій системі, необхідно зазначити, що науковці здебільшого не розмежовують поняття облікового та аналітичного забезпечення. У вітчизняній та зарубіжній літературі розкриваються такі терміни: «обліково-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітична система», «обліково-аналітичний механізм», що за сутністю мають одні й ті ж ключові завдання у системі управління, проте різні тлумачення, структуру та структуроутворюючі складники.

Аналіз низки існуючих визначень показує, що поняття «обліково-аналітичне забезпечення», «система» або «механізм» мають практично синонімічний зміст – головним призначенням цих понять у більшості праць визначено забезпечення системи менеджменту (поточного, фінансового, стратегічного) обліково-аналітичною інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень.

Приєднуючись до думки таких учених як Галузіна С.М., Пархоменко О.В., Пилипенко А.А. та ін., термін «забезпечення» у контексті обліково-аналітичного рекомендуємо розглядати як гарантування своєчасного формування та передачі якісної своєчасної обліково-аналітичної інформації в рамках системи управління підприємством, а також зовнішнім користувачам [1–3].

У загальному розумінні забезпечення визначають як сукупність заходів і коштів, створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів, реалізації запланованих програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної сис-

теми та її об'єктів, усуненню порушень нормативних актів [4].

У значенні облікового аспекту, де генеруються відомості про вартість активів, джерел утворення, зобов'язань, інформація про відносини з контрагентами, формування фінансових результатів, прибуток та його використання тощо, необхідно відокремити та уточнити поняття облікового забезпечення. Поняття «облікова інформація» включає інформацію, яку продукує бухгалтерський облік, проте слід зазначити, що поняття «облікове забезпечення» є ширшим за поняття «облікова інформація». Із зазначеного виходить, що під обліковим забезпеченням варто розуміти процес підготовки та формування облікової інформації, забезпечення кількості та якості інформаційного масиву даних у системі бухгалтерського обліку. Таким чином, поняття облікового забезпечення розкривається у двох значеннях:

1) діяльність, пов'язана зі збором, реєстрацією, узагальненням, збереженням, передачею та аналітичним опрацюванням інформації;

2) забезпечення системи управління відповідною кількістю необхідної якісної інформації.

Метою облікового забезпечення має стати, зокрема, поєднання процедур бухгалтерського обліку та формування інформації для об'єктивного аналізу фінансової стійкості. Спираючись на такий підхід, варто надати тлумачення обліковому забезпеченню саме оцінки фінансової стійкості підприємства. Отже, облікове забезпечення оцінки фінансової стійкості вбачаємо як інтегровану систему обліку, яка генерує й систематизує інформацію за різними ознаками для формування низки показників із метою використання їх під час аналізу фінансової стійкості підприємства. При цьому формування системи облікового забезпечення оцінки фінансової стійкості зумовлено процесом цілеспрямованого підбору цих інформаційних показників, які будуть використані для розрахунку коефіцієнтів під час аналізу. Відтак, завдання облікового забезпечення оцінки фінансової стійкості полягають у пошуку раціональних згрупованих показників, що зумовлює необхідність в уточненні облікової інформації та її актуалізації відповідно до норм НП(С)БО 1 та відповідних МСФЗ. На підставі цих вимог у табл. 1 наведено порядок розрахунку коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість, враховуючи норми чинних національних та міжнародних стандартів щодо формування показників в обліковій системі.

Подані в табл. 1 показники оцінки фінансової стійкості мають різне інформаційне значення для окремих груп користувачів, а відтак, аналіз та оцінка динаміки зміни фінансових показників може відрізнитися з позиції кредиторів, інвесторів та власників підприємства.

На підставі даних фінансової звітності нами згруповано показники, які характеризують стан майна підприємства, та подано алго-

ритм їх визначення (табл. 2) виходячи з представленої в табл. 1 системи коефіцієнтів.

Між тим у процесі моніторингу облікового забезпечення оцінки фінансової стійкості доцільно звернути увагу на деякі проблемні питання в методології обрахунку показників на етапі їх формування в системі обліку з метою уникнення викривлення параметрів оцінки фінансової стійкості. Прийняття

Таблиця 1

**Формування показників для розрахунку коефіцієнтів щодо оцінки фінансової стійкості**

Показник	Порядок розрахунку	Джерело отримання інформації	Характеристика показника
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	<i>власний капітал / загальна валюта балансу</i>	р. 1495 / р. 1900	показує, яка частка активів підприємства сформована за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової залежності	<i>загальна валюта балансу / власний капітал</i>	р. 1900 / р. 1495	показує, яка сума активів припадає на 1 грн. власних коштів
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<i>позикові кошти / загальна валюта балансу</i>	(р. 1595 + р. 1695) / р. 1900	показує, яка частка позикових коштів приходить на одиницю капіталу, що використовується в діяльності
Коефіцієнт поточної заборгованості	<i>поточні зобов'язання / загальна валюта балансу</i>	р. 1695 / р. 1900	показує, яка частина активів сформована за рахунок позикових ресурсів короткострокового характеру
Коефіцієнт стійкого фінансування	<i>власний капітал + довгострокові зобов'язання / загальна валюта балансу</i>	(р. 1495 + р. 1595) / р. 1900	показує, яка частка активів сформована за рахунок стійких джерел
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	<i>власний капітал / власний капітал + довгострокові зобов'язання</i>	р. 1495 / (р. 1495 + р. 1595)	показує, яка частка стійких джерел сформована за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел	<i>довгострокові зобов'язання / власний капітал + довгострокові зобов'язання</i>	р. 1595 / (р. 1495 + р. 1595)	показує, яка частка стійких джерел сформована за рахунок кредитних ресурсів
Коефіцієнт покриття боргів власним капіталом	<i>власний капітал / залучений капітал</i>	р. 1495 / (р. 1595 + р. 1600)	показує, яка частка залучених коштів може бути покрита за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансового левриджу (фінансового ризику)	<i>залучений капітал / власний капітал</i>	(р. 1595 + р. 1600) / р. 1495	показує, яка частка позикового капіталу залучена підприємством у розрахунку на одиницю власного капіталу

Таблиця 2

**Алгоритм визначення показників структури майна для оцінки фінансової стійкості**

Узагальнений показник	Розрахунок
Власний оборотний капітал	Ф1№ 1495 – Ф1№ 1095
Залучений капітал	Ф1№ 1595 + Ф1№ 1600
Власний капітал	Ф1№ 1495
Позикові кошти	Ф1 р. 1595 + Ф1р. 1695
Власний капітал та довгострокові зобов'язання	Ф1р. 1495 + Ф1р. 1595



НП(С)БО 1 зумовило необхідність внесення суттєвих коректив у порядок формування показників оцінки фінансової стійкості та потребує поглиблених наукових досліджень стосовно його облікового забезпечення.

Стосовно першого розділу пасиву балансу, необхідно звернути увагу на величину залишку рахунку 40 «Зареєстрований капітал», на розмір якого впливає суб'єктивний характер оцінки вкладів учасників підприємства, порядок якої фіксується в установчих документах підприємства. Другий та третій розділи пасиву балансу було об'єднано в один під назвою «Довгострокові зобов'язання та забезпечення», що варто розцінювати як позитивний момент для інформаційного забезпечення фінансового аналізу. Йдеться про те, що під час розрахунку коефіцієнтів із залученням сум забезпечень витрат і платежів на сьогодні доцільно вираховувати їх зі складу власного капіталу, а зараховувати до складників залученого капіталу. Зміни торкнулися й доходів майбутніх періодів, які тепер приєднані до статей третього розділу «Поточні зобов'язання та забезпечення».

Що стосується активів, то під час оцінки якості інформаційної бази аналізується стан і тенденції на підприємстві дебіторської заборгованості та, відповідно, рівень створеного резерву сумнівних боргів. Статтями балансу обмежено можливість оцінки стану платіжної дисципліни підприємства виключенням зі складу дебіторської заборгованості (за товари, роботи, послуги) інформації про суми нарахованого резерву сумнівних боргів.

Виходячи із основної бухгалтерської рівності, яка відображає взаємозв'язок між активами та пасивами, варто враховувати, що елементи облікової політики підприємства у сфері формування вартості майна водночас впливають і на суму джерел його утворення, тому під час формування облікової політики підприємств у сфері вищезгаданих об'єктів обліку доцільно використовувати методичні прийоми, які б сприяли відображенню реального стану показників діяльності.

Отже, актуальний та достовірний аналіз фінансової стійкості потребує врахування всіх особливостей та змін стандартів обліку під час формування облікового забезпечення.

**Висновки з цього дослідження.** За результатами проведеного дослідження сформульовано низку узагальнюючих теоретико-методичних положень, які розкривають зміст облікового забезпечення як інформаційного підґрунтя в оцінці фінансової стійкості підприємства.

Облікове забезпечення визначено як складова частина інформаційного забезпечення, що є ширшим за поняття облікової інформації, і являє процес підготовки та формування облікової інформації, забезпечення кількості та якості інформаційного масиву даних у системі бухгалтерського обліку. В основу облікового забезпечення оцінки фінансової стійкості повинні бути покладені принципи багатозначного бухгалтерського обліку, який сприятиме зниженню інформаційного ризику для користувачів та зможе забезпечити достовірне відображення інформації про окремі параметри господарської діяльності в ретроспективному та перспективному розрізах.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Галузіна С.М. Аспекти підвищення ролі учетно-аналитической информации в системе управления организацией: [монография] / С.М. Галузіна. – СПб.: Знание, 2006. – 392 с.
2. Пархоменко О.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково-технічної інформації: автореф. дис. ... канд. екон. Наук: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / О.В. Пархоменко. – Київ, 2006. – 24 с.
3. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А.А. Пилипенко. – Харків: ХНЕУ, 2007. – 276 с.
4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 480 с.

## Економічні інтереси користувачів облікової інформації як основа побудови сучасної системи бухгалтерського обліку та звітності

**Романова О.В.**

старший викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

**Острянин С.О.**

студент

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Статтю присвячено питанню визначення актуальних потреб, що висувують користувачі до системи облікової інформації. Наведено їх типологію, визначено природу та особливості інтересів користувачів облікової інформації. Сформовано низку вимог до оновлення системи обліку, запропоновано модифікацію її структури, а також систему роботи зі створення, консолідації та подання звітної інформації згідно з характером інтересів конкретних осіб, що взаємодіють із цією інформацією в умовах інноваційної економіки.

**Ключові слова:** система обліку, економічні інтереси, інформаційне ядро, продукт бухгалтерського обліку, уніфікована форма звітності, внутрішня та зовнішня звітність.

Romanova O.V., Ostrianyan S.O. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Статья посвящена вопросу определения актуальных потребностей, которые выдвигаются пользователями системы учетной информации. Приведена их типология и определены природа и особенности интересов пользователей учетной информации. Сформирован ряд требований к обновлению системы учета, предложена модификация ее структуры, а также система работы по созданию, консолидации и подаче отчетной информации в соответствии с характером интересов конкретных лиц, которые взаимодействуют с этой информацией в условиях инновационной экономики.

**Ключевые слова:** система учета, экономические интересы, информационное ядро, продукт бухгалтерского учета, унифицированная форма отчетности, внутренняя и внешняя отчетность.

Romanova O.V., Ostrianyan S.O. THE ECONOMIC INTERESTS OF USERS OF ACCOUNTING INFORMATION AS A BASIS FOR BUILDING A MODERN SYSTEM OF ACCOUNTING AND REPORTING

The article devoted to the issue of determining actual users' requirements which is put forward to the system of information accounting. Provided an typology and defined the nature and characteristics of the interests of users of accounting information. Formed a number of requirements to upgrade the accounting system and proposed modification of its structure. Proposed the system of creation, consolidation and presentation of accounting information in accordance with the nature of interests of specific individuals that interacts with that information in terms of the innovation economy.

**Keywords:** accounting system, economic interests, informational core, product of accounting, unified reporting form, internal and external reporting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах інноваційної економіки інформація набуває особливого значення та цінності, на неї спрямовується особлива увага, адже саме на основі наявної інформації суб'єкти економіки приймають рішення та провадять свою діяльність, задовольняючи власні інтереси.

Від своєчасного отримання достовірної, точної та актуальної інформації залежить ефективність прийняття управлінських рішень як менеджерів усіх ланок сфери бізнесу, так і державних управлінців.

В умовах постійного пришвидшення темпів роботи підприємств, значного розширення сфери бізнесу, що направлена на перетворення та виробництво інформації як кінцевого продукту, нагальною стає потреба переглянути систему інструментів обліку інформації в управлінні бізнесом.

Застосування актуальних методів управління підприємствами, продуктом яких є технології та інформація, передбачає суттєві зміни в підході до визначення та побудови облікової системи як інформаційної основи

для управління. Новітні методи аналізу бізнес-процесів дають змогу виявити приховані та непомічені раніше фактори, що впливають на ефективність та результативність діяльності підприємства, інформація про які не зазначається в сучасних системах обліку, котрі пропонує підприємствам держава.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою проблеми визначення економічних інтересів користувачів облікової інформації та розробкою пропозицій щодо модифікацій облікової системи згідно з сучасними вимогами займалися такі українські та зарубіжні вчені, як М.А. Проданчук, Н.О. Лоханова, С.Ф. Голов, М.В. Корягін, П. Друкер.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є виявлення та аналіз економічних інтересів користувачів облікової інформації в умовах інноваційної економіки, пошук можливих покращань системи обліку бізнес-процесів та роботи з обліковою інформацією.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління підприємством передбачає передусім роботу з інформацією у великих масштабах, складність якої не дає змоги сприяти та інтерпретувати її без використання спеціальних методів та систем інструментів. Ефективне управління потребує знання структури потоку інформації та методів її перетворення згідно з конкретними потребами особи, що приймає рішення.

Інтересом бізнес-менеджменту є володіння можливістю мати всі необхідні інструменти для швидкого та ефективного, тобто такого, що даватиме змогу мобілізувати весь виробничий потенціал підприємства, процесу прийняття управлінських рішень, основою яких є розвинена облікова інформаційна система.

Відповідно, із боку бізнесу від системи обліку очікується ефективна допомога у створенні управлінських рішень із високим ступенем обґрунтованості за мінімальних затрат праці та часу, таким чином, вивільнюючи ресурси підприємства, що йдуть на управління та контроль.

Нездатність уніфікованої форми системи бухгалтерського обліку ефективно описувати всю структуру нових бізнес-процесів, особливо у новітніх галузях, що швидко розвиваються, не говорить про необхідність кардинальних змін та перебудови системи бухгалтерського обліку. Мова йде про розширення поняття облікової інформації на підприємстві загалом, його розгляд як ефективного сервісу, що є основою управління.

М.А. Проданчук пропонує розглядати поняття «продукт обліку», як інформаційний ресурс, що має свої якості та корисність, котрі він генерує в результаті синергії технологічних засобів та процедур [1].

Загалом, розділимо інформацію, що описує діяльність підприємства, на внутрішню, що становить інтерес лише для осіб усередині цього підприємства, та зовнішню, що зацікавлює осіб, які не мають безпосереднього відношення до процесів діяльності підприємства та «які не можуть вимагати від суб'єкта господарювання складати звітність згідно з їхніми інформаційними потребами» [2].

До суб'єктів зовнішнього поля відноситься держава, особливо фіскальна служба, що на основі інформації про прибутки чи оборот справляє податки, статистичні органи, що забезпечують формування державної економічної політики, інвестори чи кредитори, що вкладають гроші в підприємство та зацікавлені в інформації про результативність його діяльності. Сюди можна опосередковано віднести конкурентів підприємства та населення загалом, що зацікавлені в інформації про структуру, об'єми випуску валового внутрішнього продукту та справедливий розподіл доданої вартості.

Внутрішня інформація використовується менеджерським апаратом підприємства усіх рівнів, вона є основою для виконання управління своїми безпосередніми функціями, причому залежно від рівня управління менеджерів цікавить різна інформація. Операційний менеджмент зацікавлений у детальних моментних даних щодо локальної частини бізнес-процесу, що, як правило, мають техніко-технологічний характер та використовуються для прийняття рішень про організацію безпосередньо поточного процесу виробництва. Менеджери середнього рівня зацікавлені в архівних даних за минулі періоди, щоб аналізувати ефективність окремих підсистем підприємства, будувати прогнози, збирати, узагальнювати і надавати отриманий інформаційний продукт топ-менеджменту, що використовуватиме його у прийнятті стратегічних управлінських рішень. Частково це може містити комерційну таємницю, а тому призначена лише для внутрішнього використання.

Структуру запропонованої вище системи роботи з інформацією подано на рис. 1.

Внутрішня звітність – це деталізована інформація, необхідна для розв'язання завдань управління. Вона може узагальнюватися різними формами, перетворюю-

ючись у зовнішню, зокрема бухгалтерами, до обов'язків яких відноситься формування та надання інформації державним органам контролю та ведення статистики. Зацікавленість у схожих формах даних демонструють також інвестори і кредитори.

Отже, внутрішня інформація, консолідується та спрощується, може перетворюватися на зовнішню. Таким чином, в обліковому механізмі можна виділити певне уніфіковане інформаційне ядро, що можна розглядати як продукт бухгалтерського обліку, складову частину системи обліку загалом. Ураховуючи різні завдання, що стоять перед користувачами інформацією, одні й ті ж самі дані можуть приймати різну форму, не змінюючись при цьому у своїй основі та здатності об'єктивно описувати бізнес-процеси підприємства.

Менеджерський апарат підприємства зацікавлений в такому поданні інформації, що за своєю формою буде якомога точніше відповідати особливостям конкретної галузі, унікальної специфіки конкретного підприємства, діяльність якого може бути і міжгалузеву. Користувачі зовнішнього поля, зацікавлені в уніфікованості форми подання, бажаючи мати можливість зіставлення та порівняння даних, отриманих від різних підприємств, створюючи, таким чином, власний інформаційний консолідований продукт.

Н.О. Лоханова у своїй роботі звертає увагу на конфліктний характер зацікавленості різних користувачів інформації, розглядає питання доцільності або недоцільності розмежування різних видів обліку (фінансового, управлінського, обліку для цілей оподаткування тощо) [3, с. 2]. Органічною відповіддю, на нашу думку, вважається використання системного підходу, що будується навколо інформаційного ядра на основі ширшого масиву даних, доповнюється та видозмінює свою форму залежно від сценарію використання, не змінюючи при цьому змісту.

Вищезазначений підхід дає змогу також створити передумови для запобігання впливу креативного обліку, метою якого є забезпе-

чення показників фінансової звітності, які відповідають цілям окремих осіб. «Основною передумовою існування подібних явищ є можливість впливу на показники бухгалтерського обліку через професійне суб'єктивне судження осіб, що її формують» [4, с. 3].

Потреби користувачів у сучасних умовах не обмежуються фінансовою інформацією ретроспективного характеру. Поряд із прибутком як основною метою діяльності комерційної компанії постає питання максимізації вартості компанії, відповідно, важливості набуває здатність системи обліку об'єктивно оцінювати та висвітлювати її детальну структуру, ключовим звітом компанії стає звіт про її вартість та ризики.

Користувачами облікової інформації висловлюється потреба у забезпеченні відповідної розгорнутої структури нематеріальних активів форми обліку вартості підприємства. Існує нагальна необхідність визначення вартості об'єктів, які не мають матеріальної форми, у тому числі позабалансових, але котрі суттєво впливають на генерування вартості підприємства, розв'язання проблеми обліку інтелектуального капіталу. Узагальнені та об'єктивні дані про вартість підприємства є основою для прийняття інвестиційних рішень. Розгорнутих даних по вартості компанії, інформації щодо активів та зобов'язань, їх зміни у часі, впливу позитивних та негативних факторів вимагає тактичний value management на підприємстві. Вирішальними вимогами при цьому є час на пошук та підготовку інформаційного масиву: тривалий період складання необхідної інформаційної бази порушує принципи ефективності процесу прийняття управлінських рішень.

Наголос робиться на тому, що внутрішня звітність є не тільки джерелом інформації про об'єкт управління, а й інструментом ефективного контролю бізнес-процесів підприємства, що має ключове значення в процесі розвитку системи управління підприємством [5, с. 265–300].

