МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

# ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

**Електронне наукове фахове видання**

Випуск 16

**Мукачево**

**2018**

**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 Анджея 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, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.*

***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. mpx.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 № 13 від 03.07.2018 р.)*

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

**Сайт видання:** www.economyandsociety.in.ua

**ISSN (Online): 2313-2165**

*© Мукачівський державний університет, 2018*

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.2

## Вимірювання соціальної ефективності екологічних заходів: міжнародний досвід та проблеми України

**Островський І.А.**
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

**Рибак Г.І.**
кандидат економічних наук,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

**Гайденко С.М.**
кандидат економічних наук,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Досліджено особливості вимірювання соціальної ефективності з урахуванням вимог «зеленої» економіки. Підкреслено суперечливу єдність економічних. соціальних і екологічних складників сталого розвитку. Узагальнено основні підходи до грошової оцінки людського життя. Запропоновано формули з визначення соціальної ефективності екологічних заходів. Проаналізовано методичні підходи до впровадження комплексу екосистемних платежів.

**Ключові слова:** «зелена» економіка, сталий розвиток, екосистемні послуги, грошова оцінка людського життя, соціальна ефективність екологічних заходів.

Островский И.А., Рыбак А.И. Гайденко С.Н. ИЗМЕРЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ УКРАИНЫ

Исследуются особенности измерения социальной эффективности с учетом требований «зеленой» экономики. Подчеркнуто противоречивое единство экономических, социальных и экологических составляющих устойчивого развития. Обобщены основные подходы к денежной оценке человеческой жизни. Предложены формулы по определению социальной эффективности экологических мероприятий. Проанализированы методические подходы к внедрению комплекса экосистемных платежей.

**Ключевые слова:** «зеленая экономика, устойчивое развитие, экосостемные платежи, денежная оценка человеческой жизни, социальная эффективность экологических мероприятий.

Ostrovskyi I.A., Rybak H.I., Haidenko S.M. MEASUREMENT OF SOCIAL EFFECTIVENESS OF ENVIRONMENTAL ACTIVITIES: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROBLEMS OF UKRAINE

The features of measurement of social efficiency taking into account the requirements of the "green" economy are researched. The contradictory unity of economic, social and environmental components of sustainable development are emphasized. The main approaches to the monetary evaluation of human life are summarized. The formulas for determining the social effectiveness of environmental measures are proposed. The methodical approaches to the implementation of a complex of ecosystem payments are analyzed.

**Keywords:** “green” economy, sustainable development, eco-system payments, monetary valuation of human life, social effectiveness of environmental activities.

**Постановка проблеми.** Одним з провідних загальносвітових трендів є перехід до принципів «зеленої» економіки. Стратегія ЄС «Європа-2020» конкретизувала ці принципи та значно підняла планку вимог щодо сучасного ставлення до цілей та інструментів подальшого суспільного розвитку. Йдеться про перехід на низьке споживання вуглеводної сировини, збільшення використання джерел відновлювальної енергії, модернізацію



© Островський І.А., Рибак Г.І., Гайденко С.М.

транспортного сектора, зниження залежності зростання економіки від кількості ресурсів, що споживаються, та низку інших цілей. Ще на початку десятиріччя екологічний сектор економіки ЄС складав близько 300 млрд. євро на рік (2,5% ВВП). 25% всіх інвестицій ЄС були спрямовані на розвиток «зелених» технологій [1, с. 32]. Україна за підсумками розрахунку Індексу екологічної ефективності 2018 (The Environmental Performance Index 2018) посіла 109 місце з 180 країн і опинилася між Туреччиною (108) та Гватемалою (110) Найкраще 25 місце присвоєне Україні за виміром динаміки інтенсивності викидів вуглецю на одиницю ВВП [2].

Фактично зелену економіку розглядають як шлях до сталого розвитку, який передбачає об'єднання трьох складових: економічної, соціальної й екологічної. При цьому екологічна складова виступає пріоритетним напрямом сталого розвитку. Тому проблеми розрахунку соціально-економічної ефективності екологічних заходів є актуальними та сучасними, що потребує додаткових наукових узагальнень і досліджень.

**Аналіз останніх досліджень.** Теоретичні засади аналізу проблем соціально-економічної ефективності сталого розвитку докладно розглянуті в працях В. М. Гейця, А. А. Гриценка, Ю. В. Дзядикевича, Б. О. Язлюк, Р. Б. Гевко, Ю. І. Гайди, Л. М. Мельника, М. А. Хвесика [3-7] і багатьох інших вітчизняних економістів. Методичні аспекти розрахунків ефективності екологічних проектів дослідили Ю. С. Бережна, М. І. Бублик, М. Р. Бей, Н. П. Захаркевич. М. І. Карлін, О. В. Борисюк, О. В. Стащук, Л. Є. Купінець, І. М. Синякевич, С. Н. Бобылев, В. М. Захаров, І. Сидоренко, О. Дробишева [1; 8-14] та інші науковці. Вивчення протилежних поглядів, уточнення і подальший розвиток методичних підходів до розрахунку низки показників соціальної ефективності дозволяють зробити деякі важливі висновки.

**Формулювання цілей статті.** Мета даної статті – узагальнити підходи до розрахунків соціальної ефективності екологічних заходів, підкреслити необхідність розвитку методики визначення вартості екосистемних послуг, запропонувати комплекс формул розрахунку соціального ефекту як суму економічних ефектів природоохоронних витрат.

**Виклад основного матеріалу.** «Зелена» економіка визначається такими особливостями:

– орієнтація на екологічні та соціальні цінності;

– взаємозалежність суспільства, економіки та екології;

– практична діяльність захисників навколишнього середовища;

– інвестування коштів в енергоефективні та ресурсоощадні технології;

– спрямування діяльності не на кількісні показники, а на якість життя людини.

Соціальна шкода від забруднення навколишнього середовища відображається на стані здоров'я й існування людей. Населення може отримати шкоду у вигляді втрати життя, зниження якості життя, хвороб, втрати працездатності.

У статистиці застосовують різні формули розрахунків соціальної ефективності. Соціально-економічний збиток оцінюється за даними державної медичної статистики. Здійснюється оцінка стану здоров'я населення й одночасно із цим ураховуються екологічні показники стану навколишнього середовища. Основними медико-демографічними показниками є захворюваність, дитяча смертність, медико-генетичні порушення, онкологічні захворювання, пов'язані із забрудненням природного середовища.

Соціальні результати можуть оцінюватися за допомогою натуральних, вартісних і відносних вимірників. Натуральний збиток визначається як кількість випадків захворювань за віковими групами і нозологічним формам (нозологічна форма – певна хвороба, яку виділяють як самостійну хворобливу форму на підставі встановленої причини, особливостей розвитку, типових зовнішніх проявів і характерної пошкоджень тканин і органів), тобто за питомими показниками захворюваності, пов'язаними з тем або іншим антропогенним впливом.

Вартісна оцінка соціального збитку ($D_C$) і величина соціального збитку, що вдалося уникнути ($\Delta D_C$), можуть бути розраховані за формулами:

$$D_C = \sum_{j,m} K_{j,m} \cdot S_{j,m\cdot} \cdot N_j \qquad (1),$$

$$\Delta D_C = \sum_{j,m} (K_{j,m} - K_{i,m}) \cdot S_{j,m\cdot} \cdot N_j \qquad (2),$$

де $K_{j,m}$ − питомий показник захворюваності по *j*-ій віковій групі й *m*-ій формі хвороби;

$S_{j,m\cdot}$ − витрати (виплати) у сфері охорони здоров'я і суми страхових виплат по *j*-ій віковій групі та *m*-ій формі хвороби («ціна» хвороби);

$N_j$ − чисельність вікової групи;

$K_{i,m}$ − базові питомі показники захворюваності по *i*-ій віковій групі й *k*-ій формі хвороби.

Соціальний ефект (*C*) можна представити як суму економічних ефектів природоохоронних витрат на запобігання втрат чистої продукції внаслідок захворюваності, зниження виплат з фонду соціального страхування, скорочення видатків суспільства на лікування з причин забруднення навколишнього середовища:

$$C=C_N+C_S+C_E+C_{LP} \quad (3),$$

де $C_N$ − ефект від запобігання втрат чистої продукції внаслідок захворюваності людей через забруднення навколишнього середовища;

$C_S$ − ефект від скорочення виплат з фонду соціального страхування (за лікарняними аркушами);

$C_E$ − ефект від скорочення витрат на лікування;

$C_{LP}$ − ефект від підвищення продуктивності праці внаслідок нормалізації екологічної ситуації.

Особливе значення мають інтегральні соціально-економічні розрахунки втрат, які понесе суспільство у зв'язку з погіршенням здоров'я населення. Проблема полягає в труднощі перерахування числа років, що не дожила людина, в економічні показники у вартісному вигляді. Найчастіше цінність людського життя розраховується як його дисконтована очікувана майбутня заробітна плата. Однак такий підхід має істотні недоліки, тому що в розрахунках ураховують тільки втрати в національному або особистому доході та не враховують власну оцінку людиною цінності різних років його життя. Фахівці вважають, що цінність людського життя може оцінюватися залежно від того, які кошти в той або інший період готовий заплатити людина за скорочення ризику смерті. Ціна такої «плати» визначається рівнем споживання індивіда в різні періоди його життя, а не величиною його заробітної плати. Відповідно до даного підходу, чим більше людина оцінює майбутні роки власного життя, тем менше коштів вона витрачає у поточному періоді, відкладаючи їх на майбутнє. У цьому випадку виводиться усереднена оцінка економічних втрат суспільства від років, що не дожила людина, з використанням даних про середньодушове споживання населення різного віку.

Інший підхід до оцінки вартості людському життя має на увазі постатейний облік комплексу основних факторів, що впливають на його цінність. У цьому випадку грошовий еквівалент втрати життя в деякому віці враховує:

– сума цінностей років, що залишилися для життя з урахуванням рівнів споживання і виробничого доходу;

– цінності, що могли б створити майбутні діти, які могли народитися в людини цього віку;

– соціальні витрати на забезпечення життєдіяльності людини в майбутні роки.

Більш точно відображає всі фактори, що визначають цінність життя людини, останній розглянутий підхід. Але слід зазначити зростаючу складність необхідних розрахунків, що потребують уніфікації низки непрямих показників.

Страхові компанії в Європі й США часто орієнтуються на статистичну вартість життя, пропонуючи обрахунок соціально-економічних збитків за валовим методом. Він ґрунтується на оціночних даних витрат з урахуванням усіх витрат: держави, домогосподарств і моральних збитків. У Північній Америці сума може коливатися в межах 7-10 мільйонів доларів на людину. За дослідженням І. Сидоренко і О. Дробишевої на прикладі подолання наслідків ДТП, вартість життя українця в середньому ледь перевищує в 400 тисяч доларів [14].

Розмір економічної оцінки шкоди життю й здоров'ю населення ($D_E$) з урахуванням смертності й захворюваності населення можна узагальнено надати за формулою:

$$D_E=D_T+D_M \quad (4),$$

де $D_T$ − збиток від смертності населення;

$D_M$ − збиток від захворюваності населення.

Основними економічними джерелами соціально-екологічних втрат є:

– екологічні податки та податкові пільги;

– державні та приватні інвестиції у «зелене» підприємництво;

– запровадження субсидій на екологічне виробництво та відповідне скасування на ресурсномісткі виробництва;

– усунення торгових бар’єрів для товарів і послуг т ін. [8, с. 31].

Як відомо, теорема Р. Коуза підкреслює, що: компенсація за використання ресурсів або будь-яких змін якості ресурсів загального користування можлива лише у випадку чіткої специфікації прав власності на ці ресурси. Тому компенсувати збитки можливо лише на підставі ретельних підрахунків.

Теоретичною основою таких підрахунків може стати концепція екосистемних послуг і платежів за ці послуги. Сьогодні переважна частина екосистемних послуг залишається

безкоштовною, що являє собою класичний приклад «провалів ринку» з досить негативними наслідками для сталості екосистем і якості життя людей, зокрема, у великих містах.

Корпоративна оцінка екосистемних послуг включає: 1) оцінку змін цінності екосистемних послуг при виборі з альтернативних сценаріїв ведення бізнесу й пов'язаного з ними впливу на навколишнє середовище; 2) оцінку повних вигід від екосистемних послуг; 3) оцінку розподілу витрат і вигід від екосистемних послуг між зацікавленими сторонами; 4) визначення джерел доходів і компенсації втрат між зацікавленими сторонами [10, с. 45].

Однією з найбільш перспективних для оцінки екосистемних послуг є концепція загальної економічної вартості [13, с. 23]. Таку вартість (*total economic value,* $V_{TE}$) визначають як суму чотирьох складників:

$$V_{TE} = V_D + V_I + V_P + V_{Ae} \qquad (5)$$

де $V_D$ (*пряма цінність*) – вартість вигід використання екосистемних послуг споживачами в даному регіоні;

$V_I$ (*непряма цінність*) – вартість вигід використання екосистемних послуг споживачами поза межами регіону;

$V_P$ (*потенційна або альтернативна цінність*) – вартість вигід послуг екосистем, що поки не використовуються (зберігаються або охороняються), але можуть використовуватися в майбутньому;

$V_{Ae}$ (*естетична цінність*) – вартість вигід послуг екосистем, що не будуть використовуватися й у майбутньому даним поколінням населення, яке отримує власне естетичне задоволення в цей час і прагне продовжити це задоволення для майбутніх поколінь.

Використовуючи ринкові й квазіціни (позаринкові, сурогатні) для визначення вартості екосистемних послуг, рівняння (5) можна надати таким чином:

$$V_e = P_m Q_m + P_s Q_s, \qquad (6)$$

де $V_e$ – вартість екосистемних послуг у грошовому вигляді;

$Q_m$ – кількість послуг за ринковими цінами;

$Q_s$ – кількість послуг за сурогатними цінами;

$P_m$ – ринкова ціна одиниці екосистемних послуг за ринковими цінами;

$P_s$ – квазіцена одиниці екосистемних послуг за сурогатними цінами.

Застосування сурогатних світових цін доцільно, тому що масштаби використання ринкових цін поки обмежені політично, географічно і за обсягами викидів. Характерним прикладом є скептичне ставлення адміністрації президента США Д. Трампа до Паризької угоди з клімату. В імовірному майбутньому за умов реалізації Паризької угоди квазіціни можуть трансформуватися у світові ринкові ціни.

З точки зору стратегування, оцінка екосистемних послуг особливо перспективна для мегаполісів, які є головним джерелом антропогенних викидів парникових газів і пов'язаних з ними змін клімату. Використовуючи рівняння (6), можна одержати більш повну економічну оцінку екосистемних послуг і обґрунтувати систему платежів за їх надання.

Організація системи платежів за екосистемні послуги актуальна й для України, насамперед для двох груп територій: 1) з особливо коштовними (унікальними) природними об'єктами (Карпати, природні парки та ін.); 2) навколо найбільших міст, у першу чергу Києва. Наприклад, лісові й водні екосистеми Київської області багато в чому визначають якість життя киян, тому збереження й підтримка стабільності зазначених екосистем на основі різних варіантів платежів за екосистемні послуги, на наш погляд, є імперативом столичної еколого-економічної політики на довгострокову перспективу.

Ключова роль держави полягає в тому, що вона повинна свідомо, використовуючи всю потужність політики, забезпечувати відновлення природних ресурсів загального користування. У сучасній Україні не існує єдиного підходу до природоохоронних заходів, оскільки більша їх частина реалізується на рівні органів місцевого самоврядування.

Місцеве самоврядування та екологічні служби можуть отримувати необхідні ресурси від підприємств, створювати спеціальні фонди, в тому числі страхові. Необхідна повноцінна та постійно діюча система моніторингу, яка буде діяти не вибірково, а повно враховуючи обсяг, наприклад, викидів шкідливих речовин та споживання ресурсів загального користування.

Платником екологічних коштів має бути кожний, оскільки всі ми, отримуючи прибуток від підприємницької діяльності, або за власними побутовими потребами впливаємо на довкілля, різною мірою користуючись благами, на які витрачені природні ресурси та у відтворенні яких виникли шкідливі речовини.

Існує певний механізм компенсації екологічної шкоди підприємством або громадянином. Кожен є платником та різною мірою бере участь у компенсації екологічної шкоди. Але цей механізм діє лише в тому разі, коли дер-

жава виконує свою частину механізму компенсації, яка полягає в налагоджені:

– ефективної системи моніторингу, за якою жодний негативний вплив не може залишитись без компенсації у вигляді стягнення, страхового внеску або частини сплаченого податку;

– врівноваженої системи розподілу фінансових потоків, які мають екологічне призначення та виключного їх спрямування на екологічні потреби (субвенції та цільові програми);

– спрямування науково-технічного прогресу та наукових розробок в екологічному напрямі, коли пріоритетом виробничої діяльності є не тільки отримання прибутку, а й повна екологічна безпека виробництва.

Існує необхідність у спрямуванні екологічної політики держави з метою локалізації та розподілу екологічних ризиків, які і є вимірювальним показником екологічної шкоди в сучасному суспільстві, яка визначає потребу у створенні інституціональної основи відповідного рівня.

Найбільша частина ризиків може бути покладена на підприємців, які отримують найбільшу вигоду від виробничої діяльності та, одночасно, завдають найбільшу шкоду довкіллю.

**Висновки із цього дослідження.** Для виправлення складної ситуації та переходу на шлях сталого розвитку необхідні:

– адекватна оцінка екосистемних послуг, що враховує всю гаму їх соціально-економічних (включаючи культурні) цінностей, у тому числі з погляду зниження (поглинання) викидів парникових газів і обумовлених ними ризиків кліматичних змін, що й використовує для визначення грошового еквівалента зазначених цінностей механізм сурогатних цін, включаючи ціну на вуглець;

– формування ринків і організація систем платежів за екосистемні послуги або компенсації за втрату якості цих послуг.

Для України такий механізм у порівнянні з оподатковуванням викидів представляється достатньо ефективним економічним інструментом підтримки (поліпшення) якості довкілля. Найбільші міста й мегаполіси поряд з особливо охоронюваними й екологічними цінними територіями мають стати пріоритетними й початковими об'єктами системи платежів за екосистемні послуги або компенсації за втрату якості цих послуг, яка в остаточному підсумку повинна стати загальнонаціональною й забезпечити сталий розвиток країни на довгострокову перспективу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бережна Ю. С. «Зелена економіка» в країнах східного партнерства. Економічні науки. 2012. Випуск 9 (2). С. 30-36.

2. Performance Index 2018 / Yale Center for Environmental Law and Policy. 2018. URL: https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/epi2018policymakerssummaryv01.pdf. (дата звернення: 7.06.2018).

3. Геєць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи. Економіка і прогнозування. 2016. № 1. С. 7–22.

4. Гриценко А. А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку / Економіка і прогнозування. 2016. № 2. С. 9-23.

5. Дзядикевич Ю. В., Язлюк Б. О., Гевко Р. Б., Гайда Ю. І. Економіка довкілля і природних ресурсів : монографія. Тернопіль : Астон. 2016. 392 с.

6. Мельник Л. Г. Інноваційні перспективи Третьої промислової революції: економіка, енергетика, екологія. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2016. № 4. С. 342-352.

7. Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання : монографія / за заг. ред. М. А. Хвесика. Київ. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. 304 с.

8. Бублик М. І., Бей М. Р. Особливості «зеленої» економіки та основні інструменти її трансформування в соціально-орієнтовану систему. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління : збірник наукових праць. 2016. № 847. С. 29-34.

9. Захаркевич Н. П. Досвід країн Європейського Союзу у формуванні основ зеленої економіки. Університетські наукові записки. 2013. №. 2. С. 278-285.

10. Карлін М. І., Борисюк О. В., Стащук О. В. Роль структурних елементів «зелених фінансів» в фінансових системах зарубіжних країн: досвід для України. Економіка і фінанси. 2017. Випуск № 8. С. 41 – 53.

11. Купінець Л. Є. Політика міжнародного екологічного співробітництва: системне визначення та реалізація. Ефективна економіка. 2016. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5210 (дата звернення: 7.06.2018).

12. Синякевич І. М. Екологічна політика. Стратегія подолання глобальних екологічних загроз : монографія. Львів : ЗУКЦ, 2011. 331 с.

13. Бобылев С. Н., Захаров В. М. Экосистемные услуги и экономика. Москва: Институт устойчивого развития/ЦЭПР, 2009. 72 с.

14. Сидоренко І., Дробишева О. Скільки коштує життя українця в ДТП? Українська правда. Життя. 2017. 30 січня. URL: https://life.pravda.com.ua/health/2017/01/30/222337/ (дата звернення: 5.06.2018).

REFERENCES:

1. Berezhna Yu. S. (2012) Zelena ekonomika v krainakh skhidnoho partnerstva. [Green Economy in the Eastern Partnership Countries]. Ekonomichni nauky, vol. 9(2), pp. 30-36.

2. Yale Center for Environmental Law and Policy (2018) The Environmental Performance Index 2018. Available at: https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/epi2018policymakerssummaryv01.pdf. (accessed 7 June 2018).

3. Heiets, V. M. (2016) Ekonomika Ukrainy: kliuchovi problemy i perspektyvy [Economy of Ukraine: key problems and prospects]. Ekonomika i prohnozuvannia, no. 1, pp. 7–22.

4. Hrytsenko A. A. (2016), Ekonomika Ukrainy na shliakhu do inkliuzyvnoho rozvytku [The economy of Ukraine on the path to inclusive development], Ekonomika i prohnozuvannia, no. 2, pp. 9–23.

5. Dziadykevych Yu. V., Yazliuk, B.O., Hevko, R.B., Haida Yu. I. (2016) Ekonomika dovkillia i pryrodnykh resursiv [Economy of the environment and natural resources]. Ternopil: Aston. (in Ukrainian).

6. Melnyk L.M. (2016) Innovatsiini perspektyvy Tretoi promyslovoi revoliutsii: ekonomika, enerhetyka, ekolohiia [Innovative Perspectives of the Third Industrial Revolution: Economics, Energy, Ecology]. Marketynh i menedzhment innovatsii, no. 4, pp. 342-352.

7. Khvesyk M.A. (2013) Formuvannia modeli upravlinnia pryrodnymy resursamy v rynkovykh umovakh hospodariuvannia [Formation of model management of natural resources in market conditions]. Kyiv: DU IEPSR NAN Ukrainy. [inUkraine].

8. Bublyk M. I., Bei M. R. (2016) Osoblyvosti “zelenoi” ekonomiky ta osnovni instrumenty yii transformuvannia v sotsialno-oriientovanu systemu [Features of the "green" economy and the main tools for its transformation into a social-oriented system]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Problemy ekonomiky ta upravlinnia, no. 847, pp. 29-34.

9. Zakharkevych N. P. (2013) Dosvid krain Yevropeiskoho Soiuzu u formuvanni osnov zelenoi ekonomiky [The experience of the European Union countries in shaping the foundations of the green economy]. Universytetski naukovi zapysky, no. 2, pp. 278-285.

10. Karlin M. I., Borysiuk O. V., Stashchuk O. V. (2017) Rol strukturnykh elementiv «zelenykh finansiv» v finansovykh systemakh zarubizhnykh krain: dosvid dlia Ukrainy [The role of structural elements of "green finance" in financial systems of foreign countries: experience for Ukraine]. Ekonomika i finansy, vol. 8, pp. 41–53.

11. Kupinets L. E. (2016) Polityka mizhnarodnoho ekolohichnoho spivrobitnytstva: systemne vyznachennia ta realizatsiia [Policy of international environmental cooperation: system definition and implementation]. Efektyvna ekonomika (electronic journal)), no. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5210 (accessed 7 June 2018).

12. Syniakevych I. M. (2011) Ekolohichna polityka. Stratehiia podolannia hlobalnykh ekolohichnykh zahroz [Environmental policy. The strategy of overcoming global environmental threats]. Lviv: ZUKTS. [in Ukraine].

13. Bobylev S. N., Zakharov V. M. (2009) Ekosistemnye uslugi i ekonomika [Ecosystem services and economy] Moskow: Institut ustoychivogo razvitiya/TsEPR. (in Russian).

14. Sydorenko I., Drobysheva O. (2017) Skilky koshtuie zhyttia ukraintsia v DTP? [How much does Ukrainian life cost in road traffic accidents?]. Ukrainska pravda. Zhyttia. January 30th. Available at: http://trafficchallenge.com.ua/2017/02/14/skilki-koshtuye-zhittya-ukrayintsya-v-dtp/ (accessed 7 June 2018).

УДК 330.1.005.332.4

# Стан і перспективи конкурентоспроможності економіки України

**Пронкіна Л.І.**
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та обліку
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

**Гавриш О.М.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та обліку
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена однієї з актуальних проблем економічної теорії та практики – конкурентоспроможності економіки України. Головна увага приділяється принципам і факторам формування конкурентної політики держави в умовах ринкової трансформації. Докладно розглядаються такі фактори підвищення конкурентоспроможності, як якість продукції, впровадження інновацій, реалізація державної промислової політики.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, якість продукції, інновації, державна промислова політика, трансформація економіки.

Пронкина Л.И., Гавриш О.Н. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена одной из наиболее актуальных проблем экономической теории и практики – конкурентоспособности экономики Украины. Главное внимание уделяется принципам и факторам формирования конкурентной политики государства в условиях рыночной трансформации. Подробно рассматриваются такие факторы повышения конкурентоспособности, как качество продукции, внедрение инноваций, реализация государственной промышленной политики.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, качество продукции, инновации, государственная промышленная политика, трансформация экономики.

Pronkina L.I., Gavrysh O.M. STATE AND PROSPECTS OF ECONOMYCOMPETITIVENESS IN UKRAINE

The article addresses one of the most topical problems of economics theory and practice – the competitive ability of Ukraine's economy. The author focuses on the principles and factors of forming the competitive policy of the state under the market-based transformation of the economy. Such factors of increasing the competitive ability as the quality of the products, innovations, the implementation of the national industrial policy have been analyzed.

**Keywords:** competitive ability, quality of products, innovations, national industrial policy, transformation of economy.

**Постановка проблеми.** На початку XXI століття на перше місце в масштабі національних економік, міжнародних економічних союзів, світового господарства вийшла проблема конкурентоспроможності.

Концепція ефективності економічного розвитку, яка з кінця XVIII століття визначалася за теорією Адама Сміта як концепція «добробуту націй», перетворилася в проблему «конкурентоспроможності націй».

Протиріччя сучасного етапу розвитку світової економіки вносять нові корективи у визначення конкурентоспроможності та факторів впливу на неї.

До недавнього часу вітчизняна економічна наука не приділяла достатньо уваги дослідженню цієї проблеми, обмежуючись оцінкою тільки техніко-економічних параметрів продукції, її зіставленням зі світовими аналогами. Панувала думка, що український експортний потенціал високий, що багато видів продукції відповідають світовим аналогам.

Сучасний стан економіки України підтверджує необхідність активізації досліджень механізмів підвищення конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема підвищення конкурентоспроможності активно обговорюється на Всесвітніх економічних форумах, в міжнародних фінансових і економічних організаціях, в парламентах, урядах провідних країн світу, в наукових та університетських кругах. Видана велика кількість наукових праць зарубіжних вче-



© Пронкіна Л.І., Гавриш О.М.

них, таких, як М. Портер, І. Ансофф, П. Друкер, П. Кругман, П. Самуельсон, Дж. Стигліц, Й. Шумпетер. Вказана проблема є об'єктом дослідження вітчизняних економістів, серед них Л.Л. Антонюк [1], Я.Б. Базилюк [2], Л.І. Піддубна [3], Н.В. Якименко-Терещенко [4].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Не з усіма висновками фахівці можна погодитися. Крім того, чимало питань як теоретичного, так і прикладного характеру лишаються не розробленими. Так, до цього часу не сформована стратегія підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг в Україні.

**Формулювання цілі статті.** Проблема підвищення конкурентоспроможності, в різноманітності її аспектів відображає практично всі сторони життя суспільства. Метою статті є дослідження сучасного стану і напрямів удосконалення конкурентоспроможності економіки України, передусім шляхом підвищення якості продукції. та інноваційної діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загострення конкурентної боротьби за збут продукції, за місце на ринку спонукає суспільство на пошук нових можливостей для створення більш економічних і якісних товарів.

В Україні проблема конкурентоспроможності стоїть гостріше, ніж у розвинених країнах. Високий рівень конкурентоспроможності економіки є фундаментальною умовою інтеграції України у світовій економічний простір в якості рівноправного учасника міжнародних економічних відносин. Це одночасно є і метою, і основою сталого економічного розвитку країни, спрямованого на підвищення суспільного добробуту. Але, у сучасний період Україна втрачає свої позиції у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, які і раніше не були високими.

Так, Всесвітній економічний форум оприлюднив щорічну доповідь щодо глобальної конкурентоспроможності країн на 2016-2017 роки (the global competitiveness report 2016-2017), згідно з яким Україна займає 85 місце [5].

На основі проведених досліджень, автори прийшли до висновку, що хронічне відставання України у конкурентному середовищі на світових ринках пояснюється:

– низькою ефективністю господарських реформ, особливо на макроекономічному рівні;

– ігноруванням необхідності посилення оптимального втручання держави в процес регулювання та управління економікою – концепції «економічного етатизму»;

– відсутністю науково обґрунтованої державної промислової політики, а також системи державного регулювання конкурентоспроможності;

– погіршенням структури економіки, особливо промисловості;

– недостатньою увагою до проблеми прискорення інноваційного потенціалу держави;

– відсутністю необхідного рівня дослідження проблеми якості, як фактора підвищення конкурентоспроможності та недостатнім фінансуванням науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок.

Ми поділяємо точку зору економістів, які вважають, що не може бути конкурентної політики окремо від промислової, аграрної, фінансової. Є або проконкурентна економічна політика у відповідних галузях, або байдужа до питань конкуренції, або антиконкурентна політика.

Теорія конкуренції виходить з того, що конкурують не країни, а окремі виробники продукції. Однак економічний успіх держави, її конкурентоспроможність, визначається наявністю в ній конкурентоспроможних галузей і виробництв. Основою конкурентоспроможності країни у світовій економіці є наявність декількох конкурентоспроможних галузей, фірм, корпорацій.

Низький рівень конкурентоспроможності української економіки визначається інерційністю розвитку та неспроможністю виділити пріоритети при побудові інформаційного суспільства, яке поступово набирає обертів у багатьох країнах світу. Країна зіткнулася з проблемами, пов'язаними з падінням попиту на експортну продукцію, девальвацію гривні і руйнуванням фінансової системи.

Однією з головних умов конкурентоспроможності продукції виступає її якість. Саме якість товарів і послуг формує конкурентні переваги корпорації, що означають історично сформовані об'єктивні і суб'єктивні умови. Доцільно звернути увагу, що конкурентоспроможність продукції – це міра привабливості для споживача, вона визначається ступенем задоволення сукупності різних потреб. Кожна потреба характеризується сукупністю параметрів, що описують область її існування і зміст необхідного корисного ефекту. Для виготовлення конкурентоспроможної продукції виробник повинен точно прогнозувати потреби потенційного споживача. Для покупця товару велике значення має вели-

чина витрат, необхідних для задоволення відповідних потреб.

У економічній літературі можна зустріти трактування конкурентоспроможності як синоніма якості продукції. На нашу думку, таке ототожнення некоректне.

Конкурентоспроможність товару визначається сукупністю тільки тих його властивостей, що становлять інтерес для покупця і забезпечують задоволення даної потреби, а інші показники, такі, як умови транспортування товару, його проектування і виробництва споживача не цікавлять.

Необхідним елементом визначення рівня якості продукції є порівняння з базою, вибір якої є іноді досить проблематичним. Для оцінки конкурентоспроможності необхідно порівняти параметри аналізованого виробу і товару-конкурента з рівнем, заданими запитами і перевагами покупця, а потім порівняти отримані показники.

З позиції якості можна порівнювати лише однорідні об'єкти з погляду не тільки їх призначення та області застосування, але й основних конструктивних і технологічних особливостей. З позиції конкурентоспроможності, де за базу приймається задоволення конкурентної потреби, можливі зіставлення і неоднорідні зразки. Якість продукції ще не дає оцінки ступеня конкурентоспроможності продукції, що визначається в процесі реалізації і не залежить від реакції покупця.