Проблема полягає в тому що уніфікована форма звітності не дає змоги повністю роз-

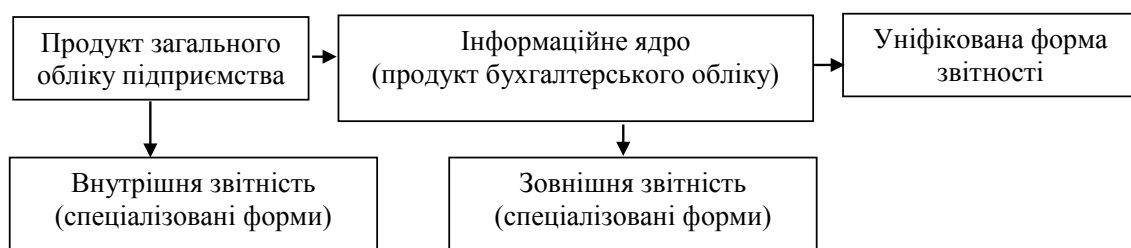


Рис. 1. Схема формування звітної інформації в обліковій системі підприємства

кривати фактори вартості, що є неоднаковими в різних галузях і здебільшого мають нефінансовий характер.

Рішенням вищезазначених проблем уважається передбачення вільного простору для формування власних унікальних облікових систем, що даватимуть змогу визначати вартість активів та зобов'язань підприємства, враховуючи галузь його діяльності, при цьому інтегруючись з основоположним обліком бухгалтерським, що дає змогу формувати уніфіковану за формою звітність та за потреби видозмінювати форму та низку облікових надбудов, не змінюючи при цьому даних загальних, котрі становлять інформаційне ядро.

Змінюється і відношення до розрахунку собівартості, оскільки остання вже не є основою для ціноутворення, поступаючись місцем цільовому калькулюванню – стратегії, за якої компанія спершу визначає прийнятну ціну реалізації а вже потім проектує його технологічний процес. Зазначається неактуальність розподілу непрямих витрат між продуктами, оскільки вони прямо не залежать від обсягу виробництва або іншого змінного чинника, заплутуючи осіб, що приймають управлінські рішення [6, с. 9–26].

Виділяється оновлене поняття доданої вартості як різниці між продуктивним доходом та витратами, що виникають на рівні одиниці продукції та змінюються пропорційно до зміни обсягів продажів, що підлягає повному розподілу між працівниками, державою, власниками та іншими зацікавленими особами. За такого підходу втрачають свій сенс категорії нерозподіленого прибутку та непокритого збитку. Як подальший рух у напрямі цієї модернізації обліку передбачається використання вищезгаданої доданої вартості як бази

оподаткування замість прибутку, що дасть змогу спростити систему оподаткування та забезпечити її гармонізацію.

**Висновки з цього дослідження.** Результатом проведеного огляду актуальних вимог, що висуваються до продукту обліку, є визначення та структурування відповідно до осіб, що зацікавлені в інформації, наявній в результатах обліку, згідно з їх відношенням до підприємства як учасників зовнішнього чи внутрішнього поля, інтересів, що переслідують ці особи. Наголошено на необхідності приведення форми обліку згідно з потребами, визначеними особливостями галузей, в яких веде свою діяльність підприємство. Визначено доцільність розподілу інформаційного масиву, що формується та оброблюється в ході обліку на підприємстві, на внутрішню та зовнішню інформацію. Створення продукту бухгалтерського обліку як інформаційного ядра формується на основі розгорнутого інформаційного масиву підприємства, консолідуючи необхідний загальний ряд даних в уніфіковану форму звітності згідно з державними стандартами ведення обліку та передбачення можливості подання інформаційного ядра в інших формах згідно з характером інтересів конкретних осіб, що взаємодіють із цією інформацією.

Дослідження нових підходів до покращання системи обліку і звітності та приведення її до згідності із сучасними вимогами та середовищем бізнесу, що їх прагне, до визначення доданої вартості та вартості підприємства, адекватного відображення нематеріальних активів та різноманіття інтелектуальних активів у системі бухгалтерського обліку й уніфікованої звітності визначають подальші перспективи в цьому напрямі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Проданчук М.А. Продукт бухгалтерського обліку у системі прийняття управлінських рішень / М.А. Проданчук // Ефективна економіка. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3203>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності IASB; Standard, International document on January 1, 2012.
3. Лоханова Н.О. Економічні інтереси користувачів облікової інформації – конфліктність, взаємозалежність і вплив на цільову спрямованість обліку / Н.О. Лоханова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»: у 3-х ч. – Черкаси: ЧДТУ, 2012. – Випуск 30. – Ч. II. – С. 123–128.
4. Голов С.Ф. Футурологія бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 794. – С. 153–157 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM\\_2014\\_794\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_794_23).
5. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: [монографія] / М.В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.
6. Друкер П. Рождение новой организации / П. Друкер // Управление знаниями; пер. с англ. Т. Гутниковой. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

## Організація стратегічного обліку в умовах інноваційної діяльності

Скрипник М.Є.

кандидат економічних наук,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено питання організації стратегічного обліку в умовах інноваційної діяльності підприємства. Проаналізовано сутність та проведено методологічну систематизацію стратегічного обліку. Розроблено модель організації стратегічного обліку інноваційного підприємства. Запропоновано ввести рахунок «Синергетичний ефект» для відображення суми, що утворюється від взаємного впливу вартості інновацій та гудвілу.

**Ключові слова:** організація стратегічного обліку, стратегічний облік інновацій, стратегічний облік власності, гудвіл, принцип архітекtonіки, синергетичний ефект.

Скрипник Н.Е. ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье исследованы вопросы организации стратегического учета в условиях инновационной деятельности предприятия. Проанализирована сущность и проведена методологическая систематизация стратегического учета. Разработана модель организации стратегического учета инновационного предприятия. Предложено ввести счет «Синергетический эффект» для отражения суммы, образующейся от взаимного влияния стоимости инноваций и гудвилла.

**Ключевые слова:** организация стратегического учета, стратегический учет инноваций, стратегический учет собственности, гудвилл, принцип архитектоники, синергетический эффект.

Skrypnyk M.E. ORGANIZATION OF STRATEGIC ACCOUNTING IN THE INNOVATIVE ACTIVITY

The article investigates questions of the organization of the strategic accounting in the conditions of innovative activity of the enterprise. We analyzed the nature and done a methodological systematization of strategic accounts. The model is developed of organization strategic accounting innovative enterprise. It is proposed to introduce account «synergistic effect» to reflect the amounts resulting from the mutual influence of the value of innovation and goodwill.

**Keywords:** organization of strategic accounting, strategic accounting of innovation, strategic accounting of property, goodwill, architectonic principle, synergistic effect.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний стан бухгалтерського обліку демонструє досить високий рівень диференціації різних його видів і напрямів, які або є самостійними, або поділяються на окремі відгалуження з фінансового та управлінського обліку.

Наприкінці 80-х років минулого століття Інститут бухгалтерів-аналітиків (Великобританія) провів аналіз сучасного стану розробок в області управлінського обліку. Вчені Бромвіч і Бхімані опублікували підсумки цього дослідження в роботі «Управлінський облік: не революція, а еволюція». У зазначеній роботі і в подальшій під назвою «Управлінський облік: шляхи прогресу» (1994 р.) Бромвіч і Бхімані розглянули стратегічний управлінський облік із позиції майбутнього його розвитку з метою залучення зацікавлених осіб.

Незважаючи на те що стратегічний облік – молодий напрям, але вже існує досить велика кількість трактувань і розуміння даного виду

обліку. Класичне визначення стратегічного управлінського обліку дав на початку 1990-х років один із найбільш активно працюючих у даному напрямі вчених – М. Бромвіч. Він розглядає стратегічний управлінський облік як прийом вивчення даних про витрати конкурентів, структуру витрат і стратегії компанії, стратегії конкурентів на ринках продукції за низку звітних періодів [1, с. 33].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми організації стратегічного обліку висвітлювалися в роботах зарубіжних та вітчизняних учених, таких як І. Багата, М. Бромвіч, Т. Графова, Дж. Іннз, Р. Каплан, В. Керімов, О. Мошковська, Б. Райан, К. Сімондз, П. Селіванов, Н. Скрипник, В. Ткач, К. Уорд, А. Шайкан та ін. Проте питання організації системи стратегічного обліку в умовах діяльності інноваційного підприємства залишаються дослідженими недостатньо та потребують удосконалення й подальшого розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження сутності організації стратегічного обліку в умовах інноваційної діяльності підприємства та перспектив його впровадження на вітчизняних підприємствах як одного з основних шляхів підвищення ефективності управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз різних трактувань управлінського обліку показав, що автори його розглядають і з точки зору управлінського обліку і з точки зору фінансового обліку, і як сполучну ланку між управлінським і фінансовим обліком.

Так, професор І.М. Багата вважає, що стратегічний облік являє собою універсальну модель інформаційної технології, яка з'єднує в цільну систему управлінський і фінансовий облік і є для керівників, фахівців компанії та інвесторів інформаційною базою для прийняття оптимальних рішень. Науковець проводить порівняльну характеристику стратегічного і традиційного управлінського обліку на базі дев'яти основних параметрів порівняння: 1) облік факторів підприємницької діяльності; 2) рівень управління, на якому використовується; 3) цілі; 4) основні завдання; 5) методи й інструменти; 6) облік ризику; 7) методи аналізу витрат; 8) мета аналізу витрат; 9) розуміння витрат [2, с. 560].

Професор В.Б. Івашкевич пише, що стратегічний облік призначений для вищого рівня управління і визначення перспективи розвитку підприємства. Мета стратегічного обліку – дати можливість ефективно господарювати, забезпечувати виживання підприємства на порівняно тривалу перспективу [3]. Основним орієнтиром тут є не максимізація прибутку, а передусім успішне елімінування впливу ризикових ситуацій, турбота про майбутнє підприємства.

У зв'язку з цим як інструментарій стратегічного управлінського обліку нами виділено: безперервне прогнозування, облік та аналіз витрат, бюджетування, а також система збалансованих показників.

Дж. Іннз вважає, що управлінський облік – це надання інформації, яка сприяє прийняттю компанією стратегічних рішень. Як правило, стратегічні рішення мають тривалий період, впливають на життя і функціонування компанії і завжди мають зовнішню спрямованість [4].

Таке формулювання стратегічного управлінського обліку базується на основі інформації, яка впливає на довготермінові рішення компанії, виявляється в категорії стратегічного управлінського обліку.

Купер і Каплан, що розділяють цю точку зору, констатують, що стратегічний управлінський облік та його прийоми застосовуються переважно з метою підтримки загальної конкурентної стратегії підприємства, передусім на основі використання інформаційної технології в цілях достовірного обліку собівартості товарів і послуг [5, с. 48].

К. Сіммондз, який одним із перших запропонував термін «стратегічний управлінський облік», розуміє його як спосіб проведення аналізу бізнесу своєї компанії і конкурентів із метою формування і контролю стратегії власного бізнесу [5, с. 49]. Стратегічний управлінський облік, на думку К. Сіммондза, – це аналіз інформаційних даних управлінського обліку фірми, її конкурентів із метою формування і контролю виконання економічної стратегії переважно щодо рівня та спрямованості обсягу, собівартості, цін, частки ринку і т. д. Звідси впливає логіка стратегічного обліку, необхідного для авторів стратегії, з метою уточнення своїх дій на основі поточних даних про зміни в стратегічному становищі фірми. Але зазначені дані в поточному обліку не передбачені, тому що останній спрямований на показник прибутку.

К. Уорд стверджує, що стратегічний управлінський облік, так само як і управлінський облік у межах бізнес-стратегій, які передбачається впровадити або які вже функціонують на підприємстві, зобов'язаний урахувати відносні фінансові результати, отримані компанією, порівняно із суперниками по бізнесу, постачальниками і, можливо, зі споживачами [5, с. 49].

Б. Райан вважає стратегічний облік базою для вивчення економічних і фінансових питань із позиції центральної для компанії проблеми – використання вигідних можливостей бізнесу. Стратегічний облік спрямований на прийняття рішень, і в його межах перетинаються різні фінансові функції [6, с. 312].

Стратегічний облік – це конкретний прийом відображення облікових і фінансових проблем компанії.

До об'єктів стратегічного обліку, як вважають В.І. Ткач і Т.О. Графова, відносяться два ситуаційних блоки: 1) центри відповідальності й окремі ділянки діяльності; 2) управлінський фінансовий облік [7, с. 38].

О.А. Мошковська розглядає стратегічний облік як систему обліку, що об'єднує управлінський і фінансовий облік, моніторинг зовнішнього середовища, стратегічне планування, що дає можливість усім користувачам (вну-

трішнім і зовнішнім) вирішувати стратегічні завдання [8, с. 155].

В.Е. Керімов і П.В. Селіванов досліджують стратегічний облік через призму поділу бухгалтерського обліку на управлінський і фінансовий. Вони вважають, що з історичної точки зору стратегічний облік з'явився завдяки наявності управлінського обліку, який дає можливість прогнозувати розвиток компанії. Стратегічний облік як частину управлінського називають ще прогнозними або перспективним. Таким чином, стратегічний облік – це система фіксації, узагальнення та надання даних із метою прийняття ефективних управлінських рішень менеджерами компанії [5, с. 50].

«Оксфордський бухгалтерський тлумачний словник» трактує управлінський облік як систему, призначену для збору інформації, яка необхідна менеджерам компанії для реалізації довгострокових стратегічних рішень, що

відрізняються від підходу під час тактичних рішень [9].

Таким чином, провівши аналіз низки трактувань категорії «стратегічний облік» і виявивши основні тенденції розвитку даного напрямку обліку, розроблена методологічна систематизація стратегічного обліку через призму п'яти основних параметрів (табл. 1): предмет стратегічного обліку; спрямованість стратегічного обліку; часові межі; прийоми (методи) стратегічного обліку; місія стратегічного обліку.

Базуючись на методологічній систематизації стратегічного обліку і розроблених авторських моделях стратегії організації інноваційного підприємства, можливо і необхідно дати власне визначення стратегічного обліку як процесу облікового управління цінністю, яка створена підприємством, і є власністю підприємства на відміну від сприйняття майбутнього як невизначеності.

Таблиця 1

Методологічна систематизація стратегічного обліку

Параметри систематизації	Реалізація параметрів
Предмет стратегічного обліку	Фактори внутрішнього і зовнішнього середовища
Спрямованість стратегічного обліку	Ухвалення управлінських рішень і розробка заходів для успішної роботи
Часові межі	Довгострокова перспектива
Прийоми (методи) стратегічного обліку	Збір інформації, економічний аналіз
Місія стратегічного обліку	Служить інформаційною основою для прийняття довгострокових управлінських рішень

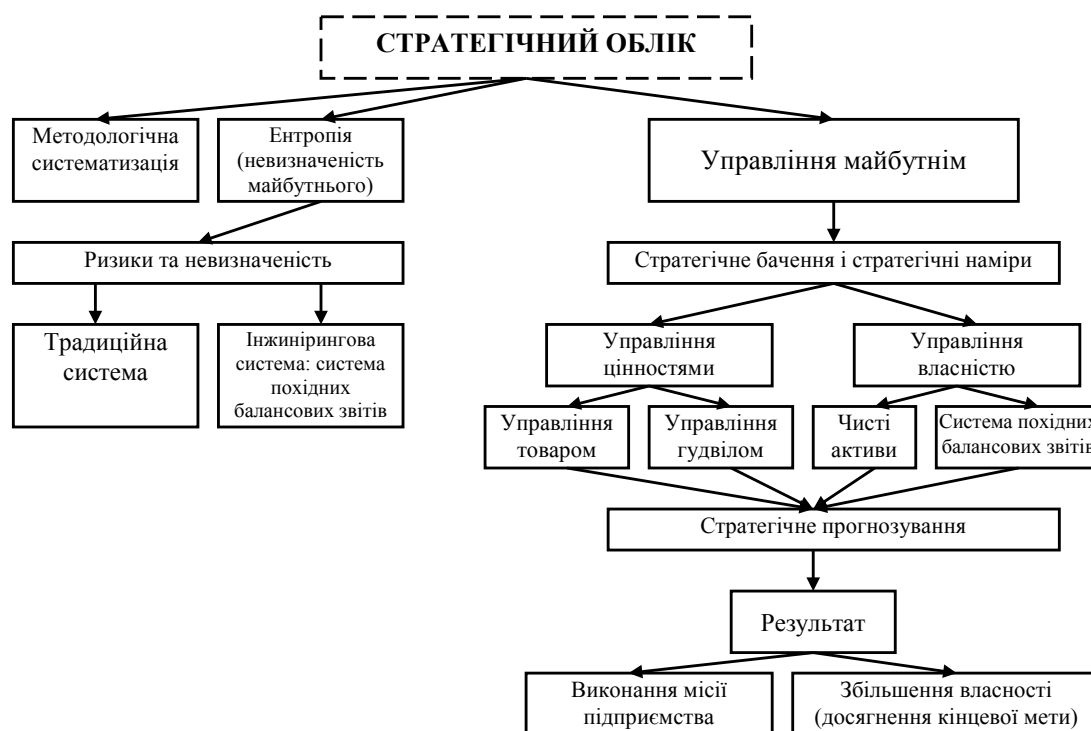


Рис. 1. Основні напрями стратегічного обліку інноваційного підприємства



Дане розуміння стратегічного обліку дало змогу визначити основні напрями його розвитку для інноваційного підприємства (рис. 1). Основні напрямки стратегічного обліку базуються на двох визначених позиціях:

1) ентропії (невизначеності майбутнього інноваційного підприємства, управління ризиками);

2) обліковому управлінні інноваційним підприємством.

Це поділ, що має абсолютно різні наслідки, засновані на ознаці часу, з якого здійснюється управління інноваційним підприємством.

Управління підприємством можна здійснювати з двох часових рівнів (позицій): із точки сьогодення і з горизонту майбутнього. Погляд із сьогодення дає змогу визначити можливі варіанти розвитку в майбутньому, здійснювати облікове управління підприємством, мінімізувати ризики втрат від невизначеності майбутнього.

Під час дослідження питань організації стратегічного обліку на інноваційному підприємстві, виявлено три основні суттєві позиції.

По-перше, місією інноваційного підприємства є створення цінності, по-друге підприємство є відкритою системою, що здійснює безперервну взаємодію з зовнішнім середовищем, і, по-третє, результатом даної взаємодії є синергетичний ефект, який призводить до якісно нового рівня самого підприємства (тобто створення нової цінності і збільшення власності).

Стратегічний облік інноваційного підприємства – це інформаційний потік і методологічний апарат, які в комплексі дають змогу, з одного боку, вибудовувати власну лінію ведення бізнесу, а, з іншого – перебувати у взаємодії і взаємній співпраці з іншими підприємствами. З точки зору системи організації обліку така подвійність дає змогу говорити про можливість синтезу в стратегічному обліку як фінансового, так і управлінського обліку.

У ході дослідження було проведено аналіз історії розвитку облікової думки, який також показав наявність двох напрямків її розвитку: перший базою обліку вважає бухгалтерську звітність, а другий – як основу бачить план рахунків.

Звітності, безумовно, наразі надається велике значення, звітність – це мова міжнародного спілкування, за допомогою якої кожна інституційна одиниця звітує про результати діяльності, а з метою взаєморозуміння у світі й створюються єдині міжнародні стандарти звітності [10, с. 23].

Що ж стосується здійснення процесів управління, прогнозування, прийняття рішень, то, як засвідчує практика, не можна за допомогою інформаційної бази, створеної за єдиними світовими стандартами, керувати водночас, наприклад, Україною, США, Німеччиною, Арабськими Еміратами, Японією тощо. Тут спостерігаються специфічні прояви національних традицій.