Можна затверджувати, що для споживача якість є обов'язковою, але недостатньою характеристикою, для ухвалення рішення про придбання даного товару. Конкурентоспроможність визначається не просто відмітними характеристиками товару, а його привабливістю для клієнта, націленого на покупку. У цьому випадку суверенітет споживача полягає в тому, що вирішальне слово залишається за ним. В історії бізнесу чимало прикладів, коли товари, що одержали найвищі оцінки експертів, залишали байдужими споживачів.

Обумовлені сукупністю властивостей товару його якість і конкурентоздатність виявляються в різних сферах. Якість продукції закладається в сфері вивчення потреб потенційних споживачів, на стадіях проектування, виробництва і виявляється в сфері споживання, а конкурентоспроможність продукції може бути встановлена лише в сфері обігу.

Конкурентоспроможність – визначальна ринкова категорія, що відбиває одне з найважливіших властивостей ринку – його конкурентоспроможність. При незмінних якісних характеристиках виробу його конкурентоспроможність може змінюватися в досить широких межах, реагуючи на різні фактори, обумовлені конкурентним середовищем.

Резюмуючи сказане, на нашу думку, можна запропонувати наступні визначення:

– ***конкурентоспроможність*** – властивість об'єкта, що має визначену частку відповідного ринку, що характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних і інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить даному об'єктові, і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів;

– ***якість продукції*** – сукупність властивостей, що характеризують ступінь його суспільної корисності з урахуванням суспільно-необхідних витрат праці на всіх стадіях відтворювального циклу [6, с. 79].

Незважаючи на визначене розходження названих категорій, пріоритетним фактором для конкурентоспроможності продукції є її якість.

Тільки продукція і послуги високого рівня якості здатні забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Однак при цьому варто враховувати, що на конкурентоспроможність впливають також і інші фактори. Пріоритетність факторів забезпечення конкурентоспроможності залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни, характеристик ринків, на яких реалізується продукція, особливостей конкретних потреб.

Установлення взаємозв'язків якості, конкурентоспроможності й ефективності на всіх стадіях суспільного відтворення є головною умовою удосконалювання управління. Для орієнтації виробництва на рішення взаємозалежної проблеми поліпшення якості продукції і її конкурентоспроможності необхідно враховувати як корисний ефект від експлуатації продукції, так і сумарні витрати на її створення і використання.

Конкурентне суперництво є невід’ємною складовою розвитку товарного виробництва в умовах ринкових відносин, одним з найважливіших механізмів гнучкого саморегулювання розширеного суспільного виробництва. Наслідком посилення конкуренції, з одного боку, стає загострення антагоністичних протиріч учасників суспільних виробничих відносин, а з іншого – створення вагомих передумов щодо підвищення ефективності виробництва, організації і управління підприємницькою діяльністю.

Посилення конкуренції неодмінно призводить до необхідності модернізації та оновлення виробничих можливостей, створення нових видів продукції, здійснення організаційно-економічних трансформацій, удосконалення системи управління, інтенсифікації інноваційного розвитку підприємства у цілому.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства в умовах ринкового конкурентного суперництва здійснювалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених.

Проте, теоретичні та методичні проблеми обґрунтування стратегічних заходів щодо забезпечення сталого інноваційного розвитку підприємства залишаються недостатньо вивченими та вимагають докладного дослідження. Українське суспільство, яке обрало інноваційний шлях розвитку, ставить стратегічні цілі щодо прискорення технологічного розвитку економіки, підвищення її конкурентоспроможності та інноваційності. Це вимагає негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження наявного науково-технологічного потенціалу країни та підвищення ефективності його використання для подолання кризових явищ, що мають місце в економічному та соціальному розвитку.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність», державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти і які мають статус інноваційних.

Провідна роль інновацій в процесі соціально-економічного розвитку підприємства, величезне різноманіття джерел, напрямків і факторів інноваційної діяльності обумовили виникнення численних поглядів на вирішення цієї проблеми.

С цієї точки зору можна виділити чотири основні концептуальні підходи: науково-технічний; ринковий; підприємницький; інтелектуальний.

За останні роки значно скоротилося фінансування інноваційної діяльності п, що привело до зниження інноваційних активних підприємств у загальній їх кількості.

Підприємствам необхідна фінансова підтримка, розробка державної інвестиційної та інноваційної політики щодо забезпечення структурних зрушень у промисловості України.

Доцільно зробити висновок про виключний вплив ринкових конкурентних факторів на якість продукції, інтенсивність і напрямки здійснення інноваційного процесу на підприємстві. Вивчення закономірностей утворення та змін конкурентних переваг в умовах ринкової конкуренції дозволяє підвищити ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності на основі чіткого визначення цілей та пріоритетів генерації, відбору та впровадження інновацій.

Державі слід організувати моніторинг конкурентоспроможності і знайти форми підтримки виникаючих та зростаючих компаній, особливо інноваційних. Держава зобов'язана реально сприяти посиленню конкуренції, вирівняти умови конкуренції, сприяти іноземним інвестиціям. Реальним і високоефективним фактором підвищення конкурентоспроможності національної економіки є формування і проведення державної промислової політики (ДПП), як органічної частини загальної державної економічної політики.

Державна промислова політика передбачає діяльність держави, спрямовану на зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності промислової продукції, а також на координацію дій економічних суб'єктів. Як показали дослідження, така політика може або безпосередньо впливати на розвиток окремих галузей промисловості та її структуру, або проявити побічний вплив, використовуючи такі фактори, як технологія, інфраструктура, попит, інституціональні рамки, інновації.

Доцільно зробити висновок, що державна промислова політика – це діяльність держави в межах її економічної політики, спрямованої на прискорення економічного прогресу країни, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, на ефективне вирішення гострих соціальних проблем.

**Висновки.** Проведений аналіз свідчить про те, що хронічне відставання України у конкурентному середовищі на світових ринках пояснюється цілою низкою причин і тому для підвищення конкурентоспроможності національної економіки необхідно:

– оцінити ступінь конкурентоспроможності національної економіки з визначенням умов і факторів, що можуть сприяти ефективній конкуренції і збільшенню експортного капіталу;

– обґрунтувати і виділити пріоритетні галузі, виробництва і види продукції, що можуть одержати конкурентні переваги на світовому ринку;

– здійснити структурну перебудову економіки;

– більш повно використовувати інноваційний потенціал нації;

– удосконалити систему керування їм, за рахунок створення єдиної системи керування якістю і конкурентоспроможністю національного виробництва.

Перспективи подальших досліджень. Теоретичні та методологічні проблеми обґрунтування стратегічних заходів щодо забезпечення високої конкурентоспроможності залишаються недостатньо вивченими та вимагають подальшого дослідження.

Для цього потрібно:

– скоординувати зусилля економістів-теоретиків і практиків в рамках Антимонопольного комітету України і Національної Ради з проблем підвищення конкурентоспроможності економіки;

– в стратегії підвищення конкурентоспроможності економіки України передбачити вирішення проблеми підвищення якості продукції, формування ефективних інноваційних систем;

– ввести необхідні зміни в «стратегію розвитку України до 2020 року, беручі до уваги, що реальним і високоефективним фактором підвищення конкурентоспроможності національної економіки є формування і проведення державної промислової політики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країни: теорія та механізм реалізації: монографія. К.: НІСД, 2002. 132 с.

2. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення : монографія. К.: НІСД, 2002. 132 с.

3. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. 367 с.

4. Якименко-Терещенко Н. В. Інновації як основа забезпечення конкурентоспроможності: теорія і практика діяльності підприємств: монографія / Н. В. Якименко-Терещенко, Л. І. Пронкіна, О. М. Гавриш; за заг. ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро: Пороги, 2017. 472 с., с. 40-51.

5. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. URL: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnost-2016-2017

6. Пронкіна Л. І. Сучасні підходи та пріоритети підвищення конкурентоспроможності України. Вісник Тернопільського національно-економічного університету. 2015. № 3. С. 77-85.

REFERENCES:

1. Antoniuk L. L. (2002) Mizhnarodna konkurentospromozhnist krainy: teoriia ta mekhanizm realizatsii [international competitiveness of the country: theory and mechanism of implementation]. Kiev: NISD. (in Ukrainian)

2. Bazyliuk Y. B. (2002) Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: sutnist ta umovy zabezpechennia [competitiveness of the national economy: essence and conditions of provision]. Kiev: NISD. (in Ukrainian)

3. Piddubna L. I. (2007) Konkurentospromozhnist ekonomichnykh system: teoriia, mekhanizm rehuliuvannia ta upravlinnia [competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and management]. Kharkiv: PH «INZHEK». (in Ukrainian)

4. Yakymenko-Tereshchenko N. V., Pronkina L. I., Havrysh O. M. (2017) Innovatsii yak osnova zabezpechennia konkurentospromozhnosti: teoriia i praktyka diialnosti pidpryiemstv [innovations as the basis for ensuring competitiveness: theory and practice of enterprises]. Dnipro: Porohy, pp. 40-51.

5. Analiz indeksu konkurentospromozhnosti Ukrainy v 2016-2017 rr. [Analysis of the competitiveness index of Ukraine in 2016-2017] (electronic resource). – Available at: http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2016-2017-y (accessed 30.05.2018).

6. Pronkina L. I. (2015) Suchasni pidkhody ta priorytety pidvyshchennia konkurentospromozhnosti Ukrainy [modern approaches and priorities of increasing competitiveness of Ukraine]. Bulletin of the Ternopil National Economic University [Visnyk ternopilskoho natsionalno-ekonomichnoho universytetu], no. 3, pp. 77-85.

UDK 658

# What is the role of consulting in logistics?

**Remyha Y.S.**
Candidate of Economical Sciences, Associate Professor,
National Aviation University, Kyiv

**Tyrpak M.O.**
Master's Student,
National Aviation University, Kyiv

This article provides meaning of logistics consulting, its role in supply chain. All of the researches are based on Ukrainian market of logistics. There is information about importance and role of logistics consulting and considered the process of regulating the logistics systems. Go through the beneficial for customers according to the Logistics consulting, advantages and disadvantages that can appear in the intercorporate system of training logistics personnel.

**Keywords:** Logistics, Logistics Consulting, Implementation, Management, Business-processes, Consulting, Processes, Principles, Economics, Strategic purpose, Optimization, Efficiency.

Ремига Ю.С., Тирпак М.О. ЯКА РОЛЬ КОНСАЛТИНГУ В ЛОГІСТИЦІ?

У цій статті викладено значення логістичного консалтингу, його роль у ланцюгу поставок. Всі дослідження базуються на українському ринку логістики. Представлена інформація про важливість та роль логістичного консалтингу та розглянуто процес регулювання логістичних систем. Визначена користь для клієнтів відповідно до логістичного консалтингу, переваги та недоліки, які можуть виникнути в між корпоративній системі навчання персоналу логістики.

**Ключові слова:** логістика, логістичний консалтинг, впровадження, управління, бізнес-процеси, консалтинг, процеси, принципи, економіка, стратегічне призначення, оптимізація, ефективність.

Ремыга Ю.С., Тырпак М.О. КАКОВА РОЛЬ КОНСАЛТИНГА В ЛОГИСТИКЕ?

В этой статье представлено значение логистического консалтинга, его роль в цепи поставок. Все исследования базируются на украинском рынке логистики. Представленная информация о важности и роль логистического консалтинга и рассмотрен процесс регулирования логистических систем. Определенная польза для клиентов в соответствии с логистического консалтинга, преимущества и недостатки, которые могут возникнуть в корпоративной системе обучения персонала логистики.

**Ключевые слова:** логистика, логистический консалтинг, внедрение, управление, бизнес-процессы, консалтинг, процессы, принципы, экономика, стратегическое назначение, оптимизация, эффективность.

**Introduction.** It's a hard process to find competitive consulting company in logistics sphere. This problem exist because of lack education and visualization what logistics consulting companies should provide. The success of logistics activities will be ensured only when the management of the company will clearly see the logistics in its strategic purpose. Simply put, logistics is easy to integrate into the activities of an enterprise when its efforts are aimed at satisfying the needs of customers, i.e. to support the very essence of business, to achieve competitive advantages, both in the short and long term. If it is even easier to express – when, due to the introduction of logistics technologies, the company strengthens its position in the market, while the profitability of the business is significantly increased. The approach to logistics is, first of all, not in reducing the cost part at any cost in terms of "department", but in increasing the profitability of the enterprise as a single organism.

**Analysis of the latest research and publications.** There are a lot of questions about logistics consulting. Problems related to the development of management business support and logistics consulting of this sphere studied such famous experts as: V. Shmal, O. Mishina, S. Chernishev. Some basis of logistics consulting were made and considered in that works, which can be used for making new ingestions, research.

**Research task.** The purpose of this article is detailed characterization and consider of logistics consulting through the facts what the companies are facing at the present stage.

**Presentation of main material.** Nowadays, there are a lot of different ways how to support and to make your logistics business more profitable. If you don't have some tools for this you can take consulting services [4].





© Remyha Y.S., Tyrpak M.O.

Logistics consulting helps in:

– in increasing the accuracy of planning the need for commodity-material values,

– in the reduction of costs on commodity-material values with ensuring the required level of quality,

– in raising the level of logistics service to an economically feasible maximum,

– in accelerating the production of finished products,

– in raising the level of relevance and timeliness of awareness,

– in increasing the level of customer satisfaction, which will necessarily affect the improvement of the company's financial result as a whole.

Logistics consulting covers the company's processes from the formation of demand for raw materials and materials to the delivery of finished products to consumers, i.e. logistics consulting covers all the processes of the company to create value for which consumers are willing to pay. Schematically, the process can be represented as the following cycle – see Fig. 1.

The main objective of logistics consulting is to ensure sustainable development (increase in profitability, shareholder value) of the company.

Sub-objectives of logistics consulting are [3]:

– achieving the optimal level of logistics costs in general or in a specific area,

– increase logistics performance at the current resource level,

– increasing the level of logistics services for domestic customers and creating a decisive competitive advantage for the company's consumers.

Consider logistics consulting through the facts what the companies are facing at the present stage, and, first of all, proceeding from the fact that:

– the labor market suffers from a huge shortage of qualified specialists in the field of logistics, caused primarily by the fact that the activity is new and in the vast majority of the level of training of specialists does not meet modern business requirements;

– logistics technologies are developing so rapidly, and the business environment is constantly changing so quickly that many are not keeping up with the changes, these changes create problems in customer service, and most people are afraid of changes and are not ready to solve new problems;

– logistics, as the most important tool of competitive advantage, is purely individual for each enterprise, therefore logistic managers often lack experience, they just need a fresh view from outside;

– in many companies, management does not fully understand the role and place of logistics in the activities of the enterprise, and if it understands, it does not always have the desire to switch to logistical approaches in the enter-

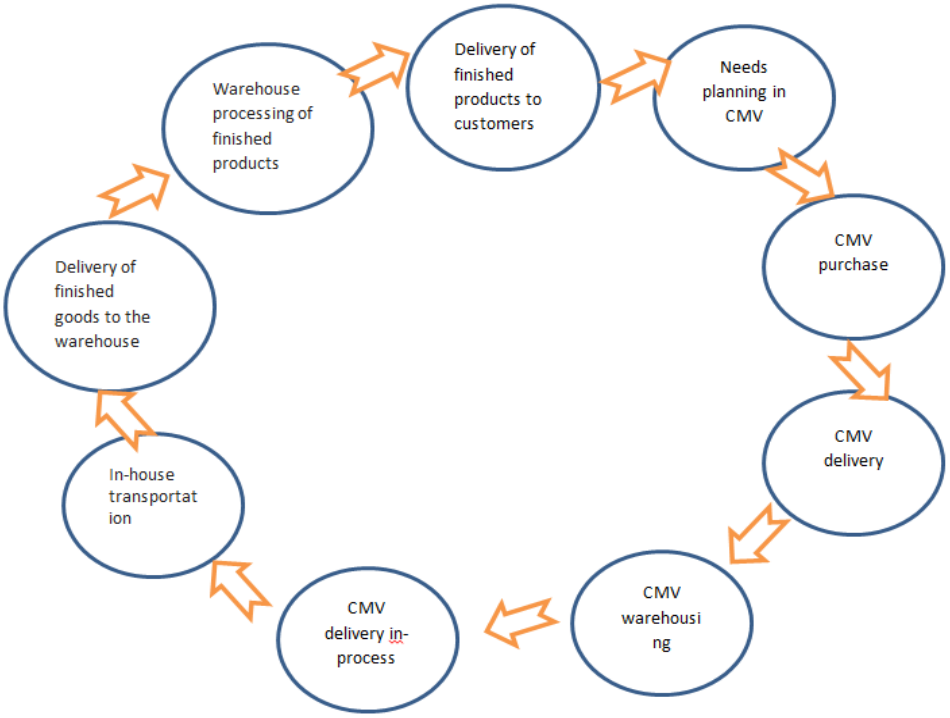


**Figure 1. Logistics processes that can be covered by logistics consulting**

prise's activities, because this implies great changes and complex design work.

The success of logistics activities will be ensured only when the management of the company will clearly see the logistics in its strategic purpose. Simply put, logistics is easy to integrate into the activities of an enterprise when its efforts are aimed at satisfying the needs of customers, i.e. to support the very essence of business, to achieve competitive advantages, both in the short and long term. If it is even easier to express – when, due to the introduction of logistics technologies, the company strengthens its position in the market, while the profitability of the business is significantly increased. The approach to logistics is, first of all, not in reducing the cost part at any cost in terms of "department", but in increasing the profitability of the enterprise as a single organism.

The term "consulting" is most often treated as a process in which a single consultant or firm helps a client achieve a certain (desired) result. A consultant is a specialist with deep knowledge in a certain field, capable of helping the client achieves the desired results. A client for a consultant can be a legal entity or an individual who needs consultations to achieve a result. As for logistics consulting, as a rule, it can solve the following tasks in a generalized form for the enterprise:

– identification of problems in logistics activities;

– development and implementation of necessary changes;

– training of the company's logistics staff.

For specialists – achievement of results in professional growth.

Let’s consider what process consulting means.

Process consulting means the enterprise for the implementation of logistics projects a project team is created with the involvement of a consultant [7].

There are the advantages of process consulting [2]:

– all activities are associated with business processes and take into account the individual characteristics of the enterprise;

– the chances of reaching the final results can be higher than in expert consulting, because decisions are taken jointly, accordingly responsibility for the implementation of decisions rests with the project team, i.e. significantly reduces the resistance of personnel at the stage of implementation of decisions; problems, specialists who perform certain operations on a daily basis will describe the existing processes "as is" quite accurately, the better the decisions on changes are made, the more effective and productive will be the process of implementing project solutions;

– the implementation of the project plan is monitored in the current mode according to the established indicators;

– in the positive result of the project, both the client and the consultant are interested, and with the correct motivation the project team members from the enterprise, i.e. it is easier to find a compromise among the stakeholders in the project;

– at the output of the project, the client receives: a) personnel able to independently identify problems and make correct decisions; b) a significant increase in the profitability of the enterprise;

– there are powerful bases for teamwork not only among project participants, but also with managers of related services, the importance of which is due to the fact that "omniscient craftsmen" in nature simply do not exist, including among consultants;

– risks are minimized to a minimum, In case of unforeseen problems, the project can be suspended at any stage;

– the client can independently set and change priorities during the project;

– stages of design work are always completed;

– throughout the project, you can easily respond to the changing environment of business, competitors, the emergence of new technologies – i.e. what was in the project relevant yesterday, today can be ruled out as useless.

– mistakes made earlier are easily corrected, because of inaccuracy of the initial information;

– all materials of the project are documented; an enterprise accumulates a certain amount of knowledge regardless of working specialists, etc.

It may be beneficial for the client, first, that he can conclude a long-term agreement with the consultant and involve him as necessary, which is often much cheaper, more efficient and more productive than paying for the work of expensive managers whose interests in many positions may not coincide with the interests of the entrepreneur. The consultant, first of all, is interested in long-term cooperation and, something to hide from the client is not in the interests of the consultant himself. Secondly, the turnover of staff in logistics management leads the company to long chaos in logistics activities and large losses caused by the constant search for logistics

managers. We have already spoken about the reason – the obvious shortage of highly skilled logistics managers in the labor market.

In process consulting, unlike an expert consultant, not only offers solutions for business processes, but more closely accompanies the project, including trains not only the project team, but key personnel, on which the results of the project can largely depend. It is important not to teach how to live, but to show how others do it, how you can do better than others, and the choice should be for the client. Still, he is a business owner and it says a lot.

For making all of the processes correctly company should have high specialists and keep tabs on their education and competence.

If we talk about training managers and mid-level professionals, at the moment we can talk about training seminars and advanced training courses. The need to train this category is conditioned not only by the rapid development of logistics in Ukraine, but also by the fact that many logistics directors that have taken place often change their professional orientation, primarily because many of them become directors of enterprises, commercial or executive directors, and consultants. It's no secret that here the main factor is the "price of the issue", the salary level of the sales director and the salary level of the logistics director is significantly different.

The vast majority of companies do not have a strong system for training logistics managers. The system of training of only trading teams is the most perfect.

Consider the pros and cons of some training processes that can be applied at enterprises:

– training by own managers and coaches;

– involvement of trainers for corporate seminars;

– payment of individual training to leading specialists.

It is almost impossible to make interested this category by self-education. Those who are self-educated do not need outside assistance "to sit at a desk". They do it consciously and at any age. And such people, as a rule, do not sit out on intermediate steps of management and are not afraid of any attestations. We will talk about those managers who, like diligent specialists, were nominated for leadership positions, others do not exist for various reasons.

Organization of training with own resources requires:

– the availability of time for those managers who have sufficient knowledge in the field of logistics;

– the very availability of managers competent in logistics technologies;

– availability of a full-time trainer (trainers) capable of covering all logistic service personnel, including numerous branches;

– availability of a staff unit in the Human Resources Department, which would fully coordinate the entire system of personnel training in the logistics department and others, depending on the features of the logistics service.

What disadvantages can appear in the intercorporate system of training logistics personnel? For example:

– limited knowledge base;

– an erroneous internal understanding of logistics (there is no fresh view from outside);

– not a full understanding of "what" and "how" to teach (usually reduces to resolving some negative situations occurring at the enterprise, at best unwinding the glomerulus);

– in most cases, training grows into the analysis of "flights", they say that it should be, but do not teach: why, how, when and who will do;

– the separation of training from practical activities with rare attempts to visualize the problem, without real proposals, etc.

Attraction of trainers from outside can [5]:

a) limit the standards of university approaches;

b) do not take into account the individual features of the logistics system of the enterprise.

These shortcomings are easily eliminated by means of elementary communications of the enterprise management with the trainer. The most reliable option is to conclude a long-term contract with the trainer, make a program for a year and maintain regular communications with the aim of timely adjusting the curriculum. The results of such training are very impressive. The cost of corporate seminars, as a rule, has a constant rate, which usually does not depend on the number of listeners. The coach arrives at the enterprise at the agreed time. Seminars can be either one-day or multi-day. If the trainer (consultant) lives in the same city where the enterprise is located, then evening courses can be organized. When conducting a seminar in any other city, there may be surcharges for transportation costs and accommodation of one person – a coach. In terms of price-quality, this option is most suitable for companies. As a rule, companies enter into long-term contracts with logistics consultants; they also conduct training seminars, while there are discounts for training in advisory activities up to 40%.

Payments by the enterprise of individual training of specialists at open seminars – these are

practiced in companies – leaders in the market, which train the staff "ahead of the curve". The money invested by the enterprise in an expensive open seminar pays off by further spreading the acquired knowledge within the company.

Often, companies directing their managers to open seminars, pursue the following goals: assess the level of competing competitors and conduct selection work. Similarly, companies pursuing leaders can act. Students who come to study at their own expense, along with obtaining knowledge, have the opportunity to "show themselves" and get a tempting offer. This concludes the generalized discussion of the main pros and cons of process and training logistics consulting.

Forms and methods of training depend on the individual characteristics of the enterprise and the level of competence of personnel, but the sequence of training was never violated [6]:

1. Basics of logistics.
2. Basics of logistics management.
3. Administration of logistics systems.
4. Warehousing and cargo handling in logistics systems.
5. Logistics in the distribution (here, transport logistics).
6. Management of costs and efficacy of drugs.

Let's consider management of changes in logistics systems as the system of workflow, motivation and training in the logistics service.

If management is able to respond in a timely manner to changes, identify problems, independently make quality decisions, implement them accurately and on time, then it is not needed. If the enterprise is inefficient and unproductive for a long period, and you have the conviction that with your management you will have what you have, then consulting is needed immediately (Fig. 2).

**Conclusions.** Thus, the main tasks for logistics are controlled with coordinating and managing all 8 links in the chain [1]. It can be noted that some of these processes are directly related not only to logistics, but also to marketing, production, management, distribution, accordingly, the logistic must not only interact with the company's units operating in these areas, but must also be able to analyze these processes and manage they are such a "universal soldier", but marketers also need to know and be able to work with logistics tools, because interaction is not possible without understanding the actions of all aspects of interaction and the possibility evaluation and management of the data by each of the parties to the interaction; therefore, it is possible

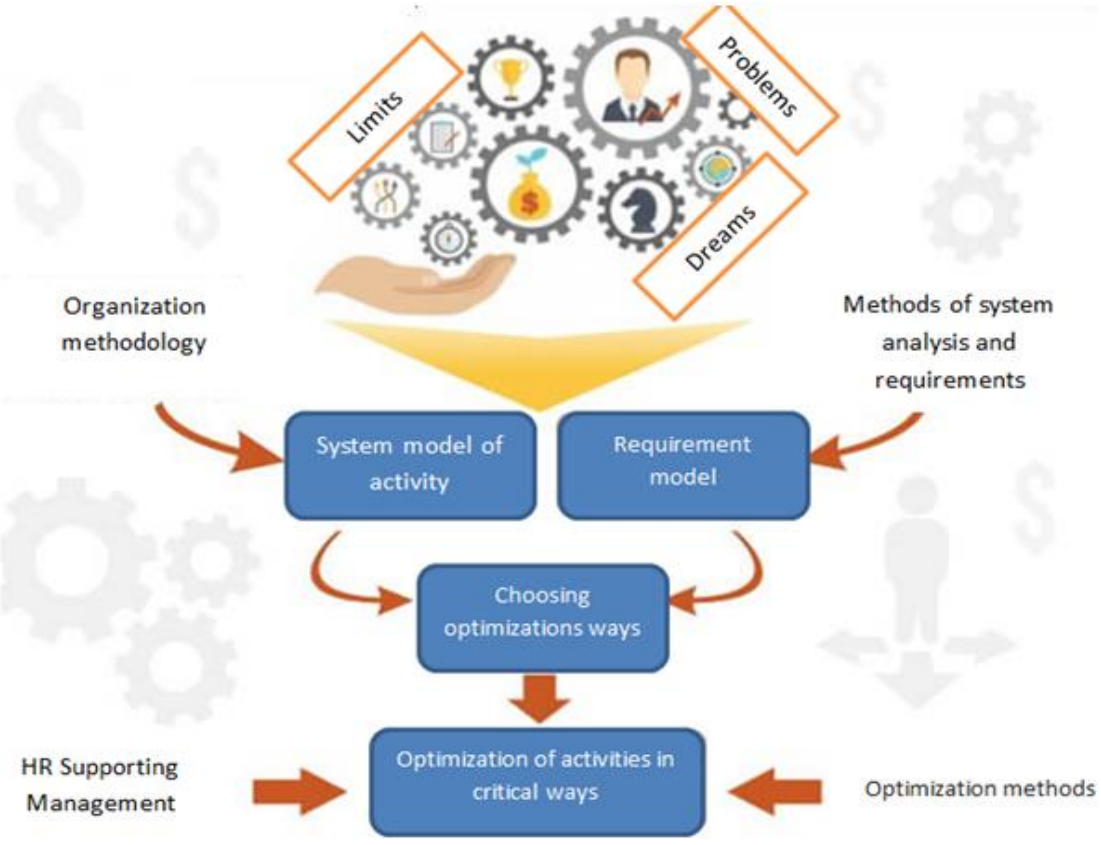


**Figure 2. Methods of Logistics Consulting**

to talk about some "universality" not only about the logisticians.

Almost one in the market of logistics consulting professes the principle of an integrated approach to optimizing or building a logistics system. The possibility of this allows the company that it is part of the International Consulting Group Advanter Group, which has an infrastructure that allows carrying out marketing research, calculating investment risks, building strategic business development plans, etc. by the best specialists in these industries [5].

Because of the availability of an effective infrastructure, it can allow you to manage all the processes of the supply chain, which in general is not very much what a company can afford.

And one of the most important aspects is that logistic consultants who work in the company are not just practitioners or theorists, but practices that have specialized education and experience in teaching logistics, backed up by experience in implementing large-scale logistics projects.

REFERENCES:

1. LMI acquires Jasmah Consulting. Washington Business Journal // Available at: https://www.bizjournals.com/washington/2008/07/28/daily56.html (Accessed 22 May 2018).

2. LMI Government Consulting – News Item // Available at: http://www.lmi.org/(X(1)S(x1xn5q45xlxcfszgcdixcq55))/CMSTemplates/LMIorg/newsitempage.aspx?id (Accessed 22 May 2018).

3. Outsourcing Transport and Warehousing: Pricing, Honesty and Contentious Issues // Available at: https://www.logisticsbureau.com/outsourcing-transport-and-warehousing-pricing-honesty-and-contentious-issues (Accessed 30 May 2018).

4. Jan Simon Raue, Andreas Wieland (2015). The interplay of different types of governance in horizontal cooperation: A view on logistics service providers. The International Journal of Logistics Management, Vol.26, No. 2, pp.401-423 // Available at: http://research.cbs.dk/ws/files/44030905/andreas_wieland_interplay_different_types_postprint.pdf (Accessed 31 May 2018).

5. Want a Better Supply Chain? Here Are 4 Reasons to Outsource Your Transportation Management // Available at: https://talkinglogistics.com/2015/02/24/want-a-better-supply-chain-here-are-4-reasons-to-outsource-your-transportation-management (Accessed 30 May 2018).

6. Chernyishev S. Osnovyi korporativnogo prinyatiya resheniy. Sovremennyie problemyi reglamentatsiievoda (Fundamentals of corporate decision-making. Modern problems of regulation) // Available at: http://www.devbusiness.ru/development/dm_support.html (Accessed 28 May 2018) (In Russian).

7. Sheyn E.(2009). Protsess konsaltinga. Postroenie vzaimovyigodnyih otnosheniy «klient–konsultant» (The process of consulting. Building mutually beneficial “client-consultant” relationships). – Saint Petersburg: Piter Bublishing, 374 p. (In Russian).

8. Shmal V.V., Mishina O.V. (2013). Rol logisticheskogo konsaltinga v upravlenii biznes-protsessami (The Role of Logistic Consulting in the Business Processes Management). Tehniko-tehnologicheskie problemyi servisa, No.2(24), pp.106-114 // Available at: https://cyberleninka.ru/article/v/rol-logisticheskogo-konsaltinga-v-upravlenii-biznes-protsessami (Accessed 21 May 2018) (In Russian).

# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.54.012.435

# Теоретичні підходи до оцінки протекціонізму в міжнародній торгівельній практиці

**Баєва О.І.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Харківського національного фармацевтичного університету

Стаття присвячена можливості застосування політики протекціонізму в зовнішньоторговельній політиці. Досліджено виникнення і розвиток фритредерства і протекціонізму, його різновиди. Наведено аргументи за і проти застосування протекціоністської політики. Розглянуті функції, тарифні і нетарифні інструменти зовнішньоторговельної політики.

**Ключові слова:** зовнішньоторговельна політика, політика протекціонізму, функції протекціонізму, види протекціонізму, політика вільної торгівлі, імпорт, експорт, тарифні і нетарифні інструменти, меркантилізм, класична школа.

Баева О.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОТЕКЦИОНИЗМА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПРАКТИКЕ

Статья посвящена возможности применения политики протекционизма во внешнеторговой политике. Исследовано возникновение и развитие фритредерства и протекционизма, его разновидности. Приведены аргументы за и против применения протекционистской политики. Рассмотрены функции, тарифные и нетарифные инструменты внешнеторговой политики.

**Ключевые слова:** внешнеторговая политика, политика протекционизма, функции протекционизма, виды протекционизма, политика свободной торговли, импорт, экспорт, тарифные и нетарифные инструменты, меркантилизм, классическая школа.

Baeva O.I. THEORETICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF PROTECTIONISM IN THE INTERNATIONAL TRADE PRACTICE

This article considers the possibility of the policy of protectionism in foreign trade policy. The emergence and development of free trade and protectionism, its variety are researched. Arguments for and against the application of protectionist policies are presented. Functions, tariff and non-tariff instruments of foreign trade policy are considered.

**Keywords:** foreign trade policy, protectionist policies, functions, protectionism, types of protectionism, free trade policies, import, export, tariff and non-tariff instruments, mercantilism, the classical school.

**Постановка проблеми.** З розширенням сфер міжнародного обміну для національної економіки підвищується значення зовнішньоторговельної політики. В цілях поліпшення конкурентоспроможності національних товарів і послуг на зовнішніх та внутрішніх ринках, необхідно виробити правильну зовнішньоторговельну політику. Важливим напрямком зовнішньоторговельної політики є політика протекціонізму, яка використовується для захисту національної економіки від конкуренції іноземних виробників. Уряд прагне контролювати різні форми імпорту, коригує товарні і грошові потоки. Разом з тим, у рамках міжнародної торгівлі стимулюється експорт національних товарів і послуг. Актуальність формування адекватної політики протекціонізму підвищується у зв'язку з посиленням процесів глобалізації у зовнішньоторговельній політиці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В сучасних умовах державний захист національної економіки, грамотне проведення зовнішньоторговельної політики дозволяє ефективніше функціонувати в умовах глобальної економіки. Питаннями зовнішньоторговельної політики, в тому числі політики протекціонізму займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, фахівці. Результати наукових досліджень були висвітлені в багатьох працях та публікаціях, присвячених даній проблемі. Велике значення мали роботи А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Ж.–Б. Сея, Дж. С. Міля, В. Стаффорда,





© Баєва О.І.

Т. Мена, А. Серра, Ж. Кольбера, А. Мюллера, І. Вишнеградського, Д. Менделєєва та ін.

**Вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сучасному етапі треба привертати більше уваги застосуванню інструментів протекціоністської політики з урахуванням вимог глобальної торгівельної політики. У зв'язку із цим визначення напрямків формування ефективної зовнішньоторговельної політики має практичне значення для входження України у світовий економічний простір.

**Формулювання цілей статті.** Основними цілями та завданнями статті є розгляд теоретичних підходів до оцінки політики протекціонізму в міжнародній торгівлі, оцінка значимості протекціонізму для формування загальної торгівельної політики держави та аналіз його впливу на економічний розвиток країни.

**Виклад основного матеріалу.** Зовнішньоторговельна політика – це частина економічної політики держави, яка проводиться в області зовнішньої торгівлі. Основна мета політики – вплив на зовнішню торгівлю за допомогою економічних та адміністративних важелів, використання тарифних і нетарифних інструментів (введення тарифів, податків, торгових субсидій, встановлення квот, ліцензії, кредитування, угоди про добровільне обмеження експорту, специфічні стандарти якості, норми безпеки, санітарні обмеження тощо) [1-4].

До основних функцій зовнішньоторговельної політики можна віднести: підтримку стабільності національної валюти, забезпечення економічного суверенітету, підтримання економічного зростання та стабільності в країні.

Існують різні точки зору щодо того, якою повинна бути торгова політика. Тривають дискусії на тему, чи повинна вона бути спрямована на відкритість економіки або носити протекціоністський характер. Чи може кожна держава самостійно приймати рішення або торгова політика повинна визначатися Світовою організацією торгівлі (СОТ) та дотримуватися міжнародних норм, вироблених нею. Національні пріоритети та економічні інтереси держави впливають на формування зовнішньоторговельної політики, яка може бути ліберальною або протекціоністською.

Політика протекціонізму запроваджується державою для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Протекціонізм вперше почав застосовуватися під час первинного накопичення капіталу, виникнення і розвитку мануфактурного виробництва. У цей час починають розвиватися ринкові відносини, з'являються підприємці. Першими власниками великих капіталів стають лихварі і купці. Джерелами первісного капіталу були: торгові війни; утворення колоніальної системи; створення торгового і банківського капіталів, системи протекціонізму і державних позик.

Прихильниками протекціонізму була школа меркантилістів. Меркантилізм став називатися протекціонізмом з 1840-х рр. [5]. Предметом дослідження меркантилістів в основному була сфера обігу. Вони вважали джерелом багатства нееквівалентний обмін у результаті торгових операцій з іншими державами. На їхню думку, примноження багатства було невід'ємним від протекціоністських заходів регулювання зовнішньої торгівлі (заохочення експорту, стримування імпорту).

Для досягнення позитивного сальдо у зовнішній торгівлі ранні меркантилісти (В. Стаффорд, Б. Даванцатти, Г. Скаруффи, Х. Маріана та ін.) вважали, що необхідно обмежувати імпорт товарів, встановлювати високі ціни на експортні товари, не дозволяти вивезення золота та срібла з країни.

На думку пізніх меркантилістів (Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн, Ж. Кольбер, Б. Уллоа та ін.), джерелом багатства було перевищення експорту над імпортом. Держава стає багатшою, коли різниця між вартістю вивезених товарів більше, ніж вартість ввезених товарів.

Серед прихильників протекціонізму слід виділити також таких найбільш відомих вчених як: Ф. Лист, Г. Кері, А. Гамільтон, Ж. Шапталь, Ш. Дюпен, А. Мюллер, Е. Канкрін, С. Вітте, І. Вишнеградський, Д. Менделєєв [6; 7; 12]. Вони розвивали ідею економічного зростання шляхом захисту національної економіки від сильних іноземних конкурентів та стверджували, що саме протекціонізм сприяв значному економічному розвитку провідних країн. Їх ідеї обмеження зовнішньої торгівлі були визнані розвинутими країнами Європи, які почали застосовувати протекціонізм для зростання добробуту держави, в тому числі економічного зростання.

У XVIII – XIX ст., багато в чому завдяки політиці протекціонізму, країни Північної Америки та Європи провели індустріалізацію, відбувся новий підйом в економічному розвитку промисловості та концентрація капітальних ресурсів. Використовуючи протекціоністську політику, країни прагнули якомога більше вивезти своїх товарів і послуг на міжнародні ринки і обмежити кількість імпортних товарів на внутрішньому ринку. Застосування тарифних та нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі допомогло збільшити експорт і обмежити імпорт, підвищуючи, таким чином, дохід державам [8-12].

Але не всі економісти погоджувалися з такою політикою. Необхідно звернути увагу на той факт, що будь-які торговельні обмеження створюють переваги одним країнам за рахунок інших, що впливає на зниження економічного зростання і загального добробуту населення. Прихильники і противники політики протекціонізму наводять різні аргументи (табл. 1).

Кожна країна використовує різні інструменти протекціоністської політики в залежності від рівня обґрунтованого протекціонізму, який допомагає розвитку національної економіки та забезпечує доступ вітчизняних товарів та послуг на зарубіжні ринки. Виділяється декілька форм протекціонізму (табл. 2).

До XIX ст. протекціонізм визнавався великою Британією, Пруссією, Австрією та Швецією. У XIX ст. деякі країни почали відмовлятися від політики протекціонізму, і виявляти прагнення до лібералізації і фритредерства.

Політика вільної торгівлі чи фритредерства вимагає невтручання держави в економічну політику. Вільна торгівля сприяє взаємній довірі між країнами, допомагає економічному розвитку країн, зменшується протистояння між державами, надає можливість більш ефективного розміщення ресурсів і підвищення матеріального добробуту. Фритредерство зародилось у Великобританії, і було пов'язане з промисловим переворотом.

Прихильниками фритредерства були представники класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Ж.–Б. Сей, Дж. С. Міль та ін.). Вони стверджували, що основною умовою процвітання держави є політика економічного лібералізму, заснованого на принципах вільної конкуренції. Класики вимагали свободи торгівлі та підприємництва, скасування протекціоністських хлібних законів тощо [11].

Сьогодні, політика свобідної торгівлі та протекціонізму пов’язані. Розвинуті країни підвищують роль вільної торгівлі, але й активно використовують протекціонізм, з метою захисту та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Не існує жодної країни, яка не застосовує тарифні або нетарифні інструменти в міжнародній торгівельній практиці. Країни знову стали захищати свій внутрішній ринок від зовнішнього втручання.

Таблиця 1

**Позитивні та негативні сторони протекціоністської політики**

| Позитивні сторони політики протекціонізму | Негативні сторони політики протекціонізму |
|---|---|
| Збільшення доходів державного бюджету | Економічні протиріччя між країнами |
| Допомога молодим галузям господарства країни | Відособлення від економіки інших країн і формування замкнутої економіки |
| Збільшення рівня зайнятості населення | Погіршення стану платіжного балансу |
| Стимулювання виробництва | Скорочення експорту |
| Забезпечення економічної безпеки держави | Сприятливі умови для розвитку внутрішніх монополій |
| Відсутність зарубіжної конкуренції | Торгові війни |
| Ефективне використання наявних в країні ресурсів | Гальмування НТП |

Таблиця 2

**Класифікація форм протекціонізму**

| Форми протекціонізму | Характеристика |
|---|---|
| Прихований | захист із застосуванням не митних методів, зокрема методів внутрішньої економічної політики |
| Неопротекціонізм | заходи додаткового тиску на експортера товарів та послуг у дану країну, зокрема технічні бар’єри, добровільні експортні обмеження тощо |
| Колективний | взаємний захист спілками країн відносно країн, що не входять до них |
| Селективний | захист проти окремих країн або окремих товарів |
| Місцевий | захист товарів і послуг національного товаровиробника |
| Галузевий | захист окремих галузей |
| Зелений | захист з використанням норм екологічного права |

*Джерело: складено автором на основі даних [1-4, 13]*

Встановлено, що в даний час підвищується роль протекціонізму, який має селективний характер, збільшується кількість нетарифних обмежень.

Політика протекціонізму та політика вільної торгівлі в чистому вигляді не проводяться. На світових ринках використовують змішані форми зовнішньоторговельної політики, що їх об'єднують. Застосування різних форм торговельної політики допомагає ефективніше адаптуватися до умов глобальної економіки. Підсилення світової глобалізації обумовлює розробку та застосування заходів ефективної політики протекціонізму з боку держави, яка допоможе розвиватися вітчизняному виробництву та підвищувати конкурентоспроможність національних товарів та послуг.

**Висновки.** Таким чином, політика протекціонізму в більшості випадків вигідна для національної економіки. Використання протекціонізму підтримує вітчизняні галузі, підвищує рівень зайнятості населення, покращує платіжний баланс, підвищується кількість продажів національних товарів і послуг, збільшуються надходження до місцевого бюджету завдяки додаткового прибутку вітчизняних виробників, що забезпечує економічну стабільність і безпеку країни тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Протекціонізм в міжнародній торгівлі [Електронний ресурс]: JustEconomic. Режим доступу: http://www.iccwbo.ru/blog/2016/protektsionizm-v-mezhdunarodnoy-torgovle/.
2. Бабин Э. Основы внешнеэкономической политики / Э. Бабин. М.: «Экономика», 1997. 448 с.
3. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. СПб.: Питер, 2003. 832 с.
4. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело, 2004. 416 с.
5. Cambridge Economic History of Europe, Cambridge, 1989, vol. VIII. P. 13-14.
6. Cambridge Economic History of Europe, Cambridge, 1989, vol. VIII. P. 7.
7. Semmel B. The Rise of Free Trade Imperialism. Classical Political Economy, the Empire of Free Trade and Imperialism, 1750-1850. Cambridge, 1970. P. 179.
8. Wilson C. England's Apprenticeship, 1603-1763. New York, 1984. P. 166, 184.
9. Wallerstein I. The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy. New York – London, 1980. P. 233-234.
10. Cambridge Economic History of Europe, Cambridge, 1989, vol. VIII. P. 90.
11. Киреев А. П. Вехи экономической мысли. Том 6. Международная экономика. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 720 с.
12. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / В. Д. Базилевич, П. М. Леоненко, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай; за ред. В. Д. Базилевича. [2-ге вид.]. К.: Знання, 2005. 567 с.
13. World Growth Green Protectionism: The New Tool Against Forestry in Developing Countries. 2010. Июнь 7. Режим доступа: http://worldgrowth.org/site/wp- content /uploads/ 2012/ 06/ WG_ Green _Protectionism _Forestry_Report.

REFERENCES:

1. JustEconomic (2016) Protektsionizm v mizhnarodnii torhivli. Available at: http://www.iccwbo.ru/blog/2016/protektsionizm-v-mezhdunarodnoy-torgovle
2. Babin E. (1997) Osnovy vneshneekonomicheskoy politiki. Moscow: «Ekonomika», 448 p.
3. Krugman P., Obstfel'd M. (2003) Mezhdunarodnaya ekonomika. Teoriya i politika. SPb.: Piter, 832 p.
4. Ulin B. (2004) Mezhregional'naya i mezhdunarodnaya torgovlya. M.: Delo, 416 p.
5. Cambridge (1989) Cambridge Economic History of Europe. Cambridge, vol. VIII, pp. 13-14.
6. Cambridge (1989) Cambridge Economic History of Europe. Cambridge, vol. VIII, pp. 7.
7. Semmel B. (1970) The Rise of Free Trade Imperialism. Classical Political Economy, the Empire of Free Trade and Imperialism, 1750-1850. Cambridge, pp. 179.
8. Wilson C. (1984) England's Apprenticeship, 1603-1763. New York, pp. 166, 184.
9. Wallerstein I. (1980) The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy. New York – London, pp. 233-234.
10. Cambridge (1989) Cambridge Economic History of Europe. Cambridge, vol. VIII, pp. 90.
11. Kireev A. P. (2006) Vekhi ekonomicheskoy mysli. M.: GU VShE, vol. 6. Mezhdunarodnaya ekonomika, 720 p.
12. Bazylevych V. D., Leonenko P. M., Hrazhevska N. I., Haidai T. V.; za red. Bazylevycha V. D. (2005) Istoriia ekonomichnykh uchen: pidruchnyk: u 2 ch., [2-he vyd.]. K.: Znannia, 567 p.
13. World Growth Green Protectionism (7 June 2010) The New Tool Against Forestry in Developing Countries. Available at: http://worldgrowth.org/site/wp- content /uploads/ 2012/ 06/ WG_ Green _Protectionism _Forestry_Report

УДК 339.9

# Глобальні економічні трансформації та їх особливості на сучасному етапі

**Батюк Л.А.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного технічного університету сільського господарства
імені Петра Василенка

**Резницька Т.О.**
асистент кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного технічного університету сільського господарства
імені Петра Василенка

У статті розглядається економічний, соціальний та політичний вимір глобалізації, досліджується природа та характер глобальних економічних трансформацій, аналізуються їх головні протиріччя в розрізі рівнів і темпів розвитку економіки, її відтворювальної, галузевої та інституційної структури, розвитку ринку, розподілу доходів, а також державного та громадського регулювання економіки.

**Ключові слова:** глобалізація, економічний вимір глобалізації, соціальний вимір глобалізації, глобальні економічні трансформації, протиріччя глобальних економічних трансформацій.

Батюк Л.А., Резницкая Т.А. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассматривается экономическое, социальное и политическое измерения глобализации, исследуется природа и характер глобальных экономических трансформаций, анализируются их главные противоречия в разрезе уровней и темпов развития экономики, ее воспроизводственной, отраслевой и институциональной структуры, развития рынка, распеделения доходов, а также государственного и общественного регулирования экономики.

**Ключевые слова:** глобализация, экономическое измерение глобализации, социальное измерение глобализации, глобальные экономические трасформации, противоречия глобальных экономических трансформаций.

Batyuk L.A., Reznitska T.O. GLOBAL ECONOMIC TRANSFORMATIONS AND THEIR FEATURES AT THE CURRENT STAGE

The article examines the economic, social and political dimensions of globalization, examines the nature and nature of global economic transformations, analyzes their main contradictions in terms of levels and rates of economic development, its reproductive, sectoral and instituonal structure, market development, income distribution, as well as public public regulation of the economy.

**Keywords:** globalization, economic dimension of globalization, social dimension of globalization, global economic transformations, contradictions of global economics transformations.

**Постановка проблеми.** Після Першої світової війни і до 1980-х рр. відбувалося зміцнення національних держав. Функціонування єдиного глобального співтовариства було вкрай ускладнено через розкол світу на протиборчі системи. Припинення холодної війни, розпад соціалістичного табору і Радянського Союзу створили передумови для глобалізації, головною рушійною силою якої стали країни Заходу, які побачили можливість розширити свій вплив в країнах, що розвиваються шляхом економічного і інформаційного проникнення. З останнього десятиліття XX ст. бере початок епоха найглибших трансформацій світової та національних економік, яка отримала назву глобалізації. Глобалізація, згідно з визначенням американського дослідника Хелда Макгрю [8], – це розширення, поглиблення та прискорення взаємозв'язків у світовому просторі в усіх аспектах сучасного людського життя. Вона втілює ідею інтегрованості країн у світове співтовариство та їх спільного розвитку. Захоплюючи широке коло сфер діяльності людини, від культури до злочинності, від фінансів до духовності, глобалізація викликає безліч дискусій. Відбувається різке прискорення процесу перетинання національних кордонів грошима, товарами, послугами, інформацією, людьми, що створює багато в чому інтегровану глобальну еконо-





© Батюк Л.А., Резницька Т.О.

міку за допомогою торгівлі, іноземних інвестицій, широкомасштабних перетоків капіталу, створення системи глобальних поставок, інновацій в інформаційних технологіях, масової міграції. Жодне з цих явищ не було чимось новим, але в кінці XX ст. їх синергія створила нову якість.

Зазначені економічні та соціальні трансформації є результатом свідомої, цілеспрямованої діяльності людей і протидії різних соціальних сил, що проявляється у наявності ряду суперечностей суспільно-економічного розвитку на етапі його глобалізації.

Україна відчула вплив глобалізації вже з перших років незалежності, коли її економіка та суспільна сфера стали відкритими для світу. Нові явища принесли Україні нові можливості та перспективи. Але, поряд із позитивними наслідками глобалізації, їй притаманні і протиріччя, які спричинюють болючі проблеми та загрози.

**Аналіз останніх досліджень.** Праці таких вчених, як Й. Шумпетер, Дж. Стігліц, Дж. Сакс, С. Фішер, Д. Хелд, Д. Гольдблатт, Э. Макгрю, Д. Перратон, В. Геєць, О. Білорус, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, І. Бочан, О. Бузгалін, А. Чухно та багатьох інших є підґрунтям для подальших пошуків невирішених питань у сфері економічних трансформацій. У своїй роботі ми також спиралися на результати досліджень І. Валлерстайна, А. Згуровського, Д. Лукьяненка, А. Поручника, В. Колесова, М. Звєрякова, П. Куцика, О. Ковтуна, Г. Башнянина.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак при цьому потребує додаткового висвітлення питання причин, наслідків та особливостей глобальних економічних трансформацій для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки в нових умовах.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є визначення та систематизація глобальних економічніх трансформацій, що відбуваються на сучасному етапі розвитку світової економіки.

**Виклад основного матеріалу.** У 1990-і рр. з'явилися концепції, що доводили неминучість ослаблення і поступового відмирання держави. І деякі підстави для подібних висновків були. З одного боку, багато держав реально втрачали свій вплив, що виявилося в суттєвому скороченні державного втручання в соціально-економічні процеси. З іншого боку, відбувалося посилення політичної влади і політичної активності за межами національної держави. З метою демонтажу потужного державного сектора посткомуністичних і постколоніальних країн Міжнародним валютним фондом, Світовим банком і урядом США була запропонована концепція, що робила акцент на зменшенні державного втручання в економіку, яка отримала назву «Вашінгтонскій консенсус», або «неолібералізм». Головною домінантою функціонування і розвитку світового господарства стала ліберальна модель організації господарської діяльності [3].

Неоліберали вбачали в глобалізації не лише перемогу законів ринку над державною владою, а й початок формування глобальної цивілізації з новими інститутами і механізмами управління, що супроводжувалося, втратою національними державами монополії на реалізацію владних функцій. При створенні систем регіонального та глобального управління виникає проблема забезпечення демократії, організаційно оформленої в рамках окремих держав. Адже все більший впливовішими стають транснаціональні корпорації (ТНК) [6], неурядові організації, наддержавні органи, керівництво яких формується без використання демократичних процедур.

Політичний вимір глобалізації відбиває політичну вагу і вплив будь якої країни на світові процеси і зміни й дозволяє оцінити масштаби розширення її участі в цих процесах та змінах. Цей вимір кількісно оцінюється з використанням таких спільних індикаторів як членство країни у міжнародних організаціях та участь країни у місіях Ради Безпеки ООН, кількість іноземних посольств у країні, кількість ратифікованих міжнародних угод. Політична глобалізація супроводжується і новими загрозами. Найбільшою з них постає міжнародний тероризм [4]. Створена після закінчення «холодної війни» світова система зіткнулася з «антисистемним» противником, що не визнає правил світової спільноти. Терористи вперше у значних масштабах застосовують сучасну техніку і наукові досягнення. Не володіючи потужними збройними силами і зброєю масового ураження, вони, тим не менш, здатні наносити навіть великим державам збиток, який можна порівняти з результатами дій великих армійських підрозділів або застосування зброї масового знищення. В сучасних умовах терористи проповідують свої цілі через глобальні інформаційні канали. На нашу думку, глобалізація сама по собі не впорядковує систему міждержавних відносин і не гарантує більшої безпеки.

Соціальний вимір глобалізації є фактором, який відображає міру інтегрованості пересіч-

ної людини, її родини, її життя та праці в міжнародні суспільні інститути. Цей вимір оцінюється такими індикаторами як інтенсивність персональних контактів людини у банківській, телекомунікаційній та туристичній сферах з іншими країнами, рівень розвитку міжнародного туризму, рівень охоплення людини засобами масової інформації та телекомунікації, відсоток іноземних громадян у країні та рівень охоплення країни мережами міжнародної торгівлі. Соціальна глобалізація несе з собою не менше викликів і загроз, ніж економічна, особливо для країн, що розвиваються і не адаптовані до цих змін.

Економічний вимір глобалізації відбиває постійне зростання взаємозв'язку між потребами людей, з одного боку, та можливостями виробництва й розповсюдження товарів і послуг із допомогою міжнародної торгівлі, надходження іноземних інвестицій і розвитку процесів транснаціоналізації – з іншого. Економічний вимір глобалізації будь-якої країни перебуває у прямо пропорційній залежності від її політичної стабільності та наявності відпрацьованої законодавчої бази, що не підлягає швидким змінам [4].

Ми поділяємо точку зору професора М. Звєрякова, який зазначає, що «у межах світового господарства сформувалася мережа великих ТНК, які контролюють значну частину глобального ринку і перебувають між собою у відносинах жорсткої конкуренції. У підсумку, виникає специфічна ринково-мережева система господарювання, яка не координується з єдиного центру, що створює об'єктивні передумови для збільшення кількості збоїв у глобальній мережі монополій [3, с. 6].

Визначальною рисою сучасної фази глобального економічного розвитку є зростання масштабів і загострення протиріч капіталістичної ринкової системи. Кожен етап трансформації світового господарства характеризується як загальними, так і специфічними суперечностями. Вони проявлялися в усіх підсистемах і компонентах світогосподарської системи – виробничих і соціальних відносин, ринкового механізму і менеджменту [2].

І. Валлерстайн щодо визначального впливу глобального капіталізму на загострення геоекономічних протиріч доводить, що найбільш вірогідним сценарієм розвитку глобальної економіки буде прагнення нинішніх країн – лідерів світового господарства реалізувати проект «фіктивної трансформації, поверхневої трансформації», метою якої є недоторканність нерівності, що створилася [1, с. 164].

Найбільш масштабними і гострими протиріччями, породжуваними глобальним економічним розвитком, на думку професорів Д. Лук'яненка, А.М. Поручника та В. Колесова є наступні: між глобальною експансією монополій і національним економічним суверенітетом країн світу, тобто між глобальними та національними економічними інтересами; між монополіями та між глобальною фінансово-олігархічним капіталом і немонополізованим сектором; асиметрія в обсягах і рівнях накопичення капіталу як результат модифікації дії об'єктивних економічних законів міжнародними монополіями; загострення конфлікту інтересів глобального капіталу і міжнародного контингенту найманих працівників; асиметрія між обсягами корпоративних вкладень в соціальний капітал і масштабами його споживання з боку ТНК; між глобалізацією і регіоналізацією міжнародної економічної діяльності; суперечливе поєднання стихійності глобального економічного розвитку та відносної планомірності національного і регіонального розвитку; між глобальними і локальними економічними інтересами; між найбіднішими і найбагатшими представниками глобального соціуму; між концентрацією технологічного ресурсу в розвинених країнах і його відтоком з відсталих країн; нерівномірність розвитку фінансового і реального секторів глобальної економіки; між матеріальними активами і нематеріальними правами власності на них [2, с. 160-170].

**Висновки.** Підпорядкування національних інтересів глобальному ринку є головним змістом процесу глобалізації на сучасному етапі. Дії сил глобального капіталу у формі ТНК, з одного боку, та опір такій дії національних урядів, які відображають інтереси національних держав, – з іншого і становлять, на наш погляд, головну суперечність світового економічного розвитку [3].

Сучасний етап розвитку світової економіки являє собою початок складного і тривалого періоду усунення диспропорцій у масштабах як глобальної, так і національних економік. Шляхом відновлення пріоритету розвитку реального сектору економіки на новій технологічній основі відбувається зміна глобальної господарської моделі, яка дає шанс подолати негативні наслідки світової кризи.

Більшість дослідників зазначають, що зміна господарської моделі свідчить про кризу неоліберальної моделі глобалізації та її головних носіїв [3]. Оскільки головним виразником самої глобалізації є транснаціональні корпо-

рації, остільки самі вони змінюють нині свою модель відтворення.

Основними протиріччями глобальних економічних трансформацій є протиріччя: між суспільним характером виробництва і приватним характером присвоєння його результатів; між фізичною та розумовою працею; між обмеженими ресурсами і постійно зростаючими потребами в них; між високим рівнем розвитку техніки і недостатнім рівнем освіти та кваліфікації працівників; між досягнутим рівнем концентрації виробництва і недостатньо розвиненною спеціалізацією; між окремими типами і формами власності; між демократичними і авторитарними методами управління; між ринковими і державними важелями регулювання економіки.

Глобалізація стимулює перегляд принципів управління як на національному, так і наднаціональному рівнях. Заради задоволення потреб людини за рахунок переваги конкурентоспроможних ринків, при наявності чітких правил та політичних і географічних кордонів, управління на зазначених рівнях має ставати ефективнішим і скоординованішим. Для здійснення такої політики особливого значення набувають регулюючі функції таких міжнародних організацій як ООН, Світової організації торгівлі (СОТ), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку, ЮНЕСКО, ЮНІДО, Всесвітньої організації із захисту інтелектуальної власності (ВОІВ) та інших. Зокрема завдяки координуючим діям ООН у світі почали поширюватися і втілюватися в життя ідеї сталого розвитку (Sustainable Development), які відіграють потужну стримуючу роль стосовно невпинного зростання загроз глобалізації.

Водночас останнім часом посилюються тенденції безроздільного домінування політики міжнародних організацій, котрі підтримують глобальні ринки, таких як СОТ, МВФ, Світовий банк, над діяльністю організацій, котрі піклуються про забезпечення суспільних благ, зокрема збереження миру, охорону довкілля, захист прав людини, боротьбу з бідністю, розвиток охорони здоров'я, культури, освіти. Роль останніх у врегулюванні світового порядку, на жаль, починає слабшати, а фінансування, яке вони отримують, – зменшуватися. В цілому ж критики одностайно відзначають, що країни, більш ізольовані від міжнародних організацій, – значно вразливіші перед загрозами глобалізації.

Механізм стримування негативних наслідків глобалізації з боку громадського руху полягає у ефективному суспільному впливі на рішення міжнародних організацій, урядів країн і транснаціональних компаній з метою забезпечення балансу між інтересами великих бізнесових кіл та гуманітарними й соціально-економічними інтересами світової спільноти. Отже завдання подальших досліджень у зазначеному колі питань є пошук шляхів, спрямованих на використання переваг глобалізації та мінімізацію її негативних наслідків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Валлерстайн И. После либерализма / под ред. Б.Ю. Кагарлицкого. Москва: Едиториал УРСС, 2003. 256 с.

2. Глобальное экономическое развитие: тенденции, ассиметриии, регулирование: монография / под научн. ред.: Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. Киев: КНЭУ, 2013. 466 с.

3. Звєряков М.І. Глобалізація і деіндустріалізація: зміст, суперечності та способи їх розв'язання. Економіка України. 2017. № 11. С. 3-16.

4. Згуровский А. Войны глобализации. Зеркало недели. 2006. № 37 (616) 30 сентября. С. 6-14.

5. Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку. Львів: Видавництво ЛКА, 2015. 594 с.

6. Квятко Т.М., Рижикова Н.І. Генезис теорій конкуренції та прикладні засади їх імплементації в інноваційно-інвестиційному розвитку соціально-економічних систем. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. № 4. С. 45-54.

7. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. Київ: КНЕУ, 2008.

8. Хелд Д., Гольдблатт Д., Макгрю Э., Перратон Д. Глобальные трансформации. Политика, экономика, культура / пер. с анг. В.В. Сапова. Москва: Праксис, 2004. 576 с.

REFERENCES:

1. Vallerstayn I. (2003). Posle liberalizma [After the liberalism]. Moscow: Editorial URSS, p. 256 [in Russian].

2. Lukyanenko D., Poruchnika A., Kolesova V. (Eds.). (2013). Globalnoe ekonomicheskoe razvitie: tendentsii, assimetriii, regulirovanie [Global economic development: trends, asymmetries, regulation]. Kiev: KNEU, p. 466 [in Russian].

3. Zvieriakov M.I. (2017). Hlobalizatsiia i deindustrializatsiia: zmist, superechnosti ta sposoby yikh rozviazannia [Globalization and deindustrialization: content, contradictions and ways to solve them]. Ekonomika Ukrainy – Ukraine economy. No 11. pp. 3-16 [in Ukraine].

4. Zgurovskij A. (2006). Vojny globalizacii [The wars of globalization]. Zerkalo nedeli – Mirror of the week. No 37 (616) September 30th. pp. 6-14 [in Russian].

5. Kutsyk P.O., Kovtun O.I., Bashnianyn H.I. (2015). Hlobalna ekonomika: pryntsypy stanovlennia, funktsionuvannia, rehuliuvannia ta rozvytku [Global economy: principles of formation, functioning, regulation and development]. Lviv: LKA Publishing House, p. 594 [in Ukraine].

6. Kviatko T.M., Ryzhykova N.I. (2017). Henezys teorii konkurentsii ta prykladni zasady yikh implementatsii v innovatsiino-investytsiinomu rozvytku sotsialno-ekonomichnykh system [Genesis of the Theory of Competition and Applied Fundamentals of their Implementation in the Innovation-Investment Development of Socio-Economic Systems]. Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky – Actual problems of innovative economy. No 4. pp. 45-54 [in Ukrainian].

7. Poruchnyk A.M. (2008). Natsionalnyi interes Ukrainy: ekonomichna samodostatnist u hlobalnomu vymiri [National interest of Ukraine: economic self-sufficiency in the global dimension]. Kyiv: KNEU, p. 352 [in Ukrainian].

8. Held D., Gol'dblatt D., Makgryu EH., Perraton D. (2004). Global'nye transformacii. Politika, ehkonomika, kul'tura [Global transformations. Politics, economics, culture]. (V.V. Sapova. Trans). Moscow: Praxis, p. 576 [in Russian].