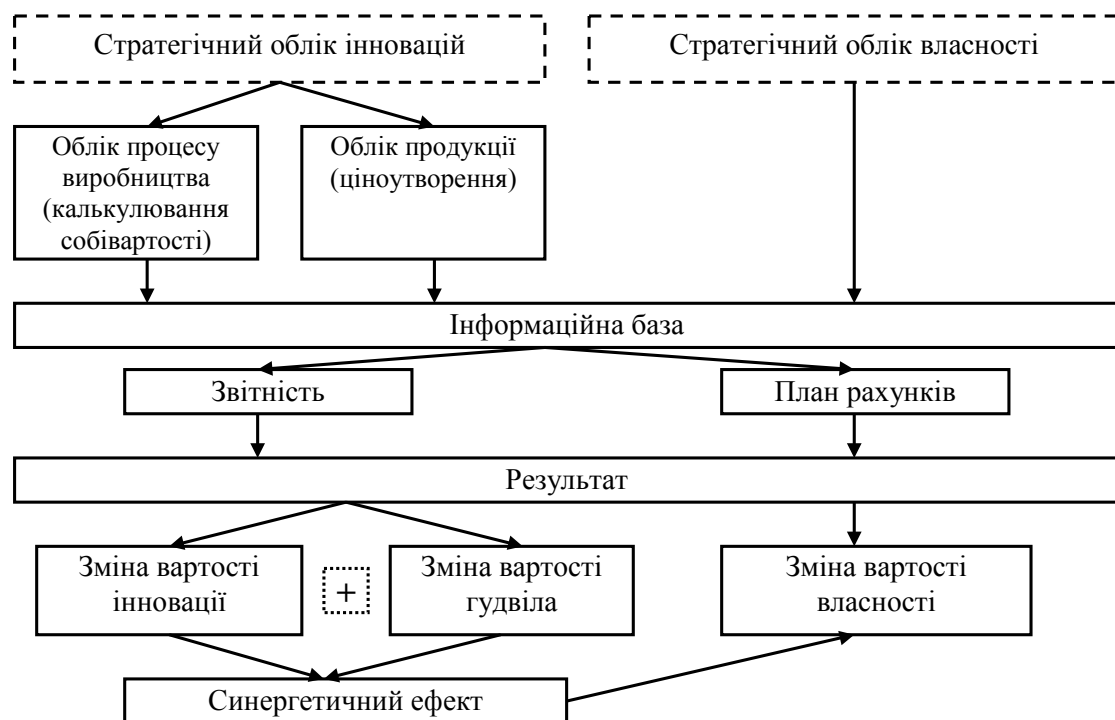


Рис. 2. Модель організації стратегічного обліку інноваційного підприємства

Таким чином, досліджуючи питання організації стратегічного обліку на інноваційному підприємстві, необхідно базуватися, по-перше, на двох напрямках бухгалтерського обліку:

- 1) в основі організації обліку – звітність;
- 2) в основі організації обліку – план рахунків.

По-друге, організацію стратегічного обліку слід розглядати через призму визначення інноваційного підприємства, яке створює інновацію, з одного боку, і як інституційної одиниці, яка змінює вартість, – з іншого.

На основі цих двох визначальних позицій побудована модель організації стратегічного обліку інноваційного підприємства (рис. 2).

Дана модель складається з двох векторів:

- 1) стратегічного обліку інновацій;
- 2) стратегічного обліку власності.

Кожен із напрямів організації стратегічного обліку має свої інформаційну базу, методологію і результат.

Під час розробки напряму стратегічного обліку інновацій слід спиратися на позицію, що інновація, по суті, є потенціалом підприємства, який включає саму продукцію і те, чим ця продукція виробляється, тобто основні засоби, нематеріальні активи, трудові ресурси і матеріали.

Однак сучасний стан розвитку технологій уже змушує говорити про ці складники як про цілісну систему, яку представляє бізнес-процес, і кінцевий продукт є результатом цього бізнес-процесу.

Таким чином, модернізація продукту буде прямо залежати від поновлення процесу, а саме від реінжинірингу бізнес-процесу. У контексті нашого дослідження реінжиніринг (від лат. Re – приставка, що означає повтор + англ. Engineering – винахідливість, вигадка, знання) – це вдосконалення і модернізація бізнес-процесу, що призводить до випуску нового продукту.

Стратегічний облік інновації в розрізі процесу виробництва будується на визначенні методу обліку витрат, до основних із них можна віднести: формування повної собівартості; директ-костинг; нормативну собівартість; фактичну собівартість; позамовний метод калькулювання; попроцесний метод калькулювання; JIT-калькулювання; ABC-калькулювання тощо.

Таким чином, стратегічний облік інновації як виробничого процесу передбачає визначення системи калькулювання собівартості. Крім того, стратегічний облік інновації продукції передбачає ще й вирішення питання ціноутворення. Під час формування ціни існують

два підходи: затратно-орієнтований та ціннісно-орієнтований.

Найпростішим методом затратно-орієнтованого підходу є метод «витрати плюс», суть якого полягає в підсумовуванні витрат на одиницю продукції, тобто собівартості з величиною націнки, яка відповідає запланованого прибутку.

Також до затратно-орієнтованого підходу відносяться метод на основі нормативних витрат, який полягає у формуванні ціни продажу на основі планових значень питомих змінних, постійних витрат і прибутку, і метод на основі ABC-підходу, який дає змогу більш точно вимірювати загальногосподарські ресурси, які необхідні під час виробництва продукції.

На відміну від затратно-орієнтованих методів, методи ціноутворення, орієнтовані на попит, по-перше, відображають реакцію на потреби споживачів, а по-друге, відображають реакцію на дії конкурентів.

С.В. Булгакова виділяє такі методи ціноутворення, засновані на попиті:

- конкурентне ціноутворення;
- ціноутворення, засноване на купівельному сприйнятті цінності продукту, його вартості (ціни) та якості.

Конкурентне ціноутворення передбачає встановлення ціни на продукцію на основі ціни конкурентів. Це дає змогу формувати подібну ціну, наприклад із надбавкою порівняно з ціною конкурента (вище ціни конкурента) або зі знижкою (нижче ціни конкурента).

Вибір будь-якого із зазначених підходів залежить від наявності або відсутності тих відмінних цілей, які має фірма. Такими цілями можуть бути максимізація прибутку від реалізації; стабілізація або збільшення своєї частки на ринку; проникнення на новий ринок збуту; диференціація виробництва тощо. Як правило, вони реалізуються в довгостроковому періоді.

Ціноутворення на основі сприйняття покупцем цінності продукту. Ця концепція формування ціни заснована на визнанні вторинності витрат порівняно зі сприйняттям покупцями цінності (значимості) продукту. З точки зору споживчих переваг підприємство за допомогою ціни вирішує завдання:

- стратегічного позиціонування продукту на ринку (чим він відрізняється від іншого продукту та інших конкуруючих із ним продуктів);
- визначення величини експлуатаційних витрат протягом терміну служби продукту порівняно з цим показником продукту конкурентів;

– забезпечення рівня післяпродажного обслуговування;

– формування власного іміджу в очах споживачів.

У контексті нашого дослідження ціноутворення продукту інноваційного підприємства базується на понятті створеної цінності, яка включає дві складові:

1) вартість інновації;

2) вартість нематеріального активу (гудвілу).

Вартість інновації визначається за допомогою обраного методу калькулювання собівартості продукції.

Що ж стосується нематеріального активу, то в контексті дослідження ним є гудвіл. Причому між гудвілом і цінністю існує обоюстороння залежність. З одного боку, за рахунок зростання вартості гудвілу збільшується вартість інноваційного продукту підприємства, а з іншого – підвищення значущості та корисності цінності дає поштовх для зростання гудвілу підприємства.

Гудвіл можна назвати самим нематеріальним з усіх нематеріальних активів на відміну, наприклад, від патентів, товарних знаків, на які оформляються правовстановлюючі і правоохоронні документи і які обліковуються. Гудвіл, як правило, не обліковується, тільки в тому разі, коли підприємство продається, щоб показати покупцю, що у підприємства є додаткова вартість, яка перевищує існуючу і піддаються обліку активи та пасиви.

Однак, на нашу думку, саме гудвіл і створює якщо не найбільшу, то дуже значну вартість цінності (найбільш яскравим прикладом є компанія Apple).

У зв'язку з цим у процесі організації стратегічного обліку інновацій необхідно враховувати гудвіл. Інформаційна основа для стратегічного обліку інновацій може розвиватися в двох напрямках: у руслі звітності та на основі плану рахунків.

Під звітністю в даному разі слід розуміти звітність, яка буде формуватися частіше з точки зору періодичності, і носити більш аналітичний із точки зору конкретизації характер. Проте звітність завжди буде представляти зріз певного стану підприємства на певний момент часу.

Таким чином, звітність інноваційного підприємства в контексті дослідження передусім буде відображати витрати, доходи і результати, з одного боку, і гудвіл, з іншого боку. При цьому використання якості інформаційної основи звітності викликає дві основні проблеми.

По-перше, здійснювати обліковий процес зручніше, визначаючи різницю (тобто шляхом порівняння) показників поточного і минулого періоду.

По-друге, стратегічний облік не гомогенний, а носить диференційований характер. Так, А.В. Шайкан виділяє три види стратегічного обліку інновацій, кожен з яких має свій об'єкт обліку: управлінський, фінансовий, віртуальний [11].

У контексті дослідження стратегічний облік інновацій передбачає облік виробничого процесу, тобто стратегічний управлінський облік, і облік гудвілу, тобто стратегічний фінансовий облік. Проблема застосування звітності в стратегічному обліку інновації частково полягає у застосуванні різних видів обліку.

Іншою можливою інформаційною основою для організації стратегічного обліку на інноваційному підприємстві є план рахунків.

Особливості, якими володіє цей обліковий інструмент, дають змогу більш гнучко реагувати на досить швидкоплинні фактори внутрішнього і зовнішнього середовища. Ці особливості впливають з основного принципу побудови плану рахунків – принципу архітекtonіки. Побудований за даним принципом план рахунків орієнтований на структурну організацію компанії, згідно з якою вибудовується система стратегічного обліку. У цьому випадку побудова плану рахунків має ґрунтуватися на конкретному профілі, конфігурації та структурній організації підприємства.

Таким чином, адаптований під конфігурацію організаційної структури підприємства план рахунків робить саме підприємство адаптивним. Інструментальна якість плану рахунків дає змогу підприємству здійснювати швидке реагування на фактори зовнішнього середовища за рахунок того, що, з одного боку, воно дає змогу проводити заміну комп'ютерних програм, а з іншого боку, за рахунок даної якості план рахунків стає сам інструментом управління. Інтеграційні властивості плану рахунків дають змогу вирішити проблему роз'єднаності різних видів обліку за рахунок їх інтеграції у фінансовий облік.

Так, наприклад, стратегічний управлінський облік, в якому облік витрат ведеться на відповідних рахунках, може бути інтегрований у фінансовий облік за рахунок уведення нових рахунків. Отже, всі види обліку: стратегічний управлінський, стратегічний фінансовий, податковий та ін. – можуть бути інтегровані у фінансовий облік, що забезпечує його системність, з одного боку, і прозорість – з іншого.

Можливість прояву інтеграційних властивостей плану рахунків забезпечується модульним принципом його побудови, що забезпечує високу інформаційну ємність плану рахунків.

Таким чином, можна зробити висновок про переваги використання в якості інформаційної бази плану рахунків бухгалтерського обліку. У контексті дослідження він дає змогу здійснювати стратегічний облік інновацій, тобто здійснювати облікове управління виробничим процесом на базі відповідних рахунків і безпосередньо інновацією з точки зору її вартості.

Однак інновація і гудвіл мають не тільки взаємний вплив один на одного, але ще й утворюють синергетичний ефект від цього впливу (рис. 3).



Рис. 3. Взаємний вплив інновації та гудвілу

При цьому зростання гудвілу породжує попит, а відповідно, і вартість інновації (найчастіше споживач купує продукцію відомого виробника, навіть якщо вона об'єктивно гірше, ніж аналогічна продукція невідомої фірми).

**Висновки з цього дослідження.** Отже, у контексті дослідження інновація являє собою цінність, яку підприємство дає споживачу, і чим вище рівень цієї цінності, тим більше зростають імідж, популярність даного підприємства (тобто гудвілу).

Отриманий взаємний вплив можна назвати синергетичним ефектом, який повинен бути, по-перше, відображений в обліку, по-друге, він теж повинен бути керованим. Для вирішення цих двох завдань пропонуємо ввести в план рахунків відповідний рахунок «Синергетичний ефект», на якому буде відображено суму, що утворюється від взаємного впливу вартості інновацій та гудвілу. Результати стратегічного обліку інтегруються у фінансовий, і підприємство отримує в результаті зміну вартості інновації та зміну вартості гудвілу. Таким чином, стратегічний облік інновацій дає змогу визначати і управляти матеріальною частиною інновації, тобто її вартістю, і нематеріальною частиною – гудвілом підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Bromwich M. Management Accounting: Pathways to progress / M. Bromwich and A. Bhimani; Chartered Institute of Menegement Accountantants. – 1994. – 275 p.
2. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия. Серия «50 способов» / И.Н. Богатая. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 320 с.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: [учеб. для вузов] / В.Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.
4. Innes J. Strategic Management Accounting / J. Innes // Organizations and Society. – 1998. – № 14 (4). – 325 p.
5. Юрьева Л.В. Методологическая основа стратегического управленческого учета в холдинговых структурах / Л.В. Юрьева // Вестник Уральского государственного технического университета. Серия «Экономика и управление». – 2009. – № 6. – С. 46–54.
6. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. – М.: Аудит, 1998. – 616 с.
7. Бухгалтерский инжиниринг: концепция, теория и практика: [монография] / В.И. Ткач [и др.]. – Ростов-н/Д: РИНХ, 2009. – 144 с.
8. Мошковська О.А. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку / О.А. Мошковська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 152–159.
9. Oxford, A Dictionary of Business and Management, United States by Oxford University Press Inc. , New York, 2009. – P. 401.
10. Скрипник Н.В. Сутність стратегічної управлінської звітності та підходи щодо її формування / Н.В. Скрипник, М.Є. Скрипник // Науковий огляд. – 2015. – № 5 (15). – С. 19–26.
11. Шайкан А.В. Бухгалтерський облік з метою стратегічного управління як інструмент інтеграції вітчизняних підприємств у світове господарство / А.В. Шайкан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1900/1/42.pdf>.

УДК 657.3

## Концептуальні засади методики обліку витрат обігу на підприємствах торгівлі

**Скрипник Н.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено сутність концептуальної основи обліку. Опрацьовано визначення її змісту в МСФЗ та працях різних авторів. Доведено, що концептуальна основа використовується для визначення основних характеристик бухгалтерської інформації, таких як користувачі, цілі, якісні характеристики, принципи, елементи, процедури і практика бухгалтерського обліку. Запропоновано до використання концептуальні засади методики обліку витрат обігу на торговельних підприємствах.

**Ключові слова:** концептуальна основа, концептуальні засади, витрати обігу, підприємство торгівлі.

Скрипник Н.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МЕТОДИКИ УЧЕТА ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

В статье исследована сущность концептуальной основы учета. Обработано определение ее содержания в МСФО и трудах различных авторов. Доказано, что концептуальная основа используется для определения основных характеристик бухгалтерской информации, таких как пользователи, цели, качественные характеристики, принципы, элементы, процедуры и практика бухгалтерского учета. Предложены к использованию концептуальные основы методики учета издержек обращения в торговых предприятиях.

**Ключевые слова:** концептуальная основа, концептуальные основы, издержки обращения, предприятие торговли.

Skrypnyk N.V. CONCEPTUAL BASES OF THE ACCOUNTING OF DISTRIBUTION COSTS FOR TRADING COMPANIES METHOD

In the article the essence of the conceptual framework of accounting and determination of its essence by different authors was studied. The conclusions as to what is revealed conceptual framework for defining the essential characteristics of accounting information, such as users, objectives, qualitative characteristics, principles, elements of financial reporting procedures and practices of accounting. The necessity of determining the conceptual provisions of the techniques cost accounting treatment for commercial enterprises.

**Keywords:** conceptual framework, conceptual frameworks, distribution costs, trading company.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сьогоднішній день, особливо у західних джерелах, звертається увага на те, що сучасний бухгалтер повинен задовольняти потреби тих, хто використовує облікову інформацію, незалежно від того, є вони внутрішніми чи зовнішніми користувачами цієї інформації. На підтвердження даної позиції в Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) наводиться застереження, що положення МСФЗ і Концептуальна основа застосовуються до фінансових звітів, складених для зовнішніх користувачів, а не управлінського персоналу. Управлінський персонал має доступ до фінансової інформації і можливість визначити форму і зміст звітів, щоб вони відповідали їхнім потребам.

Таким чином, бухгалтерський облік повинен давати змогу як управлінському апарату, так і зовнішнім групам зацікавлених осіб

мати повну картину господарської діяльності підприємства.

Якісні зрушення в ринковій економіці вимагають суттєвого підвищення рівня ефективності управління діяльністю підприємств торгівлі. Одним із ключових показників в обліковій системі торговельного підприємства, від якого залежить ефективність системи руху товару, є витрати обігу, оптимізація та акумулювання інформації про які буде сприяти прийняттю ефективних оперативних і стратегічних рішень. На сьогоднішній день дуже незначна увага приділяється витратам обігу торговельних підприємств, а тим паче відсутні концептуальні засади методики їх обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання концептуальних засад обліку досліджувалося в працях таких науковців, як Бутинець Ф.Ф., Пушкар М.С., Хоружий Л.І., Петрук А.М., Білуха М.Т., Івашкевич В.Б.,

Палій В.Ф., Соколов Я.В. та ін. Віддаючи належне напрацюванням вищезазначених авторів, слід сказати, що окремо концептуальні засади методики обліку витрат обігу на підприємствах торгівлі практично не вивчалися та потребують удосконалення й подальшого розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – дослідження сутності концептуальної основи обліку та на його основі розробка концептуальних засад методики обліку витрат обігу в торговельних підприємствах для ефективного їх функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття Концептуальної основи бухгалтерського обліку для вітчизняної облікової науки є відносно новим. Воно було введено в обліковий термінологічний обіг із прийняттям МСФЗ. Зміст Концептуальної основи переважна більшість авторів розкривають відповідно до тлумачень, наведених у МСФЗ, де вказується, що Концептуальна основа визначає концепції, що є базою для підготовки та надання фінансових звітів для зовнішніх користувачів. Вона допомагає РМСБО (IASB) у розробці стандартів і також допомагає тим, хто складає фінансову звітність з обліком операцій та подій, які конкретно не розглядаються в жодному МСФЗ [1].

Разом із тим існують інші позиції щодо визначення цього поняття. Наприклад, Бутинець Ф.Ф. визначає концептуальну основу як узгоджену систему взаємопов'язаних цілей і принципів, на основі якої можлива розробка неспростованих стандартів і яка визначає сутність, функції та межі бухгалтерського обліку та звітності [2].

Концепція обліку дає можливість вибору операцій, подій, обставин, які мають оприлюднюватися, а також їх визнання, оцінку, узагальнення і відображення у фінансовій звітності.

Пушкарь М.С. називає концептуальні засади закономірностями функціонування системи обліку. Вчений акцентує увагу на необхідності створення на рівні уряду концепції вітчизняного бухгалтерського обліку, яка повинна включати суттєві характеристики облікової інформації, теоретичної моделі побудови обліку (парадигми), облікової термінології, методологічних рівнів обліку, модель облікової політики держави, принципи, елементи фінансової звітності, процедури обліку. Разом із тим він зазначає, що питання концептуальної основи бухгалтерського обліку у вітчизняній літературі не розглядалося, тому дану

категорію можна досліджувати переважно по зарубіжних виданнях [3].

Хоружий Л.І. розглядає концептуальні засади (або концепцію) як об'єднання системи поглядів на основні теоретичні принципи ведення обліку, тобто його головні функції, шляхи їх реалізації, спрямованість і цілі функціонування системи, її структурну побудову. Будуючи концепцію управлінського обліку, автор наводить принципи єдиної концепції обліку, режими функціонування системи, принципи раціональних інформаційних потоків, принципи оцінки фактів господарського життя, правила формування системи облікових показників [4].

Аналізуючи зміст понять концепції, принципи, правила, Петрук А.М. зауважує, що в законотворчій діяльності у сфері бухгалтерського обліку слід застосовувати ключові поняття в такій інтерпретації: концепції – основні теоретичні принципи ведення обліку і складання звітності, яка ділиться на припущення (гіпотези) і вимоги (диспозиції); принципи – елементи методу бухгалтерського обліку, загальнометодологічні конструкції; правила – окремі прийоми, способи методики [5].

Західні вчені концептуальну основу розкривають за допомогою визначення суттєвих характеристик облікової інформації (користувачі, цілі, якісні характеристики, поріг суттєвості), основоположні концепції (умовності, принципи, обмеження бухгалтерського обліку, елементи фінансової звітності, процедури і практика обліку).

Як показують розглянуті варіанти тлумачення поняття концептуальної основи, можна виділити щонайменше два ключові підходи:

1) вітчизняних авторів – як концепції, що лежать в основі підготовки та подання фінансових звітів для зовнішніх користувачів;

2) зарубіжних авторів – як теоретичні основи або принципи організації функціонування системи бухгалтерського обліку в цілому.