УДК 339.13

# Особливості створення і просування українських брендів на міжнародних ринках

**Богоявленський О.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Остапенко О.Д.**
студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто особливості створення та просування брендів товарів і послуг українських виробників на міжнародних ринках. Авторами проаналізовано структуру українського експорту за останні роки і зроблені висновки про його якісні недоліки, а також про відсутність потужних національних брендів, які відомі за межами країни. В якості одного з найважливіших чинників поліпшення конкурентоспроможності продукції, виробленої в Україні, пропонується розробка стратегій брендингу на рівні підприємств-експортерів. В статті описані різні альтернативні стратегії, які використовують експортери в міжнародному просуванні брендів, зроблена спроба їх класифікації. При цьому пропонується враховувати особливості продукції, країни-виробника, а також цільового ринку потенційних споживачів продукції. Проведені авторами дослідження дозволили зробити висновок про те, що українські виробники на міжнародних ринках намагаються не підкреслювати національне походження продукції. Зроблено висновки про позитивні і негативні сторони такого підходу, а також проаналізовані перспективи створення українськими компаніями глобальних брендів. Значну увагу автори приділили проблемам вибору назви брендів для української продукції, яка продається за кордоном, проаналізували можливі наслідки використання ефекту країни походження при побудові бренду компанії-експортера і його позиціонуванні. Сформульовано пріоритетні напрямки маркетингової діяльності українських бізнес-структур зі створення конкурентоспроможних брендів, які мали позитивну асоціацію з нашою країною за кордоном. Запропоновано і обґрунтовано шляхи вдосконалення розвитку іміджу України на основі співпраці вітчизняних підприємств-експортерів та урядових структур в рамках створення експортної стратегії держави та розвитку національних ключових компетенцій.

**Ключові слова:** бренд, брендинг, позиціонування, просування, глобалізація, міжнародний ринок, міжнародні економічні відносини, стратегія, імідж країни, конкурентоспроможність.

Богоявленський О.В., Остапенко О.Д. ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ УКРАИНСКИХ БРЕНДОВ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

В статье рассмотрены особенности создания и продвижения брендов товаров и услуг украинских производителей на международных рынках. Авторами проанализирована структура украинского экспорта за последние годы и сделаны выводы о его качественных недостатках, а также об отсутствии мощных национальных брендов, которые известные за рубежами страны. В качестве одного из важнейших факторов улучшения конкурентоспособности продукции, произведенной в Украине, предлагается разработка стратегий брендинга на уровне предприятий-экспортеров. В работе описаны различные альтернативные стратегии, которые используют экспортеры в международном продвижении брендов, сделана попытка их классификации. При этом предлагается учитывать особенности продукции, страны-производителя, а также целевого рынка потенциальных потребителей продукции. Проведенные авторами исследования позволили сделать вывод о том, что украинские производители на международных рынках стараются не подчеркивать национальное происхождение продукции. Сделаны выводы о положительных и отрицательных сторонах такого подхода, а также проанализированы перспективы создания украинскими компаниями глобальных брендов. Значительное внимание авторы уделили проблемам выбора названия брендов для украинской продукции, которая продается за границей, проанализировали возможные последствия использования эффекта страны происхождения при построении бренда компании-экспортера и его позиционировании. Сформулированы приоритетные направления маркетинговой деятельности украинских бизнес-структур по созданию конкурентоспособных брендов, которые имели положительную ассоциацию с нашей страной за рубежом. Предложены и обоснованы пути совершенствования развития имиджа Украины на основе сотрудничества отечественных предприятий-экспортеров и правительственных структур в рамках создания экспортной стратегии государства и развития национальных ключевых компетенций.

**Ключевые слова:** бренд, брендинг, позиционирование, продвижение, глобализация, международный рынок, международные экономические отношения, стратегия, имидж страны, конкурентоспособность.



© Богоявленський О.В., Остапенко О.Д.

Bogoyavlenskiy O.V., Ostapenko O.D. SPECIAL ASPECTS OF UKRAINIAN BRAND CREATION AND DEVELOPMENT IN INTERNATIONAL MARKETS

This article considers special aspects of creation and development of branded Ukrainian goods and services in international markets. The authors analyzed the pattern of Ukrainian export in the last few years and made conclusions regarding its disadvantages as well as lack of strong national brands, which are popular abroad. It is suggested that one of the most important factors to gain competitive advantage for Ukrainian products can be development of brand strategies for businesses exporting products. The article describes different alternative strategies used by exporters for international brand development and attempts to classify them. Recommendations have been made to take into the account characteristics of the products, the country of origin and its target market. The research made by the authors concluded that Ukrainian producers do not emphasize the country where products have been made. Conclusions have been drawn about advantages and disadvantages of such approach, analyzed possibilities of appearing global brands created by Ukrainian companies. The authors paid special attention to problems of choosing brand names for Ukrainian products, which are sold abroad, analyzed possible consequences of using country-of-origin effect for exporter brand development and its positioning. The article identifies priority directions of marketing activity for Ukrainian businesses to create competitive brands, which would have positive perceptions about our country abroad. Ways of improving and developing of Ukrainian image on the basis of cooperation of home businesses and government departments in the context of setting government export strategy and developing national key competences have been suggested and justified.

**Keywords:** brand, branding, positioning, development, globalization, international market, international economic relations, strategy, country image, competitive advantage.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розвиток країни в умовах глобалізації та переорієнтації української зовнішньоекономічної діяльності на ринки Європи та інших промислово розвинутих країн, залежить від спроможності вітчизняного бізнесу експортувати конкурентоспроможні товари і послуги. Успіх у конкурентній боротьбі як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках залежить не тільки від якості та ціни продукції, а також від маркетингових стратегій, серед яких особливе місце займають технології брендингу.

Для компаній, які орієнтуються на експорт, брендинг складає один з головних елементів ринкової діяльності. Але вітчизняний бізнес досі орієнтується на експорт сировини, металів тощо.

За даними Державної служби статистики [1] за підсумками 2017 року обсяг експорту товарів збільшився на 19 % до 2016 року та становить $43,3 млрд. У товарній структурі експорту, найбільша частка припадає на чорні метали (20 %), зернові культури (15 %), руди та шлаки (6,3 %). Зберігається тенденція до збільшення сировинного експорту, зокрема, приріст обсягів мінерального палива становить 77 %, руд та шлаків – 40 % і насіння та плоди олійних рослин – 34,2 %. Поступово зростає експорт готової продукції, у т.ч. меблів – на 36,3 %, виробів з чорних металів – 30 %. Топ-країни імпортери української продукції: РФ (9,1 % сукупного експорту), Польща (6,3 %), Туреччина (5,8 %), Італія (5,7 %), Індія (5,1 %). Україна є одним з найбільших експортерів соняшникової олії (1 місце), напівфабрикатів чорного металу (2 місце), кукурудзи (3 місце), залізної руди (5 місце), пшениці та борошна (6 місце).

За останніми дослідженнями фахівців, які займались розробкою програми «Україна 2030» [2] та експортної стратегії існують такі основні перешкоди для збільшення українського експорту і вдосконалення його структури:

1. Відсутність довіри до компаній, їх продукції і керівництва.

2. Невідповідність продукції вимогам сертифікації, маркування, екологічним нормам промислово розвинутих країн.

3. Складність отримання фінансування для організації експорту.

4. Нерозуміння ринку, відсутність обґрунтованих маркетингових досліджень перед виходом на закордонні ринки.

5. Недоліки у сервісному обслуговуванні споживачів, встановлення контакту з ним.

Але основна частина продукції, яка поступає на експорт це сировина та продукти низької ступені переробки. Закордонним споживачам недостатньо відомі українські бренди. Це призводить до того, що українські виробники використовують на світових ринках у більшості стратегію цінової конкуренції, що обмежує можливості експортерів задовольнити потреби різних сегментів ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ідеї просування країни на міжнародні ринки належать (початок 2000-х років) британському вченому С. Анхольту, який сформулював модель національного брендингу (бренду місць і територій), одним з елементів цієї моделі були визначені національні бренди і продукти, що створюють імідж країни.

Дослідженням проблем національного та міжнародного бренд-менеджменту займались чимало вітчизняних і зарубіжних нау-

ковців. Г. Хабл та Т. Елрод [3] визначили, що залежність сприйняття якості товарів від іміджу країни походження. Також суттєвий внесок в розвиток теорії і практики національного брендингу внесли Д. Аакер [4], Д. Кліфтон [5], Д. Жаффе [6], К. Денні [7], А. Панкрухін, В. Оллінс.

В Україні дослідженнями факторів розвитку національного брендингу займались Т. Циганкова, Т. Завгородня [8], Н. Безрукова, В. Свічкар [9], Т. Нагорняк, З. Люльчак, А. Ліпенцев, Ю. Галущак, Г. Полішко.

Але більшість робіт висвітлювали проблему в аспекті створення і просування держави як бренду. Разом з цим особливості створення і просування українських брендів на міжнародні ринки не знайшли ще достатнього вивчення у вітчизняних наукових працях.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – систематизація сучасного світового досвіду, створення і розвитку національних брендів, а також отримання додаткових можливостей вітчизняними експортерами по опануванню різних сегментів закордонних ринків в умовах глобалізації та зміни вектору української зовнішньоекономічної політики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах глобальної конкуренції лідерство компанії забезпечується її діяльністю на всіх ринках, але особливо важливо завоювати перевагу в стратегічно важливих країнах, де ємність ринку найбільша і існує розвинена інфраструктура. Саме на стратегічно важливих ринках конкуренція досягає найбільшої гостроти.

Глобальна конкуренція виникає тоді, коли компанія має глобальний погляд на конкуренцію і вирішує максимізувати прибуток, використовуючи джерела її створення по всьому світу [10]. Глобалізація робить конкурентне середовище високоактивним.

При глобальній конкуренції компанії, які проникають на нові міжнародні ринки, впливають фірми, які там закріпилися, тим, що приносять з собою на поле конкуренції різні конкурентні переваги, розширюючи і комбінуючи кілька джерел диференціації і лідерства у витратах. Такі глобально орієнтовані компанії виходять за рамки простих стратегій і намагаються розвивати численні джерела переваг, використовуючи можливості ведення діяльності по всьому світу.

Поширенню глобалізації, як форми інтернаціоналізації бізнесу, і зростання популярності світової (глобальної) брендової політики сприяє ряд факторів, представлених на рисунку 1.

**Рис. 1. Фактори міжнародної брендової політики**

*Джерело: розроблено автором*

В науковій літературі існують стратегії виходу бренду на міжнародний ринок. Різні вимірювання бренду визначають його сутність і стратегічну орієнтацію, порівняльна характеристика яких представлена в таблиці 1.

Будь-який бренд, що продається як мінімум в двох різних країнах, може бути названий міжнародним. Проте, у компаній, які хочуть здійснити інтернаціоналізацію і шукають відповідну модель брендингу для виходу на міжнародний рівень, існує для цього кілька можливостей вибору альтернативних стратегій [4].

1. Стратегія міжнародного бренду. Компанії, які діють на міжнародних ринках не здійснюють широкої адаптації своїх ринкових пропозицій, брендів та маркетингових заходів до різних місцевих умов, використовують стратегію міжнародного бренду. Така стратегія підходить компаніям, чиї бренди і товари є дійсно унікальними і не зустрічають будь-якої серйозної конкуренції на іноземних ринках, наприклад, як діє компанія Microsoft. Ці компанії володіють цінною компетенцією, яку складно імітувати конкурентам. Таким чином, в цьому випадку інтернаціоналізація не має відношення до цінового тиску і економії від ефекту масштабу – головним рушійним силам стратегії глобального бренду.

2. Стратегія глобального бренду. Ця стратегія характеризується сильною орієнтацією

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика деяких брендових стратегій**

| Стратегії бренду | Переваги | Недоліки |
|---|---|---|
| Корпоративний бренд | Найбільш широке і ефективне використання часу, ресурсів та інвестицій в бренд. Висока стабільність, менша складність. Підкріплює комплексні рішення. Максимальна ринковий вплив | Загальний профіль бренду. Можливість перенесення погану репутацію на усі товари |
| Бренд сімейства | Інвестиції в бренд охоплюють всю товарну лінію. Перенесення позитивного іміджу та бренду на усі товари (синергетичний ефект). Використання взаємозв'язків, що мають відношення до бренду | Можливість розмивання бренду. Обмеження для позиціонування окремих товарів |
| Товарний бренд | Профіль бренду, орієнтований на товар. Відсутність перенесення погану репутацію. Створення різноманітних платформ для зростання | Висока вартість створення бренду для конкретного товару. Широке різноманітність брендів послаблює сприйняття окремих з них |
| Преміальний бренд | Висококласне, високоякісне позиціонування. Висока преміальна ціна | Висока вартість створення бренду. Погана сполучуваність з брендом сімейства |
| Класичний бренд | Може бути використаний на масовому ринку. Формує високу довіру до бренду | Вимагає повсюдної присутності. Необхідний високий рівень поінформованості про бренд (дорогий) |
| Багатонаціональний (локальний) бренд | Відсутність мовних проблем. Адаптований до національних вимог | Може стати марним при подальшій інтернаціоналізації. Може бути занадто дорогим (менше можливостей для стандартизації) |
| Міжнародний бренд | Можливість стандартизації. Ефективний за витратами (економія від масштабу). Використання міжнародних засобів інформації | Необхідність відповідності різним законодавчим вимогам. Можливість розмивання іміджу. Мовні/культурні проблеми |

на підвищення прибутковості за рахунок зниження витрат на основі стандартизації, ефекту кривої зростання загальної продуктивності та локальної економії. Компанії, які використовують глобальну стратегію, що не адаптують свою концепцію брендингу до можливих національним відмінностям, а використовують одне і те ж ім'я бренду, логотип і слоган у всьому світі, наприклад, як робила на початку своєї діяльності компанія Intel.

3. Стратегія багатонаціонального бренду. Ця стратегія характеризується всебічною та повної адаптацією брендів, ринкових пропозицій і маркетингових заходів. Вона націлена на різні внутрішні ринки – нації або регіони. Компаніям іноді доводиться використовувати стратегію багатонаціонального бренду під впливом регулювання ринку і зовнішніх обставин. На певних ринках здійснення повної адаптації до місцевих умов неминуче. Наприклад, в деяких країнах юридичні послуги можна просувати за допомогою інструментів комунікації, в той час як в інших це заборонено. Застосування стратегії багатонаціонального бренду найбільш доцільно в тих випадках, коли компанія стикається з високим тиском, прагнучи відповідати місцевим вимогам.

Ринкова пропозиція, позиціонування бренду і комунікації також ідентичні на всіх світових ринках. Стандартизоване функціонування бренду призводить до значного ефекту масштабу в тому, що стосується інвестицій в бренд. Більшість промислових підприємств відповідає вимогам, пов'язаним зі стратегією глобального бренду, і тому часто використовують її на практиці.

Глобальний бренд несе емоційне перевагу для споживача, асоціюється з силою, перевіреним якістю продукції [3]. Тому дуже важливим моментом в брендінгу є цілісність і послідовність політики, що проводиться просування, а непослідовність підриває довіру і послаблює бренд.

Залежно від специфіки товарів, що лежать в основі бренду, існують три підходи до глобального брендингу:

1) для товарів природному універсальності, стандартизація яких відбувається без виробничого участі людини – сировина, паливо, енергоносії;

2) для товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності людини, які нескладно стандартизувати за єдиними вимогами;

3) для товарів, реалізація яких здійснюється в країнах з незадоволеним попитом, при цьому купується будь-який непристосований товар (наприклад, без інструкцій мові країни, непристосоване до електромереж даної країни електрообладнання, товар з невідповідною упаковкою і тощо).

Існуючі стратегії міжнародного брендингу можна систематизувати та розділити на 4 блоки: стратегія вибору назви; стратегії просування бренду; стратегії інтеграції брендів; стратегії позиціонування брендів (рис. 2).

Вибір назви бренду має дуже важливе значення для успіху бренду на міжнародному ринку. Окрім загальних рекомендацій щодо оригінальності, благозвучності, запам'ятовування, асоціацій з якістю, наявності історії створення, які визначені Д. Аакером [4] та іншими засновниками класичного брендингу, бренд компанії може мати асоціацію з конкретною країною.

Цей ефект може створювати позитивне або негативне ставлення до продукту. Наприклад, асоціація бренду одягу з Італією асоціюється з естетикою і сучасними дизайном; техніка, яка пов'язана з Німеччиною або Швейцарією відрізняється надійністю і довговічністю. Стосовно українських продуктів у споживачів у промислово розвинутих країнах існує небагато позитивних асоціацій. Причина цього в першу чергу в тім, що український експорт надходить на ці ринки у вигляді сировини, яка вже оформлюється у вигляді готового продукту, місцевими підприємствами під їх торговельними марками.

Виробники деяких країн намагаються приховати національне походження свого бренду. Прикладами реалізації такої стратегії можна вважати вибір назв «Jardin», «Greenfield», «Carlo Pazolini», «Chester» (РФ), Zelmer (Польща), «Roshen», «Rainford» (Україна). Ці бренди реалізовують цю стратегію у більшості на внутрішньому ринку та ринку колишніх соціалістичних країн. Недоліком такого шляху можна вважати обмеженість ринку та обмежений час життєвого циклу брендів.

Національна специфіка бренду, яку використовують L'Oreal, Citroen (Франція), Toyota, Mitsubishi (Японія) дозволяє використовувати «Ефект країни походження». Реалізація такої стратегії потребує багато часу та залежить від

**Рис. 2. Стратегії міжнародного брендингу**

*Джерело: власна розробка*

інших компаній своєї країни, які виготовляють подібні види продукції. В Україні достатньо брендів, які обрали саме цей шлях. Наприклад, «Наша ряба» та «Гаврилівські курчата». Але назва цих брендів складна для запам'ятовування закордонному споживачу. З цієї точки зору представляється бренд «Хортиця» більше має перспектив свого успіху.

Стратегію стилізації під добре відомі бренди використовує «Nemiroff». Це дозволило цьому бренду швидко створити свій імідж, але стати лідером дуже складно, як на внутрішньому, так і міжнародному ринках.

Стратегії інтеграції брендів намагаються використати синергетичний ефект від взаємодії назв, відомостей, національного походження. Таку практику достатньо використовують міжнародні компанії, що орієнтують до пристосування своїх продуктів до особливостей конкретного регіону. Наприклад, компанія «DANONE» поєднує свій глобальний бренд з місцевим «Простоквашино» або «Nestle», як використовую національний бренд «Світоч».

В Україні була спроба створити успішний бренд «ZazDeoo», яку можна вважати невдалою. Але у майбутньому використання підтримки потужних брендів для виходу на ринки промислово розвинутих країн виглядають доцільним.

Позиціонування бренду – це також один з найважливіших чинників його успіху. Нажаль, більшість вітчизняних виробників намагаються виділятись на ринку низькою ціною або своїм консерватизмом. Найбільш перспективним, на наш погляд, використання позиціонування на основі створення національного іміджу.

Стратегії просування українського бренду на світові ринки: умовно можна розділити на три блоки: «втягування», «встрибування» і «приєднання».

Перший шлях є найбільш тривалим (може займати роки) і характерний для компаній, що працюють в традиційних галузях. У цьому випадку компанії послідовно проходять ряд етапів, які дозволяють їм отримувати все більший досвід роботи на зарубіжних ринках, що, в свою чергу, сприяє зниженню сприймаються ризиків діяльності в середовищі бізнесу іноземних держав і нарощування передачі ресурсів на зарубіжні ринки (здійснення прямих іноземних інвестицій).

Другий шлях дозволяє компаніям практично «миттєво» стає помітними гравцями на світовому ринку. Такий підхід до міжнародної експансії отримав назву «народжені глобальними». Компанії, які стосуються цієї категорії, як правило, не мають ресурсів, необхідними для глобалізації та глобального маркетингу, і отримання цих ресурсів з традиційних джерел представляється досить складним у зв'язку з тим, що ці компанії ще не довели своєї надійності і здібності отримувати прибуток (не мають серйозних позицій на внутрішньому ринку і фінансової історії).

Саме тому каналами доступу «народжених глобальними» на світовий ринок часто є великі компанії, які вже мають широкою географією продажів. При цьому вони можуть виступати як «системними інтеграторами», будучи споживачами продукції, виробленої «народженими глобальними», так і розповсюджувачами цієї продукції.

Третій шлях є найбільш поширеним в сьогоднішній практиці і пов'язаний, не тільки з внутрішньої, а й з міжнародною політикою злиттів і поглинань.

За думкою М. Акуліч [10] програма брендингу країни повинна починатися з вивчення та обґрунтування ключових національних компетенцій, під якими розуміють ті сфери діяльності, у яких підприємства демонструють свої досягнення.

Для українських фірм національними ключовими компетенція ми можуть бути певні успіхи у космічній галузі, ІТ-індустрії, військово-промисловому та енергетичному комплексі, технологій створення рідких кристалів тощо. Наголос на тому, що ці продукти створення за технологіями, які використовуються підприємствами, пов'язаних з цією сферою, сприятиме позитивному сприйманню української продукції у світі.

Серед можливих національних компетенцій, які доцільно використовувати під час розробки стратегій міжнародного брендингу слід відмітити також вигідне географічне розташування та клімат, що сприяє вирощуванню екологічно чистих продуктів, потреба у яких постійно збільшується у промислово розвинутих країнах.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, відношення до української продукції на сучасному етапі міжнародних економічних відносин стає вирішальним чинником збільшення експорту та розвитку міжнародного бізнесу українських компаній. Слід зазначити, що наявність потужних і добре відомих національних брендів може дозволити Україні сформувати позитивний імідж країни, підвищувати інвестиційний клімат та привабливість країни для різних напрямів міжнародного партнерства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] URL: http://ukrstat.gov.ua
2. Жилінська О., Мельничук О. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге // Жилінська О., Мельничук О. Львів: Кальварія, 2017. 164 с.
3. Haubl, G. (1999) The Impact of Congruity between Brand Name and Country of Production on Consumers Product Quality Judgments / G. Haubl, T. Elrod. International Journal of Research in Marketing. Vol. 16. № 3. P. 199-215.
4. Аакер, Д. Создание сильных брендов // Д. Аакер. М.: Издательский дом Гребенникова, 2010. 456 с.
5. Клифтон, Р. Бренды и брендинг / Р. Клифтон, Дж. Симмонз. – пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп – Бизнес, 2008. 352 с.
6. Jaffe D. (2006) National Image and Competitive Advantages: The Theory and Practice of Place Branding / Eugene D. Jaffe, Israel D. Nebenzahl – VA: Copenhagen Business School Press,. 237 p. [Електронний ресурс]. URL: http://samples.pubhub.dk/9788763099769.pdf
7. Dinnie, K. (2008) Nation branding: Concepts, issues, practice. Oxford: Butterworth-Heinemann. – 399 p. [Електронний ресурс]. URL: http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts,_Issues,_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf
8. Циганкова Т., Завгородня Т. Глобальний бренд країни у сучасних технологіях торговельно-маркетингової діяльності [Електронний ресурс]. URL: http://iepjournal.com/journals/14-15/2011_2_Tsigankova.pdf
9. Безрукова Н.В. Свічкарь В.А. Брендингові аспекти інтернаціоналізації компаній [Електронний ресурс]. URL: 77.121.11.9/bitstream/PoltNTU/1520/1/76_Безрукова_Свічкарь_стаття.pdf
10. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021 [Електронний ресурс]. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4b8be 32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkrainiDorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny` [The State Statistics Service of Ukraine] URL: http://ukrstat.gov.ua
2. Zhy`lins`ka O., Mel`ny`chuk O. (2017) UKRAYINA 2030: Doktry`na zbalansovanogo rozvy`tku [UKRAINE 2030: Doctrine of balanced development]. L`viv: Kal`variya,. 164 p.
3. Haubl, G. (1999) The Impact of Congruity between Brand Name and Country of Production on Consumers Product Quality Judgments. International Journal of Research in Marketing. Vol. 16. № 3. P. 199-215
4. Aaker, D. (2010) Sozdanie sil'nyh brendov [Creating strong brands]. M.: Izdatel'skij dom Grebennikova, 456 p.
5. Klifton, R. (2008) Brendy i brending [Brands and branding]. M.: ZAO Oly`mp – By`znes, 2008. 352 p.
6. Jaffe D. (2006) National Image and Competitive Advantages: The Theory and Practice of Place Branding / Eugene D. Jaffe, Israel D. Nebenzahl – VA: Copenhagen Business School Press,. 237 p. URL: http://samples.pubhub.dk/9788763099769.pdf.
7. Dinnie, K. (2008) Nation branding: Concepts, issues, practice. Oxford: Butterworth-Heinemann. – 399 p. URL: http://www.culturaldiplomacy.org /academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_Concepts,_Issues,_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf.
8. Cy`gankova T., Zavgorodnya T. () Global`ny`j brend krayiny` u suchasny`x texnologiyax torgovel`no-markety`ngovoyi diyal`nosti [The Global Brand of the Country in Modern Technologies of Trade and Marketing Activity] URL: http://iepjournal.com/journals/14-15/2011_2_Tsigankova.pdf.
9. Bezrukova N.V. Svichkar` V.A. Brendy`ngovi aspekty` internacionalizaciyi kompanij [Branding aspects of internationalization of companies] URL: 77.121.11.9/bitstream/PoltNTU/1520/1/76_Безрукова_Свічкарь_стаття.pdf.
10. Eksportna strategiya Ukrayiny`: Dorozhnya karta strategichnogo rozvy`tku torgivli 2017-2021 [Ukraine's Export Strategy: Road Map for Strategic Trade Development 2017-2021] URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4b8be 32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkrainiDorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021.

УДК 339.137.2:336.153.11:338.242.2:330.34.01

# Глобальна конкурентоспроможність країни: обгрунтування категорії, типи, фактори та наслідки

**Войнова Є.І.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

У статті надана комплексна концепція глобальної конкурентоспроможності країн починаючи від аналізу визначень і авторського її визначення; оцінки факторів зовнішнього та внутрішнього впливу з розподіленням на ті фактори, що стримують розвиток, стимулюють, а також є причиною втрати або отримання конкурентоспроможності країн; аналізу наслідків конкурентоспроможного статусу країн; виділення таких типів глобальної конкурентоспроможності країн як нульова, абсолютна, факторна середньої та слабкої продуктивності, торгова середнього та слабкого рівня, початкова. На базі цих елементів був побудований ланцюг конкурентоспроможності країн, а також надана схема її розвитку.

**Ключові слова:** глобальна конкурентоспроможність країн, типи конкурентоспроможності, ланцюг конкурентоспроможності, схема розвитку конкурентоспроможності країн.

Войнова Е.И. ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН: ОБОСНОВАНИЕ КАТЕГОРИИ, ТИПЫ, ФАКТОРЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

В статье предоставлена комплексная концепция глобальной конкурентоспособности стран начиная от анализа определений и авторского ее определения; оценки факторов внешнего и внутреннего влияния с распределением на факторы сдерживающие развитие, стимулирующие, а также те, которые являются причиной потери или получения конкурентоспособности стран; анализа последствий конкурентоспособного статуса стран; выделение таких типов глобальной конкурентоспособности стран как нулевая, абсолютная, факторная средней и слабой производительности, торговая среднего и слабого уровня, начальная. На базе этих элементов была построена цепь конкурентоспособности стран, а также предоставлена схема ее развития.

**Ключевые слова:** глобальная конкурентоспособность стран, типы конкурентоспособности, цепь конкурентоспособности, схема развития конкурентоспособности стран.

Voinova E.I. GLOBAL COUNTRY COMPETITIVENESS: CATEGORY, TYPES, FACTORS AND CONSEQUENCES

The article provides a comprehensive concept of global countries competitiveness from the analysis of definitions and author's definition of it; estimating the factors of external and internal influence with distribution on those factors which hindering, stimulate development, and also cause loss or gaining of competitiveness of the countries; analysis of the consequences of the competitive status of countries; the allocation of such types of global competitiveness of countries as zero, absolute, factor average and low productivity, trade average and weak level, initial. On the basis of these elements, there was built a chain of competitiveness of countries as well as a scheme for its development.

**Keywords:** global countries competitiveness, types of competitiveness, the competitiveness chain, the scheme of countries competitiveness development.

**Постановка проблеми.** В наукових колах термін «конкурентоспроможність» отримав дуже широке розповсюдження в різних аспектах соціально-економічного життя. Хоча впродовж більше шестидесяти років конкурентоспроможність вважається економічною категорією традиційно слідуючи за її творцем М. Портером, втім, з плином часу вона розширює межі свого застосування і не тільки не втрачає своєї наукової актуальності, а і набуває ще більших масштабів, виходячи за межі прийнятих чотирьох базових її типів: товарної, підприємницької, галузевої та національної. В практиці ведення світової господарської діяльності широко використовується термін «глобальна конкурентоспроможність», а найсучаснішими тенденціями є виділення галузевих напрямів конкурентоспроможності країн в глобальному просторі, у тому числі конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг.

Слід зауважити, що, якщо традиційні напрями конкурентоспроможності, у тому числі конкурентоспроможність країн, в наукових колах досліджені більш менш детально, то галузеві напрями конкурентоспроможності країн в глобальному просторі лише починають сформовуватись. Що і пояснює актуальність обраної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізом загальної конкурентоспроможності країн займається велике коло як вітчиз-





© Войнова Є.І.

няних так і закордонних науковців, серед яких Л. Л. Антонюк, О. Білорус, Б. Губський, М. Дідківський, Б. Коріат, О. С. Мосійчук, О. В. Назаренко, О. Ю. Паценко, Н. Б. Решетняк, Ю. Б. Решетняк, Р. Фостер та інші. Значний вклад в розробку загальних сучасних ідей конкурентоспроможності країн на світовому ринку зробили В. Андріанов, Я. Б. Базилюк, С. Г. Варес, Н. Г. Варшавська, Т. А. Зав'ялова, В. Л. Іноземцев, А. Казстелян, О. А. Курей, О. О. Масляєва, О. В. Механік, Ш. Мохаммаді, Ю. Парванді, Ю. В. Полунєєв, О. І. Ряба, А. Саргсян, М. І. Синюченко, О. М. Трушенко, А. О. Ходжаян, Н. Л. Царик, І. І. Черленяк, П. Шерчуллу, О. А. Швиданенко, Б. Шлюсарчик, Н. М. Шумило.

В той же час при наявності значної кількості робіт, присвячених глобальній конкурентоспроможності країн відсутня цілісна її концепція.

**Метою** даної роботи є формування єдиної цілісної концепції глобальної конкурентоспроможності країни, яка б враховувала її типологію, схему розвитку, фактори впливу та наслідки існування її статусу.

**Результати дослідження.** Аналіз значної кількості наукової літератури дозволяє однозначно відзначити, що конкурентоспроможність є складною динамічною узагальнюючою якісною порівняльною економічною категорією певного об'єкта конкурентоспроможності.

Сама категорія «конкурентоспроможність» є абстракцією, яка надає характеристику певному об'єкту в конкретний обмежений проміжок часу, і має властивості швидкої зміни, пов'язані з коливанням характеристик власне об'єкту конкурентоспроможності і того середовища, в якому ця конкурентоспроможність оцінюється. Саме така невизначеність і багатофакторність сутності конкурентоспроможності створила і підтримує науковий дискурс щодо її визначення і розрахунку.

Для того, щоб надати коректне комплексне визначення конкурентоспроможності і мати можливість обгрунтувати якість сучасних визначень конкурентоспроможності в науковій літературі необхідно закріпити її реперні точки. Однозначно тут виділяються об'єкт конкурентоспроможності і ринкове середовище, відповідно в якому визначається конкурентоспроможність даного об'єкта. При чому, важливе саме ринкове середовище, на якому формується попит і пропозиція у відповідності до певної ціни на обраний об'єкт. Саме ці дві основні складові дають можливість визначити першу характеристику конкурентоспроможності – конкурентну позицію, як таку, яка робить об'єкт частиною ринкового середовища. Стає зрозумілим, якщо об'єкт є частиною ринкового середовища, якщо його відповідна якість і характеристики пропозиції користуються попитом, тоді можна його вважати конкурентоспроможним, тобто з притаманними конкурентоспроможними якостями. І, навпаки, якщо відповідна якість і характеристики пропозиції не знаходять впродовж певного терміну свого споживача, то об'єкт вважається неконкурентоспроможним і знаходиться поза ринковим середовищем.