Щоб функціонування системи бухгалтерського обліку було ефективним в цілому, необхідно, щоб кожна ділянка обліку функціонувала, ґрунтуючись на певних принципах, методах, способах ведення обліку, маючи свою концептуальну основу.

Певні концептуальні засади повинні бути побудовані у вигляді моделі, яка буде використовуватися як алгоритм облікових процедур на визначеній ділянці обліку. Тому необхідним є визначення концептуальних положень методики обліку витрат обігу на торговельних підприємствах, які будуть відображати ефек-

тивні способи групування, обробки й подання не тільки кількісної, але й якісної інформації за ключовими показниками облікового простору, необхідної для прийняття управлінських рішень, орієнтованих на майбутнє, яке містить елемент невизначеності.

Варто наголосити на підпорядкованості моделювання головному завданню створення або розвитку наукової теорії, здатної пояснити деяку сферу об'єктивної реальності і визначити шляхи практичного її перетворення.

Під моделлю слід розуміти створену або обрану суб'єктом систему, яка відтворює суттєві для конкретної мети пізнання сторони (явища, властивості, процеси, відносини) досліджуваного об'єкта і служить способом посереднього отримання знання про цей об'єкт. У зв'язку з цим моделювання можна розглядати як метод посереднього отримання інформації про об'єкт пізнання за допомогою дослідження деякого замітника об'єкта, який знаходиться з ним у певній відповідності.

Моделювання як один із методів дослідження в бухгалтерському обліку використовується багатьма дослідниками, зокрема: Білухою М.Т., Бутинцем Ф.Ф., Валуєвим Б.І., Воєвудським Е.Н., Євдокимовим В.В., Івашкевичем В.Б., Кутюр'є М.І., Палієм В.Ф., Пушкарем М.С., Соколовим Я.В., Сопко В.В., Чумаченко Н.Г.

Моделювання, на думку проф. Палія В.Ф. і проф. Соколова Я.В., варто розглядати як засіб опису та вдосконалення методики бухгалтерського обліку. В основу визначення методу бухгалтерського обліку вчені поклали принцип моделювання об'єктів і процесів через створені зображення, образи чи описи. Вони вважають моделювання новим етапом у розвитку науки про бухгалтерський облік, який дає можливість глибше і повніше усвідомити вже відомі методи, тому моделювання розглядається ними як засіб вдосконалення методики облікового процесу [6].

За словами проф. Соколова Я.В. і проф. Рашітова Р.С., бухгалтерський облік являє собою інформаційну модель господарського процесу, а вся система обліку є послідовним моделюванням господарського процесу від нижчого рівня абстракції до більш високого її рівня. Тому в широкому розумінні методом науки бухгалтерського обліку виступає моделювання реальної картини господарської діяльності [7].

У зв'язку з цим моделювання господарської діяльності може здійснюватися від системи рахунків бухгалтерського обліку до

звітності, тобто від міні-моделі об'єктів до агрегованих моделей звітності, або від моделей первинних документів через систему подвійного запису операцій на рахунках до балансового узагальнення.

Існує наукова думка, що першим проявом моделювання в бухгалтерському обліку можна вважати появу подвійного запису на рахунках бухгалтерського обліку ще в період раннього Середньовіччя. Пачолі Л. увів у бухгалтерський облік моделювання, що базується на комбінаториці. Це давало можливість побудувати загальну модель, у межах якої будь-який обліковий факт пояснюється як конкретний випадок.

У нашій статті таким конкретним випадком є витрати обігу, оскільки від інформативності їх обліку та аналізу залежить фінансова ефективність здійснюваної торговельної діяльності.

Проблема ефективного управління підприємством знаходиться в тісному взаємозв'язку з інформаційною підготовкою прийняття оптимальних, науково обґрунтованих управлінських рішень. В умовах мінливого зовнішнього середовища, невизначеності поведінки учасників ринку, суттєво зростає потік інформації, що вимагає оперативного опрацювання. Все це потребує створення такої облікової системи, яка б могла задовольняти зростаючі інформаційні запити системи управління, тобто організації інтегрованої системи обліку.

Інтеграція різних видів обліку в єдиній інформаційній системі господарського обліку – найважливіший напрям його розвитку. Бухгалтерський облік є основною ланкою інтеграції інформаційних систем управління економікою, він формує базу даних для оперативного управління господарською та виробничою діяльністю підприємств і задоволення потреб користувачів інформації різних рівнів управління в реальному масштабі часу.

Із позиції обліково-економічної практики інформація, що отримується в інтегрованій системі обліку, представляє всі особливості організації підприємства, вона повністю розкриває економічні, технічні, технологічні параметри організації виробничих процесів і можливості виробництва, внутрішньовиробничі відносини, які склалися, ресурси, які використовуються, фінансові можливості.

Таким чином, бухгалтерський облік – це інтегрована інформаційна система, в якій первинна розрізнена інформація про господарські процеси перетворюється в дані, необхідні для управління, раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, для інших

цілей, визначених завданням підприємницької діяльності. Бухгалтерський облік повинен надавати можливість власнику вільно орієнтуватися в економічних показниках, необхідних для управління господарюючим суб'єктом: оцінити фінансово-економічний стан, визначити результати діяльності.

Під час визначення мети створення сучасної, ефективної методики обліку, що забезпечує інформаційні потреби зовнішніх і внутрішніх користувачів бухгалтерською інформацією, необхідно чітко визначити її роль у системі управління конкретним підприємством. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві повинна бути такою, щоб забезпечити вимоги, що пред'являються користувачами бухгалтерської інформації до функціонування бухгалтерської інформаційної системи підприємства в сучасних умовах.

Спільними моментами в реалізації методики обліку нами визнаються такі положення:

- інформація призначена для внутрішнього використання керівництвом на всіх рівнях управління економічним суб'єктом;

- інформація призначена для прийняття управлінських рішень;

- більша частина інформації включає дані про витрати, які несе економічний суб'єкт у процесі здійснення господарської діяльності.

На нашу думку, бухгалтерський облік являє собою систему збору даних, що передбачає формування облікової інформації для потреб управління, складання бухгалтерської звітності. При цьому аналітичний облік дає змогу деталізувати відомості про об'єкт у грошовому і (або) натуральному вираженні.

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що існуюча система управління, заснована на використанні традиційної бухгалтерської інформації, не дасть змоги торговельним підприємствам успішно функціонувати в умовах ринкової економіки через недостатню інформаційну підтримку прийнятих рішень. Це визначає необхідність розробки методики обліку витрат обігу на підприємствах торгівлі для прийняття системи необхідних рішень в області зниження витрат обігу, що дасть змогу досягти прогнозованої величини збільшення обсягів реалізації і рентабельності. Методика обліку повинна адаптуватися до нових вимог користувачів інформації та переходити з розряду простих реєстраційних систем у розряд складних багатофункціональних підсистем управління. Щоб функціонування обліку було ефективним у цілому, необхідно, щоб кожна ділянка обліку

функціонувала, ґрунтуючись на певних принципах, методах, способах ведення, маючи свою концептуальну основу, відрізняючись застосуванням інструментів традиційного та інжинірингового обліку.

Для вирішення поставленого завдання нами визначені і структуровані концептуальні засади методики обліку витрат обігу в торгівлі, головною метою якої є представлення кількісної та якісної інформації для прийняття управлінських рішень, орієнтованих на майбутнє.

Провідну роль в інтегрованій інформаційній системі підприємства торгівлі відіграє первинна інформація.

Вхідні дані можна розділити на дві частини: первинні бухгалтерські документи і первинні дані, що формуються в інших підрозділах підприємства. Перша являє собою безліч первинних облікових документів, на основі яких підприємства відображають в обліку факти господарського життя. Факти господарського життя розглядаються як найважливіша категорія бухгалтерського обліку. Другий елемент вхідних даних – це первинні дані, що формуються в інших підрозділах підприємства.

Вже згадана група даних утворює безліч первинних даних, які в силу своєї специфіки відображають умовні факти господарського життя, щодо наслідків яких «і ймовірності їх виникнення в майбутньому існує невизначеність, тобто виникнення наслідків залежить від того, відбудеться або не відбудеться в майбутньому одна чи кілька невизначених подій».

Правильність відображення в обліку умовних фактів багато в чому залежить від інформації, за допомогою якої проводиться оцінка ймовірності їх виникнення, а також вимір потенційної величини умовної зміни (збільшення або зменшення) відповідних активів, пасивів і фінансових результатів. Подібна інформація, як правило, формується поза бухгалтерською службою в інших підрозділах підприємства. Це пояснюється специфікою подібної інформації, яка докорінно відрізняється від реальних фактів.

Оцінювати вхідну інформацію можна за допомогою показників, що характеризують якість бухгалтерської інформації, ефективність її використання й економічність. Тільки пройшовши через призму даних показників, отримана інформація може бути поширена на різні організаційні рівні торговельного підприємства.

В які напрями і які структури піде якісна інформація про витрати обігу підприємства торгівлі, залежить від його організаційної структури.



Залежно від організаційного рівня використання інформації нами пропонується розрізнити чотири види:

- 1) експлуатаційний рівень;
- 2) рівень управління;
- 3) стратегічний рівень;
- 4) рівень знань.

Експлуатаційний рівень здійснює управління конкретними операціями на підприємстві, наприклад здійснення платежів, переміщення товарів, управління персоналом та ін.

Рівень управління представлений менеджерами середнього рівня для контролю, управління, прийняття рішень і адміністративних дій. Їм необхідна інформація поточних і минулих звітів, поточна оперативна інформація.

Стратегічний рівень представлений керівниками вищого рівня. Вони використовують інформацію для вирішення прогнозних завдань і забезпечують проведення системного аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства торгівлі.

І необхідно виділити рівень знань на підприємстві торгівлі, оскільки вони призначені для інтеграції нової інформації і нових знань у бізнесі. Їх творцями і користувачами є працівники наукової праці, що затребувані в будь-якому бізнесі.

Інформація в методиці повинна задовольняти відповідні потреби управління залежно від масштабності та рівня прийнятих рішень.

Відповідно до виконуваних функцій, ми пропонуємо виділяти таку структуру пропонованої моделі: облікову, звітну, аналітичну і контрольну.

Облікова функція системи дасть змогу сформувати інформаційну базу для виконання функцій аналізу і контролю.

Однією з основних складових частин пропонованої методики є аналітична функція, яка полягає у формуванні та аналізі інформації за ключовим показником облікового простору – витратами обігу. Аналіз є сполучною ланкою між бухгалтерським обліком і прийняттям управлінських рішень в області зниження витрат обігу та оптимізації їх номенклатури з можливістю зниження їх рівня.

Ще однією структурною функцією є контроль, який використовує як дані обліку, так і аналізу і служить для забезпечення дотримання норм і нормативів, що використовуються в торгівлі.

Методика обліку витрат обігу повинна надавати інформацію, якій притаманні ознаки якості, інакше її корисність буде нижча, ніж витрачені ресурси, звідси і виділені нами

показники: якості, ефективності використання, економічності.

Принципами організації обліку витрат обігу ми вважаємо такі:

– цілісність – облікові дані представляють собою єдину систему, задану в інтересах управління господарськими процесами;

– автономність – самостійність, цілісність системи обліку та аналізу повинні повністю відповідати цілісності підприємства як господарюючого суб'єкта та його організаційної структури;

– безперервність – вимога виконання обліку як фактів господарської діяльності, що відбулися, так і умовних, які спричинили собою зміну рівня і суми витрат обігу торгового підприємства, яка буде продовжувати свою діяльність настільки довго, щоб виконувати свої поточні зобов'язання;

– реєстрація – відображення в обліку тільки тієї інформації про факти господарської діяльності, яка забезпечує здійснення управлінського впливу на господарські процеси. При цьому витрати на створення такої інформації повинні бути менші, ніж економічний ефект, одержуваний від прийнятих на її основі управлінських рішень. Питання витрат виражається через певний пропонований нами показник якості інформації – економічності;

– контроль – реалізація шляхом зустрічної перевірки та інвентаризації облікових і аналітичних даних.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, структуровані концептуальні засади методики обліку витрат обігу в торгівлі відображають сукупність взаємопов'язаних елементів, які формують безперервний процес виконання функцій обліку, аналізу і контролю витрат обігу підприємства торгівлі, із проведенням оцінки якості та прогнозування виконання бізнес-процесів по всій системі руху товарів, які володіють достатнім інструментарієм, здатним відображати інформацію в потрібних аналітичних розрізах для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Концептуальні засади методики обліку витрат обігу в торгівлі визначають використання достатнього інструментарію, здатного відображати інформацію в потрібних для аналізу розрізах, у зручній формі, що відображає галузеву і видову спрямованість діяльності підприємства торгівлі.

Адекватність системи необхідна для формування достовірної картини того, що відбувається на підприємстві, та відповідності її економічному глузду для прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно витрат обігу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кувяткина Н.Н. Международные стандарты учета и отчетности / Н.Н. Кувяткина, П.Ю. Леонов. – М.: МИФИ, 2012. – 92 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [навч. посібник] / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир: Рута, 2002. – 544 с.
3. Пушкар М.С. Сучасні проблеми розвитку системи обліку в Україні: [монографія] / М.С. Пушкар [та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.С. Пушкаря; Терноп. нац. екон. ун-т, Центр дослідж. контролінгу. – Т.: Економічна думка, 2010. – 268 с.
4. Хоружий Л.И. Бухгалтерский учет и ревизия в сельскохозяйственных потребительских кооперативах: [учебное пособие] / Л.И. Хоружий, В.М. Ромадикова, О.В. Бойко. – М.: РГАУ-МСХА, 2012. – 142 с.
5. Петрук А.М. Роль і місце інвестиційних фондів в операціях сек'юритизації активів в Україні / А.М. Петрук, О.С. Новак // Фінанси та кредит. – 2013. – № 11 (539). – С. 36–42.
6. Палий В.Ф. О предмете бухгалтерского учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 5.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни / Я.В. Соколов. – М.: Магистр, 2010. – 345 с.
8. Черняк В.З. История предпринимательства: [учебное пособие] / В.З. Черняк. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 608 с.

УДК 657.631

## Впровадження системи внутрішньогосподарського обліку на підприємствах промисловості

Циганова О.С.

старший викладач кафедри «Облік і економічний аналіз»  
Національного університету кораблебудування  
імені адмірала С.О. Макарова

У статті розглянуто сучасний стан системи внутрішньогосподарського обліку на підприємствах авіаційної промисловості. Виявлено один із головних недоліків діючої системи. Запропоновано систему збалансованих показників для оцінювання діяльності співробітників підприємства. Визначено підрозділи, які контролюють показники. Схематично зображено взаємозв'язок цільових показників для управління замовленнями.

**Ключові слова:** система внутрішньогосподарського обліку, підрозділи підприємства, збалансовані показники, взаємозв'язок показників.

Цыганова А.С. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрено современное состояние системы внутрихозяйственного учета на предприятиях авиационной промышленности. Обнаружен один из главных недостатков действующей системы. Предложена система сбалансированных показателей для оценки деятельности сотрудников предприятия. Определены подразделения, контролирующие показатели. Схематически изображена взаимосвязь целевых показателей для управления заказами.

**Ключевые слова:** система внутрихозяйственного учета, подразделения предприятия, сбалансированные показатели, взаимосвязь показателей.

Tsyganova O.S. IMPLEMENTATION OF THE INTERNAL ACCOUNTING SYSTEM AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

The current state of the internal accounting system at the enterprises of the aviation industry is analyzed. One of the main shortcomings of the current system is found. The balanced scorecard system is suggested to evaluate staff activity. The departments that control performance are identified. Interrelation of order management indicators is depicted.

**Keywords:** internal accounting system, departments, balanced scorecard, interrelation of indicators.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Внутрішньогосподарський облік на відміну від будь-яких інших видів обліку в сучасних умовах є найбільш комплексним і фундаментальним в управлінській діяльності, оскільки він орієнтується не стільки на зовнішніх споживачів інформації, скільки на задоволення потреб апарату управління підприємством. Результати, отримані від впровадження системи внутрішньогосподарського обліку, дають можливість розставити пріоритети в діяльності підприємства, забезпечити перспективу його стабільного розвитку в майбутньому.

Внутрішньогосподарський облік є основою стратегією і тактикою, без яких не може ефективно існувати жодне сучасне підприємство. Але у керівництва та власників підприємств авіаційної промисловості виникають складнощі під час постановки внутрішньогосподарського обліку, оскільки не існує загальноприйнятих правил його організації та

ведення. Вітчизняна авіаційна промисловість є стратегічно важливою галуззю української економіки. Сьогодні вона може забезпечити Україні успішну конкуренцію із зарубіжними країнами на світовому ринку наукоємної продукції. Таким чином, упровадження ефективної системи внутрішньогосподарського обліку ще раз доводить свою необхідність і актуальність на сучасному етапі функціонування підприємств авіаційної промисловості, а також розвитку економіки України в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останніми роками економічна сутність, роль, значення, побудова системи внутрішньогосподарського обліку розглядалися у працях українських учених М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, М.В. Кужельного, В.Г. Лінника, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте огляд публіка-

цій із досліджуваної тематики підтверджує недостатність наукових розробок із питань вирішення проблем ефективної організації системи внутрішньогосподарського обліку та вимагає додаткового дослідження, адже внутрішньогосподарський облік є ефективним, якщо він дає змогу полегшити досягнення цілей підприємства за якомога менших витрат на організацію та функціонування самого обліку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження діючої системи внутрішньогосподарського обліку на підприємстві авіаційної промисловості та пошук пропозицій із підвищення її ефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На підприємстві, яке досліджується, система внутрішньогосподарського обліку представлена сукупністю таких підсистем:

- нормування (відділ нормативної собівартості);
- планування (планово-економічний відділ, відділ маркетингу);
- стратегічне планування (бюро перспективного маркетингу, планово-економічний відділ);
- облік (бухгалтерія);
- мотивація (відділ організації праці та заробітної плати, планово-економічний відділ);
- аналіз (планово-економічний відділ, відділ нормативної собівартості, відділ маркетингу);
- контроль (планово-економічний відділ, відділ організації праці та заробітної плати, відділ нормативної собівартості).

Таким чином, на підприємстві авіаційної промисловості функції з ведення внутрішньогосподарського обліку покладені на співробітників різних структурних підрозділів.

На підприємстві авіаційної промисловості не існує облікової політики з внутрішньогосподарського обліку. Проте для кожного вищенаведеного підрозділу розроблені положення, що регламентують їх роботу.

Відділ нормативної собівартості здійснює:

- нормування технологічних процесів заготівельних, механообробних та збірно-зварювальних робіт за всіма цехами;
- аналіз якості норм, які застосовуються;
- аналіз виконання діючих норм часу;
- формування нормативу із собівартості на всю продукцію;
- розрахунок трудових витрат основних робочих-почасовиків;
- розрахунок матеріальних витрат на всі види продукції;

- розрахунок та аналіз рентабельності за видами готової продукції;

- подання звітності у встановлені терміни тощо [1, с. 95–107].

До функцій планово-економічного відділу відносяться:

- підготовка проектів перспективних, річних, квартальних і місячних планів операційної, фінансової і інвестиційної діяльності підприємства;
- розробка поточних планів виробництва за об'ємом, номенклатурою, собівартістю, прибутком;
- складання техпромфінплану підприємства, розробка комплексного плану соціально-економічного розвитку підприємства;
- доведення показників плану до підрозділів підприємства;
- проведення комплексного економічного аналізу всіх видів діяльності підприємства з розробкою заходів з ефективного використання капітальних інвестицій, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, продуктивності праці, зниження операційних витрат, підвищення рентабельності виробництва, збільшення прибутку, усунення втрат і непродуктивних витрат;
- організація контролю виконання підрозділами підприємства планових показників та подання звітності в установленні терміни тощо [2, с. 86–87].

Бюро перспективного маркетингу займається:

- збором інформації про потреби в продукції, що випускається, на довгостроковий період;
- розробкою прогнозного об'єму потреб покупців у продукції, що випускається, на вітчизняному ринку з урахуванням номенклатури на довгостроковий період;
- прогнозуванням перспективних ринків збуту продукції та поданням відповідних даних у відділ маркетингу;
- розробкою пропозицій щодо зняття з виробництва морально застарілої продукції, яка не має попиту у покупців, та пропозицій щодо освоєння нової продукції.