І тут з'являється часова характеристика конкурентоспроможності, яку можна назвати «термін пристосування до ринку». Це час, який необхідний для пошуку конкурентної позиції, які виділяють об'єкт з-поміж інших об'єктів-конкурентів і змушують споживачів купувати саме його. В залежності від розмірів ринку і специфіки об'єкта, фінансових можливостей по адаптації об'єкта «термін пристосування до ринку» може дуже варіюватись. Час важливий також з точки зору динаміки ринкового середовища і об'єкта. З динамікою об'єкта пов'язаний, по перше його життєвий цикл, по-друге, його адаптація у відповідь на запити споживачів і дії конкурентних сил. В певний період часу ціна і якість задовольняють попит світового ринку і об'єкт є конкурентоспроможним, в інший – перестає користуватись попитом, і при неможливості адаптуватись до світового ринку стає неконкурентоспроможним.

Відповідно базовими складовими для визначення конкурентоспроможності є об'єкт (конкурентна позиція), ринкове середовище (попит і конкуренти), і час (термін пристосування до ринку). Таким чином конкурентоспроможність можна визначити як якісну характеристику конкурентної позиції об'єкта в певному ринковому середовищі в конкретний період часу.

Якщо за об'єкт обрати країну, то відповідно ринковим середовищем буде виступати глобальний простір, конкурентами – інші країни. На наш погляд, поняття «конкурентоспроможність країн» є дуже широкою категорією, яка потребує конкретизації і визначення певного ринкового сектору, в якому цю конкурентоспроможність можна оцінити. Тобто коректною категорією є, наприклад, «конкурентоспроможність країни на світовому ринку фінансових послуг» або «конкурентоспроможність України на європейському ринку страхових послуг». Виходячи з попереднього

обґрунтування конкурентоспроможність країни можна визначити як якісну характеристику конкурентної позиції країни в певному глобальному ринковому середовищі в конкретний період часу.

Як показав аналіз наукових досліджень [1-13], в наукових колах відсутність єдиного підходу і єдиного критерію визначення конкурентоспроможності країни дає надалі викривлене розуміння базових мінімальних умов, щоб країна вважалась конкурентоспроможною на світовому ринку, факторів впливу на конкурентоспроможність країни, наслідків, які потенційно можуть проходити в країні завдяки її статусу конкурентоспроможності на світовому ринку, а також рівнів конкурентоспроможності країни.

Тому вважаємо за доцільне окремо виділити ці компоненти конкурентоспроможності країни (рис. 1).

Перший базовий рівень, що робить країну конкурентоспроможною на світовому ринку – наявність експорту певного товару (послуги), що свідчить про те, що в певний період часу цей товар (послуга), що експортується з країни, має конкурентні переваги на світовому ринку.

Зростання економіки – це лише один з факторів або наслідків конкурентоспроможності, проте ніяк не передумова.

Наявність зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на конкурентоспроможність країни призводить до її термінового характеру з наявним постійним ризиком втрати конкурентоспроможності.

В таблицях 1-2 наданий перелік зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на конкурентоспроможність країн. Він не є вичерпним, а надає лише певні приклади.

Всі фактори впливу на конкурентоспроможність країн можна об'єднати в політичні, економічні, технологічні. Кожен з цих груп факторів має різний час впливу на конкурентоспроможність країн. Дія політичних факторів вступає в силу найбільш швидко, проте продовжується до тих пір допоки вони здійснюють тиск, при їх відміні ситуація адаптується знову до ринкових умов. Технологічні фактори, до яких належать у тому числі інновації, здійснюють

**Рис. 1. Конкурентоспроможність країн на світовому ринку**

*Джерело: складено автором*

Таблиця 1

**Зовнішні фактори впливу на конкурентоспроможність (КС) країн**

| Фактори втрати КС | Фактори розширення КС | Фактори звуження КС | Фактори отримання КС |
|---|---|---|---|
| ПОЛІТИЧНІ<br>Міжнародні санкції<br>Ембарго<br>Впровадження нових стандартів<br>ЕКОНОМІЧНІ<br>Зниження світової ціни<br>ТЕХНОЛОГІЧНІ<br>Розробка радикальних інновацій | ПОЛІТИЧНІ<br>Підписання міжнародних торговельних угод<br>ЕКОНОМІЧНІ<br>Зростання попиту на світовому ринку<br>Зменшення пропозиції на світовому ринку<br>Зростання ціни на світовому ринку | ПОЛІТИЧНІ<br>Введення квот<br>Анулювання міжнародних торгових угод<br>ЕКОНОМІЧНІ<br>Зменшення попиту на світовому ринку<br>Зниження ціни на світовому ринку<br>Зростання пропозиції на світовому ринку<br>ТЕХНОЛОГІЧНІ<br>Впровадження нових технологій, інновацій | ПОЛІТИЧНІ<br>Підписання міжнародних торговельних угод<br>ЕКОНОМІЧНІ<br>Зростання попиту на світовому ринку<br>Зростання світової ціни<br>Приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) |

*Джерело: складено автором*

Таблиця 2

**Внутрішні фактори впливу на конкурентоспроможність (КС) країн**

| Фактори втрати КС | Фактори розширення КС | Фактори звуження КС | Фактори отримання КС |
|---|---|---|---|
| ПОЛІТИЧНІ<br>Заборона вивозу<br>Військовий стан<br>ЕКОНОМІЧНІ<br>Інфляція, що призводить до підвищення собівартості продукції<br>Затяжні економічні кризи | ПОЛІТИЧНІ<br>Заходи до залученню ПІІ<br>Заходи по стимулюванню конкурентоспроможності<br>Державна підтримка експортоорієнтованих галузей<br>Підписання міжнародних торгових угод<br>ЕКОНОМІЧНІ<br>Девальвація національної валюти<br>Економічний підйом<br>Розробка нових ресурсів<br>ТЕХНОЛОГІЧНІ<br>Впровадження нових технологій | ПОЛІТИЧНІ<br>Політична нестабільність<br>ЕКОНОМІЧНІ<br>Ревальвація національної валюти<br>Економічний спад | ПОЛІТИЧНІ<br>Макроекономічна і політична стабільність<br>Наявність виваженої стратегії конкурентоспроможного розвитку країни<br>СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ<br>Охорона здоров'я<br>Розвиток освіти<br>Рівень заробітних плат<br>Кількість населення<br>ЕКОНОМІЧНІ<br>Інституційний розвиток<br>Розвиток інфраструктури<br>Ефективність ринку праці<br>Розвиненість ринку товарів і послуг<br>Розвиненість фінансового ринку<br>Розмір ринку<br>ТЕХНОЛОГІЧНІ<br>Рівень розвитку інновацій і технологій<br>ЕКОЛОГІЧНІ<br>Природні надра, їх кількість і ефективність використання |

*Джерело: складено автором*

найповільніший вплив проте безповоротній. Повільність пов'язана з тим, що на світовому ринку технології продовжують свій життєвий цикл переходячи від попиту високотехнологічних країн до попиту низькотехнологічних країн до тих пір, поки повністю не заміняться новими технологіями в усіх країнах. Особливість технологій полягає в тому, що їх розвиток в межах зовнішнього середовища впливає лише негативно на конкурентоспроможність країн, і відсутній їх позитивний вплив на розширення конкурентоспроможності країни або становлення країни конкурентоспроможною на світовому ринку, в той час, коли їх розвиток в межах національної економіки призводить лише до позитивних ефектів становлення і розширення конкурентоспроможності країн. Економічні фактори є основними і найбільш різноманітними в формуванні та зміні характеристик конкурентоспроможності країн.

На думку О. О. Масляєва [1] повинні виділятися ще соціально-демографічні та екологічні фактори, які на нашу думку, враховуються лише при становленні конкурентоспроможності країни. Складові конкурентоспроможності, що використовуються СЕФ [2] при побудові глобального індексу конкурентоспроможності, також ми відносимо до внутрішніх факторів становлення конкурентоспроможності країни. Визначені Е. Г. Жнакіною [3] принципи конкурентоспроможності країни, які полягають у обов'язковому розвитку як підприємств мікрорівня, галузей мезорівня, так і соціально-економічного розвитку країни на макрорівні, на наш погляд, є не зовсім принципами, а є узагальненими внутрішніми факторами становлення конкурентоспроможності країн.

В науковій літературі, зокрема (Н. І. Горбаль, О. Є. Шандрівська [4], Ю. Уманців [5, с. 22-23]), відсутнє чітке розмежування понять фактори конкурентоспроможності країн на світовому ринку і конкурентні переваги країни. На наш погляд, ці поняття необхідно розмежовувати один від одного, бо конкурентні переваги притаманні саме підприємствам країн, які експортують товари та послуги за кордон і відрізняють їх від конкурентів. До конкурентних переваг належать: нижча ціна, вища якість товару, краща якість надання послуг, задоволення більшої кількості потреб іноземних споживачів, кращі технології, кращі умови доставки і обслуговування. В той час як фактори конкурентоспроможності, це ті чинники, завдяки яким підприємства-експортери країни змогли забезпечити ці конкурентні переваги. Тобто те, що Н. І. Горбаль, О. Є. Шандрівська [4] називають конкурентними перевагами, а саме: «значні витрати з держбюджету на НДДКР; значні вкладення в розвиток людини (освіту, охорону здоров'я, соціальні потреби); стабільність політичної і правової системи країни; висока ефективність використання ресурсів; низька інфляція; наявність природніх ресурсів і сприятливий клімат; вигідне географічне положення країни; гнучкість фінансової системи; динамічність внутрішнього ринку; відсутність понаднормативної державної заборгованості; висока освіченість населення країни; сильна конкуренція у всіх сферах діяльності на основі знань; відкритість країни; високий рівень міжнародної інтеграції і кооперування; висока якість інфраструктури ринків і регіонів; низькі податкові і митні ставки; висока культура бізнесу в країні» – насправді є внутрішніми факторами отримання конкурентоспроможності країни. В той же час з цього переліку необхідно виключити такі елементи, як «частка ВВП на душу населення; значна тривалість життя; оптимальний експорт; значна частка конкурентоспроможних фірм; конкурентоспроможність трудових ресурсів» які не являються ні факторами ні конкурентними перевагами. А те що Ю. Уманців [5, с. 22-23] розподіляє між «зовнішніми конкурентними перевагами (факторами) країни», а саме: «вигідне географічне розташування та сприятливий клімат; наявність значних за обсягом, доступних та дешевих природних ресурсів; високий освітній рівень населення; якісну систему підготовки та перепідготовки кадрів; високу ефективність використання ресурсів; динамічність внутрішнього ринку; розвиненість ринкової інфраструктури; наявність значної частини конкурентоспроможних національних фірм; високий рівень конкуренції в економіці; високий рівень витрат на НДДКР з системою державної підтримки інноваційної діяльності; помірний рівень інфляції; низькі ставки за кредитами; достатній рівень розвитку фінансової системи; помірні ставки податків; високий рівень корпоративної культури; активну державну підтримку малого і середнього бізнесу; відкритість суспільства та національного ринку; високий рівень інтегрованості країни у світовій економічний простір; стабільність політико-правової системи; гармонізацію національної системи стандартизації і сертифікації з міжнародною системою» з «внутрішніми конкурентними перевагами (факторами) країни», а саме: «високий рівень попиту на вітчизняні товари; оптимальний рівень концентрації, спеціалізації та кооперування в економіці; належний рівень уніфікації та стандартизації вітчизняної продукції; висока частка конкурентоспроможних підприємств; якісна інформаційна та нормативно-правова база управління; значна частка високотехнічних конкурентоспроможних товарів в експорті; доступ виробників до якісних та дешевих ресурсів» – сумарно ми вважаємо внутрішніми факторами отримання конкурентоспроможності країн.

Ряд науковців у визначенні категорія «конкурентоспроможність країн» використовували терміни, які ми вважаємо доцільним назвати «наслідками конкурентоспроможності країн на світовому ринку». До них, наприклад, варто віднести такі тези:

– «гнучке реагування на зміни світової кон'юнктури» відзначене Л. Л. Антонюк [6] – не можливо почати реагувати на зміни сві-

тової кон'юнктури, якщо підприємства і відповідно країна є неконкурентоспроможними і не представлені на світовому ринку. Тільки участь у конкурентній боротьбі призводить до адаптаційних можливостей;

– «засіб забезпечення більш високого та стійкого економічного зростання (через стимулювання інвестицій у нові технології та розвиток інноваційного бізнесу) і підвищення добробуту суспільства» використане О. В. Механік [7, с. 29], що саме по собі зображує ці ефекти як наслідок конкурентоспроможності країн на світовому ринку;

– «стабільне підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та зростаючий попит населення на основі досягнення кращих ніж у конкурентів соціально-економічних параметрів» використане Я. Б. Базилюк [8] для пояснення категорії конкурентоспроможність країни також відносимо до наслідків конкурентоспроможності, а не її характеристик;

– «стало підвищувати доходи та якість життя» Ю. В. Полунєєва [9, с. 196];

– «постійного зростання ефективності національного виробництва з адаптацією до змін кон'юнктури соціально-економічних параметрів» Н. Л. Царик [10, с. 33].

Саме ці фрази, на наш погляд є відображенням тих змін, які проходять в країні, яка експортує свої товари та послуги на міжнародний ринок, а ні як не відображенням власне конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Тому доцільно окремо визначити ті наслідки для країни, які несе на собі статус глобальної конкурентоспроможності.

На наш погляд всі наслідки для країни, так само як і фактори впливу на неї, доцільно розподілити за напрямками: політичні, соціальні, економічні, технологічні, екологічні, міжнародні (таблиця 3).

Ці наслідки повинні мати місце за умови раціональної діяльності суб'єктів, спрямованих на розвиток, у тому числі уряду. В реальних умовах повна раціональність економічних агентів відсутня, тому для кожної окремої країни наслідки її міжнародної конкурентоспроможності варто оцінювати додатково.

Наслідки конкурентоспроможності будуть доповнюватись в залежності від галузі, а також ступеня розвитку конкурентоспроможності країни, а настання результатів має довгостроковий характер.

В іноземній науковій літературі, зокрема в роботах Д. Д. Локкер та Ж. В. Біжебрек [11], Ш. Дерваджан, Д. Родрік [12], виділяється так званий «ефект конкурентоспроможності» («pro-competitive effect»), який пов'язаний з тим, що завдяки виходу на світовий ринок експортери починають працювати в умовах більш еластичного попиту, що стимулює їх нарощувати виробництво. На нашу думку «ефект конкурентоспроможності» є набагато ширшим, і проявляється комплексом наслідків, наданих в таблиці 3.

Наслідки, які призводить за собою глобальна конкурентоспроможність країни, на практиці дуже відрізняються між собою в залежності від рівня розвитку країн, спеціалізації країн на світовому ринку. Саме ця різниця дає нам право вважати, що існують певні типи конкурентоспроможності країни, які характеризують поведінку країни і її суб'єктів. Ці типи мають залежати від рівня розвиненості власне держави, державної стратегії направленої на конкурентоспроможність країни, потужності власних підприємств витримувати міжнародну конкурентоспроможність.

В науковій літературі типологія конкурентоспроможності країн на сьогоднішній день не надана. І це не дивно, бо потребує врахування величезного масиву даних. Надані лише види конкурентоспроможності, які детально проаналізовані в роботі С. С. Ткачової [13] і які є в тій чи іншій мірі принятими науковою спільнотою. Єдиною прийнятою типологією є запропонований СЕФ [2, с. 9] розподіл країн за стадією економічного розвитку за критерієм ВВП на душу населення, де виділяється стадія 1залежність від факторів, перехідна стадія від стадії 1 до стадії 2, стадія 2 залежність від ефективності, перехідна стадія від стадії 2 до стадії 3, стадія 3 залежність від інновацій. Науковці погоджуються, що ця типологія є недосконалою, хоча альтернативі їй допоки ще не було. Для заповнення цієї прогалини, щоб типологія відповідала реальності, її варто проводити на базі певної галузі, що, по перше, зробить її більш прикладною, по-друге звузить масив даних, і по-третє, стане модельною для інших галузей і прототипом загальної конкурентоспроможності країн на світовому ринку.

В процесі аналізу спеціалізації країн на світовому ринку фінансових послуг [14] на базі оцінки експорту, імпорту, а також такого фактору виробництва як праця, ми прийшли до висновку, що розроблена типологія спеціалізації і обрані для неї критерії мають повне прикладне використання для визначення типології глобальної конкурентоспроможності країн (пояснення буде надане нижче). Для

Таблиця 3

**Наслідки конкурентоспроможного статусу країни на світовому ринку за умов повної раціональності**

| |
|---|
| ВПЛИВ НА ПОЛІТИКУ |
| - формування державної стратегії і здійснення заходів по підтримці і розвитку експортоорієнтованих галузей;<br>- підписання міжнародних і міждержавних угод по розширенню ринків збуту власного експорту;<br>- впровадження заходів по захисту експортноорієнтованих галузей від імпорту |
| СОЦІАЛЬНИЙ ЕФЕКТ |
| - підвищення рівня і стандартів життя населення;<br>- зміщення освітніх акцентів на ті, що пов'язані з експортноорієнтованими галузями;<br>- розбудова міст навколо експортоорієнтованих підприємств і галузей;<br>- розвиток культури за рахунок зростання попиту на культурні заходи при зростанні рівня життя населення;<br>- розвиток медицини та сектору охорони здоров'я |
| ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ |
| - розширення ринку збуту і відповідно збільшення обсягів виробництва;<br>- зростання ефективності експортерів в умовах конкурентної боротьби на світовому ринку;<br>- спеціалізація в певних галузях, пов'язаних з експортом;<br>- спеціалізація на тих продуктових напрямах, які користуються попитом за кордоном;<br>- зростання зайнятості;<br>- зростання ВВП на душу населення;<br>- зростання заробітної плати;<br>- зростання суміжних галузей;<br>- концентрація підприємств, зайнятості навколо експортних галузей;<br>- економічний ріст;<br>- розвиток інфраструктури |
| ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ЕФЕКТ |
| - перебудова технологій під міжнародні стандарти;<br>- інвестування у нові технології, інновації (через створення або придбання на світовому ринку) |
| ЕКОЛОГІЧНИЙ ЕФЕКТ |
| - інтенсивніше використання ресурсів, що задіяні у виробництві експортноорієнтованої продукції та послуг;<br>- при промисловій експортній спеціалізації зростає забрудненість навколишнього середовища |
| МІЖНАРОДНИЙ ЕФЕКТ |
| - експортні галузі стають точкою тиску на країну на міжнародному рівні;<br>- зміна іміджу країни;<br>- зростання міжнародних рейтингів країни |

*Джерело: складено автором*

обох елементів і конкурентоспроможності і спеціалізації притаманні головні складові експорт та такий фактор як праця, що підтверджується тезою Я. Б. Базилюк [8]: «конкурентоспроможність забезпечується високою продуктивністю праці, на основі якої формується оптимальний розподіл ресурсів».

По аналогії зі спеціалізацією країн на світовому ринку фінансових послуг, де були виділені наступні групи країн на базі розрахункових індексів Баласса, CSC та Кругмана, а саме: нульові експортери фінансових послуг, країни з абсолютною спеціалізацією, країни з факторно-експортною спеціалізацією, країни факторної спеціалізації, країни експортної спеціалізації, країни часткової експортної спеціалізації, країни без явної спеціалізації, – виділимо відповідно типи глобальної конкурентоспроможності країн (таблиця 4).

Якщо провести паралель між класифікаційною групою спеціалізації країни на світовому ринку фінансових послуг і типом глобальної конкурентоспроможності країни, то відповідно до принципів визначення спеціалізації нульовим експортерам фінансових послуг буде відповідати нульова конкурентоспроможність, країнам з абсолютною спеціалізацією – абсолютна конкурентоспроможність, країнам з факторно-експортною спеціалізацією – факторна конкурентоспроможність середньої продуктивності, країнам факторної спеціалізації – факторна конкурентоспроможність слабкої продуктивності, країнам експортної спеціалізації – торгова конкурентоспроможність середнього рівня, країнам часткової експортної спеціалізації – торгова конкурентоспроможність слабкого рівня, країнам без явної спеціалізації – початкова конкуренто-

Таблиця 4

**Типи глобальної конкурентоспроможності країн**

| Тип конкурентоспроможності | Характеристика |
|---|---|
| Нульова конкурентоспроможність | Відсутність експорту |
| Абсолютна конкурентоспроможність | Найвищий рівень інтеграції національної економіки у світовий ринок як на продуктовому так і факторному рівнях |
| Факторна конкурентоспроможність середньої продуктивності | При високій факторній спрямованості і перебудові країни її конкурентоспроможна результативність не є дуже високою |
| Факторна конкурентоспроможність слабкої продуктивності | Економіка країни перебудована і сприяє розвитку конкурентоспроможності країни на світовому ринку, проте експортери не досягли значних результатів з обсягу експорту |
| Торгова конкурентоспроможність середнього рівня | Продукція та послуги активно експортуються, проте внутрішні фактори в межах національних кордонів ще не перейшли процес перебудови |
| Торгова конкурентоспроможність слабкого рівня | Продукція та послуги деяк експортуються на світовий ринок, внутрішні фактори в межах національних кордонів не почали процес перебудови |
| Початкова конкурентоспроможність | Експорт характеризується певною стихійністю без залучення держави у його підтримку і без трансформаційних процесів в самій економіці пов'язаних з участю у світовій торгівлі |

*Джерело: складено автором*

спроможність. Кожному с цих типів конкурентоспроможності притаманні свої характеристики, які наведені в таблиці.

Гіпотетично можна передбачити, що на світовому ринку країна проходить наступні етапи конкурентоспроможного положення, які переходять послідовно один в одного. В таких умовах формується ланцюг конкурентоспроможності країн: нульова КС, початкова КС, торгова КС слабкого рівня, торгова КС середнього рівня, факторна КС слабкої продуктивності, факторна КС середньої продуктивності, абсолютна КС.

Для кожного з цього етапу притаманні власні характеристики експортної позиції країни, державної політики щодо підтримки конкурентоспроможності експортерів, здійснений певний рівень адаптації економіки до конкурентоспроможності, що проявляється в наслідках.

Якщо об'єднати всю вище наведену інформацію по конкурентоспроможності, то можна гіпотетично стверджувати, що глобальна конкурентоспроможність країн розвивається за наступною схемою.

1. Країна починає свій шлях з етапу відсутності експорту (нульова конкурентоспроможність), коли в країні ще не сформовані передумови для виходу національних виробників і послуг на світовий ринок.

2. Під впливом внутрішніх факторів отримання конкурентоспроможності країна переходить на етап початкової конкурентоспроможності і починає експортувати.

3. Експортери піддаються впливу зовнішніх факторів і або:

3.1. втрачають конкурентоспроможний статус.

3.2. стають більш конкурентоспроможними.

4. Підтримання конкурентних позицій на міжнародному ринку призводить до настання наслідків конкурентоспроможного статусу, які починають впливати на самих експортерів і їх оточуюче середовище, переводячи країну на етап торгової конкурентоспроможності слабкого рівня.

5. При сприятливих зовнішніх факторах впливу на розвиток конкурентоспроможності, що підтримується внутрішніми факторами розвитку, експортери переводять країни на етап торгової конкурентоспроможності середнього рівня.

6. Наслідки конкурентоспроможності країни переходять на новий етап, коли повинна починати втручатися держава і:

6.1. сприяє формуванню факторів звуження конкурентоспроможності або

6.2. своїми підтримуючими діями впливає на еволюцію внутрішніх факторів розвитку, що переводить країну на етап факторної конкурентоспроможності слабкої продуктивності.

7. Якщо наслідки виходу на новий етап конкурентоспроможності позитивно вплива-

ють на національних економічних суб'єктів у тому числі на державу, вони вподальшому трансформуються, приводячи до позитивної еволюції внутрішніх факторів.

8. Разом із сприятливими зовнішніми факторами розвитку конкурентоспроможності країна переходить на етап факторної конкурентоспроможності середньої продуктивності.

9. Повторюється цикл з наслідками нового етапу конкурентоспроможності, що переходять у внутрішні фактори розвитку.

10. При сприятливих зовнішніх факторах розвитку конкурентоспроможності країна переходить на етап абсолютної конкурентоспроможності.

На кожному з цих етапів є ризик зниження конкурентоспроможності країни, або і її втрати.

В залежності від того, на якій стадії розвитку конкурентоспроможності знаходиться країна, на наш погляд, змінюється і роль держави. Так якщо на етапах торгової конкурентоспроможності слабкого і середнього рівня роль держави проявляється найбільш сильно, і від неї залежить наскільки інтенсивно буде здійснюватись удосконалення факторів конкурентоспроможності для переходу на наступний етап конкурентоспроможності. Бо саме в цей період експортери не є настільки потужними, щоб самостійно нарощувати обсягу експорту і впливати на фактори виробництва, і є найбільш уразливими до впливу зовнішнього середовища. На наступних етапах конкурентоспроможності, підтримуюча роль держави залишається, проте сила її впливу зменшується, що пояснюється тим, що запущений нею раніше процес соціально-економічного розвитку країни повинен надати результати, що в свою чергу посилює стійкість експортерів і їх спроможність протистояти конкурентній боротьбі.

**Висновки.** Проведене дослідження довело, що конкурентоспроможність країни можна визначити як якісну характеристику конкурентної позиції країни в певному глобальному ринковому середовищі в конкретний період часу. Для країн характерне виділення восьми типів конкурентоспроможності (початкова, торгова слабкого рівня, торгова середнього рівня, факторна слабкої продуктивності, факторна середньої продуктивності, абсолютна), які з поступовим переходом від одного до іншого типу становлять ланцюг конкурентоспроможності. Окрім того в роботі надана схема конкурентоспроможності, яка включає в себе етапи розвитку конкурентоспроможності від відсутності конкурентоспроможності країни на світовому ринку через формування факторів конкурентоспроможності і наступних наслідків попереднього статусу конкурентоспроможності переходити на новий її рівень аж до рівня абсолютної конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Масляєва О. О. Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: дефініція та систематизація. Ефективна економіка. 2011. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=737

2. Звіт про конкурентоспроможність України у 2008 р. Женева: Всесвітній економічний форум, 2008. URL: http://www.experts.in.ua/baza/doc/download/2.pdf

3. Жнакіна Е. Г. Аналіз факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність України та напрями її підвищення. Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. 2012. С. 131-134.

4. Горбаль Н. І. Фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2003. № 494. С. 183–190.

5. Уманців Ю. Економіка України у вимірі глобальної конкурентоспроможності. Вісник Антимонопольного комітету України. Конкуренція. 2011. № 1. С. 14–23.

6. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія. К.: КНЕУ, 2004. 104 с.

7. Механік О. В. Конкурентоспроможність як соціально-економічна категорія: сутність, структура, класифікація, основи формування. Формування ринкових відносин в Україні. 2006. № 10. С. 27-34.

8. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення : монографія. К., 2002. 130 с.

9. Полунєєв Ю. В. Конкурентоспроможність країни як економічна категорія та стратегія розвитку. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2010. Випуск 94 (Частина ІІ). С. 189-204.

10. Царик Н. Л. Природа міжнародної конкурентоспроможності країн та її кількісні прояви. Галицький економічний вісник. 2016. № 2. С. 31-39.

11. Loecker J. D. Effect of International Competition on Firm Productivity and Market Power / J. D. Loecker, J. V. Biesebroeck // National Bureau of Economic Research. – February 2016. Working Paper 21994. 39 p. URL: http://www.nber.org/papers/w21994.pdf

12. Devarajan Sh. Pro-Competitive Effects of Trade Reform Results from a CGE Model of Cameroon / Sh. Devarajan, D. Rodrik// National Bureau of Economic Research. – 1989. Working Paper 3176. 46 p. URL: http://www.nber.org/papers/w3176.pdf

13. Ткачова С. С. Види конкурентоспроможності: наукові підходи та специфіка ресторанного бізнесу. Материалы научной конференции «Перспективные научные исследования». 2011. № 6. URL: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2011/Economics/ 6_80311.doc.htm

14. Voinova E. Countries' specialization on the world financial services market. The Economic Annals-XXI. 2017. № 11-12.

REFERENCES:

1. Masliaieva O. O. (2011) Ekonomichna sutnist katehorii «konkurentospromozhnist»: definitsiia ta systematyzatsiia [The economic essence of the category "competitiveness": definition and systematization]. Effective economy. Vol. 10. − Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=737 (accessed 3 June 2018).

2. World Economic Forum (2008) Zvit pro konkurentospromozhnist Ukrainy u 2008 r. [Ukraine's Competitiveness Report 2008]. − Geneva. − Available at: http://www.experts.in.ua/baza/doc/download/2.pdf (accessed 3 June 2018)

3. Zhnakina E.G. (2012) Analiz faktoriv vplyvu na mizhnarodnu konkurentospromozhnist Ukrainy ta napriamy yii pidvyshchennia [Analysis of the factors of influence on the international competitiveness of Ukraine and directions of its increase] Problems and prospects of cooperation between the countries of South-Eastern Europe within the framework of the Black Sea Economic Cooperation and GUAM. pp.131-134.

4. Horbal N. I., Sandrivska O. Ya. (2003) Faktory vplyvu na mizhnarodnu konkurentospromozhnist pidpryiemstva [Factors Affecting the International Competitiveness of the Enterprise] Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic", Vol. 494, pp. 183–190.

5. Umantsiv Yu. (2011) Ekonomika Ukrainy u vymiri hlobalnoi konkurentospromozh- nosti [Ukrainian Economy in the Dimension of Global Competitiveness] Bulletin of the Antimonopoly Committee of Ukraine. Competition, Vol. 1, pp.14–23

6. Antoniuk L. L. (2004) Mizhnarodna konkurentospromozhnist krain: teoriia ta mekhanizm realizatsii [International Competitiveness of Countries: Theory and Mechanism of Implementation], Kyiv (in Ukrainian)

7. Mekhanik O. V. (2006) Konkurentospromozhnist yak sotsialno-ekonomichna katehoriia: sutnist, struktura, klasyfikatsiia, osnovy formuvannia [Competitiveness as a socio-economic category: essence, structure, classification, basis of formation] Formation of market relations in Ukraine, Vol. 10, pp. 27-34

8. Bazyliuk Ya. B. (2002) Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: sutnist ta umovy zabezpechennia [Competitiveness of the national economy: the essence and conditions of provision], Kyiv (in Ukrainian)

9. Polunieiev Yu. V. (2010) Konkurentospromozhnist krainy yak ekonomichna katehoriia ta stratehiia rozvytku [Competitiveness of the country as an economic category and development strategy] Actual problems of international relations, Vol. 94, Part II, pp. 189-204

10. Tsaryk N. L. (2016) Pryroda mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti krain ta yii kilkisni proiavy [The nature of international competitiveness of countries and its quantitative manifestations] Halytskyi Ekonomicheskij Visnyk, Vol. 2, pp. 31- 39

11. Loecker J. D. Biesebroeck J. V. (2016) Effect of International Competition on Firm Productivity and Market Power. National Bureau of Economic Research. Working Paper 21994. Available at: http://www.nber.org/papers/w21994.pdf (accessed 3 June 2018)

12. Devarajan Sh., Rodrik D. (1989) Pro-Competitive Effects of Trade Reform Results from a CGE Model of Cameroon. National Bureau of Economic Research. Working Paper 3176. Available at: http://www.nber.org/papers/w3176.pdf (accessed 3 June 2018)

13. Tkachova S. S. (2011) Vydy konkurentospromozhnosti: naukovi pidkhody ta spetsyfika restorannoho biznesu [Kinds of competitiveness: scientific approaches and the specifics of restaurant business] Materials of the scientific conference "Prospective scientific researches", Vol. 6, Available at: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2011/Economics/ 6_80311.doc.htm (accessed 3 June 2018)

14. Voinova E. (2017) Countries' specialization on the world financial services market. The Economic Annals-XXI, Vol. 11-12.

УДК 339.9

# Проблемы развития мировой экономики в настоящее время

**Герасименко А.И.**
студентка
Одесской государственной академии строительства и архитектуры

В статье рассмотрены проблемы, сопровождающие развитие мировой экономики. Эта тема является актуальной, так как привлекает внимание политологов, социологов, ученых-экономистов и многих других, а также затрагивает самые разнообразные аспекты нашей жизни. Оценка мировой экономики неоднозначна. Есть положительный и отрицательные тенденции. Глобализация способствует усилению мирохозяйственных связей и вовлечения в них большего числа стран. Существуют определенные проблемы, сопутствующие росту мировой экономики. Выявлено, что процесс развития мировой экономики представляет собой объективный, необратимый процесс, который формируется в соответствии с определенными закономерностями.

**Ключевые слова:** экономика, экономический рост, прогноз, статистика, макроэкономика, ВВП.

Герасименко А.І. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ДАНИЙ ЧАС

У статті розглянуті проблеми, які супроводжують розвиток світової економіки. Ця тема є актуальною, оскільки привертає увагу політологів, соціологів, учених-економістів і багатьох інших, а також зачіпає найрізноманітніші аспекти нашого життя. Оцінка світової економіки неоднозначна. Є позитивний і негативні тенденції. Глобалізація сприяє посиленню світогосподарських зв'язків і залучення в них більшого числа країн. Існують певні проблеми, супутні зростання світової економіки. Виявлено, що процес розвитку світової економіки є об'єктивний, незворотний процес, який формується відповідно до певними закономірностями.

**Ключові слова:** економіка, економічне зростання, прогноз, статистика, макроекономіка, ВВП.

Herasymenko A.I. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY IN PRESENT TIME

In the article the problems accompanying development of the world economy are considered. This topic is topical, as it attracts the attention of political scientists, sociologists, economists and many others, and also touches upon the most diverse aspects of our life. The assessment of the world economy is mixed. There are positive and negative trends. Globalization contributes to strengthening global economic ties and involving more countries in them. There are certain problems accompanying the growth of the world economy. It is revealed that the process of development of the world economy is an objective, irreversible process that is formed in accordance with certain regularities.

**Keywords:** economy, economic growth, forecast, statistics, macroeconomics, GDP.

**Постановка проблемы.** Анализ мировой экономики в современных условиях зависит от следующих факторов: изменение климата, институционные препятствия (во-первых только частичное поддержание малого и среднего бизнеса государством, во-вторых нежелание работодателей «выращивать» молодые кадры), глобализации. В данной статье освещаются вопросы улучшения макроэкономического положения, рассматриваются возможности для формирования путей решения этих проблем: повышение экономической диверсификации, сокращение неравенства, поддержка долгосрочных инвестиций и устранение возникающих проблем.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемы развития мировой экономики подробно рассматриваются в научной литературе с 70-х годов XX века. При существенных изменениях в условиях протекания мировых экономических процессов возникает задача пересмотра прежних положений и отражения актуального состояния проблемы. Так, комплексных исследований структуры, динамики и факторов трансформации мировой экономики в XXI веке с учетом кризисных процессов 2007-2014 гг. к настоящему моменту не проводилось.

Фундаментальные трансформации затрагивают как непосредственно финансовые, торговые, инвестиционные сегменты мировой экономики, так и целый ряд сфер, оказывающих значительное воздействие на конъюнктуру мировой экономики: глобальная демографическая ситуация, мировой энергетический рынок, глобальное управление и институциональная среда для участников мировой экономики. В связи с этим, фундаментальное исследование глубинных процессов мировой экономики требует вклю-





© Герасименко А.И.

чения данных проблем и вызовов в объект исследования [2, с. 34].

**Формирование целей статьи.** Целью статьи является анализ мировой и украинской экономики в настоящий период, согласно с внешними факторами, влияющими на них. В статье рассматриваются основные проблемы развития и сопровождающие их негативные тенденции; влияние экономики на экологическую ситуацию в мировом масштабе; определение путей решения глобальных проблем для наиболее быстрого и успешного развития мировой экономики.

**Изложение основного материала.** Подъем в мировой экономике, рост которой в настоящее время составляет около 3 % [1], создает условия для переориентации стратегии развития в сторону решения таких долгосрочных вопросов, как поддержка экологической составляющей, повышение уровня жизни, снижение уровня безработицы, устранение институциональных препятствий для развития малого и среднего бизнеса.

Макроэкономические условия современного развития предоставляют управленческим органам более глобальные возможности для решения ряда проблем, препятствующие прогрессу в области устойчивого развития экономики.

Влияние факторов, связанных с кризисом и его негативными последствиями, несколько сократились. В этой связи, следует отметить, что в текущем году прирост мировой экономики наиболее высокий за период с 2011 по 2018 гг. Подобные улучшения стали широко распространенным явлением: примерно две трети стран мира в 2018 году продемонстрировали более высокие темпы роста по сравнению с предыдущим годом. Ожидается, что в 2019 и 2020 гг. глобальный прирост останется стабильным на отметке 3,0 %, изменения будут незначительны и явно не повлияют на прогресс экономики в положительную сторону [4].

Стабилизация глобального роста является признаком здоровой экономики, однако часто такая ситуация может негативно влиять на окружающую среду. Сложившаяся ситуация требует активизации усилий по ослаблению связи между экономическим ростом и деградацией окружающей среды.

Отмечаемое в последнее время усиление глобального развития в основном является следствием более устойчивого роста в нескольких развитых странах (Швейцария, Канада, Нидерланды), хотя Южная и Восточная Азия по-прежнему остаются наиболее динамично развивающимися регионами мира. В 2018 году на страны Восточной и Южной Азии приходилась почти половина вклада в глобальный рост, а на один только Китай – около трети [5]. Окончание рецессии в Аргентине, Бразилии, Нигерии и Российской Федерации также способствовало положительной динамике темпов глобального роста в период с 2017 по 2018 гг. Подъем подкреплялся оживлением мировой торговли и улучшением инвестиционных условий. Этот рост необходимо направить на устойчивые производственные капиталовложения в целях поддержки среднесрочных перспектив.

Несмотря на улучшение краткосрочного прогноза, глобальная экономика по-прежнему подвергается рискам, включая риски изменения торговой политики, резкого ухудшения мировых финансовых условий и роста геополитической напряженности.

Мировая экономика также сталкивается с долгосрочными проблемами. Анализ ее состояния и дальнейших перспектив развития является главной целью исследования в данной статье. Переориентация политики стран для решения существующих проблем может способствовать увеличению инвестиций и производительности, более интенсивному созданию новых рабочих мест и устойчивому экономическому росту в среднесрочной перспективе.

Улучшения экономических условий распределяются по странам и регионам неравномерно. В 2017-2019 годах в некоторых районах Африки, Западной Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна ожидается незначительный рост дохода на душу населения. В рассматриваемых регионах 275 млн. человек проживают в условиях крайней нищеты, что подчеркивает необходимость принятия срочных мер по созданию среды, благоприятствующей скорейшему достижению среднесрочных прогнозируемых показателей роста, а также сокращению масштабов нищеты посредством внедрения политики, направленной на устранение неравенства в доходах и возможностях.

Помимо мобилизации финансовых ресурсов, для удовлетворения инвестиционных потребностей наименее развитых стран стратегии должны быть также ориентированы на предотвращение конфликтов и устранение препятствий на пути более стремительного прогресса.

Частота возникновения чрезвычайных ситуаций, связанных с погодными явлениями, также продолжает нарастать, что еще больше подчеркивает срочную необходимость повы-

шения устойчивости к воздействиям изменения климата и первоочередного внимания к охране окружающей среды. Чрезвычайные ситуации, в процессе которых учащаются выбросы от международных морских и авиационных перевозок, имеют тенденцию к нарастанию. Объем выбросов в этих секторах продолжает расти быстрее, чем в секторе автомобильного транспорта [1].

Многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой остаются уязвимыми для следующих рисков: внезапный вывод капитала, резкое ужесточение условий глобальной ликвидности, финансовые проблемы. С точки зрения автора, необходимо сформировать новую финансовую структуру для устойчивого финансирования, что позволит сместить акцент с краткосрочной прибыли на долгосрочную перспективу создания прибавочной стоимости.

Политика регулирования финансовой системы, согласованная с денежно-кредитной, финансово-бюджетной и валютной политикой, должна способствовать этой деятельности, обеспечивая стабильную глобальную финансовую обстановку.

Рассматривая перспективы роста экономики на период до 2030 г., можно констатировать, что стратегической целью устойчивого развития является обеспечение высоких жизненных стандартов населения на основе перехода к постиндустриальной экономике, которая будет расставлять акценты на знания и инновации, сохранение окружающей среды для будущих поколений.

Основываясь на мировом экономическом положении, предполагается решение следующих задач:

• предоставление демографической безопасности;

• рациональная занятость и эффективное использование трудового потенциала;

• создание условий достойных доходов и высоких стандартов благосостояния населения;

• повышение качества и обеспечение непрерывного образования в течение всей жизни;

• качественное здравоохранение и поощрение здорового образа жизни.

Ожидаемые результаты реализации поставленных задач включают:

• рост ВВП за 2019 – 2030 гг. в 1,5 – 2 раза;

• увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 75-ти лет;

• повышение затрат на научные исследования и разработки до 2 – 2,5% от ВВП в 2030 г.;

• повышение вклада малого и среднего предпринимательства в ВВП до 50% к 2030 г.

Национальный банк Украины, проанализировав показатели экономики страны, отметил, что только в 2014 году гривна, валюта Украины, потеряла 50 процентов своей стоимости против доллара США. Инфляция резко повысилась до 20%, одна треть резервов иностранной валюты страны, или примерно 6 млрд. долларов, была израсходована исключительно на стабилизацию гривны.

В нынешних условиях Украина имеет большие перспективы на восстановление. Проведённый анализ показывает, что экономика Украины в ближайшие годы имеет хороший потенциал роста. Для его максимизации, государству необходимо провести эффективные реформы в государственном секторе, которые позволят как сократить расходы, так и сократить налоговую нагрузку на экономику. Однако, рост украинской экономики зависит от макроэкономической стабильности и сдерживания инфляционного давления для снижения стоимости средств для частного сектора. Высокий уровень коррупции в Украине, нестабильная политическая обстановка негативно отразились на экономике страны. Нестабильность и связанные с ней экономические проблемы приводят к нарушению выплат внешнего долга. Необходимо определить целесообразные политические, социальные и экономические решения, которые защитят территориальную безопасность с учетом сложной геополитикой региона.

Также необходимо обеспечить лучшие условия финансирования, упрощение налогообложения и защиту прав малого бизнеса посредством судебной реформы. Все хозяйствующие субъекты должны принимать участие в восстановлении экономики Украины, не зависимо от их размера. По мнению автора, Украина – не просто аграрная страна, богатая сырьем, а промышленно-технологическая держава, способная привлекать миллиарды долларов прямых иностранных инвестиций, которые могут быть направлены на создание рабочих мест, улучшение качества жизни обычных граждан.

Для дальнейшей стабилизации экономики Украины необходимо восстановить доверие иностранных инвесторов, одновременно стимулируя внутренний рынок.

Новые технологии «онлайн продаж», инновационные разработки (например, системы «умный дом» (интеллектуальная проводка, которая управление освещением, шторами, жалюзи, шлагбаумом, устранит утечку газа и воды, включит пожарную в случае пожара, переключит все бытовые устройства в экономный режим, создаст комфортную темпе-

ратуру и климат в помещениях), цифровые табло, торговые автоматы), искусственный интеллект, робототехника и другие), стимулируют развитие новых методов строительства и бизнес-моделей, которые в ближайшем будущем могут фундаментально трансформировать глобальное производство.

**Выводы.** Проанализирована динамика показателей Украины в разрезе мировой экономики. В современных условиях особенно актуальным становится проведение адекватной социальной политики, осуществление финансового контроля и регулирования со стороны государства, а также улучшения международной координации экономической политики с целью смягчения негативных последствий глобализации и использования тех возможностей, которые она представляет для ускорения экономического развития.

Для стабилизации мировой экономики и дальнейшего положительного развития необходимо уделять больше внимания мероприятиям, направленным на сохранение и улучшения экологических условий, развитие программы поддержания малого и среднего бизнеса, поиск путей поддержания благополучного экологического состояния окружающей среды.

Переориентация стратегии управления с учетом перечисленных факторов должна способствовать увеличению инвестиций и производительности труда, более интенсивному созданию новых рабочих мест и устойчивому экономическому росту в среднесрочной перспективе. Для экономики Украины актуальным является четкое определение задач для решения политических и экономических проблем, преобразование институтов управления и повышение ВВП страны.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Мировое экономическое положение. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/ _R.pdf

2. Григорьев Л. М., Курдин А. А. Теория и практика режимов регулирования: глобальный уровень // В кн.: Мировая экономика в начале XXI века. Учебное пособие / Под общ. ред.: Л. М. Григорьев. М. : Директмедиа Паблишинг, 2013. С. 15-47.

3. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. 368 с.

4. OECD (2012), OECD Economic Outlook, Vol 2012/1, OECD Publishing. URL: http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2012-1-en.

5. Рейтинг стран мира [Электронный ресурс]. URL: dengi.ua/business

6. Офіційний сайт дослідницької організації «Oxford Economics» [Электронный ресурс]. URL: http://www.oxfordeconomics.com.

7. Офіційний сайт «Economic Analysis & Policy Division» [Электронный ресурс]. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/

8. Официальный сайт «Новостной портал» [Электронный ресурс]. URL: http://news.siteua.org/Мир/629655/Место_Украины_в_мировых_рейтингах

REFERENCES:

1. World economic situation [Electronic resource]. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/ _R.pdf

2. Grigoriev LM, Kurdin AA Theory and practice of regulatory regimes: the global level // In: World Economy at the Beginning of the 21st Century. Textbook / Under the general. Ed.: LM Grigoriev. M.: Directmedia Publishing, 2013. P. 15-47.

3. Sukhorukov A.I. Modelyuvannya ta prognozuvaniya sotsiialno-ekonomichnogo rozvitku regyoniv Ukraini: monografiya / A.I. Sukhorukov, Yu. M. Kharazishvili. K.: HICД, 2012. 368 c.

4. OECD (2012), OECD Economic Outlook, Vol 2012/1, OECD Publishing, retrieved from: http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2012-1-en.

5. Rating of the countries of the world [Electronic resource]. URL: dengi.ua/business

6. Official website of the organizational activity "Oxford Economics" [Electronic resource]. URL: http://www.oxfordeconomics.com.

7. Official site "Economic Analysis & Policy Division" [Electronic resource]. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/

8. Official site "News portal" [Electronic resource]. URL: http://news.siteua.org/Mir/629655/Mount_Ukraine_in_world_ratings

УДК 339.56(477+510)

# Аналіз зовнішньоторговельних відносин України і Китайської Народної Республіки

**Глущенко Я.І.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Сторчак В.М.**
бакалавр
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Стаття присвячена аналізу зовнішньоторговельних відносин України і Китайської Народної Республіки. На підставі статистичних даних проведено порівняльний аналіз ВВП двох країн, визначено динаміку і структуру експорту та імпорту. Розраховано індекси відносних порівняльних переваг України і КНР. Виявлено основні тенденції зовнішньоторговельних відносин, проблеми та перспективи їх подальшого розвитку.

**Ключові слова:** експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, сальдо торгового балансу, індекс відносних порівняльних переваг/

Глущенко Я.И., Сторчак В.М. АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ УКРАИНЫ И КИТАЯ
Статья посвящена анализу внешнеторговых отношений Украины и Китайской Народной Республики. На основании статистических данных проведен сравнительный анализ ВВП двух стран, определены динамика и структура экспорта и импорта. Рассчитаны индексы относительных сравнительных преимуществ Украины и КНР. Выявлены основные тенденции внешнеторговых отношений, проблемы и перспективы дальнейшего их развития.

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, сальдо торгового баланса, индекс относительных сравнительных преимуществ/

Glushchenko Ya.I., Storchak V.M. ANALYSIS OF FOREIGN TRADE RELATIONS OF UKRAINE AND CHINA
The article is devoted to analysis of foreign trade of Ukraine and People's Republic of China. Comparative analysis of the GDP of the two countries is carried out, the dynamics and structure of exports and imports are determined on the basis of statistical data. The indices of relative comparative advantages of Ukraine and China are calculated. The main tendencies of foreign trade, problems and prospects of their further development are revealed.

**Keywords:** export, import, value of foreign trade, trade balance, relative comparative advantage index.

**Постановка проблеми.** Однією з тенденцій сучасної економіки є посилення позицій країн Північно-Східної Азії (Китаю, Японії, Південної Кореї) в науково-технічній, економічній, фінансовій сферах. Враховуючі зазначені тенденції міжнародна економічна політика України повинна бути націлена на побудування взаємовигідних відносин з азіатськими державами.

Безумовно одним з основних гравців серед країн Північно-Східної Азії є Китайська Народна Республіка. Темпи зростання економіки протягом останніх десятиріч дозволили Китаю обійти за економічними показниками розвинені країни світу і зайняти друге місце після США. Для України Китай був і залишається вигідним зовнішньоторговельним партнером.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання взаємовідносин України і Китаю розглядались у роботах українських вчених Л.В. Власенко, К.А. Кононенка, А.З. Гончарука, С.А. Кошового, В.М. Левківського, В.В. Левківського, У.Я. Хариної та інших [1; 2, с. 6-19; 3; 4]. Але враховуючи стратегічну значущість Китаю, як торгівельного партнера України, активізацію взаємодії наших країн у військово-технічній, транспортно-логістичній сфері в останні роки, стан та тенденції зовнішньоторговельних відносин потребують подальшого дослідження.

**Ціль статті** проаналізувати стан зовнішньоторговельних відносин України та Китаю, визначити основні тенденції, проблеми та перспективи їх розвитку.





© Глущенко Я.І., Сторчак В.М.

**Виклад основного матеріалу.** Законодавчої базою торговельних взаємовідносин України і Китаю є Угоди між Урядом України і Урядом Китайської Народної Республіки «Про торговельно-економічне співробітництво» від 08.08.1992 р., «Про науково-технічне співробітництво» від 27.04.1992 р., «Про заохочення та взаємний захист інвестицій» від 30.05.1993 р., «Про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно» від 18.10.1996 р., Програма розвитку відносин стратегічного партнерства між Україною та КНР на 2014-2018 рр. та ін. Можна констатувати, що між двома країнами сформовано законодавче підґрунтя для побудування і розвитку ефективних зовнішньоторговельних взаємовідносин.

Проведемо порівняльний аналіз ВВП в поточних цінах і ВВП на душу населення України та КНР за 2012-2017 рр. (табл. 1).

Проведені розрахунки з 2012 по 2017 р. показали стійку тенденцію перевищення ВВП Китаю. Якщо у 2012 р. коефіцієнт перевищення дорівнював 47,5, то у 2013 р. – 53,1. Ситуація погіршується з 2014 р., тобто з моменту ускладнення соціально-економічного стану в Україні, коефіцієнт порівняння ВВП зріс до 76,8 у 1024 р., 82,9 у 2015 р.,82,4 у 2016 р., і 81 у 2017 р.

Щодо результатів співставлення ВВП на душу населення, то розрив значно менший. У 2012 р. ВВП на душу населення в Китаї у порівнянні з Україною вище в 1,6 рази, у 2013 р. – у 1,8. Починаючи з 2014 р. значення коефіцієнту збільшується і ВВП на душу населення в Китаї у порівнянні з Україною починає перевищувати у два рази. Найгірші значення у 2015 і 2016 рр., ВВП на душу населення в Україні майже у тричі нижчий ніж в Китаї.

Відповідно до даних Державної служби статистики України в географічній структурі зовнішньоторговельного обороту протягом 2001-2016 р.. частка КНР складала в середньому 4,69% (3,08% загального обсягу експорту і 6,04% загального обсягу імпорту) (табл. 2).

Розрахунок базисних темпів змін експорту України в КНР за 2001-2017 р.. показав, що за виключенням 2007 року обсяги експорту постійно зростали у порівнянні з 2001 роком. При чому, найбільші темпи зростання спостерігались у період з 2013 по 2015 роки. Щодо ланцюгових темпів змін, то аналізуємий період характеризується постійними коливаннями, як зростання, так і зниження обсягів експорту. Найбільше зростання експорту України в Китай спостерігалось в 2009 р. у порівнянні з 2008 р., в 2011 р. у порівнянні з 2010 р., і в 2013 р. у порівнянні з 2012 р. Щодо останні років, то проведені розрахунки показують падіння обсягів експорту: в 2015 р. у порівнянні з 2014 р. експорт зменшився на 10,1%, в 2016 р. у порівнянні з 2015 р. – на 23,7%. У 2017 р. у порівнянні з 2016 р. спостерігається зростання обсягів експорту на 11,5%.

Таблиця 1

**Динаміка ВВП України та Китаю за 2012-2017 рр.**

| ВВП в поточних цінах, млн. дол. США | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** | **2016** | **2017** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Китай | 8 386,677 | 9 469,124 | 10 355,350 | 11 285,127 | 12 235,115 | 13 263,313 |
| Україна | 176,529 | 178,313 | 134,885 | 136,067 | 148,457 | 163,675 |
| *коефіцієнт порівняння ВВП в поточних цінах Китаю та України* | 47,5 | 53,1 | 76,8 | 82,9 | 82,4 | 81,0 |
| ВВП на душу населення дол. США | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** | **2016** | **2017** |
| Китай | 6 193,818 | 6 958,686 | 7 572,358 | 8 211,486 | 8 858,747 | 9 555,759 |
| Україна | 3 883,745 | 3 929,973 | 2 978,775 | 3 010,898 | 3 291,666 | 3 636,346 |
| *Коефіцієнт порівнянні ВВП на душу населення Китаю та України* | 1,6 | 1,8 | 2,5 | 2,7 | 2,7 | 2,6 |

Примітка: для України у 2014-2017 рр. без урахування даних із Автономною Республікою Крим та м. Севастополь

*Джерело: складено і розраховано авторами на основі даних [5]*

Таблиця 2

**Динаміка експорту та імпорту між Україною та КНР, 2001-2017 рр.**

| Рік/ показник | Експорт млрд. дол. США | Темп зміни базисний експорту (базис – 2001 р.),% | Темп зміни ланцюговий, % | Імпорт, млрд. дол. США | Темп зміни базисний експорту (базис – 2001 р.), % | Темп зміни ланцюговий, % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2001 | 0,48 | - | - | 0,2 | - | - |
| 2002 | 0,67 | 139,6 | 139,6 | 0,26 | 130,0 | 130,0 |
| 2003 | 1 | 208,3 | 149,3 | 0,52 | 260,0 | 200,0 |
| 2004 | 0,82 | 170,8 | 82,0 | 0,74 | 370,0 | 142,3 |
| 2005 | 0,71 | 147,9 | 86,6 | 1,81 | 905,0 | 244,6 |
| 2006 | 0,54 | 112,5 | 76,1 | 2,31 | 1155,0 | 127,6 |
| 2007 | 0,43 | 89,6 | 79,6 | 3,31 | 1655,0 | 143,3 |
| 2008 | 0,55 | 114,6 | 127,9 | 5,6 | 2800,0 | 169,2 |
| 2009 | 1,43 | 297,9 | 260,0 | 2,73 | 1365,0 | 48,8 |
| 2010 | 1,32 | 275,0 | 92,3 | 4,7 | 2350,0 | 172,2 |
| 2011 | 2,18 | 454,2 | 165,2 | 6,27 | 3135,0 | 133,4 |
| 2012 | 1,78 | 370,8 | 81,7 | 7,9 | 3950,0 | 126,0 |
| 2013 | 2,73 | 568,8 | 153,4 | 7,903 | 3951,5 | 100,0 |
| 2014 | 2,67 | 556,3 | 97,8 | 5,41 | 2705,0 | 68,5 |
| 2015 | 2,4 | 500,0 | 89,9 | 3,77 | 1885,0 | 69,7 |
| 2016 | 1,83 | 381,3 | 76,3 | 4,69 | 2345,0 | 124,4 |
| 2017 | 2,04 | 425,0 | 111,5 | 5,65 | 2825,0 | 120,5 |

Примітка: 2014-2017 рр. без урахування даних із Автономною Республікою Крим та м. Севастополь

*Джерело: складено і розраховано авторами на основі даних [6, с. 28; 7, с. 30; 8, с. 29; 9, с. 27; 10, с. 30]*

Аналіз базисних темпів змін імпорту України в Китай демонструє сталу тенденцію зростання, яка є більш, або менш інтенсивною, але все одно темп змін в рази перевищує аналогічний показник по експорту. Щодо ланцюгових темпів змін, то в окремі періоди можна побачити зменшення обсягів імпорту. Так, в 2009 р. Україна імпортувала з КНР менше на 51,2% у порівнянні з 2008 р., в 2014 р. у порівнянні з 2013 р. менше на 31,5%, у 2015 р. в 2015 р. у порівнянні з 2014 р. менше на 30,3%.

Розрахунок базисних і ланцюгових темпів змін зовнішньоторговельного обороту (ЗТО), коефіцієнту покриття експортом імпорту підтверджують зроблені вище висновки.

Базисний темп змін зовнішньоторговельного обороту України з КНР показує стійку тенденцію зростання. КНР є одним з найбільших торговельних партнерів України не лише серед країн Азії, але загалом у АТР.

В той же час потрібно відзначити уповільнення темпів зростання зовнішньоторговельного обороту в останні роки 2016 і 2017 рр. Щодо ланцюгових темпів змін ЗТО, то зниження спостерігалось в 2009 р. у порівнянні з 2008 р. на 32,2%, в 2014 р. у порівнянні з 2013 р. на 24,0%, в 2015 р. у порівнянні з 2014 р. на 23,6%, і найбільше в 2016 р. у порівнянні з 2015 р. на 70,3%.

За аналізуємий період сальдо торговельного балансу України і КНР тільки з 2001 по 2004 р.. було позитивним, інші роки сальдо від'ємне. І найбільші значення від'ємного сальдо спостерігалось у 2012 р. – 6,12 млрд. дол. США і 2013 р. – 5,18 млрд. дол. США.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту перевищував одиницю з 2001 по 2004 рр., в інші роки значення коефіцієнту менше одиниці, при чому найнижче значення спостерігалось у 2008 р. Щодо тенденції останніх років, і в 2016, і в 2017 рр. сальдо зовнішньої торгівлі України з Китаєм від'ємне і дорівнює 2,86 млрд. дол. США і 3,61 млрд. дол. США, відповідно коефіцієнт покриття експортом імпорту менше одиниці 0,39 (2016 р.) і 0,36 (2017 р.).

Таким чином, аналіз динаміки основних показників двосторонньої торгівлі України з КНР (табл. 2, табл. 3) дозволяє відзначити тенденції як зростання, так і зниження обсягів експорту й імпорту, та переважання обсягів імпорту над експортом. Значення коефі-

Таблиця 3

**Динаміка зовнішньоторговельного обороту, сальдо зовнішньої торгівлі та коефіцієнту покривання експорту імпорту між Україною та КНР, 2001-2017 рр.**

| Рік/ показник | ЗТО, млрд. дол. США | Темп зміни ЗТО базисний (базис – 2001 р.), % | Темп зміни ЗТО ланцюговий, % | Сальдо торгового балансу, млрд. дол. США | Коефіцієнт покриття експорту імпортом |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2001 | 0,68 | - | - | 0,29 | 2,48 |
| 2002 | 0,93 | 136,8 | 136,8 | 0,41 | 2,58 |
| 2003 | 1,52 | 223,5 | 163,4 | 0,48 | 1,93 |
| 2004 | 1,56 | 229,4 | 102,6 | 0,08 | 1,11 |
| 2005 | 2,52 | 370,6 | 161,5 | -1,1 | 0,39 |
| 2006 | 2,85 | 419,1 | 113,1 | -1,77 | 0,24 |
| 2007 | 3,74 | 550,0 | 131,2 | -2,88 | 0,13 |
| 2008 | 6,15 | 418,2 | 164,4 | -5,05 | 0,1 |
| 2009 | 4,17 | 613,2 | 67,8 | -1,3 | 0,52 |
| 2010 | 6,02 | 885,3 | 144,4 | -3,38 | 0,28 |
| 2011 | 8,45 | 1242,6 | 140,4 | -4,09 | 0,35 |
| 2012 | 9,68 | 1423,5 | 114,6 | -6,12 | 0,22 |
| 2013 | 10,63 | 1563,2 | 109,8 | -5,18 | 0,35 |
| 2014 | 8,08 | 1188,2 | 76,0 | -2,73 | 0,49 |
| 2015 | 6,17 | 907,4 | 76,4 | -1,37 | 0,64 |
| 2016 | 1,83 | 269,1 | 29,7 | -2,86 | 0,39 |
| 2017 | 2,04 | 300,0 | 111,5 | -3,61 | 0,36 |

Примітка: 2014-2017 рр. без урахування даних із Автономною Республікою Крим та м. Севастополь

*Джерело: складено і розраховано авторами на основі даних [6, с. 28; 7, с. 30; 8, с. 29; 9, с. 27; 10, с. 30]*

цієнту покриття імпорту експортом нижче одиниці (з 2005 р.) та від'ємне сальдо торговельного балансу України з КНР дозволяє говорити про невідповідність пороговому значенню зовнішньоекономічної безпеки держави.

Постійне від'ємне сальдо торговельного балансу негативно впливає на економічну безпеку нашої країни, створює дефіцит іноземної валюти і посилює тиск на валютний курс гривні.

Використовуючи дані Державної служби статистики України «Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД» визначимось з групами товарів, які займають основні позиції в експорті й імпорті зовнішньої торгівлі України з КНР.

У 2011 р. найбільшу частку в експорті України до КНР займали руди, шлаки і зола 76% (1657258,3 тис. дол. США). Щодо імпорту, то 27,3% займали електричні машини (1713765,3 тис. дол. США), 12,1% реактори ядерні, котли, машини (759993,6 тис. дол. США ), 6,9% пластмаси, полімерні матеріали (432434,4 тис. дол. США) [11].

У 2012 р. ситуація щодо найбільшої частки групи товарів в експорті і імпорті зовнішньої торгівлі України і КНР майже не змінюється. В експорті це – руди, шлаки і зола, які 80,5% або 1430876,5 тис. дол. США. В імпорті – електричні машини 25,4% (2004126,6 тис. дол. США), 10,9% реактори ядерні, котли, машини (857424,6 тис. дол. США). Щодо групи товарів, яка посіла третє місце – це взуття 7,7% (607477,5 тис. дол. США) [12].

У 2013 р. структура експорту стає більш диверсифікованою у порівнянні з минулими роками. Незважаючи на те, що перше місце за часткою в експорті все одно посідає група товарів руди, шлаки і зола – 64,9% або 436590,5 тис. дол. США, 16% займають жири та олії тваринного або рослинного походження (436590,5 тис. дол. США). Щодо імпорту, то перші три місця, як і в 2012 р. посіли електричні машини 23,5% (1860377,0 тис. дол. США), 12,1% реактори ядерні, котли, машини (958359,4 тис. дол. США), 7,6% взуття (601535,5 тис. дол. США) [13].

У 2014 р. частка руд, шлаків і золи продовжує знижуватися і складає 60,1%

(1607795,6 тис. дол. США), на друге місце виходить група зернових культур, які складають 13,8% експорту (368821,2 тис. дол. США), і третє місце за групою жири та олії тваринного або рослинного походження – 13,6% (363558,8 тис. дол. США). В обсязі імпорту перше і друге місце традиційно посіли електричні машини 20,6% (1112189,6 тис. дол. США), 14,7% реактори ядерні, котли, машини (793635,0 тис. дол. США). Щодо третього місця, то це були пластмаси, полімерні матеріали – 7% (380096,3 тис. дол. США) [14].

У 2015 р. Україна значно менше експортує до Китаю руд, шлаків і золи. Їх частка склала 40,2% (964170,0 тис. дол. США). При цьому збільшується частка, як групи зернових товарів, так і жирів та олії тваринного або рослинного походження. Зернові товари в експорті склали 28,2% (676940,7 тис. дол. США), жири та олії – 22,2% (533208,2 тис. дол. США). В обсязі імпорту перші і друге місце електричні машини і реактори ядерні, котли, машини. Електричні машини склали 23% (866082,4 тис. дол. США), реактори ядерні, котли, машини – 15,5% (585727,3 тис. дол. США). Як і минулому році за часткою в імпорту займає група пластмас, полімерних матеріалів – 6,3% (239286,9 тис. дол. США) [15].