До функцій відділу маркетингу відносяться:

- формування портфелів замовлень в об'ємах та номенклатурі відповідно до затвердженого річного плану виробництва;
- збір інформації про конкурентів;
- виявлення сильних і слабких сторін конкурентів;
- проведення аналізу існуючих мереж збуту продукції;

– визначення рівня конкуренції продукції, що випускається, тощо [3, с. 52].

У бухгалтерії формуються фактичні дані про діяльність підприємства, які використовуються різними підрозділами для проведення ними відповідних аналітичних робіт. Особливе значення має облік витрат, за даними якого у внутрішньогосподарському обліку виконуються контрольні-аналітичні завдання з метою зниження операційних витрат. Облік витрат ведеться

за замовленнями, місцями виникнення та статтями витрат.

На підприємствах авіаційної промисловості не застосовується індивідуальний план рахунків внутрішньогосподарського обліку. Для отримання аналітичних даних у робочому плані рахунків передбачені аналітичні рахунки.

Дії відділу організації праці та заробітної плати спрямовані на посилення матеріальної і моральної зацікавленості співробітників

Таблиця 1

**Цільові показники оцінювання діяльності працівників підприємства авіаційної промисловості**

<b>Аспекти діяльності</b>	<b>Цільові показники</b>	<b>Підрозділи / особи, які контролюють показники</b>
Фінанси	а) собівартість замовлення б) ціна замовлення в) рентабельність замовлення за чистим прибутком	відділ матеріально-технічного постачання, відділ нормативної собівартості, планово-економічний відділ, відділ головного технолога, начальники виробничих цехів
Покупці	а) об'єм замовлення; б) технічні характеристики замовлення: габаритні розміри, маса; в) показники якості замовлення: відсоток браку, відсоток повернутої покупцем продукції; г) термін виконання замовлення: термін підготовки документації, термін постачання сировини та матеріалів у виробництво, технологічний цикл виготовлення продукції, термін доставки замовлення покупцю	відділ технічного контролю, планово-економічний відділ, відділ маркетингу
Внутрішні процеси	а) показники контролю виготовленої продукції: величина відхилення за кількістю, технічними характеристиками; б) показники використання прогресивних технологічних процесів: коефіцієнт витрачання матеріалів, термін придатності виготовленої продукції, продуктивність праці; в) показники використання прогресивного обладнання: коефіцієнт технічної готовності обладнання, ефективний фонд часу роботи обладнання, коефіцієнт автоматизації основних засобів; г) показники рівня браку: питома вага бракованої продукції в загальному її випуску згідно із замовленням; частка бракованої продукції в загальній собівартості замовлення; д) показники своєчасності виконання замовлення: відхилення терміну виконання замовлення в цілому та за кожним видом продукції, який входить до замовлення	відділ технічного контролю, відділ матеріально-технічного постачання, відділ нормативної собівартості, планово-економічний відділ, відділ головного технолога, начальники виробничих цехів
Кадри	а) показники мотивації персоналу: виплати за якісне виконання робіт, за вирішення фінансово-економічних питань, за підвищення ефективності виробництва; б) навчання працівників підприємства: сума витрат на навчання; кількість працівників, які пройшли навчання	відділ кадрів, відділ організації праці та заробітної плати, начальники кожного структурного підрозділу

у виконанні виробничих планів, договірних зобов'язань, підвищення ефективності виробництва та якості роботи, яка виконується. Основним завданням цього підрозділу є розробка показників оцінки результатів роботи співробітників та умов їх стимулювання [4, с. 34].

Одним із головних недоліків існуючої системи внутрішньогосподарського обліку на підприємстві авіаційної промисловості є потреба менеджерів в інформації, придатній для якісного управління замовленнями (оскільки таке підприємство працює за замовленнями, тобто здійснює виготовлення продукції відповідно до специфікацій покупців). На нашу думку, вирішити це завдання можливо, застосувавши один з інструментів управлінського обліку – систему збалансованих показників. Ця система дасть змогу контролювати дії співробітників підприємства за чотирма напрямками: фінанси; покупці; внутрішні процеси; кадри. За кожним напрямком необхідно знайти відповіді на питання, які допоможуть сформулювати основні показники в системі:

1. Фінанси: Який прибуток планується отримати, прийнявши рішення про виконання замовлення?

2. Покупці: Які вимоги покупця щодо замовлення необхідно виконати, щоб задовольнити його потреби?

3. Внутрішні процеси: Які заходи необхідно провести на підприємстві для виконання конкретного замовлення?

4. Кадри: Що необхідно зробити, щоб співробітники підприємства ефективно виконували свої обов'язки, які стосуються виконання конкретного замовлення?

Для того щоб оцінювати діяльність працівників за кожним із чотирьох напрямів, ми пропонуємо використати показники, наведені в табл. 1 [5, с. 194, 361–362; 6, с. 62, 79, 89, 119].

Перелік запропонованих показників не є вичерпним, тому він повинен коригуватися залежно від індивідуальних вимог до замовлення та вимог керівництва підприємства авіаційної промисловості до інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Після формування системи показників, за допомогою яких оцінюється ефективність виконання замовлення, визначаються цільові значення кожного показника. Порівняння запланованого значення з фактичним дає змогу виділити показники, яким потрібно приділити особливу увагу.

Взаємозв'язок системи збалансованих показників для управління замовленнями на підприємстві авіаційної промисловості можна відобразити таким чином (рис. 1).

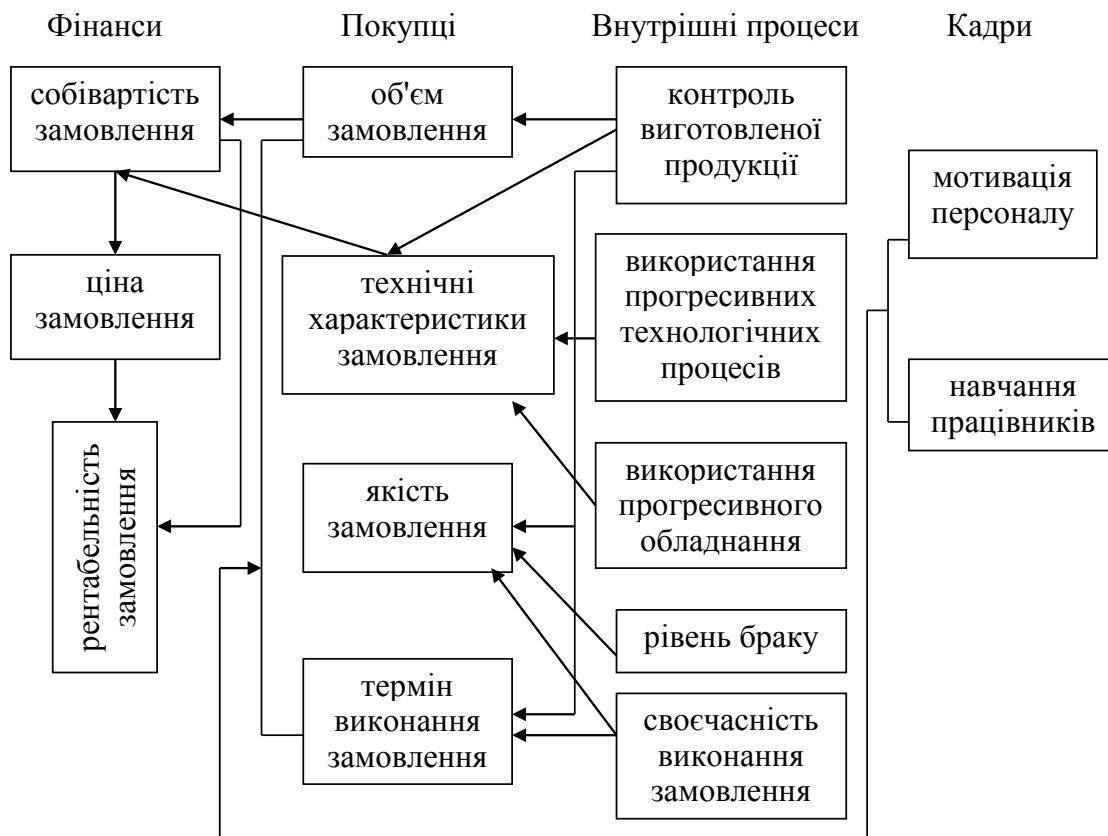


Рис. 1. Взаємозв'язок збалансованих показників для управління замовленнями

**Висновки з цього дослідження.** Запропоновану систему збалансованих показників доцільно використовувати для кожного окремого замовлення на підприємстві авіаційної промисловості. Всі показники повинні служити орієнтиром для співробітників у процесі виконання замовлення, а їх дотримання має бути гарантією найточнішого виконання замовлення згідно з вимогами покупця.

У подальшому на підприємстві авіаційної промисловості доцільно розробити Положення про матеріальне стимулювання праці співробітників, в якому будуть прописані основні показники та розміри такого стимулювання. А для того щоб таке Положення ефективно застосовувалося, потрібно проводити аналіз роботи підрозділів та співробітників згідно із запропонованими показниками.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал; 2-е вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
2. Внутрішньогосподарський контроль: [навч. посіб.] / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 496 с.
3. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.] / О.А. Біловодська. – К.: Знання, 2010. – 332 с.
4. Щёкин Г.В. Основы кадрового менеджмента: [учебник] / Г.В. Щёкин; 5-е изд. – К.: МАУП, 2004. – 280 с.
5. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / М.А. Болюх [та ін.]; ред. М.Г. Чумаченко; 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

# МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.43

## Моделювання цін на квартири в множинній регресії

**Ковпак Е.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Малець В.В.**

студент факультету економічної інформатики і менеджменту  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

У статті проаналізовано ціноутворюючі фактори на ринку нерухомості. Показано результати кластеризації історичних районів м. Харкова за рівнем цін на житлову нерухомість. Запропоновано вид множинної регресії із використанням фіктивних змінних для опису характеристик поточного стану та місцезнаходження об'єкту нерухомості. Наведено результати оцінки параметрів моделі множинної регресії для цін пропозиції на однокімнатні квартири у м. Харкові.

**Ключові слова:** прогнозування, множинна регресія, фіктивні змінні, ціна квартири, первинний ринок житла, гетероскедастичність.

Ковпак Э.А., Малец В.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕН НА КВАРТИРЫ В МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ

В статье проанализированы ценообразующие факторы на рынке недвижимости. Показаны результаты кластеризации исторических районов г. Харькова по уровню цен на жилую недвижимость. Предложен вид множественной регрессии с использованием фиктивных переменных для описания характеристик текущего состояния и местонахождения объекта недвижимости. Приведены результаты оценки параметров модели множественной регрессии для цен предложения на однокомнатные квартиры в г. Харькове.

**Ключевые слова:** прогнозирование, множественная регрессия, фиктивные переменные, цена квартиры, первичный рынок жилья, гетероскедастичность.

Kovpak E.O., Malets V.V. MODELLING RESIDENTIAL REAL ESTATE PRICES IN MULTIPLE REGRESSION

The pricing factors in the real estate market have been analyzed in the article. The results of clustering the historical districts of Kharkov by level of residential real estate prices have been shown. The specification of the multiple regression including dummy variables to describe the characteristics of the current status and location of the property has been proposed. The results of the estimation for multiple regression for the bid prices for one-bedroom apartments in Kharkov have been shown.

**Keywords:** forecasting, multiple regression, dummy variables, price of the apartment, primary housing market, heteroscedasticity.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Завдання моделювання та прогнозу цін на нерухомість постає в щоденній практичній діяльності професійних учасників ринку нерухомості: інвестиційних консультантів та аналітиків, оцінювачів, ріелторів тощо. В умовах високого ступеню невизначеності широко затребувані експертні методи прогнозування на ринку нерухомості. Серед інших методів, що можуть використовуватись для цілей прогнозування цін на об'єкти нерухомості, можна виділити методи економіко-математичного моделювання, апарат трендових моделей

росту, різноманітних моделей часових рядів, нейро-нечіткі методи, комбіновані методи. Адекватні регресійні моделі цін на ринку нерухомості при їх відносній легкості побудови та оцінки окрім здатності до прогнозування виступають ще й зручним інструментарієм аналізу ступеню впливу різних ціноутворюючих факторів на об'єкти нерухомості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням аналізу динаміки та ціноутворення на ринку нерухомості присвячено роботи Г.М. Стерніка, А. Асаула, І. Балабанової, Я. Маркуса, Ю. Манцевича, І. Геллера,



Н. Ордуея, Дж. Фрідмена, Г. Харрісона та ін. Питання застосування нейронних мереж для прогнозування цін на нерухомість показано в роботах В. Григорківа, О. Ярошенко, Н. Філіпчука, В. Тазетдінова, В. Вороніна. Застосування методів нечіткого моделювання для вибору інструментарію прогнозування на ринку нерухомості розглянуто в роботі Н. Максишко [1]. Однозначної переваги одних методів моделювання цін на нерухомість над іншими немає, вибір інструментарію моделювання цілком залежить від мети дослідження та структури даних.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – проаналізувати застосовність моделей множинної регресії із включенням фіктивних змінних для прогнозування цін на квартири в багатоквартирних будинках, що відносяться до новобудов.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Всі об'єкти нерухомості мають одночасно такі характеристики, що відрізняють їх від інших товарів [2]:

- корисність,
- фіксоване місцерозташування,
- фундаментальність,
- унікальність,
- двокомпонентність (об'єкт нерухомості складається із землі та будівель),
- довговічність.

Всі перелічені характеристики об'єктів нерухомості можна розглядати як ціноутворюючі фактори. Так, корисність об'єкта нерухомості визначається такими його характеристиками, як розмір приміщення, планування, поточний стан, благоустрій навколишньої території, матеріал основних конструкцій, – від всіх перелічених характеристик залежить ціна нерухомості. Місцезнаходження в основному обумовлює унікальність кожного об'єкта нерухомості, багато в чому визначає його позиціонування на ринку. Навіть дві однакові квартири в одному і тому ж багатоквартирному будинку мають різне розташування в термінах поверху, орієнтації вікон, розташування в будинку і так далі. Властивість двокомпонентності нерухомості суттєво впливає на ціну об'єкта нерухомості у випадку одноквартирних житлових домів. Властивість унікальності нерухомості як товару проявляється в тому, що кожен об'єкт нерухомості має певні, властиві лише йому ознаки, що відрізняють його від інших об'єктів нерухомості. Ознаками об'єкта нерухомості, що роблять його унікальним можуть бути будь-які обставини або характеристики: наявність в зоні пішохід-

ної доступності від будинку парку або упорядкованої набережної річки збільшать ціни на квартири, а, навпаки, близькість промислового об'єкту з великою кількістю забруднюючих атмосферу викидів або шум та вібрація у сусідніх з квартирою приміщеннях знизять ціну на неї.

Саме властивість унікальності об'єктів нерухомості ускладнює як процедуру оцінки житла, так і розробку моделей прогнозування цін на житло. Для різних об'єктів нерухомості властивість унікальності забезпечується дією різноманітних характеристик та обставин. Але брати до уваги при побудові моделей прогнозування велику кількість факторів недоцільно, бо, у випадку, моделей регресії це може знизити якість прогнозування та розширити довірчі інтервали для прогнозів, що зробить їх неінформативними для прийняття рішень.

В даному дослідженні моделі прогнозування цін на квартири розроблялися лише для новобудов. Якщо звернутись до нормативних актів, то в Порядку державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень, що відповідає Закону України [3], дається визначення лише для новозбудованого об'єкту – «завершений будівництвом об'єкт нерухомого майна, державна реєстрація права власності на який проводиться вперше». Тобто слово «новобудова» не є нормативно-правовим чи законодавчо визначеним терміном, і повинен застосовуватися по відношенню до об'єктів нерухомості на первинному ринку житла. Первинний ринок житла представляє собою сегмент ринку нерухомості, на якому обертаються тільки створені об'єкти житлової нерухомості, або такі, що вперше пропонуються до продажу (наприклад, у результаті приватизації). Вторинний ринок нерухомості – це ринок об'єктів, права на які вже були зареєстровані у єдиному державному реєстрі прав власності. Тобто квартири в новобудовах реалізуються забудовником багатоквартирного будинку (юридичною особою), або фізичними особами, що продають квартири за угодами пайової участі, тобто в порядку переуступки, до того моменту, як будинок побудований повністю [4]. Але часто учасники ринку нерухомості відносять до квартир у новобудовах і ті, права на які вже зареєстровані в єдиному державному реєстрі прав власності (тобто формально ці квартири вже належать до вторинного ринку житла), але багатоквартирні будинки, в яких знаходяться ці квартири, ще або не здані в експлуатацію, або не заселені повністю. В різних джерелах містяться реко-

мендації щодо віднесення багатоквартирних будинків до новобудов, якщо після здачі будинку в експлуатацію не пройшло 2 роки, або, наприклад, 10 років [5].

Статистичною вибіркою для побудови моделі регресії слугували дані про ціни пропозиції з сайту [6] в м. Харкові на квартири, первинного або вторинного ринку нерухомості в об'єктах, після здачі яких в експлуатацію не пройшло більше 4 років.

Серед характеристик корисності квартир в моделі регресії будемо враховувати дві властивості:

- загальна площа квартири,
- поточний стан.

Стосовно характеристики загальної площі квартири – вона кількісна і проблем обліку її в моделі регресії нема.

Стосовно характеристики поточного стану квартири – вона якісна і для обліку її в моделі регресії повинна бути переведена в кількісний вид. Використання якісних (індикаторних) змінних в моделях регресії можливо завдяки інструментарію фіктивних змінних. Фіктивні змінні (англ. «dummy» variables) найчастіше вводяться до моделі регресії як булевська змінна, що приймає значення 0 «неправда» або 1 «істина».

Якщо квартира у новобудові продається фізичною особою, її корисні властивості як товару можуть змінитися порівняно із такою ж квартирою від забудовника (перший влас-

ник може здійснити в квартирі певні оздоблювальні роботи, змінити планування, конструкції та ін.). Самі забудовники теж пропонують квартири в новобудовах у різному стані: без оздоблюваних робіт (квартири, в яких не здійснено штукатурних робіт, не проведено електричних кабелів та ін.), з реалізованим циклом штукатурних робіт або вже в житловому стані.

При моделюванні цін на квартири можна обрати будь-яке число значень якісної змінної «поточний стан квартири», число цих значень залежить від необхідного ступеню деталізації опису. Наприклад, можна враховувати в моделі два види стану квартири в новобудові – без оздоблювальних робіт та з виконаними оздоблювальними роботами, а можна класифікувати види виконаних оздоблювальних робіт, для чого вводяться більш ніж два стани якісної змінної «поточний стан квартири». В даному дослідженні було обрано три значення змінної «поточний стан квартири»: «без оздоблювальних робіт», «розпочаті оздоблювальні роботи», «завершено оздоблювальні роботи». Для обліку такої змінної в моделі треба ввести 2 фіктивні змінні:

$$D_1 = \begin{cases} 1, & \text{якщо квартира з завершеними оздоблювальними роботами} \\ 0, & \text{інакше} \end{cases}, \quad (1)$$

$$D_2 = \begin{cases} 1, & \text{якщо квартира з розпочатими оздоблювальними роботами} \\ 0, & \text{інакше} \end{cases}. \quad (2)$$

Якщо поточний стан квартири з вибірки було ідентифіковано як «без оздоблювальних робіт», то фіктивним змінним  $D_1$  та  $D_2$  присвоюються значення 0.

Таблиця 1

**Результати кластеризації історичних районів та місцевостей м. Харкова за значенням цін на квартири**

Номер кластеру	Історичні райони	Середня ціна на квартири, дол. США		
		Однокімнатні	Двокімнатні	Трикімнатні
1	Нагорний, Сокольники, Держпром, Соснова гірка, Шатіловка	85600	131580	191000
2	Південний вокзал, Центральний ринок, Кінний ринок, Левада, станція метро Спортивна, Цирк	28130	39379	59920
	Олексіївка	29140	45300	59980
	Лісопарк, Жуковського, П'ятихатки, Шишківка	32875	45625	59750
3	Салтівка	23480	29320	36400
	Холодна Гора, Баварія, Залютіно, Лиса гора, Філіповка	25667	35433.3	42000
4	Нові дома	19071	24730	33200
	Новожанівка, Новоселівка, Диканьовка, Москальовка	18500	23750	29500
	Роганьський напрям	17943	23643	30785
	Аеропорт, Одеська, Жихарь	14400	22075	29825

*Джерело: складено авторами на основі [6]*

Ще одну якісну змінну – «місцезнаходження», можна теж врахувати в моделі ціни на квартири завдяки інструментарію фіктивних змінних. Для визначення числа значень, що приймає фактор «місцезнаходження» необхідний попередній аналіз подібностей та відмінностей цін на квартири у різних районах міста. Зазвичай виділення однорідних груп об'єктів здійснюється в задачах кластеризації. Інструментарій кластерного аналізу підтримує комплексний підхід до сегментації ринку нерухомості.

Кластерний аналіз (англ. Data clustering) – задача розбиття заданої вибірки об'єктів (ситуацій) на підмножини, які називаються кластерами так, щоб кожен кластер складався із схожих об'єктів, а об'єкти різних кластерів істотно відрізнялися.

У результаті вирішення задачі кластеризації історичних районів м. Харкова було виділено 4 групи районів (див. табл. 1).

Для обліку змінної «Місцезнаходження» в модель введено 3 фіктивні змінні:

$$R_1 = \begin{cases} 1, \text{ якщо квартира з 1 кластеру} \\ 0, \text{ інакше} \end{cases}, \quad (3)$$

$$R_2 = \begin{cases} 1, \text{ якщо квартира з 2 кластеру} \\ 0, \text{ інакше} \end{cases}, \quad (4)$$

$$R_3 = \begin{cases} 1, \text{ якщо квартира з 3 кластеру} \\ 0, \text{ інакше} \end{cases}. \quad (5)$$

Таким чином, модельне значення ціни  $\hat{Y}_i$  на  $i$ -ту однокімнатну квартиру в м. Харкові може оцінюватись у вигляді такої множинної регресії:

$$\hat{Y}_i = \alpha_0 + \alpha_1 X_{1i} + \alpha_2 D_{1i} + \alpha_3 D_{2i} + \alpha_4 R_{1i} + \alpha_5 R_{2i} + \alpha_6 R_{3i}, \quad (6)$$

де  $\alpha_i$  – коефіцієнти множинної регресії,

$X_i$  – площа  $i$ -ї квартири;

$D_{1i}, D_{2i}$  – фіктивні змінні, що описують стан  $i$ -ї квартири згідно формул (1)-(2);

$R_{1i}, R_{2i}, R_{3i}$  – фіктивні змінні, що є індикаторами місцезнаходження  $i$ -ї квартири згідно формул (3)- (5).

Параметри моделі (6) було оцінено методом найменших квадратів на виборці зі 114 однокімнатних квартир у новобудовах м. Харкова, та отримано такий вид моделі:

$$\hat{Y}_i = -8679 + 730_1 X_{1i} + 11130 D_{1i} + 6548 D_{2i} + 7786 R_{1i} + 4826 R_{2i} + 1676 R_{3i}. \quad (7)$$

Коефіцієнт детермінації для моделі (7) склав 0,78, емпіричне значення статистики Фішера 61,8. Перевірка якості моделі (7) виявила незначущість за критерієм Стюдента оцінки коефіцієнта регресії біля  $R_{3i}$ , загалом адекватність моделі за критерієм Фішера (з рівнем довіри не менш 95%). Але проведений для моделі (7) тест Уайта виявив похибку гетероскедастичності. Помилка гетероскедастичності є частою для моделей регресії, що будуються для перехресних даних, як і в даному випадку з квартирами.

Для усунення помилки гетероскедастичності для отримання ефективних оцінок параметрів регресії (6) можна застосувати метод зважених найменших квадратів. Модельне значення ціни  $\tilde{Y}_i$  на  $i$ -ту однокімнатну квартиру в м. Харкові за методом зважених найменших квадратів для оцінки параметрів моделі виду (6) дав такі результати:

$$\tilde{Y}_i = -12672 + 788_1 X_{1i} + 13293 D_{1i} + 8901 D_{2i} + 7025 R_{1i} + 5767 R_{2i} + 3178 R_{3i}. \quad (8)$$

Коефіцієнт детермінації за моделлю (8) складає 0,76. За критерієм Стюдента значущими є всі оцінки параметрів з рівнем довіри не менш 95%. Однією з переваг отриманої моделі є можливість змістовного аналізу значень отриманих коефіцієнтів регресії (всі оцінки, окрім вільного члену,



Рис. 1. Графічне зіставлення модельного та фактичного рядів даних

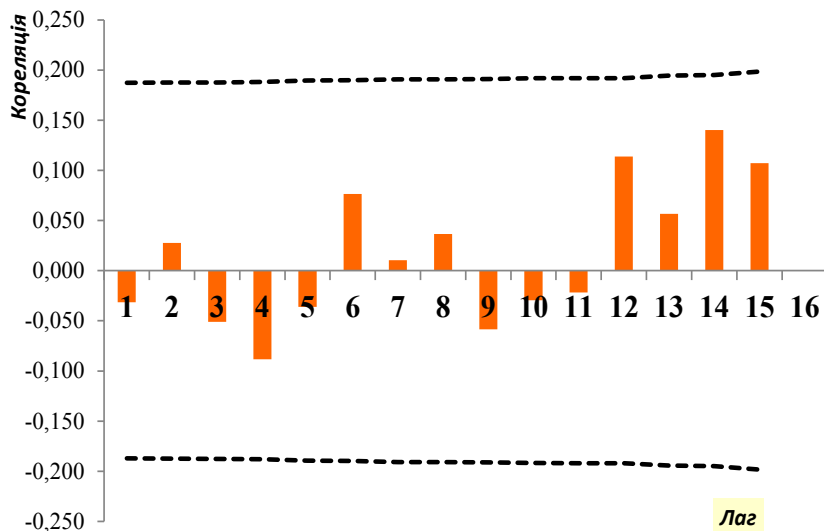


Рис. 2. Автокореляційна функція для залишків моделі регресії

позитивні, що не суперечить економічному змісту впливу ціноутворюючих факторів на ціну квартири та відповідає введеним фіктивним змінним).

Помилка гетероскедастичності в моделі (8) вже відсутня (на підставі результатів тесту Уайта). Середня відносна похибка апроксимації за моделлю становить 11,72%, візуально порівняння модельних та фактичних цін на квартири зображено на рис. 1.

Автокореляція залишків в моделі (8) відсутня за тестом Дарбіна-Уотсона (емпіричне

значення статистики Дарбіна-Уотсона 2,02), а також судячи з автокореляційної функції (див. рис. 2).

Результати оцінки якості побудованої моделі свідчать про можливість її використання для цілей прогнозування цін на однокімнатні квартири у новобудовах м. Харкова.

**Висновки з цього дослідження.** Для моделювання цін на ринку нерухомості більшість ціноутворюючих факторів має якісний (індикативний) характер. Індикаторні змінні в моделях регресії можна застосувати завдяки інструментарію фіктивних змінних.

У дослідженні на прикладі вибірки однокімнатних квартир в м. Харкові показано можливість застосування моделі множинної регресії з використанням фіктивних змінних для моделювання цін на квартири. Для розглянутої моделі проведено аналіз значущості параметрів та моделі в цілому, усунуто наслідки гетероскедастичності збурень.

Запропонована специфікація моделі може бути змінена завдяки введенню додаткових регресорів, що можуть деталізувати корисні характеристики об'єкту нерухомості.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Максишко Н. Нечітка модель ідентифікації фаз на ринку нерухомості / Н. Максишко, В. Шаповалова // Нейронечіткі технології моделювання в економіці: науково-аналітичний журнал – К.: Київський національний університет ім. В. Гетьмана. – 2014. – № 3. – С. 94–119.
2. Паттури Я. Економіка нерухомості: [учеб. пособие] / Я. Паттури; НовГУ ім. Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2002. – 243 с.
3. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень: Закон України від 10.11.2015 р., зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1952-15>.
4. Какой дом можно считать новостройкой? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ack1.ru/Library/kakoj\\_dom\\_mozhno\\_schitat\\_novostrojkoj.html](http://ack1.ru/Library/kakoj_dom_mozhno_schitat_novostrojkoj.html).
5. Новостройка или вторичное жилье [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stroypryam.ru/home/njedvizhivosti/1292-novostroyka-ili-vtorichnoe-zhile.html>.
6. Новостройки Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novostroyki.lun.ua>.

УДК 519.87:336.77:63

## Особливості моделювання кредитоспроможності підприємств сільського, лісового та рибного господарства

**Тютюнник С.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри організації обліку та аудиту  
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено актуальним питанням моделювання кредитоспроможності підприємств. Запропоновано методичну послідовність оцінювання кредитоспроможності підприємств сільського, лісового та рибного господарства. Досліджено динаміку фінансових коефіцієнтів та інтегрального показника фінансового стану підприємств наведених видів діяльності в Україні.

**Ключові слова:** кредитоспроможність, багатфакторна модель, фінансовий коефіцієнт, інтегральний показник фінансового стану боржника, клас боржника.

Тютюнник С.В. ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО, ЛЕСНОГО И РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена актуальным вопросам моделирования кредитоспособности предприятий. Предложена методическая последовательность оценивания кредитоспособности предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства. Исследована динамика финансовых коэффициентов и интегрального показателя финансового состояния предприятий представленных видов деятельности в Украине.

**Ключевые слова:** кредитоспособность, многофакторная модель, финансовый коэффициент, интегральный показатель финансового состояния должника, класс должника.

Tyutyunnyk S.V. FEATURES OF DESIGN OF SOLVENCY OF ENTERPRISES OF AGRICULTURE, FORESTRY AND FISHERIES

The article is sanctified to the pressing questions of design of solvency of enterprises. The methodical sequence of evaluation of solvency of enterprises of Agriculture, Forestry and Fisheries is offered. The dynamics of financial coefficients and integral index of the financial state of enterprises the brought types over of activity is investigational in Ukraine.

**Keywords:** solvency, multivariable model, financial coefficient, integral index of the financial state of debtor, class of debtor.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У міжнародній банківській практиці одним із найпоширеніших підходів до визначення кредитоспроможності позичальника є рейтингові системи, які орієнтовані на врахування кількісних та якісних характеристик клієнта і дають змогу визначити кредитоспроможність за допомогою комплексного показника – рейтингу, вираженого, як правило, у балах, установити межі інтервалу його коливань і залежно від кількості балів обґрунтувати належність позичальника до того чи іншого класу за рівнем кредитного ризику.

Розвиток підприємницької діяльності в Україні вимагає створення чітких, зрозумілих методик аналітичних оцінок їх фінансово-економічного стану, практична реалізація яких забезпечить оперативність у прийнятті управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у теорію та практику аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання, у тому числі їх кредитоспроможності, зробили Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, Г.І. Кіндрацька, М.Р. Ковбасюк, Л.А. Лахтінова, О.В. Павловська, В.О. Подольська, П.Т. Саблук, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченко, Н.П. Шморгун та ін.

З.І. Щибиволок та О.О. Терещенко зазначають, що кредитоспроможність – це наявність передумов для отримання кредиту і здатність повернути його. Кредитоспроможність позичальника вчені пропонують визначати за показниками, що характеризують: його акуратність при розрахунках за раніше отриманими кредитами; його поточне фінансове становище; спроможність у разі необхідності мобілізувати кошти з різних джерел; забезпечення оперативної конверсії активів у ліквідні кошти [7, с. 40; 6, с. 402].

Своєю чергою, О.В. Васюренко доповнює дане визначення і вказує, що кредитоспроможність – це наявність у позичальника (контрагента банку) передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і проценти за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки [4, с. 196].

Л.О. Вдовенко пропонує кредитоспроможність трактувати як спроможність позичальника в повному обсязі розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями винятково в грошовій формі в установлені кредитною угодою терміни. Науковець розглядає кредитоспроможність із двох позицій: із позиції позичальника (коли спроможність розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями і визначається системою показників) та з позицій кредитора (від рівня кредитоспроможності визначається розмір допустимого кредиту) [1].

Невирішеними проблемами є дослідження окремих аспектів оцінювання фінансового стану боржників – юридичних осіб, зокрема щодо врахування галузевих особливостей та розмірів підприємств (великі, середні або малі).

Також слід зазначити, що сучасна нормативно-методична база з даної проблематики, зокрема Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23 [5], містить методики розрахунку фінансових коефіцієнтів за інформацією фінансової звітності 2012 р., а з 2013 р. підприємства складають фінансову звітність відповідно до вимог НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування методичної послідовності оцінювання кредитоспроможності підприємств сільського, лісового та рибного господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кредитоспроможність – це одна з умов виникнення і здійснення кредитних відносин, які виникають між банком (кредитором) і суб'єктом підприємницької діяльності (боржником) із приводу надання кредитором позички на умовах її повернення у відповідний строк зі сплатою процентів.

У «Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» наводиться таке визначення: «Кредитоспроможність – наявність у боржника (контрагента банку) пере-

думов для проведення кредитних операцій і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки» [5].

Зобов'язання підприємства можуть погашатися різними видами активів: насамперед грошима, а також готовою продукцією, товарами та ін. Спроможність підприємства виконувати зобов'язання характеризується його платоспроможністю. Відповідно до Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, «платоспроможність – здатність боржника (контрагента) банку своєчасно здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань» [5].

Таким чином, необхідно встановити відмінність між кредитоспроможністю і платоспроможністю. Вона пов'язана з тим, що кредитні зобов'язання боржника перед банком, на відміну від інших зобов'язань, повинні бути погашені винятково грошима. З іншого боку, як потенційне джерело погашення кредитної заборгованості банком можуть розглядатися тільки потоки грошових коштів, які в майбутньому будуть мати регулярний характер, тобто грошові потоки від основної діяльності

У зв'язку з цим кредитоспроможність – це спроможність за конкретних умов кредитування в повному обсязі та у визначений кредитною угодою строк розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями винятково грошима, що генеруються боржником у процесі основної діяльності.

На підставі законів України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», нормативно-правових актів Національного банку України з урахуванням основних вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду Правління Національного банку України затверджено «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих утрат за активними банківськими операціями» [5]. Це Положення НБУ забезпечує надійність та стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів банку.

Із використанням методики даного Положення НБУ банк проводить оцінювання фінансового стану боржника, визначає його кредито- і платоспроможність.

Кредитоспроможність боржника банк визначає під час прийняття рішення щодо надання кредиту, а платоспроможність борж-

ника – юридичної особи (крім банку) впродовж строку дії договору з такою періодичністю: якщо боржник відповідно до вимог законодавства складає квартальну і річну фінансову звітність – не рідше ніж один раз на три місяці; тільки річну фінансову звітність – не рідше ніж один раз на дванадцять місяців.

Важливим етапом аналізу кредитоспроможності є оцінювання комерційним банком фінансового стану боржника, на підставі результатів якого визначається його кредитний клас.

Відповідно до Положення НБУ, банк здійснює оцінювання фінансового стану юридичної особи (крім банку), якій надано кредит, шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи.

Банк розраховує інтегральний показник із застосуванням багатofакторної дискримінантної моделі за такою формулою [5]:

$$Z = a_1 \times K_1 + a_2 \times K_2 + a_3 \times K_3 + a_4 \times K_4 + a_5 \times K_5 + \dots + a_n \times K_n - a_0, \quad (1)$$

де  $Z$  – інтегральний показник;

$K_1, K_2, \dots, K_n$  – фінансові коефіцієнти, що визначаються на підставі даних фінансової звітності боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства;

$a_1, a_2, \dots, a_n$  – параметри, що визначаються з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів і щороку актуалізуються НБУ на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб.

Під час розрахунку інтегрального показника банк урахує належність підприємства, відповідно до законодавства України, до великого, середнього або малого та виду його економічної діяльності.

Розглянемо модель розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства такого виду економічної діяльності, як сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (секція А: розділи 01-03):

$$Z = 1,3 \times K_3 + 0,03 \times K_4 + 0,001 \times K_5 + 0,61 \times K_6 + 0,75 \times K_7 + 2,5 \times K_8 + 0,04 \times K_9 - 0,2. \quad (2)$$

Таблиця 1

**Фінансові коефіцієнти для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства сільського, лісового та рибного господарства**

Фінансовий коефіцієнт	Формула розрахунку	Методика розрахунку (рядки форм № 1, 2)
$K_3$ – коефіцієнт фінансової незалежності	<i>Власний капітал</i> Валюта балансу (пасив)	Ф. № 1: 1495, гр.4 1900, гр.4
$K_4$ – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	<i>Власний капітал</i> Необоротні активи	Ф. № 1: 1495, гр.4 1095, гр.4
$K_5$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу	<i>Чистий прибуток (збиток)</i> Інвестований власний капітал	Ф. № 2: (2350–2355), гр.3 Ф. № 1: ((1400+1405+ +1410–1425–1430), гр.3+ (1400+1405+ +1410– –1425–1430), гр.4)÷2
$K_6$ – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовим результатом від операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності Чиста виручка від реалізації	Ф. № 2: (2190–2195), гр.3 Ф. № 2: 2000, гр.3
$K_7$ – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовим результатом до оподаткування	Фінансовий результат до оподаткування, фінансові витрати та амортизація Чиста виручка від реалізації + інші операційні доходи	Ф. № 2: (2290–2295+2250+ +2515), гр.3 Ф. № 2: (2000+2120), гр.3
$K_8$ – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	<i>Чистий прибуток (збиток)</i> Валюта балансу (актив)	Ф. № 2: (2350–2355), гр.3 Ф. № 1: (1300, гр.3+ +1300, гр.4)÷2
$K_9$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів	<i>Чиста виручка від реалізації</i> Оборотні активи	Ф. № 2: 2000, гр.3 Ф. № 1: (1195, гр.3+ +1195, гр.4)÷2



Після визначення моделі інтегрального показника проводиться розрахунок фінансових коефіцієнтів за даними фінансової звітності: форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» і форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Нами пропонується уточнення методики розрахунку фінансових коефіцієнтів з урахуванням форм фінансової звітності згідно з додатками НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3].

Методику розрахунку фінансових коефіцієнтів для визначення інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства сільського, лісового та рибного господарства запропоновано в табл. 1.

Для цілей розрахунку фінансових коефіцієнтів усі показники звітності враховуються зі знаком (+), як це передбачено відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського

обліку. Зі знаком (–) ураховується показник власного капіталу, якщо він має від'ємне значення, та фінансовий результат у формі збитку.

Якщо під час розрахунку фінансового коефіцієнта знаменник формули дорівнює 0, то під час розрахунку інтегрального показника береться значення коефіцієнта, що дорівнює 1 (за винятком коефіцієнтів  $K_5$ ,  $K_6$ ,  $K_7$ , за якими береться значення, що дорівнює 0). Якщо знаменник коефіцієнта  $K_5$  дорівнює 0 або має від'ємне значення, то для розрахунків береться значення коефіцієнта, що дорівнює 0.

Клас боржника – юридичної особи визначається залежно від значення інтегрального показника з урахуванням величини підприємства (табл. 2).

Згідно з Положенням про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, найвищий клас боржника – 1, найнижчий – 9.

Таблиця 2

**Визначення класу боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства сільського, лісового та рибного господарства [5]**

Види економічної діяльності	Класи				
	клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство: секція А (розділи 01-03)	Більше ніж +1,25	Від +1,25 до +0,81	Від +0,80 до +0,60	Від +0,59 до +0,35	Від +0,34 до +0,05
Види економічної діяльності	Класи				
	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9	
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство: секція А (розділи 01-03)	Від +0,04 до –0,25	Від –0,26 до –0,70	Від –0,71 до –3,20	Менше ніж –3,20	

Таблиця 3

**Визначення класу боржників – юридичних осіб для великих або середніх підприємств сільського, лісового та рибного господарства України за 2012–2014 рр.**

Фінансовий коефіцієнт	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+,-) 2014 р. від 2012 р.
$K_3$ – коефіцієнт фінансової незалежності	0,536	0,501	0,420	-0,116
$K_4$ – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	1,455	1,330	1,333	-0,122
$K_5$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,483	0,262	0,367	-0,116
$K_6$ – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовим результатом від операційної діяльності	0,215	0,120	0,203	-0,012
$K_7$ – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовим результатом до оподаткування	0,210	0,153	0,192	-0,018
$K_8$ – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	0,097	0,048	0,055	-0,042
$K_9$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,919	0,836	0,804	-0,115
Інтегральний показник фінансового стану	1,109	0,833	0,824	-0,285
Клас боржника	2	2	2	×



Банк визначає клас боржника – юридичної особи не вище 8, якщо [5]:

– у договорах немає письмової згоди боржника на збір, зберігання, використання та поширення через бюро кредитних історій інформації про боржника – юридичну особу;

– банк не надав після 01.01.2014 р. до бюро кредитних історій відомості про боржника за наявності в договорі відповідної згоди;

– немає фінансової звітності боржника за останній звітний період;

– проти боржника – юридичної особи порушено справу про банкрутство.