У 2016 р. частка руд, шлаків і золи в експорті України до КНР знизилась до 34,7% (635944,7 тис. дол. США). Друге місце в експорті посіли жири та олії тваринного або рослинного походження – 28,8% (527220,6 тис. дол. США), третє – зернові товари 25,3% (464139,9 тис. дол. США). В імпорті електричні машини склали 24,7% (1157080, тис. дол. США), реактори ядерні, котли, машини – 17,4% (814905,5 тис. дол. США), пластмаси, полімерні матеріали – 5,7% (268579,0 тис. дол. США) [16].

У 2017 р. руди, шлаки і зола займають 36,0% або 733235,9 тис. дол. США, жири та олії тваринного або рослинного походження – 25,1% або 511123,1 тис. дол. США, зернові культури – 21,9% або 447333,1 тис. дол. США.

В імпорті – 26,4% електричні машини (1493557,9 тис. дол. США), 19,1% реактор ядерні, котли, машини (1078510,3 тис. дол. США.), пластмаси, полімерні матеріали – 5,0% (280039,8 тис. дол. США) [17].

Розгляд груп товарів, які займають найбільшу частку в експорті і імпорті зовнішньої торгівлі України з КНР дозволяє зробити висновок, що наша країна імпортує товари з більшим рівнем доданої вартості, ніж експортує. Незважаючи на те, що останні роки частка такої групи товарів, як руди, шлаки і золи постійно зменшується, все одно вона залишається доволі великою. Безумовно позитивним фактом є те, що протягом аналізуємого періоду значно збільшилась частка жирів та олії, які є готовою продукцією. Щодо структури імпорту, то незважаючи на високий потенціал розвитку власного машинобудування, дані Державної служби статистики України показують, що у період з 2011 по 2017 р. лідируючу позицію займають електричні машини.

Використовуючи метод RCA-аналізу [18, с. 73; 19] проведемо оцінювання спеціалізації України і КНР.

Компаративний аналіз торгівлі країни з торговельним партнером дає змогу встановити подібність спеціалізації партнерів у міжнародній торгівлі. Нами було розраховано індекс порівняльних переваг за 2017 рік між Україною та Китаєм у загальному експорті товарів.

Аналіз індексу RCA для 98 товарних груп доводить, що і Україна, і КНР мають порівняльні переваги у зовнішній торгівлі, оскільки середнє значення індексу RCA у 2017 р. для обох країн перевищує одиницю (рис. 1). Україна має менший середній показник RCA за усіма товарними групами (RCA = 18,9), Китай значно більший (RCA = 39,87). Більше значення RCA Китаєм досягається за рахунок надмірної концентрації експорту, й вищої порівняльної переваги по окремим товарних позиціях (шовк, готові пір'я та пух, а також предмети з пір'я та пуху, котон, цинк та вироби з нього, музичні інструменти, тощо).

В свою чергу, Україна має значні переваги по таких товарних позиціях, як зернові культури, тваринні та рослинні жири та масла, руди, шлаки та зола, твори мистецтва, колекційні предмети і антикваріат, молочна продукція, пташині яйця, натуральний мед, їстівні продукти тваринного походження.

Експортний портфель КНР більше диверсифікований, виробники КНР володіють порівняльною перевагою у 59 товарних групах, Українські виробники у 36 товарних групах (рис. 1).

Здійсненний аналіз дає змогу стверджувати, що рівень конкуренції між Україною та КНР під час зовнішньої торгівлі товарами зростає. Китайські виробники концентруються на виробництві товарів тих груп, що складають основу вітчизняного експорту (чорні метали) та розширюють свою присутність на традиційних для України ринках Близького Сходу та Північної Африки.

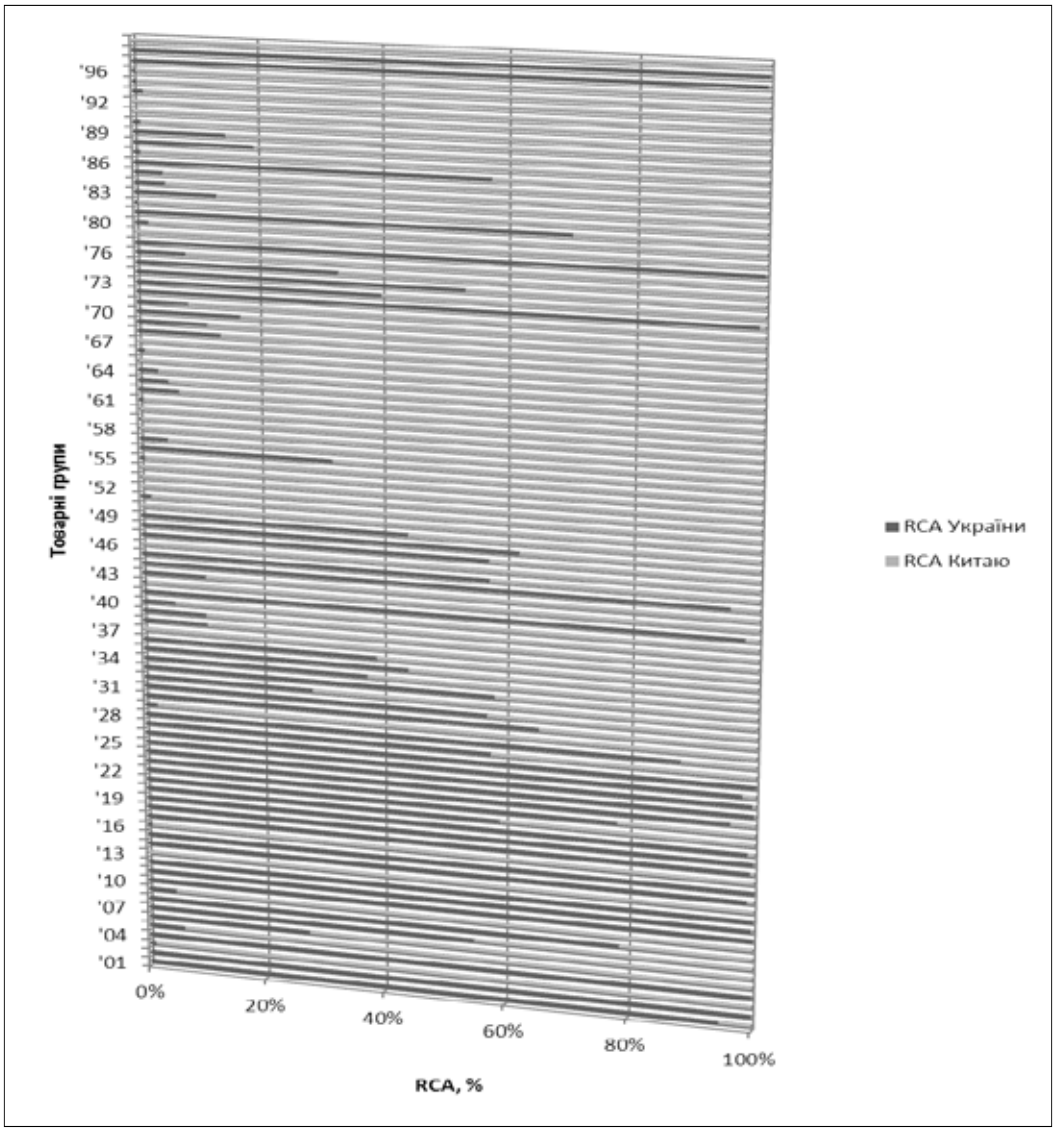


**Рис. 1. Рейтинг торгових позицій України та КНР в товарній структурі експорту за показником RCA, 2017 р.**

*Джерело: побудовано авторами на підставі даних [17]*

**Висновки.** Зважаючи на розміри китайської економіки та темпи її зростання, пряма конкуренція з КНР є неможливою, отже, для захисту економічної безпеки та збереження обсягів експорту Україна повинна оптимізувати ті галузі виробництва, в яких вітчизняні виробники зберігають відносну перевагу та які мають найменшу подібність експортного портфеля з КНР. До таких пріоритетних галузей відносяться сільське господарство, харчова промисловість та високотехнологічне машинобудування (космічна та військова сфери). Тому доцільно якнайскоріше переглянути структуру експорту, вжити державних заходів щодо скорочення експорту сировини та дешевих матеріалів і стимулювання збільшення продажу готової і технологічно інноваційної продукції.

**Подальшими перспективами дослідження** є визначення та оцінювання чинників впливу на українсько-китайські торгівельні відносини.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Власенко Л.В. Стратегічні пріоритети та засоби розвитку зовнішньоторговельних відносин України з КНР в умовах глобалізації: дис. … канд. ек. наук : 08.00.02. Запоріжжя, 2017. 282 с.

2. Далекосхідний вектор як важливий елемент зовнішньої політики України: аналіт. доповідь / за ред. К.А. Кононенко. Київ НІСД, 2017. 66 с.

3. Левківський В.М., Левківський В.В. Українсько-китайське економічне співробітництво в контексті зовнішньоекономічної безпеки. Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. 2013. Вип. 2. С. 95-103. URL: http: //nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2013_2_15 (дата звернення 29.05.2018).

4. Харина У.Я. Місце КНР у світовій економіці. Молодий вчений. 2015. № 2 (17). С. 118-121.

5. Report for Selected Countries and Subjects / IMF. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2012&ey=2017&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=54&pr1.y=2&c=924%2C926&s=NGDPD%2CNGDPDPC&grp=0&a (дата звернення 25.05.2018).

6. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2013. С. 28.

7. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2014. С. 30.

8. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2015. С. 29.

9. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2016. С. 27.

10. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2016 році: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2017. С. 30.

11. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі за січень-грудень 2011 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2011. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/zd/kr_tstr/arh_kr_2011.htm (дата звернення 28.05.2018).

12. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі за січень-грудень 2012 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2012. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/kr_tstr/arh_kr_2012.htm (дата звернення 28.05.2018).

13. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі за січень-грудень 2013 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2013. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/kr_tstr/arh_kr_2013.htm (дата звернення 28.05.2018).

14. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі за січень-грудень 2014 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/kr_tstr/arh_kr_2014.htm (дата звернення 28.05.2018).

15. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі за січень-грудень 2014 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/kr_tstr/arh_kr_2015.htm (дата звернення 28.05.2018).

16. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі за січень-грудень 2016 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/kr_tstr/arh_kr_2016.htm (дата звернення 28.05.2018).

17. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі за січень-грудень 2017 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/kr_tstr/arh_kr_2017.htm (дата звернення 28.05.2018).

18. Mikic M., Gilbert J. Trade statistics in policymaking – a handbook of commonly used trade indices and indicators, 2007. URL: https://www.researchgate.net/profile/Mia_Mikic/publication/23694558_TRADE_STATISTICS_IN_POLICYMAKING__A_HANDBOOK_OF_COMMONLY_USED_TRADE_INDICES_AND_INDICATORS/links/004635285c8b579e62000000/TRADE-STATISTICS-IN-POLICYMAKING-A-HANDBOOK-OF-COMMONLY-USED-TRADE-INDICES-AND-INDICATORS.pdf (дата звернення 01.06.2018).

19. Нос. М.Ю., Черненко Н.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю машинобудування в харчовій промисловості. Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. № 11. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102601 (дата звернення 01.06.2018).

REFERENCES:

1. Vlasenko L. V. Stratehichni priorytety ta zasoby rozvytku zovnishnotorhovelnykh vidnosyn Ukrainy z KNR v umovakh hlobalizatsii: dys. … kand. ek. nauk : 08.00.02. Zaporizhzhia, 2017. 282 p.

2. Dalekoskhidnyi vektor yak vazhlyvyi element zovnishnoi polityky Ukrainy: analit. dopovid / za red. K.A. Kononenko. Kyiv NISD, 2017. 66 p.

3. Levkivskyi V.M., Levkivskyi V.V. Ukrainsko-kytaiske ekonomichne spivrobitnytstvo v konteksti zovnishnoekonomichnoi bezpeky. Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia. Seriia 1 : Ekonomika. 2013. Vyp. 2. pp.95-103. URL: http: //nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2013_2_15.

4. Kharyna U.Ya. Mistse KNR u svitovii ekonomitsi. Molodyi vchenyi. 2015. № 2 (17). pp. 118-121.

5. Report for Selected Countries and Subjects / IMF. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2012&ey=2017&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=54&pr1.y=2&c=924%2C926&s=NGDPD%2CNGDPDPC&grp=0&a (дата звернення 25.05.2018).

6. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2012 rotsi: stat. zb. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2013. p. 28.

7. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2013 rotsi: stat. zb. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2014. p. 30.

8. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2014 rotsi: stat. zb. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2015. p. 29.

9. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2015 rotsi: stat. zb. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2016. p. 27.

10. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2016 rotsi: stat. zb. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2017. p. 30.

11. Krainy za tovarnoiu strukturoiu zovnishnoi torhivli za sichen-hruden 2011 yr. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2011. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/zd/kr_tstr/arh_kr_2011.htm.

12. Krainy za tovarnoiu strukturoiu zovnishnoi torhivli za sichen-hruden 2012 yr. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2012. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/kr_tstr/arh_kr_2012.htm.

13. Krainy za tovarnoiu strukturoiu zovnishnoi torhivli za sichen-hruden 2013 yr. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2013. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/kr_tstr/arh_kr_2013.htm.

14. Krainy za tovarnoiu strukturoiu zovnishnoi torhivli za sichen-hruden 2014 yr. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2014. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/kr_tstr/arh_kr_2014.htm.

15. Krainy za tovarnoiu strukturoiu zovnishnoi torhivli za sichen-hruden 2014yr. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2014. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/kr_tstr/arh_kr_2015.htm.

16. Krainy za tovarnoiu strukturoiu zovnishnoi torhivli za sichen-hruden 2016 yr. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/kr_tstr/arh_kr_2016.htm.

17. Krainy za tovarnoiu strukturoiu zovnishnoi torhivli za sichen-hruden 2017 yr. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/kr_tstr/arh_kr_2017.htm.

18. Mikic M., Gilbert J. Trade statistics in policymaking – a handbook of commonly used trade indices and indicators, 2007. URL: https://www.researchgate.net/profile/Mia_Mikic/publication/23694558_TRADE_STATISTICS_IN_POLICYMAKING__A_HANDBOOK_OF_COMMONLY_USED_TRADE_INDICES_AND_INDICATORS/links/004635285c8b579e62000000/TRADE-STATISTICS-IN-POLICYMAKING-A-HANDBOOK-OF-COMMONLY-USED-TRADE-INDICES-AND-INDICATORS.pdf.

19. Nos M.Yu., Chernenko N.O. Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu mashynobuduvannia v kharchovii promyslovosti. Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia. 2017. № 11. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102601.

УДК 174:005(430)

# Аналіз ділової культури Німеччини на основі критеріїв систематизації ділових культур

**Дуна Н.Г.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Черномаз П.О.**
кандидат географічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Кухар Е.І.**
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті визначено ключову роль національних особливостей для ведення міжнародного бізнесу. Розглянуто поняття та структуру ділової культури. Детально проаналізовано класифікації ділових культур Р. Льюїса, К. Клакхона, Ф. Клакхона і Ф. Стродбека, Г. Хофстеде, Е. Холла, Ф. Тромпенаарса та В. Зябрикова. Проаналізовано ділову культуру Німеччини та з'ясовано особливості ведення бізнесу та ділового спілкування в цій країні. Виявлено характерні риси німецької ділової культури.

**Ключові слова:** ділова культура, ділове спілкування, крос-культурні дослідження, міжнародний бізнес, національні особливості, Німеччина.

Дуна Н.Г., Черномаз П.А., Кухарь Э.И. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ ГЕРМАНИИ НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЕВ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР

В статье определена ключевая роль национальных особенностей для ведения международного бизнеса. Рассмотрены понятие и структура деловой культуры. Детально проанализированы классификации деловых культур Р. Льюиса, К. Клакхона, Ф. Клакхона и Ф. Стродбека, Г. Хофстеде, Э. Холла, Ф. Тромпенаарса и В. Зябрикова. Проанализирована деловая культура Германии и выяснены особенности ведения бизнеса и делового общения в этой стране. Выявлены характерные черты немецкой деловой культуры.

**Ключевые слова:** деловая культура, деловое общение, кросс-культурные исследования, международный бизнес, национальные особенности, Германия.

Duna N.G., Chernomaz P.O., Kukhar E.I. ANALYSIS OF BUSINESS CULTURE IN GERMANY ON THE BASIS OF CRITERIA FOR BUSINESS CULTURES SYSTEMATIZATION

The article defines the key role of national peculiarities for international business. The concept and structure of business culture are considered. The classifications of business cultures by R. Lewis, K. Kluckhohn, F. Kluckhohn and F. Strodbeck, G. Hofstede, E. Hall, F. Trompenaars and V. Zyabrykov are analyzed in detail. The German business culture is analyzed and the peculiarities of doing business and business communication in this country are explained. The characteristic features of German business culture are revealed.

**Keywords:** business culture, business communication, cross-cultural research, international business, national characteristics, Germany.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В епоху глобалізації та транснаціоналізації бізнесу, в умовах різноманітності культур досить складно вести справи, налагоджувати ділові стосунки та приймати бізнес-рішення. Усі фірми, що виходять на зарубіжні ринки або вже працюють на міжнародному рівні, зустрічають на своєму шляху багато складнощів і проблем, пов'язаних із окремими національними особливостями. У зв'язку з цим, виникає потреба у крос-культурних дослідженнях, що й зумовлює актуальність даної роботи. З іншого боку, процеси європейської інтеграції України зумовлюють необхідність дослідження та врахування національних особливостей держав-партнерів, зокрема Німеччини, що є важливим з точки зору ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню крос-культурних особливостей присвячено праці багатьох науковців. Особливо цінними є праці основоположників і розробників методології вивчення національних ділових культур: Р. Льюїса, К. Клакхона,





© Дуна Н.Г., Черномаз П.О., Кухар Е.І.

Ф. Клакхона, Ф. Стродбека, Г. Хофстеде, Е. Холла й Ф. Тромпенаарса.

Аналізу національних особливостей ведення міжнародного бізнесу присвячені також наукові розробки вчених пострадянського простору І. Ю. Бережної, О. О. Брух, О. І. Гордієнко, Н. Б. Завальницької, В. В. Зябрикова, О. О. Нікіфорова, С. Е. Півоварова, М. С. Рахмана, О. В. Рижанкової, Т. І. Рубцової, І. Л. Сайтарли, В. В. Снітинського, І. Н. Шуваєвої та інших.

Проте слід зазначити, що проблематика крос-культурних особливостей, знаходячись на перетині багатьох наукових напрямків, містить у собі велику кількість невизначених питань, а отже, потребує подальшої розробки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Тому метою даної статті є на основі розгляду теоретичних засад сутності національних ділових культур проаналізувати національну ділову культуру Німеччини. Мета дослідження досягається через вирішення наступних дослідницьких завдань:

– визначити поняття національної ділової культури;

– проаналізувати елементи і характеристики національної ділової культури;

– розглянути найвідоміші класифікації ділових культур;

– охарактеризувати національну ділову культуру Німеччини;

– з'ясувати характерні риси німецької ділової культури відповідно до критеріїв класифікацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У різних країнах і регіонах складається свій стиль управління, який залежить від релігійних, політичних, економічних, кліматичних, історичних, соціальних та інших факторів. Перш за все фактор культури в міжнародному бізнесі проявляється як різниця культурних орієнтацій суб'єктів міжнародних економічних відносин [1].

Існує велика кількість визначень культури. Типовим для вітчизняної наукової літератури є наступне визначення: культура – це фундаментальні життєві цінності та поведінкові стереотипи, прийняті в даній країні та усвідомлені особистістю. Вони виступають орієнтирами людської діяльності, виконують функції регуляторів суспільної поведінки [1].

Основоположник дослідження крос-культурного менеджменту Г. Хофстеде визначає культуру як «колективне програмування людського мозку, яке відрізняє членів однієї групи або категорії від іншої» [2]. Тобто культура не передається людині при народженні, її не можна успадкувати. Культуру можна тільки придбати, її формує соціальне оточення. Вона втілює характерні особливості людей, вихованих одними і тими ж суспільними інститутами та життєвими реаліями.

Безумовно, національна культура серйозно впливає на процес ведення переговорів, менеджмент, стиль лідерства, мотивацію, способи вирішення конфліктів і на багато інших елементів управління. Тому цей фактор досліджується через категорію національної ділової культури [1].

У контексті міжкультурного менеджменту ділова культура – це реалізація культурних особливостей певної нації в бізнесі. Взагалі поняття «ділова культура» не має однозначного трактування. Деякі вчені під цим терміном мають на увазі культуру розподілу прибутку в організації між співробітниками та іншими стейкхолдерами, які брали участь у формуванні цього прибутку. Однак більш поширеною є думка, відповідно до якої під діловою культурою розуміються певні правила поведінки у сфері ділової активності, організаційні традиції і звичаї, діловий етикет і норми поведінки [3].

Комбінування міжнародного бізнесу та ділових культур являє собою два паралельних процеси:

1. Комбінування персональної взаємодії працівників фірми з іншими стейкхолдерами та дії інших факторів виробництва (зокрема інформації) – процес, що виявляє ключові компетенції, творчі ініціативи людей тощо.

2. Взаємодія фірм у міжнародному бізнесі, що є матеріалізованим у тривалих взаємозв'язках колективним досвідом міжнародного співробітництва, – процес, що виявляє цінність корпоративного громадянства (соціальної відповідальності) та фактори стійкості економічного розвитку суспільства [4].

З точки зору міжнародних економічних відносин культура формується такими основними складовими, як матеріальна культура, культура виробництва та культура ділового спілкування, яка, мабуть, є найголовнішою складовою фактору культури в міжнародному бізнесі. А головними ознаками міжкультурних відмінностей є мова, географія, соціальні системи, релігія, економіка, історія [5].

Культура ділового спілкування є цілісною системою елементів, яка охоплює культуру мовлення, культуру почуттів, культуру поведінки, зовнішню культуру, етикет. Звичайно ключова роль у діловому спілкуванні відведена мові. У компанії з представниками різних культур мовний бар'єр може призвести

до неузгодженості, а інколи – до серйозних проблем. У зв'язку з цим важливо знати мову партнера – як вербальну, так і невербальну. Невербальна мова включає час, місце, моделі дружби і ділових угод. Важливими елементами невербальної мови є жести, вираз обличчя, контакт очей та інше [5].

На сьогоднішній день існує багато підходів до вивчення та вимірювання національної ділової культури залежно від різних показників та критеріїв. Незважаючи на велику різноманітність національних моделей управління, існують методи, що дозволяють прогнозувати поведінку представників тієї чи іншої бізнес-культури. На наш погляд, найбільший інтерес представляють класифікації національних ділових культур Р. Льюїса (за типом ділової поведінки), К. Клакхона, Ф. Клакхона та Ф. Стродбека (теорія ціннісних орієнтацій), Г. Хофстеде (на основі базових відмінностей культурних цінностей), Е. Холла (на основі контекстного ранжирування культур) та Ф. Тромпенаарса (тип культурних вимірів). Розглянемо їх детальніше.

Відповідно до моделі Р. Льюїса, усі культури світу можна поділити на:

1) моноактивні – інтроверти, орієнтовані на завдання та чітке планування діяльності (мають врівноважений характер, віддані своїй справі, планують майбутні дії, пунктуальні, охоче підкоряються графікам і розкладам, точно дотримуються фактів, надають перевагу інформації з офіційних джерел);

2) поліактивні – екстраверти, орієнтовані на людей (імпульсивні, нетерплячі, схильні до неформального спілкування, легко та швидко переходять від однієї справи до іншої, роблять декілька справ одночасно, не пунктуальні, надають перевагу усній інформації із перших рук, активно жестикулюють під час розмови, шукають протекцію);

3) реактивні – інтроверти, орієнтовані на збереження поваги (мовчазні, шанобливі, вміють добре слухати, додержуються гнучкого графіку роботи, пунктуальні, уважні, бережуть репутацію, планують і приймають рішення повільно, уникають конфронтації в діловому спілкуванні) [6].

Таким чином, модель Р. Льюїса враховує характерне для тієї чи іншої нації відношення до простору та часу, визначення статусу інших людей, реакцію на різні типи керівництва, організацію громадської діяльності та бізнесу, а також фактор мови, який автор вважає найважливішим засобом комунікативної діяльності [6].

К. Клакхон, Ф. Клакхон та Ф. Стродбек у 1961-1962 роках сформулювали 5 проблемних сфер, важливих для усіх груп людей. І відповідно до них запропонували матрицю, за якою можна побудувати культурний профіль різних країн [7]. Згідно з наступними критеріями моделі можна виявити такі характеристики культури.

1. Ставлення до природи:
– домінування природи;
– домінування людини;
– гармонія.
2. Розуміння людської сутності:
– людина – «джерело зла»;
– людина нейтральна;
– людина позитивна за своєю природою.
3. Взаємовідносини між людьми:
– індивідуалізм;
– колективізм;
– авторитарність.
4. Ставлення до людської діяльності:
– орієнтованість на процес (екзистенціальні);
– орієнтованість на результат (активні);
– спонтанність (пасивні).
5. Ставлення до особистого простору:
– приватність;
– публічність;
– чітко невизначене.
6. Ставлення до часу:
– орієнтація на минуле;
– орієнтація на поточний момент;
– орієнтація на майбутнє [8].

У 1967-1969 і 1971-1973 рр. голландським ученим Г. Хофстеде на основі аналізу відмінностей в установках працівників були виділені «культурні виміри», або індекси:

1. Індекс «дистанція влади» (PDI) відображає ступінь нерівномірності влади в організації. Мірою цієї нерівномірності виступають централізація влади і автократичність керівництва. Особливість цього індексу полягає в тому, що він показує не тільки те, наскільки ідеєю централізації влади пройняті керівники, а й те, наскільки глибоко вона проникла в культуру суспільства, як сприймається пересічними працівниками [2].

2. Уникнення невизначеності (UAI). Цей індекс вимірює ступінь, за яким суспільство знаходить себе під загрозою через невизначену або двозначну ситуацію. Чим більше цей індекс, тим більше прагнення уникнути подібної ситуації за рахунок більшої стабільності в професійній кар'єрі, створення формальних правил, нетерпимості до інакомислення і девіантної поведінки, віри в наявність абсолют-

них істин. У той же час в таких суспільствах високий рівень тривожності та агресивності, що створює сильне внутрішнє прагнення до наполегливої праці [2].

3. Індивідуалізм (IDV). Третій вимір представлений у Г. Хофстеде шкалою, однією з крайніх точок якої є індивідуалізм, а іншою – колективізм. Ця шкала відображає відносини індивіда і суспільства в цілому. Рух у бік індивідуалізму означає тенденцію індивіда піклуватися в першу чергу про себе самого і свою сім'ю. Колективізм передбачає приналежність до групи як основну цінність і відповідно взаємну турботу членів групи (колективу) в обмін на лояльність [2].

4. Маскулінність (MAS) розглядається Г. Хофстеде як домінування в суспільстві традиційних чоловічих цінностей, таких як успіх, гроші, матеріальні цінності. Даний вимір також називають «фемінізм/маскулінізм», адже він відображає перехід від домінування традиційних жіночих цінностей (турбота про інших, якість життя) до панування чоловічих уявлень [2].

5. Довгостроковість орієнтацій (LTO). Цей індекс вимірюється довгостроковою або короткостроковою орієнтацією в поведінці членів суспільства. Довгострокова орієнтація характеризується поглядом у майбутнє і виражається в прагненні до заощаджень і накопичення, у завзятості і цілеспрямованості. Короткострокова орієнтація характеризується поглядом у минуле і сьогодення та проявляється через повагу до традицій і спадщини, через виконання соціальних зобов'язань [2].

Дослідження Едварда Т. Холла належать до класичних робіт, на які посилаються всі вчені, які займаються міжкультурним менеджментом. Він сфокусував свою увагу на зразках комунікації, наявних у культурі, і описав чотири параметри, за якими можна порівняти культурні соціуми [9]:

1. Час (моноактивні або поліактивні культури).

2. Інформаційний потік, що має різну структуру і швидкість передачі повідомлень між індивідами та/або групами.

3. Особистий простір при здійсненні комунікації.

4. Контекст або кількість інформації, необхідної для успішної передачі повідомлення або здійснення комунікації [8].

Приділимо особливу увагу останньому критерію, адже він розглядається лише в теорії Е. Т. Холла. Сприйняття тієї чи іншої події (повідомлення) залежить від контексту, тобто зрозумілої спостерігачеві (реципієнту) інформації, що не міститься в повідомленні, але тісно пов'язана з подією. Висококонтекстні та низькоконтекстні культури мають різне співвідношення фактично наданої інформації й контексту повідомлення [9].

У культурах низького контексту розуміння більшою мірою залежить від того, хто передає інформацію. Успіх комунікації забезпечується завдяки майстерності точного і детального опису. Культурною передумовою такого типу спілкування зазвичай є високий ступінь індивідуалізму, свободи, мобільності людей [9].

Для культури високого контексту важливе значення має велика кількість неявних комунікацій в процесі спілкування, невербальна мова, зоровий контакт. Представники такої культури зазвичай лаконічні, багато чого залишають недомовленим, розраховуючи, що співрозмовник зрозуміє сенс повідомлення, виходячи з контексту, який визначається довкіллям, ситуацією, залученими в комунікацію людьми тощо.

Велику популярність здобули також дослідження голландського вченого Ф. Тромпенаарса. Він виділив 5 культурних вимірів, які можуть розглядатися як аналоги індексів Г. Хофстеде [10]:

1. Універсалізм / спеціалізація. Універсалізм означає, що ідеї і практики можуть використовуватися де завгодно без будь-якої модифікації. Спеціалізація є результатом переконання, що обставини диктують те, як ідеї і практики повинні бути використані. У культурах з високим індексом універсалізму концентруються більше на формальних правилах, ніж на відносинах, контракти в сфері бізнесу розглядаються дуже вузько. У культурах з низьким значенням універсалізму більше значення мають особисті відносини і довіра [10].

2. Індивідуалізм / комунітаризм. Для Ф. Тромпенаарса перше поняття вказує на тих людей, які відчувають себе унікальними особистостями. А термін «комунітаризм» відноситься до людей, які оцінюватимуть себе як частину групи. При високому індексі індивідуалізму рішення приймаються індивідуально, повноваження делегуються. У «комунітарних» культурах переважає групове прийняття рішень, створюються комітети, комісії тощо [10].

3. Нейтральні / емоційні культури. У нейтральних культурах емоції прийнято контролювати. У цьому сенсі однаковими виявляються такі різні культури, як японська і англійська. Представники цих націй не показують своїх почуттів, вони стоїчно переносять

труднощі. Представники емоційних культур висловлюють свої почуття відкрито і природно. Вони шумні і балакучі [10].

4. Спеціальні / дифузні культури. Спеціальна культура передбачає жорстке розмежування публічного і приватного простору особистості. Представники спеціальної культури прагнуть до збільшення свого публічного простору, вони охоче ділять його з іншими, легко вступають в контакти. У той же час вони охороняють своє приватне життя, впускаючи в нього тільки найближчих друзів і колег. Для дифузійної культури характерне поєднання публічного та приватного просторів. Відповідно представники даного типу культури суворіше ставляться до свого публічного простору, адже доступ до нього означає і проникнення в приватну сферу індивіда [10].

5. Культура досягнень / культура приналежності до групи. Культура досягнень характеризується тим, що статус члена суспільства визначається успішністю виконання ним своїх функцій. У культурі приналежності статус визначається приналежністю людини до тієї чи іншої групи за кровно-родинною чи професійною ознакою. Високий статус у культурі досягнень гарантований новаторам або найбільш успішним менеджерам з продажу. У культурі приналежності, наприклад, вже сам факт тривалої роботи в фірмі надає людині велику вагу. У таких культурах статус часто залежить від віку, освіти, кола родичів і знайомих тощо [10].