Банк визначає клас боржника – юридичної особи не вище 9, якщо боржника визнано банкрутом у встановленому законодавством порядку.

За наведеною методикою з використанням інформації статистичного збірника «Діяльність суб'єктів господарювання за 2014 рік» [2] визначимо клас боржників – юридичних осіб для великих або середніх підприємств сільського, лісового та рибного господарства України за 2012–2014 рр. (табл. 3).

Таким чином, упродовж 2012–2014 рр. (табл. 3, рис. 1) спостерігається тенденція до зниження фінансових коефіцієнтів для великих або середніх підприємств сільського, лісового та рибного господарства України. Так, зокрема, коефіцієнт фінан-

сової незалежності зменшився на 0,116, коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом – на 0,122, коефіцієнт рентабельності власного капіталу – на 0,116, коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовим результатом від операційної діяльності – на 0,012, коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовим результатом до оподаткування – на 0,018, коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком – на 0,042, коефіцієнт оборотності оборотних активів – на 0,115.

У результаті значення інтегрального показника знизилося з 1,109 у 2012 р. до 0,833 у 2013 р. та до 0,824 у 2014 р. (на 0,285).

Хоча в динаміці і спостерігається зниження інтегрального показника, але його значення для великих або середніх підприємств сільського, лісового та рибного господарства України залишається на досить високому рівні, що відповідає 2-му класу боржника – юридичної особи (табл. 3).

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, оцінювання кредитоспроможності необхідне для прийняття рішення про видачу кредиту та обґрунтування його погашення.

З урахуванням особливостей кредитування в Україні доцільно застосовувати таку схему оцінювання банком кредитоспроможності боржника – юридичної особи: загальна

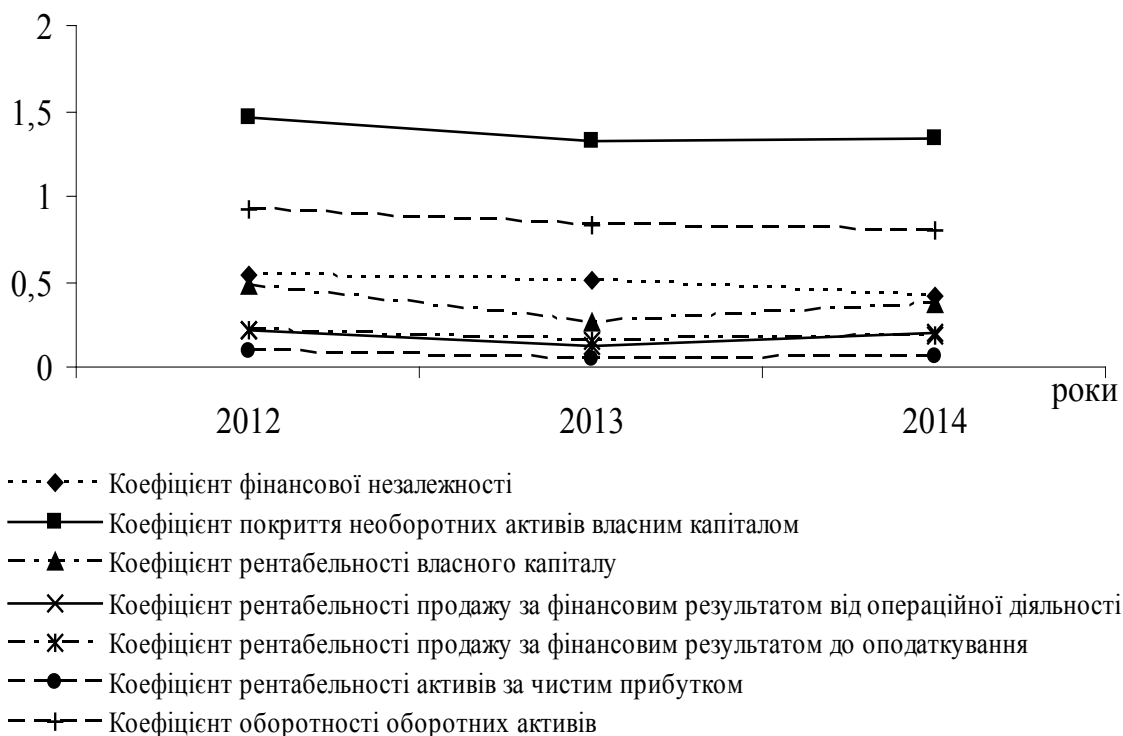


Рис. 1. Динаміка фінансових коефіцієнтів для великих або середніх підприємств сільського, лісового та рибного господарства України за 2012–2014 рр.

характеристика боржника → оцінювання ефективності проекту, що кредитується, та фінансового стану боржника шляхом роз- оцінювання ризиків, пов'язаних із ним → при- рахунку інтегрального показника → аналіз йняття рішення про кредитування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Вдовенко Л.О. Економічна сутність та значення кредитоспроможності підприємств / Л.О. Вдовенко // Облік і фінанси АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.faaaf.org.ua>.
2. Діяльність суб'єктів господарювання за 2014 рік: статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 435 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07 лют. 2013 р. № 73, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Облік і аудит у банках: навч. посібник / О.В. Васюренко, Л.В. Сердюк, О.М. Сидоренко; за ред. О.В. Васюренка; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 623 с.
5. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України від 25 січ. 2012 р. № 23, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: [навчальний посібник] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
7. Щибиволок З.І. Аналіз банківської діяльності: [навчальний посібник] / З.І. Щибиволок; 2-ге вид. – К.: Знання, 2007. – 311 с.

УДК 336.72

## Модель оптимізації поставок продукції для підприємств-постачальників

**Юрченко М.Є.**

кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри вищої та прикладної математики  
Чернігівського національного технологічного університету

**Марченко Н.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів підприємств і установ  
Чернігівського національного технологічного університету

В складних економічних умовах підприємству-постачальнику важливо найкраще організувати роботу по обсягах поставок і розрахунків по них із партнерами-споживачами. У статті представлено математичну модель формування оптимальної для постачальника структури поставок з урахуванням наявних випадкових факторів та ризику операцій із використанням моделей і методів фінансової математики.

**Ключові слова:** математична модель доходності, портфельні інвестиції, математичне очікування ефективності поставок.

Юрченко М.Е., Марченко Н.А. МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПОСТАВЩИКОВ

В сложных экономических условиях предприятию-поставщику важно наилучшим образом организовать работу по объемам поставок и расчетов по ним с партнерами-потребителями. В статье представлена математическая модель формирования оптимальной для поставщика структуры поставок с учетом имеющихся случайных факторов и риска операций с использованием моделей и методов финансовой математики.

**Ключевые слова:** математическая модель доходности, портфельные инвестиции, математическое ожидание эффективности поставок.

Iurchenko M.E., Marchenko N.A. OPTIMIZATION MODEL OF PRODUCT SUPPLIES FOR SUPPLYING COMPANIES

In difficult economic conditions, it is essential for suppliers to provide the best organization of supplies and settlements with partners. A mathematical model of optimal supply structure for a supplier is provided, where existing random factors and risk of operations are taken into account and models and methods of financial mathematics are used.

**Keywords:** mathematical model of profitability, portfolio investment, the supply efficiency expectation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Організація збуту готової продукції на виробничому і торгово-закупівельному підприємстві передбачає роботу з низкою підприємств-споживачів, які мають різноманітні характеристики, що визначають для постачальника ступінь ефективності їх використання в якості своїх контрагентів. Отже, за великої кількості контрагентів правильний розподіл обсягів продукції, що поставляється ними, значно підвищує ефективність діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній фінансовій математиці детермінований аналіз доходності визначається сукупною дією безлічі випадкових факторів. При цьому, як зазначено авторами в роботах [1], [2], [3], доходність будь-якої фінансової операції і одержуваний при цьому дохід, від-

повідно до центральної граничної теореми теорії ймовірностей, прийнято здебільшого вважати випадковими величинами, що мають нормальний закон розподілу [4]. Як показує практика, найчастіше ці величини мають невизначений закон розподілу, але початкова оцінка їх найчастіше відома. Для опису ризиків, пов'язаних з інвестуванням у фінансовий інструментарій, низкою авторів використовується одна скалярна величина – дисперсія  $D(k)$ , або середньоквадратичне відхилення  $\sigma(k)$  [3], [5].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Використання в якості числових оцінок для аналізу доходності підприємства всіх трьох скалярних характеристик:  $M(k)$  математичного сподівання, дисперсії  $D(k)$ , та середнього квадратичного відхилення  $\sigma(k)$  за певної системи обмежень

дає змогу побудувати точну математичну модель, що враховує найменші коливання випадкових факторів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Із математичної та економічної точок зору мета статті полягає в побудові такої системи поставок, яка враховувала б коливання доходності окремих операцій по поставках продукції. Зазначені коливання можуть виникнути, зокрема, у зв'язку з нерегулярністю оплати поставленої продукції і носять випадковий характер. Таким чином, економіко-математична модель задачі, що розглядається, повинна враховувати випадкові збурення та мінімізувати ризик утрат, обумовлених випадковими факторами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Представлена нами модель дає змогу розрахувати оптимально вигідну для фірми-постачальника структуру поставок, яка б забезпечувала найбільшу доходність і коефіцієнт оборотності оборотного капіталу з урахуванням ризику операцій. Модель апробовано на даних декількох торгово-посередницьких фірм. Результати за однією з них, яка займається поставками парфумерно-косметичної препаратів мережі дрібнооптових покупців, наведені в даній статті.

*Модель оцінки доходності поставок*

Спрощену формулу визначення доходності одиначної операції з поставки партії товару конкретному підприємству-споживачу можна представити таким чином:

$$k = \frac{S_T - S_0}{S_0} \frac{365}{T} 100\%, \quad (1)$$

де  $k$  – доходність операції, % річних;

$S_T$  – ціна для споживача;

$S_0$  – собівартість товару;

$T$  – період у днях із моменту поставки до моменту оплати.

Практично завжди величина  $k$  змінюється залежно від виду та часу поставок, і ці коливання носять випадковий характер і можуть математично бути представленими у вигляді випадкової величини. Зокрема, відмітимо, що коли фірма реалізує товар із фіксованою націнкою, то доходність від реалізації партії товару в процентах за місяць визначається у вигляді:

$$k = \frac{k_0}{T} * 30, \quad (2)$$

де  $k_0$  – фіксована націнка в %.

**Постановка задачі.** Будемо припускати, що випадкові фактори (інфляція, коливання курсу валют, перебої поставок продукції з-за кордону) присутні в періоді часу

$T$  від моменту поставки до моменту оплати товару. Для оцінки випадкової величини, що розглядається, із невідомим законом розподілу використовуємо її вибірккові характеристики: математичне очікування, дисперсію (або середньоквадратичне відхилення). Відмітимо, що математичне очікування характеризує середнє очікуване значення величини, що розглядається, а дисперсія – міру відхилення реальних значень випадкової величини від її середнього значення. У фінансовій математиці [1], зокрема в теорії портфельних інвестицій, дисперсія  $D(k)$ , або середньоквадратичне відхилення  $\sigma(k)$  описує ризики, пов'язані з інвестиціями у фінансовий інструмент із випадковою доходністю  $k$ .

Дотримуючись указанного підходу, будемо характеризувати підприємства-споживачів двома скалярними характеристиками – математичним сподіванням  $M(k)$  доходності операцій з ним і пов'язаним з даним підприємством ризиком  $\sigma(k)$ .

При цьому величина  $\sigma(k)$  відображає тільки статистичний ризик відхилення доходності від свого середнього значення, але й може розглядатися як міра надійності партнера. Визначення конкретних значень для оцінок величин  $M(k)$  і  $\sigma(k)$  виконується за стандартними формулами на підставі наявної статистичної інформації роботи підприємства. Якщо угоди зі споживачем виконуються регулярно, необхідний набір значень параметрів  $S_0$ ,  $S_T$ ,  $T$  за використання (1) або  $k$ ;  $T$  за використання (2) може бути отриманим з відповідних бухгалтерських документів та фінансових звітностей.

*Ефективність портфеля поставок*

Припускаємо, що для кожного підприємства-постачальника виконані описані розрахунки і є в наявності сімейство вибірок випадкових доходностей  $k_j$ , оцінки математичних очікувань  $M(k_j)$  і середньоквадратичних відхилень  $\sigma(k_j)$ , де  $j$  – номер підприємства-споживача ( $j = \overline{1, \dots, N}$ ); де  $N$  – загальна кількість споживачів).

Для того щоб визначити очікуване значення доходності підприємства-постачальника, необхідно визначити частки  $u_j$  усього капіталу, сконцентрованого у відвантаженій продукції, яка припадає на одного споживача.

Складність поставленої задачі полягає в тому, що відвантажуючи визначену кількість товару споживачу, постачальник не може у довільний момент часу повернути нарощений капітал відповідно до вирахованої доходності, з огляду на те, що проміжки часу від відвантаження до оплати різні і є пересічними множи-

нами. Під час вирішення поставленої задачі можливо або усереднити частки, вираховані на достатньо великий проміжок, або скоректувати правила для розрахунку доходностей від співпраці з одним контрагентом. Перший із цих варіантів доцільний під час довгострокового планування організації роботи з підприємствами-споживачами і дає змогу визначати раціональні частки продукції, що поставляються споживачам протягом тривалих проміжків часу. Другий варіант застосовується для короткострокового планування структури поставок. Однак його реалізація потребує додаткового врахування особливостей взаємодії з конкретним споживачем і уточнення розрахункових формул.

Припускаємо, що частки капіталу у вигляді відвантаженого товару, які припадають на кожного контрагента, можуть бути розраховані. Відповідно, поставлена задача полягає в побудові оптимальної структури поставок. Очікуване значення доходності операцій від роботи з усіма контрагентами за фіксованих часток  $y_j$  розраховується таким чином:

$$k = \sum_{i=1}^N k_i y_i \quad (3)$$

$$M(k) = \sum_{i=1}^N M(k_i) y_i$$

Для розрахунку сукупного статистичного ризику  $\sigma(k)$ , скласти матрицю коваріацій  $V = \{\sigma_{jm}\}$ , де  $\sigma_{jm} = \text{cov}(k_j, k_m)$  – коефіцієнти коваріації, розраховані за вихідними вибірками заданих доходностей.

Відомо, що

$$\sigma(k) = \left( \sum_{i,j=1}^N y_i \sigma_{ij} y_j \right)^{\frac{1}{2}} \quad (4)$$

і розглянута за стандартної постановки задача полягає у пошуку варіантів вибору часток, які б забезпечували максимально можливий рівень очікуваної доходності за мінімально можливого ризику.

Якщо на частку  $y_j$  нема ніяких інших обмежень, крім умови

$$\sum_{i=1}^N y_i = 1 \quad (5)$$

тоді задача має відоме рішення [2], яке визначає множину ефективних портфелів.

Однак з урахуванням специфіки сфери застосування наведене рішення не може бути практично застосоване, зважаючи на наявність випадкових факторів, обумовлених необхідністю врахування численних обмежень із реконструкції обсягів товарів, що поставляються, обмеженістю самих обсягів поставок споживачам і т. п.

Таким чином, під час постановки і вирішення задачі необхідно враховувати не тільки систему обмежень (5), а й визначити відповідну реальній ситуації систему обмежень і знаходити рішення оптимальної задачі з двома критеріальними функціями (3), (4). Відповідно, постановку задачі можна представити у вигляді:

$$M(k) = \sum_{i=1}^N M(k_i) y_i \quad (6)$$

за таких обмежень:

$$\sigma(k) = \left( \sum_{i,j=1}^N y_i \sigma_{ij} y_j \right)^{\frac{1}{2}} = \sigma^*, y \in Y \quad (7)$$

де  $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ , множина  $Y$  визначається системою нерівностей  $y_i \geq 0$ , співвідношенням (5) і додатковими умовами, які формалізують специфіку конкретної ситуації. Символом  $\sigma^*$  позначений бажаний рівень статистичного ризику.

*Результати апробації*

Запропонована модель була апробована на даних декількох торгово-закупівельних фірм, для яких діяльність зі збуту продукції і робота з підприємствами-споживачами є основною. Результати застосування запропонованої методики представлені для фірми, яка займається поставками парфумерно-косметичної продукції мережі дрібнооптових покупців, що складається із шести магазинів Києва і Київської області.

Для фірми, що розглядається, у загальному випадку під час перепродажу товару для кожного найменування використовується індивідуальна торговельна націнка, а довільна поставка складається з декількох видів товарів, поєднаних у визначених пропорціях. Виявилось можливим вважати, що для довільної поставки середня націнка однакова для всіх поставок і для всіх підприємств-споживачів. Середня торговельна націнка  $k_0$  для всіх видів товарів і всіх поставок була прийнята на рівні 25%. Виходячи з використовуваної націнки, ефективність окремої поставки оцінюється доходністю, яка розраховується за формулою (2) за  $T = \Delta t_{ij}$

$$k_{ij} = \frac{k_0}{\Delta t_{ij}} * 30, \quad j = 1, \dots, N \quad (8)$$

де  $k_{ij}$  – доходність роботи зі  $j$ -тим магазином при  $i$ -тій поставці (%);

$k_0 = 25$  – націнка, яка використовується підприємством (%);

$\Delta t_{ij}$  – період між датою  $i$ -тої поставки та датою її оплати для  $j$ -того магазину (дні).

Величини  $\Delta t_{ij}$  розраховувались виходячи з даних про виставлені і оплачені рахунки. У підсумку для кожного магазину був отриманий ряд доходностей  $k_{ij}$ , які характеризують



вали ефект від  $i$ -тої поставки товару в  $j$ -тий магазин. У ході проведеного дослідження з'ясувалося, що контрагенти можуть бути поділені на дві групи:

– організації, які оплачують відвантажені товари з наступної поставки або в день наступної поставки;

– організації, які оплачують відвантажену продукцію після наступної поставки.

Для перших контрагентів періоди  $\Delta t_{ij}$  не перевищували сім днів і доходності  $k_{ij} = \frac{25}{7} 30$  були не меншими 107%. Частка таких контрагентів у загальній кількості становила 22%, а періоди часу  $\Delta t_{ij}$  не перекривались між собою. Для другого виду контрагентів періоди між відвантаженням і оплатою  $\Delta t_{ij}$  становили в середньому більше семи днів, а частка представників даної групи була за досліджуваний період найбільшою – 78%. Для організацій другого типу періоди  $\Delta t_{ij}$ , як правило, перекривалися, що робило прямий розрахунок очікуваних доходностей за місячний період не зовсім коректним. На ділянках перекриття доходність доцільно визначати за середнім значенням доходностей поставок  $k_{ij}$ , відповідних до періодів  $\Delta t_{ij}$ , що накладаються, з урахуванням обсягів цих поставок, тому в кожному змішаному періоді товар, який знаходиться у контрагента, сам розглядався як інвестиційний портфель, що складається із вкладень із доходностями  $k_{ij}$ , які присутні у ньому в частках, відповідних до обсягів поставок.

Важливу роль в аналізі портфеля поставок, який ми трактуємо як інвестиційний портфель, і у визначенні поточного стану підприємства грає сума капіталу, що знаходиться у конкретного контрагента в обраний період часу. Розрахувати капітал, вкладений у магазин в  $k$ -тому змішаному періоді можна за формулою:

$$M'_{kj} = \sum_h M_{hj}, \quad j = \overline{1, \dots, N}, \quad (9)$$

де  $M'_{kj}$  – сума капіталу, вкладеного до  $j$ -того магазину в  $k$ -тому змішаному періоді;

$M_{hj}$  – обсяг  $h$ -ої поставки у закупівельних цінах у  $k$ -тому змішаному періоді для  $j$ -того магазину.

Сума (9) по всіх  $h$  дає загальний обсяг поставок, які увійшли в указаний змішаний період для  $j$ -того магазину. Для підприємств – споживачів першого типу періоди між відвантаженням товарів та їх оплатою  $\Delta t_{ij}$  не перекриваються, тому виконується співвідношення:  $M'_{kj} = M_{kj}$ .

Для визначення частки магазинів в інвестиційному портфелі для кожного магазину

знаходилося математичне очікування  $M'_j$  сум капіталу, вкладеного в цю організацію в кожному періоді. Далі поточна частка  $y_j$   $j$ -того магазину в штучному інвестиційному портфелі розраховується за формулою:

$$y_j = \frac{M'_j}{M'} * 100 \quad j = \overline{1, \dots, N}, \quad (10)$$

де  $M' = \sum_{k=1}^N M'_k$  – сумарна кількість капіталу.

Відповідно до вищевказаного підходу, виміром ризику в проведеному аналізі було середньоквадратичне відхилення доходності від очікуваного значення. Чим більше таке значення, тим більша ймовірність значного відхилення від очікуваного.

Активи з малим ризиком і малою доходністю приносять приріст капіталу, але в задачі, що розглядалась, такі активи приносять збитки і портфелі з доходністю нижчою за 30% до розгляду не включались.

За доходності  $\mu \geq \mu_0 = 30\%$  пропонується оцінити ймовірність події  $K_{портф} < \mu_0$ . Ці ймовірності можна оцінити за вихідними розрахунковими доходностями  $k_{ij}$  і в разі достатньо великих значень такі портфелі також виключались із розгляду. Також відмітимо, що для портфелів, складених із магазинів першої групи, вказані ймовірності дорівнюють 0, оскільки доходність таких магазинів не опускається нижче за 107%, тобто  $\forall i k_{ij} > \mu_0$ .

Враховані максимальні і мінімальні розміри часток у портфелі кожного споживача виникають через те, що у кожного магазину існує граничний розмір поставки, більше якого магазин уже не має можливості реалізувати продукцію в термін. Розмір максимально можливої частки магазину в штучному портфелі розраховується виходячи з максимального розміру капіталу, що знаходиться в магазині в аналізованому періоді. Під час розрахунків з урахуванням середньої доходності  $k'_j$  і ризику  $\sigma_j$  споживачі були розподілені на кілька груп. Після обробки даних (MatLab) поточний стан підприємства охарактеризувався доходністю  $k^T_{портф}$ , яка дорівнює 32,098% і ризиком  $\sigma^T_{портф}$ , рівним 10,726%. Положення точки А на рис. 1 показує можливість збільшення доходності портфеля за збереження ризику на поточному рівні і можливості зменшення ризику за незмінної доходності. У разі максимізації доходності при обліку обмежень доходності оптимального портфеля  $r^*_{портф}$  виявилася рівною 45,894% (точка С). Суцільна лінія на рис. 1 відображає безліч усіх допустимих ефективних портфелів.

Під час вирішення поставленої оптимізаційної задачі отримано, що середній період

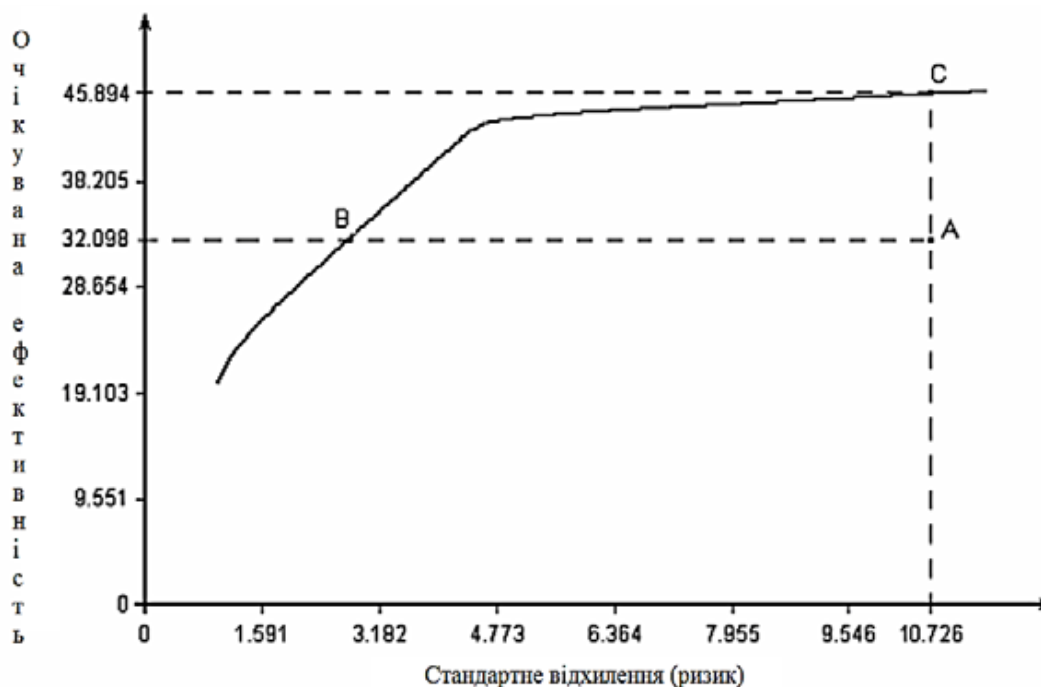


Рис. 1. Графік очікуваної доходності поставок з врахуванням ризику

між відвантаженням та оплатою для всього підприємства до оптимізації становить  $\Delta t^T = 23,37$  днів, а після оптимізації  $\Delta t^{opt} = 16,34$  днів. Таким чином, у результаті оптимізації в цілому по даному торговельному підприємству середній період між відвантаженням товарів та їх оплатою скоротився на 30%.

**Висновки з цього дослідження.** Для оцінки випадкових факторів, що впливають на доходність підприємства, побудована оптимізаційна модель. При цьому для оцінки випад-

кової величини з невідомим законом розподілу використані вибіркові числові характеристики. Виходячи з умов обмеження, отримані оцінки, за яких  $\sigma(k)$  може розглядатися як міра надійності партнера. На прикладі конкретних підприємств у середовищі (MatLab) отримано рішення поставленого завдання з урахуванням наявної статистичної інформації роботи підприємства (параметрів  $M(k)$ ,  $D(k)$ ). Проаналізовано умови, за яких доходність підприємства буде максимальною і мінімальною.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: [учебник] / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 240 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиции / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2003. – 169 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-бизнес, 1999.
4. Lamberton D. Introduction to stochastic Calculus Applied to Finance, Chapman and Hall, London, 1996.
4. Markowitz H. Mean – Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Markets, Basil Blackwell, Oxford, 1987.
5. Capinski Marek, Zastawniak Tomaz. Mathematics for Finance: Springer, 2010. – 310 p.

## ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<b>Голубка М.М.</b> Економіко-освітня спадщина львів'янина економіста Людвіга фон Мізеса та його внесок в економічну науку Західної України. . . . .	3
<b>Логоша Р.В.</b> Особливості формування і розвитку ринку в різних суспільних формаціях. . . . .	7
<b>Решетило В.П., Федотова Ю.В.</b> Аналіз невизначеності як категорії економічної науки. . . . .	13
<b>Удовенко А.О.</b> Аналіз зарубіжних моделей оцінки регуляторного впливу. . . . .	17

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Бондарчук В.В.</b> Розрив в економічному розвитку країн ЄС як фактор дестабілізації розвитку регіону. . . . .	23
<b>Гоблик В.В., Щербан Т.Д.</b> Регулювання діяльності у сфері сільського зеленого туризму: досвід Європи. . . . .	27
<b>Касянок К.Г.</b> Міжнародні інвестиційні потоки в умовах глобальних фінансових дисбалансів. . . . .	30
<b>Кобилянська Л.М.</b> Сучасні проблеми інституціонального регулювання міжнародної фінансової системи. . . . .	37

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Бойко В.В.</b> Формування методології дослідження господарського механізму розвитку сільських територій у системі економічної безпеки держави. . . . .	44
<b>Гаража О.П.</b> Види та показники ефективності використання сільськогосподарських угідь в управлінні земельними ресурсами України. . . . .	52
<b>Гуржій Н.М., Городова А.В., Одинець Т.Є.</b> Річковий транспорт України: проблеми та перспективи розвитку. . . . .	61
<b>Кирилюк А.О.</b> Методика оцінювання рівня концентрації та монополізації економіки. . . . .	66
<b>Плотнікова М.Ф.</b> Інноваційний характер та ризики в управлінні розвитком сільських територій. . . . .	73
<b>Редьква О.З.</b> Основні загрози транснаціоналізації економічній безпеці національної машинобудівної галузі. . . . .	80
<b>Русан В.М.</b> Розвиток інституціонального забезпечення реформування земельних відносин в Україні. . . . .	87
<b>Стефанків О.М., Данилишин В.І.</b> Теоретичні аспекти фінансово-кредитних інструментів державно-приватного партнерства. . . . .	93
<b>Удовицька Є.А.</b> Сутність і роль державно-приватного партнерства в інноваційному розвитку. . . . .	99
<b>Черничко Т.В., Черничко С.Ф.</b> Забезпечення збалансованого розвитку економічної системи в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. . . . .	103
<b>Чечетова-Терашвілі Т.М.</b> Проблеми законодавчого забезпечення політики дерегулювання. . . . .	109

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Бабій І.В.</b> Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. . . . .	114
--	-----



<b>Баб'як М.М., Хомош Ю.С.</b> Ресурсний підхід у сучасному менеджменті. . . . .	<b>119</b>
<b>Безвух С.В.</b> Соціальна відповідальність бізнесу в конфліктні часи. . . . .	<b>123</b>
<b>Биба В.В., Махічева П.В.</b> Ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства. . . . .	<b>130</b>
<b>Богацька Н.М., Хачатрян В.В.</b> Сучасний підхід до оцінки сутності ресурсного потенціалу підприємства. . . . .	<b>134</b>
<b>Бойківська Г.М.</b> Теоретичні засади формування та використання виробничого потенціалу підприємств. . . . .	<b>140</b>
<b>Бухаріна Л.М., Мотика А.О.</b> «Навчання протягом життя» в контексті управління людськими ресурсами на промисловому підприємстві. . . . .	<b>147</b>
<b>Вавулін О.І.</b> Управління підприємствами фармацевтичної галузі на основі логістичних підходів. . . . .	<b>152</b>
<b>Волошина С.В.</b> Економічний механізм управління ефективністю використання матеріальних ресурсів підприємства. . . . .	<b>159</b>
<b>Галасюк С.С.</b> Мотель як основний тип готельних підприємств автотуризму. . . . .	<b>165</b>
<b>Глазун В.В., Ковбаса О.М.</b> Логістичний менеджмент забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств. . . . .	<b>171</b>
<b>Гуржій Н.М., Шимкевич І.П.</b> Вітчизняний металургійний комплекс в умовах глобалізації конкуренції. . . . .	<b>177</b>
<b>Ціхановська О.М., Дончак Л.Г.</b> Дослідження стану функціонування внутрішнього економічного механізму на виробничих підприємствах Вінницької області. . . . .	<b>181</b>
<b>Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С.</b> Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. . . . .	<b>189</b>
<b>Іжевський П.Г.</b> Підприємницькі мережі як умова економічної модернізації підприємств. . . . .	<b>193</b>
<b>Ковальчук А.В., Майборода Р.В.</b> Аналіз механізмів мотивації працівників економічної сфери. . . . .	<b>198</b>
<b>Ковальчук Н.О., Павлюк А.О.</b> Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств. . . . .	<b>203</b>
<b>Ковінько О.М., Павлюк Н.М., Топчій Т.В.</b> Сучасний стан та перспективи розвитку ринку друкованої реклами в Україні. . . . .	<b>209</b>
<b>Колос І.В.</b> Логіко-історичні етапи еволюції методичних підходів в концепції ощадливого виробництва. . . . .	<b>214</b>
<b>Коновал В.В.</b> Управління виробничим потенціалом підприємств легкої промисловості засобами краудсорсингу. . . . .	<b>220</b>
<b>Магас Н.В.</b> Причини виникнення фінансових ризиків підприємств готельно-ресторанного бізнесу. . . . .	<b>226</b>
<b>Малик І.П., Шкробот М.В.</b> Забезпечення корпоративного управління на основі ІКТ. . . . .	<b>230</b>
<b>Мандра В.В.</b> Состояние и перспективы экономического развития предприятий транспортной инфраструктуры Украины. . . . .	<b>237</b>
<b>Михайленко О.В., Ялигіна М.С.</b> Теоретичне обґрунтування сутності та кваліфікаційних ознак витрат. . . . .	<b>242</b>
<b>Нижник А.Ю.</b> Економічний потенціал промислового підприємства у формуванні економічної безпеки. . . . .	<b>249</b>
<b>Несен Л.М., Околіта І.І.</b> Чинники активізації інноваційної та новаторської діяльності в Україні на макро- та мікрорівнях. . . . .	<b>253</b>

<b>Пінчук Т.А.</b> Теоретичні аспекти щодо програм розвитку на підприємствах. . . . .	260
<b>Рогоуля О.Ю.</b> Використання маркетингу взаємовідносин у діяльності виробничих фармацевтичних підприємств. . . . .	265
<b>Сахненко А.С.</b> Структурне моделювання асортиментного портфелю підприємств м'ясопереробної галузі відповідно до принципів забезпечення продовольчої безпеки. . . . .	270
<b>Серединська В.М., Загородна О.М.</b> Напрями вдосконалення стратегічного управління на підприємстві. . . . .	276
<b>Супрун С.Д., Хачатрян В.В.</b> Аутсорсинг у міжнародній діяльності підприємств: позитивні та негативні аспекти. . . . .	283
<b>Христенко О.В., Симоненко А.М.</b> Особливості активізації інноваційної праці робітників на сучасному підприємстві. . . . .	290

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Головко О.М.</b> Аналіз особливостей розвитку колективних засобів розміщення Закарпаття. . . . .	295
<b>Гончар Г.П.</b> Теоретичні основи структуризації ринку праці в аграрній сфері. . . . .	300
<b>Гордієнко В.П., Мартиненко В.О.</b> Процесний підхід до відтворення інвестиційного потенціалу регіону. . . . .	305
<b>Горіна Г.О.</b> Компаративний аналіз підходів до територіального районування світу за туристичними регіонами міжнародними інститутами. . . . .	311
<b>Мельничук І.В., Побігун С.А.</b> Оцінка передумов економічних утрат унаслідок низької якості питної води на основі економетричного моделювання. . . . .	317
<b>Стегней М.І., Лінтур І.В.</b> Проблеми та перспективи реалізації адміністративно-територіальної реформи в Україні. . . . .	323
<b>Тютюнник Ю.М.</b> Оцінювання сукупної динаміки економічного розвитку територіальних одиниць. . . . .	327

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

<b>Арестов С.В.</b> Инвестиционные проекты и их экономико-экологическое сопровождение. . . . .	332
<b>Крохтяк О.В.</b> Еколого-економічна та соціальна характеристика функцій земельних ресурсів. . . . .	339
<b>Макарова В.В.</b> Обмеження прав землекористування за різних форм власності. . . . .	343

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<b>Борисова Л.П.</b> Проблеми та перспективи розвитку соціального партнерства в Україні. . . . .	350
<b>Кравченко О.О.</b> Роль кадрової політики на підприємстві. . . . .	355
<b>Мамчур В.А.</b> Інституційні фактори розвитку системи накопичувального пенсійного забезпечення. . . . .	360

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<b>Безкровний О.В.</b> Сучасні проблеми справляння податків та страхових внесків з доходів правників аграрних підприємств. . . . .	370
---	-----

<b>Бура В.І.</b> Науковий феномен системно важливого банку. . . . .	<b>375</b>
<b>Жердецька Л.В., Бережна Т.Г.</b> Розвиток банківської конкуренції та її вплив на системну стабільність в Україні. . . . .	<b>382</b>
<b>Заболотна Н.Г.</b> Відсоткова політика центрального банку та її вплив на економічні процеси. . . . .	<b>388</b>
<b>Кіляр О.Р., Фроленко Р.В.</b> Трансфертне ціноутворення: проблеми та перспективи впровадження . . . . .	<b>394</b>
<b>Кошонько О.В.</b> Тенденції розвитку вітчизняного депозитного ринку в сучасних умовах. . . . .	<b>399</b>
<b>Кулина Г.М.</b> Роль фінансів домогосподарств у розвитку страхування в Україні. . . . .	<b>406</b>
<b>Лисенко Ж.П.</b> Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України. . . . .	<b>412</b>
<b>Лютік О.М.</b> Основні тенденції формування та використання фінансових ресурсів бюджету м. Чернівці в умовах підвищення фінансової автономії. . . . .	<b>418</b>
<b>Малахова О.Л., Марусин М.В.</b> Стабільність валютного курсу як пріоритет грошово-кредитної політики. . . . .	<b>425</b>
<b>Мельник К.В.</b> Проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальників. . . . .	<b>433</b>
<b>Мірошнікова Т.І.</b> Особливості аналізу фінансової стійкості підприємства на підставі системи блок-показників за умов невизначеності та динамічності економічного середовища. . . . .	<b>439</b>
<b>Нестерова С.В.</b> Проблематика застосування показника «валовий прибуток» у процесі CVP-аналізу. . . . .	<b>446</b>
<b>Олексин А.Г.</b> Інвестиційна діяльність Чернівецької області: сучасний стан та перспективи розвитку. . . . .	<b>451</b>
<b>Александрова Г.М., Пишна О.В.</b> Напрями вдосконалення фінансової політики стимулювання діяльності громадських організацій в Україні. . . . .	<b>457</b>
<b>Погріщук Г.Б., Присяжнюк С.В.</b> Ідентифікація фінансової кризи на підприємстві. . . . .	<b>463</b>
<b>Полтініна О.П., Алексеєнко І.І.</b> Технологія оцінки та аналізу фінансових ризиків діяльності банку. . . . .	<b>470</b>
<b>Скрипник Ю.В.</b> Рейтингово-аналітична оцінка інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства. . . . .	<b>477</b>
<b>Трудова М.Є.</b> Інноваційні перспективи розвитку в банківській системі України. . . . .	<b>485</b>
<b>Шаповал Л.П.</b> Інвестиційна складова менеджменту страхових компаній. . . . .	<b>491</b>
<b>Юркевич О.М.</b> Особливості іпотечного житлового фінансування в Україні на сучасному етапі. . . . .	<b>497</b>

### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Гільорме Т.В., Кузнецова О.М.</b> Бухгалтерський облік для прийняття екологічних рішень у системі енергоощадження. . . . .	<b>504</b>
<b>Кужелюк А.В., Стаднюк Т.В.</b> Рейтингова оцінка фінансового стану підприємств машинобудівної галузі України. . . . .	<b>510</b>
<b>Левченко З.М.</b> Організація бухгалтерського обліку виробничих запасів аграрного підприємства. . . . .	<b>517</b>
<b>Морозова Є.П., Павленко К.А.</b> Проблеми обліку та аудиту розрахунків з оплати праці та шляхи їх вирішення. . . . .	<b>523</b>

<b>Макарова Г.С., Мушта В.В.</b> Удосконалення обліку та формування собівартості готової продукції підприємства. . . . .	<b>527</b>
<b>Нагорна І.В.</b> Облікове забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства. . . . .	<b>534</b>
<b>Романова О.В., Острянин С.О.</b> Економічні інтереси користувачів облікової інформації як основа побудови сучасної системи бухгалтерського обліку та звітності. . . . .	<b>538</b>
<b>Скрипник М.Є.</b> Організація стратегічного обліку в умовах інноваційної діяльності. . . . .	<b>542</b>
<b>Скрипник Н.В.</b> Концептуальні засади методики обліку витрат обігу на підприємствах торгівлі. . . . .	<b>549</b>
<b>Циганова О.С.</b> Впровадження системи внутрішньогосподарського обліку на підприємствах промисловості. . . . .	<b>555</b>

#### МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<b>Ковпак Е.О., Малець В.В.</b> Моделювання цін на квартири в множинній регресії. . . . .	<b>560</b>
<b>Тютюнник С.В.</b> Особливості моделювання кредитоспроможності підприємств сільського, лісового та рибного господарства. . . . .	<b>565</b>
<b>Юрченко М.Є., Марченко Н.А.</b> Модель оптимізації поставок продукції для підприємств-постачальників. . . . .	<b>571</b>

Електронне наукове фахове видання

# ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua)

E-mail редакції: [journal@economyandsociety.in.ua](mailto:journal@economyandsociety.in.ua)