6. Час (розуміння часу і ставлення до нього). Ф. Тромпенаарс відзначає наявність двох підходів: послідовного та синхронного (що схоже на класифікацію «моноактивні / поліактивні культури»). При першому підході час тече від минулого до майбутнього, кожен момент часу унікальний і неповторний. У культурах, в яких панує послідовний підхід, точно дотримуються призначеного часу ділових зустрічей, вважають за краще суворо слідувати розробленому плану. Представники культур із синхронним підходом, як правило, роблять кілька справ одночасно, час ділових зустрічей призначається приблизно і може бути змінено залежно від обставин. Іншим моментом, що розділяє культури і пов'язаний з часом, є орієнтація на минуле, сьогодення або на майбутнє [10].

7. Довкілля. По відношенню до навколишнього середовища Ф. Тромпенаарс ділить культури на внутрішньо і ззовні керовані. Представники першого типу культур вірять в можливість контролю одержуваних результатів і відповідно зосереджені на управлінні внутрішніми ресурсами. Люди, що належать до другого типу культур, вважають, що події йдуть своєю чергою і до цього можна тільки пристосовуватися [10].

На основі аналізу цих теорій класифікації ділових національних культур можна зробити висновок, що вони мають багато спільного і кожен з дослідників крос-культурного менеджменту зробив свій вагомий внесок у створення єдиної методологічної бази. Проте усі ці класифікації взаємодоповнюють одна одну, і через це кожна з них заслуговує на окрему увагу. Та, на жаль, жодна з них через велику кількість різнонаправлених критеріїв не дозволяє виділити країни з однаковими діловими культурами. Спробу систематизації вимірів Г. Хофстеде, Р. Льюїса та Ф. Тромпенаарса – Ч. Хемпден-Тернера здійснив В. В. Зябриков. На його думку, найважливішими параметрами культурних цінностей є параметри «індивідуалізм-колективізм» і «раціональність-емоційність», тому, взявши їх за основу, він запропонував єдину типологію з чотирма чітко вираженими кластерами:

1) скандинавський (культура професіонала);

2) азіатський (культура лідера, сімейна, кланова);

3) німецький (бюрократична культура);

4) американський (культура підприємця) [11].

Враховуючи вищезазначені критерії, цікавою є спроба проаналізувати національну ділову культуру Німеччини.

Німецькі компанії – це традиційні, малорухливі організації, обтяжені складністю систем та ієрархічністю. Ієрархія є обов'язковою, що часто призводить до надмірної шанобливості перед безпосереднім і вищим керівництвом [12].

Почнемо вивчення німецької ділової культури з привітання. Німецький діловий протокол вимагає того, щоб люди вітали один одного міцним нетривалим рукостисканням, як при зустрічі, так і при розставанні. Це в рівній мірі відноситься як до чоловіків, так і до жінок. Звичайний кивок голови або легкий вітальний уклін в Німеччині є недостатнім [13].

Німці мають власний, особливий стиль проведення зустрічей і переговорів, і можна виявити, що процедури переговорів з великими німецькими компаніями набагато більш формалізовані, ніж в інших країнах [6].

Німці надають велике значення ретельній підготовці до переговорів і приступають до них тільки тоді, коли впевнені у позитивному вирішенні проблеми. Вони докладно представляють свою позицію, поетапно обговорюють

питання [14]. Основна увага концентрується на цілях, яких слід досягти в суворій відповідності до встановлених термінів та ключових етапів. Однак процес прийняття рішення, як правило, проходить повільно. У представників цієї культури в ділових переговорах підхід до прийняття рішення базується на логіці та аналізі наданої інформації (особливо ціняться факти і приклади, наявність цифр, схем і діаграм), а не на інтуїції або особистих зв'язках. Взагалі протежування та дружня допомога в німецькому бізнес-середовищі є неприпустимими й тому осуджуються [13].

У бізнес-спілкуванні прямий стиль комунікації є перевагою німецької сторони, оскільки він дозволяє відразу перейти до справи, говорити по суті, економити час, без відхилень веде до мети і оберігає від непорозумінь, тобто є, з німецької точки зору, професійним і діловим [15].

Не треба шукати прихований сенс у висловлюваннях німецького партнера і читати між рядків його листа. Так само ставляться німці до висловлювань і запитань своїх партнерів. Натяків у Німеччині не розуміють. Німці дуже цінують чесність і прямоту. Прямо і відкрито сказане «ні» в німецьких очах річ більш прийнятна, ніж «так», яке у багатьох іноземних партнерів нерідко використовується в значенні «може бути», «напевно», «якщо вийде». В цьому випадку складності в комунікації з німцями неминучі, оскільки під «так» (іноді сказаним з міркувань ввічливості або за звичкою) німецькі партнери практично завжди розуміють згоду, обіцянку виконати роботу і виконання обіцяного.

У діловому житті, в офіційних стосунках набагато рідше використовуються такі комунікативні засоби, як іронія, сарказм, гумор. З німецької точки зору, вони ускладнюють однозначність в розумінні, заважають оцінити серйозність аргументів і привносять елемент непередбачуваності і заплутаності в ділове життя [15].

У своїй серйозності вони намагаються бути законослухняними, дисциплінованими громадянами. У густонаселеній країні вимога конформізму в суспільстві є дуже сильною, і німці не бажають виглядати дисидентами або не такими, як інші. У них немає бажання (подібно багатьом британцям, французам або американцям) поводитися ексцентрично. Німці намагаються не робити помилок, і в цілому це їм вдається. Якщо ви допустили помилку, вони скажуть вам про це. Це не грубість, а їх неухильне прагнення до порядку і конформізму [6].

У Німеччині не люблять квітчастості, перебільшень, помпезних промов, пишномовних слів, надлишкових компліментів. Такий стиль спілкування сприймається в німецькій діловій культурі як нещирий, штучний. Спираючись на дослідження А. Ковальчук, можна виділити чотири головні характеристики комунікації в німецькій діловій культурі [16]:

1. Визначеність: те, що дійсно важливо, формулюється словами, висловлюється явно і чітко. Велику частину інформації треба озвучувати і пояснювати.

2. Структурованість: німецький стиль ведення дискусій передбачає чітку орієнтацію на мету, сувору структурованість, опору на об'єктивні, ретельно підготовлені і перевірені факти в аргументаційних ланцюжках при практично повній відсутності емоційної складової. Цифри, статистика, висновки експертів цінуються особливо високо. Розмови та дискусії ведуться по суті, їх цілі не беруться до уваги.

3. Відкритість і прямота є позитивними цінностями: думки висловлюються прямо, критика не «упаковується» в компліменти.

4. Центральна роль письмового спілкування: чорним по білому! Все, що важливо, необхідно представляти в письмовому вигляді.

Це стосується і реклами: слід якомога більше уваги приділяти друкованим виданням. На німців не справляють враження яскрава телевізійна реклама, «гучні» гасла або художні ілюстрації. Їхні газети рясніють фактичними подробицями, що дають максимум інформації в рамках відведеної площі. Брошури, призначені для німецького ринку, повинні бути докладними і містити серйозну фактичну інформацію і заяви, які згодом можуть бути повністю підтверджені [17].

У Німеччині важко налагодити особисті контакти, тому що практичні німці досить замкнуті й не люблять запрошувати в гості. Однак захоплення тенісом чи гольфом може допомогти налагодити стосунки і надалі сприяти процвітанню спільного бізнесу [17].

При діловому спілкуванні тут не прийнято дарувати подарунки, звичайно, можна презентувати партнерам по бізнесу деякі сувеніри, але при цьому не варто очікувати такої ж люб'язності з їхнього боку. Життя й витрати німця суто регламентовані. Якщо вас запросили до ресторану, то свій рахунок доведеться оплачувати самостійно (хоча можуть бути й винятки), тут можна не давати на чай, оскільки ця сума вже врахована у вартості обіду чи вечері [14].

Приблизна відстань для бесіди становить 50 см. Під час спілкування слід пам'ятати, що правилом поганого тону для німців є питання

про гроші в будь-якому контексті, вважається, що це особиста справа кожного. Крім того, в Німеччині не прийнято заводити дискусію про три питання: музику, тварин і квіти. Ці речі займають значущі місця в житті кожного німця, і негативне висловлювання про них може привести навіть до конфлікту [13].

У виборі одягу для ділових зустрічей німці консервативні. Грубим порушенням етикету вважається поява партнера без піджака в офісі німецького бізнесмена [17].

Отже, риси ділової культури Німеччини віддзеркалюють особливості національного характеру німців, що відзначаються своєю пунктуальністю, прямолінійністю і економністю, цінують порядок, дисципліну і поважне ставлення до часу, дотримання свого слова.

**Висновки.** На міжнародну економічну діяльність впливає велика кількість різноманітних чинників і одне з провідних місць займає культура. Для ефективного налагодження ділових стосунків дуже важливо враховувати національні особливості кожної країни.

Існує декілька підходів до визначення поняття національної ділової культури. На основі їх узагальнення нами було зроблено висновок, що національна ділова культура – це певні правила поведінки у сфері ділової активності, традиції і звичаї, діловий етикет і норми поведінки, прийняті в конкретній країні та усвідомлені особистістю.

Аналіз структури національних культур показав, що культура ділового спілкування є основою будь-якої національної культури і є цілісною системою елементів, що охоплює культуру мовлення, культуру почуттів, культуру поведінки, зовнішню культуру та етикет.

На основі детального аналізу класифікацій національних ділових культур нами було виявлено основні критерії та показники, що дозволяють оцінити сутність тієї чи іншої бізнес-культури. На наш погляд, найбільший інтерес з наукової точки зору представляють класифікації Р. Льюїса та Г. Хофстеде, адже вони дозволяють досить широко та глибоко дослідити різні особливості та характеристики ділової культури. Також цікавою з точки зору систематизації ділових культур можна вважати типологію В. В. Зябрикова.

Аналіз ділової культури Німеччини на основі вищерозглянутих критеріїв дозволив з'ясувати особливості ведення бізнесу та ділового спілкування в цій країні, на основі чого було виявлено характерні риси німецької ділової культури: монохронність, короткострокова орієнтація, проте орієнтація на майбутнє, пунктуальність, консервативність (дотримання регламенту, протоколу), ієрархічність, формалізованість, пряма безпосередня комунікація низького контексту, повага до власного простору і приватної власності та мужність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бережна І. Ю. Оцінка ролі фактору культури в міжнародному бізнесі URL: http://www.rusnauka.com/7._DN_2007/Economics/20745.doc.htm (дата звернення: 22.05.2018).

2. Hofstede, G. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations. URL: https://books.google.com.ua/books?id=w6z18LJ_1VsC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false (дата звернення: 22.05.2018).

3. Гордиенко О. И. Управление человеческими ресурсами: теоретический раздел. 2016. URL: http://elib.psu.by/bitstream/123456789/19314/2/Тема%20%20Организационная%20и%20деловая%20культура.pdf (дата звернення: 22.05.2018).

4. Рыжанкова О. В. Деловые культуры и международный бизнес в их рыночной комбинации. URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/186711/1/Рыжанкова_Деловые%20культуры%20и%20международный%20бизнес.pdf (дата звернення: 22.05.2018).

5. Рубцова Т. И. Деловые культуры в международном бизнесе (о пользе бизнес-тренингов) // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 8.

6. Льюис Ричард Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. Пер. с англ. 2-е изд. М. Дело, 2001. 448 с.

7. Kluckhohn, F. R., Strodbeck, F. L. (1961). Variations in Value Orientations. URL: https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.39015002393281;view=1up;seq=9 (дата звернення: 22.05.2018).

8. Rahman, M. S. (2017). Cross-cultural management.

9. Hall, E. T., Hall M. R. (1990). Understanding Cultural Differences: P.1. URL: http://teaching.up.edu/bus511/xculture/Hall%20and%20Hall%201990,%20ch1.pdf (дата звернення: 22.05.2018)

10. Trompenaars, F., Hampden-Turner, C. (1997). Riding the Waves of Culture Understanding: Cultural Diversity in Business. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/baa5/8e86493834d21459cba14437d8900542d666.pdf (дата звернення: 22.05.2018).

11. Зябриков В. В. Сравнительный анализ классификаций национальной деловой культуры на основе единой типологии // Проблемы современной экономики. 2015. № 4 (56).

12. Никифоров О. А. Особенности национального характера при ведении предпринимательской деятельности – как аспект деловой культуры // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 3.

13. Колобкова Наталья Николаевна Кросс-культурные коммуникации в бизнесе // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. № 5-6.

14. Лесько О. Й. Етика ділових відносин // О. Й. Лесько, М. Д. Прищак, О. Б. Залюбівська, Г. Г. Рузакова. URL: http://posibnyky.vntu.edu.ua/et_/26.htm (дата звернення: 22.05.2018).

15. Шуваева И. Н. Стандарты и принципы деловой коммуникации в Германии (из опыта работы по подготовке управленческих кадров РФ в рамках Президентской программы) // Высшая школа. 2016. № 7. С. 85-87.

16. Кавальчук А. Кросс-культурный менеджмент: как вести бизнес с немцами. URL: https://www.managerprogramm.de/wp-content/uploads/2014/03/Kavalchuk-How_to_do_business_with_Germans-RU.pdf (дата звернення: 22.05.2018).

17. Електронний навчальний посібник Луцького НТУ. URL: http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fof/ippy/2015/15-12/page6.html (дата звернення: 22.05.2018).

REFERENCES:

1. Berezhna I. Yu. Otsinka roli faktoru kultury v mizhnarodnomu biznesi URL: http://www.rusnauka.com/7._DN_2007/Economics/20745.doc.htm (data zvernennia: 22.05.2018).

2. Hofstede, G. (2001). Cultures Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations. URL: https://books.google.com.ua/books?id=w6z18LJ_1VsC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false (data zvernennia: 22.05.2018).

3. Gordienko O. I. Upravlenie chelovecheskimi resursami: teoreticheskiy razdel. 2016. URL: http://elib.psu.by/bitstream/123456789/19314/2/Tema%20%20Organizatsionnaya%20i%20delovaya%20kul'tura.pdf (data zvernennya: 22.05.2018).

4. Ryzhankova O. V. Delovye kul'tury i mezhdunarodnyy biznes v ikh rynochnoy kombinatsii. URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/186711/1/Ryzhankova_Delovye%20kul'tury%20i%20mezhdunarodnyy%20biznes.pdf (data zvernennya: 22.05.2018).

5. Rubtsova T. I. Delovye kul'tury v mezhdunarodnom biznese (o pol'ze biznes-treningov) // Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik. 2013. № 8.

6. L'yuis Richard D. Delovye kul'tury v mezhdunarodnom biznese. Ot stolknoveniya k vzaimoponimaniyu. Per. s angl. 2-e izd. M. Delo, 2001. 448 s.

7. Kluckhohn, F. R., Strodbeck, F. L. (1961). Variations in Value Orientations. URL: https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.39015002393281;view=1up;seq=9 (data zvernennia: 22.05.2018).

8. Rahman, M. S. (2017). Sross-cultural management.

9. Hall, E. T., Hall M. R. (1990). Understanding Cultural Differences: R.1. URL: http://teaching.up.edu/bus511/xculture/Hall%20and%20Hall%201990,%20ch1.pdf (data zvernennia: 22.05.2018)

10. Trompenaars, F., Hampden-Turner, C. (1997). Riding the Waves of Culture Understanding: Cultural Diversity in Business. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/baa5/8e86493834d21459cba14437d8900542d666.pdf (data zvernennia: 22.05.2018).

11. Zyabrikov V. V. Sravnitel'nyy analiz klassifikatsiy natsional'noy delovoy kul'tury na osnove edinoy tipologii // Problemy sovremennoy ekonomiki. 2015. № 4 (56).

12. Nikiforov O. A. Osobennosti natsional'nogo kharaktera pri vedenii predprinimatel'skoy deyatel'nosti – kak aspekt delovoy kul'tury // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2013. № 3.

13. Kolobkova Natal'ya Nikolaevna Kross-kul'turnye kommunikatsii v biznese // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. № 5-6.

14. Lesko O. Y. Etyka dilovykh vidnosyn // O. Y. Lesko, M. D. Pryshchak, O. B. Zaliubivska, H. H. Ruzakova. URL: http://posibnyky.vntu.edu.ua/et_/26.htm (data zvernennia: 22.05.2018).

15. Shuvaeva I. N. Standarty i printsipy delovoy kommunikatsii v Germanii (iz opyta raboty po podgotovke upravlencheskikh kadrov RF v ramkakh Prezidentskoy programmy) // Vysshaya shkola. 2016. № 7. S. 85-87.

16. Kaval'chuk A. Kross-kul'turnyy menedzhment: kak vesti biznes s nemtsami. URL: https://www.managerprogramm.de/wp-content/uploads/2014/03/Kavalchuk-How_to_do_business_with_Germans-RU.pdf (data zvernennya: 22.05.2018).

17. Elektronnyi navchalnyi posibnyk Lutskoho NTU. URL: http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fof/ippy/2015/15-12/page6.html (data zvernennia: 22.05.2018).

УДК 332+338.45:621.31

# Ефективність роботи гідроенергетики провідних країн світу

**Нараєвський С.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Проведено порівняльний аналіз ефективності роботи гідроенергетики у провідних країнах світу. Найвищу ефективність роботи гідроенергетики мають країни, у яких вона використовується у якості базової потужності. Додатковою складовою ефективності роботи гідроенергетики є наявність гідроакумулюючих потужностей. Україна відноситься до країн, що використовують гідроенергетику для балансу енергетичної системи. Визначено, що ефективність роботи гідроенергетики України порівнювана з великими країнами Європи.

**Ключові слова:** гідроенергетика, використання встановленої потужності, ефективність роботи гідроенергетики, гідроакумулюючі потужності, мала гідроенергетика.

Нараевский С.В. ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ГИДРОЄНЕРГЕТИКИ ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА
Проведен сравнительный анализ эффективности работы гидроэнергетики в ведущих странах мира. Самую высокую эффективность работы гидроэнергетики имеют страны, в которых она используется в качестве базовой мощности. Дополнительной составляющей эффективности работы гидроэнергетики является наличие гидроаккумулирующих мощностей. Украина относится к странам, которые используют гидроэнергетику для баланса энергетической системы. Определено, что эффективность работы гидроэнергетики Украины сопоставима с крупными странами Европы.

**Ключевые слова:** гидроэнергетика, использование установленной мощности, эффективность работы гидроэнергетики, гидроаккумулирующие мощности, малая гидроэнергетика.

Naraievskyi S.V. HYDROPOWER EFFICIENCY WORLDWIDE BY LEADING COUNTRY
It has been performed a comparative analysis of hydropower worldwide by leading countries. The countries have the highest efficiency in hydropower, if it is used as base power. Hydro accumulator capacity is an additional component of the efficiency of hydropower. Ukraine applies to countries that use hydropower to balance the energy system. Ukraine's hydroelectric power on efficiency is comparable to that of big European countries.

**Keywords:** hydropower, installed capacity, the efficiency of hydropower, hydro accumulating power, small hydropower.

**Постановка проблеми.** Протягом XXI ст. відновлювана енергетика розвивалася динамічними темпами. Завдяки такому стрімкому розвитку, за підсумками 2017 р., різні напрями відновлюваної енергетики, у сукупності, забезпечили виробництво 24,5 % загальносвітових обсягів виробленої електроенергії. Не дивлячись на двозначні темпи зростання встановлених потужностей у вітровій та сонячній енергетиці, саме, гідроенергетика продовжує забезпечувати найбільшу частку виробленої електроенергії серед різних напрямів відновлюваної енергетики. У 2017 р. частка гідроенергетики у загальносвітовому виробництві електроенергії становила 16,6 %, вітрової енергетики – 4,0 %, біоенергетики – 2,0 %, сонячної енергетики (фотовольтаїка) – 1,5 % та 0,4 % припало на інші види відновлювальної енергетики [1, с. 9].

Водночас, основна увага у розвитку відновлювальної енергетики, загалом, та гідроенергетики, зокрема, зосереджується на загальних обсягах введених потужностей, на нових введених потужностях за останній календарний рік та, у деяких джерелах, на обсягах виробленої електроенергії. Ефективності роботи гідроенергетики не надається достатньої уваги. Відсутнє порівняння, наскільки ефективно гідроенергетичні об'єкти експлуатуються у тому чи іншому регіоні (країні). Наразі, гідроенергетика забезпечує виробництво електроенергії з найнижчою собівартістю, порівняно з усіма іншими як традиційними, так і альтернативними технологіями; може виступати природним акумулятором енергії у вигляді накопиченої води у водосховищі для гідроелектростанції (ГЕС) чи у верхньому басейні гідроенергетичного комплексу для гідроакумулюючої електростанції (ГАЕС); є найкращим варіантом для регулювання добових і сезонних коливань навантаження на енерго-





© Нараєвський С.В.

систему. Тож, її ефективна робота надає можливість, у подальшому, забезпечити виробництво фактично будь-якої продукції з нижчою собівартістю та дозволяє досягати балансу енергосистеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проведено аналіз статистичної інформації, що наводиться у щорічних аналітичних звітах міжнародних організацій: Міжнародна гідроенергетична асоціація (International Hydropower Association (IHA)), Міжнародна агенція з відновлюваної енергії (International Renewable Energy Agency (IRENA)), Мережа по відновлювальним джерелам енергії у XXI ст. (Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN 21)), Британська нафтова компанія BP.

Аналітичний звіт IHA [1], як найбільш профільної організації, цілком присвячуються розвитку гідроенергетики. У ньому детально аналізується ситуація у світі, загалом, та у окремих регіонах та країнах. Визначені 20 країн–лідерів світової гідроенергетики, на які, загалом, припадає близько 80 % загальної встановленої потужності світової гідроенергетики (1 015 ГВт з 1 267 ГВт). Основна частина звіту присвячена розвитку гідроенергетики у окремих регіонах: Північна і Центральна Америка [1, с. 49–56], Південна Америка [1, с. 57–64], Африка [1, с. 65–72], Європа [1, с. 73–80], Південна і Центральна Азія [1, с. 81–88], Східна Азія і басейн Тихого океану [1, с. 89–97]. Наприкінці звіту наводиться статистика за окремими країнами по загальній встановленій потужності гідроенергетики, гідроакумулюючим потужностям та обсягам виробленої електроенергії [1, с. 100–101].

Звіт IRENA [2] наводить статистичну інформацію стосовно обсягів встановлених потужностей та виробленої електроенергії [2, с. 22–27], а також поділяє її на малу гідроенергетику [2, с. 28–31], середню [2, с. 32–37] та велику [2, с. 38–43]. Інший аналітичний звіт IRENA аналізує лише обсяги встановленої потужності гідроенергетики на кінець відповідного року [3, с. 15–24]. Аналітичний звіт REN 21 аналізує обсяги введених потужностей у гідроенергетиці, нові введені потужності та частку шістки провідних країн у загальносвітових встановлених потужностях у гідроенергетиці [4, с. 57–60]. Британська нафтова компанія BP, у своєму щорічному звіті наводить обсяги спожитої електроенергії, що була вироблена у гідроенергетиці за окремими регіонами та країнами [5]. Тож, у жодному із зазначених аналітичних звітів, інформація про ефективність роботи гідроенергетики не наводиться.

В Україні з 2002 р. діє Всеукраїнська громадська організація «Асоціація «Укргідроенерго», яка на своєму сайті публікує новини стосовно ситуації у гідроенергетиці України, але статистичної інформації та аналітичних звітів вона не наводить [6].

**Формування цілей статті.** Метою статті є проведення порівняльного аналізу роботи гідроенергетики провідних країн світу. Завданнями статті є визначення основних чинників, що впливають на ефективність роботи гідроенергетики; виокремлення лідируючої групи країн та дослідження їхнього досвіду і можливості його використання у гідроенергетиці України.

Теоретична основа дослідження ґрунтується на методі порівняльного аналізу ефективності роботи гідроенергетики через відношення обсягів виробленої електроенергії до встановленої потужності. Методологічну основу складають дослідження природного потенціалу територій (рельєф та розгалужена річкова мережа), статистичне дослідження, порівняльний аналіз, логічне узагальнення.

**Виклад основного матеріалу.** Гідроенергетика продовжує забезпечувати найбільшу частку виробництва електроенергії (16,6 %) порівняно з іншими видами відновлювальної енергетики але поступається їм за темпами розвитку [1, с. 8]. Так, за період 2005–2015 рр. середньорічні темпи зростання виробництва електроенергії у гідроенергетиці становили 2,9 %, а у 2016 р. 2,8 %, у вітровій енергетиці – 23,0 % та 15,6 %, відповідно, у сонячній (фотовольтаїка) – 50,7 % та 29,6 %, у інших видах відновлювальної енергетики (геотермальна, біоенергетика та ін.) – 7,7 % та 4,4 % [5]. Тож, темпи розвитку гідроенергетики є невисокими, порівняно з вітровою чи сонячної енергетикою, але вони залишаються стабільними протягом тривалого часу. Вітрова та сонячна енергетика продовжують розвиватися більш динамічно, але темпи їхнього розвитку поступово сповільнюються.

Серед різних регіонів світу найвищі темпи розвитку демонструють країни Азії. Так, за період 2005–2015 рр. середньорічні темпи зростання виробництва електроенергії у гідроенергетиці країн Азії становили 8,0 %, а у 2016 р. 3,5 %. Серед країн Азії найвищі темпи розвитку гідроенергетики були у Китаї (за період 2005–2015 рр. – 10,9 %, у 2016 р. – 4,0 %), В'єтнамі (13,2 % та 5,7 %, відповідно), Малайзії (9,9 % та 19,5 %). Інші регіони світу суттєво поступалися Азії за темпами розвитку гідроенергетики. Так, у Північній Америці

за період 2005–2015 рр. середньорічні темпи зростання виробництва електроенергії у гідроенергетиці становили 0,05 %, а у 2016 р. 3,5 %, у Південній та Центральній Америці 0,8 % та 1,8%, відповідно, у Європі 0,7 % та 3,4 %, у Африці 2,9 % та мінус 4,3 % [5]. Така ситуація пов'язана з більш швидкими темпами розвитку економіки у країнах Азії протягом XXI ст. порівняно з іншими регіонами світу та зростанням потреби у електроенергії. Іншою причиною є вичерпання наявних можливостей до подальшого розвитку гідроенергетики, що стосується насамперед країн Західної Європи та, у деякій мірі, США.

Оскільки гідроенергетика забезпечує виробництво електроенергії з найнижчими витратами порівняно з іншими видами енергетичних технологій, є доцільним максимально ефективно використовувати наявні гідроенергетичні об'єкти. Проведемо порівняльний аналіз ефективності використання гідроенергетики у провідних країнах світу опрацювавши статистичну інформацію зі звітів ІНА [1] та BP [5]. Для проведення порівняльного аналізу співставимо обсяги виробленої електроенергії зі встановленою потужність гідроенергетичних об'єктів (табл. 1).

Ефективність використання гідроенергетики характеризується обсягом виробленої електроенергії (кВт•год/рік) розділеної на встановлену потужність (кВт) гідроенергетичних об'єктів, що використовувалися для виробництва цієї електроенергії. Максимальне значення цього показника може становити 8 760 кВт•год/кВт (24 год/добу помножити на 365 діб/рік), але реальні результати значно нижчі. Серед 20 країн–лідерів, на які загалом припадає близько 80,0 % загальносвітової встановленої потужності гідроенергетики, найвищі показники за підсумками 2017 р. були у Канади (ефективність використання встановленої потужності 4 980,6 кВт•год/кВт, частка використання встановленої потужності 56,9 %), Колумбії (4 683,6 кВт•год/кВт, 53,5 %), Венесуели (4 683,3 кВт•год/кВт, 53,5 %), Норвегії (4 491,6 кВт•год/кВт, 51,3 %).

Таблиця 1

**Ефективність роботи гідроенергетики провідних країн світу та України**

| Країна | Частка гідроенергетики у загальному виробництві електроенергії, % | Виробництво електроенергії у 2017 р., млрд кВт•год | Загальна встановлена потужність на кінець 2017 р., МВт | Ефективність використання, кВт•год/кВт | Частка використання встановленої потужності, % |
|---|---|---|---|---|---|
| Китай | 18,9 | 1 194,50 | 341 190 | 3 501,0 | 40,0 |
| США | 6,0 | 322,39 | 102 867 | 3 134,0 | 35,8 |
| Бразилія | 66,1 | 401,06 | 100 273 | 3 999,7 | 45,7 |
| Канада | 61,3 | 403,35 | 80 985 | 4 980,6 | 56,9 |
| Японія | 8,0 | 92,55 | 49 905 | 1 854,5 | 21,2 |
| Індія | 9,2 | 135,54 | 49 382 | 2 744,7 | 31,3 |
| Росія | 17,2 | 178,90 | 48 450 | 3 692,5 | 42,2 |
| Норвегія | 95,9 | 143,00 | 31 837 | 4 491,6 | 51,3 |
| Туреччина | 24,6 | 59,19 | 27 273 | 2 170,3 | 24,8 |
| Франція | 10,8 | 53,24 | 25 517 | 2 086,5 | 23,8 |
| Італія | 14,3 | 37,53 | 21 884 | 1 715,0 | 19,6 |
| Іспанія | 13,0 | 20,57 | 20 343 | 1 011,2 | 11,5 |
| Швейцарія | 51,9 | 36,67 | 16 922 | 2 167,0 | 24,7 |
| В'єтнам | 34,4 | 59,90 | 16 679 | 3 591,3 | 41,0 |
| Швеція | 40,3 | 63,86 | 16 466 | 3 878,3 | 44,3 |
| Венесуела | 52,9 | 72,09 | 15 393 | 4 683,3 | 53,5 |
| Австрія | 58,7 | 38,05 | 14 030 | 2 712,0 | 31,0 |
| Мексика | 9,5 | 29,83 | 12 125 | 2 460,2 | 28,1 |
| Іран | 4,5 | 16,44 | 11 811 | 1 391,9 | 15,9 |
| Колумбія | 59,9 | 54,92 | 11 726 | 4 683,6 | 53,5 |
| Україна | 4,4 | 12,01 | 6 785 | 1 770,1 | 20,2 |

*Джерело: розраховано на основі [1, с. 100 – 101; 5]*

У кожної з цих країн гідроенергетика є базовою потужність забезпечуючи понад 50,0 % загальних обсягів виробництва електроенергії. Так, у Норвегії гідроенергетика забезпечує 95,9 % загального виробництва електроенергії, у Канаді – 61,3 %, у Колумбії – 59,9 %, у Венесуелі – 52,9 %.

Серед країн Європи окремо слід виділити Австрію та Швейцарію. У обох країнах гідроенергетика забезпечує понад половину загального виробництва електроенергії: Австрія – 58,7 %, Швейцарія – 51,9 %. Поряд з тим, частка використання встановленої потужності є невисокою відносно першої групи країн: Австрія (2 712,0 кВт•год/кВт, 31,0 %), Швейцарія (2 167,0 кВт•год/кВт, 24,7 %). Це гірські країни, у яких випадає достатня кількість опадів та збудовані гідроенергетичні об'єкти переважно середньої та малої потужності. Наразі, у обох країнах проводяться заходи з модернізації енергетики та підвищення ефективності її роботи завдяки більш сучасному обладнанню.

Іншу групу становлять країни, у яких гідроенергетика використовується для балансу енергетичної системи, тобто для подолання пікових добових та сезонним коливань у електромережі. Насамперед, до цієї групи слід віднести країни Європи (Франція (2 086,5 кВт•год/кВт, 23,8 %), Італія (1 715,0 кВт•год/кВт, 19,6 %), Іспанія (1 011,2 кВт•год/кВт, 11,5, %)) та Японію (1 854,5 кВт•год/кВт, 21,2 %). Україну як за напрямом роботи гідроенергетики (баланс енергосистеми), так і за ефективністю (1 770,1 кВт•год/кВт, 20,2 %) також слід віднести до цієї групи країн.

У великих за прощею території країнах (Росія, Китай, США, Бразилія, Індія) частка гідроенергетики у загальних обсягах виробництва електроенергії змінюється від 6,0 % у США до 66,1% у Бразилії. Хоча в межах кожної з цих країн можуть бути суттєві відмінності, що залежать від рельєфу місцевості, наявності річок, можливості використання їхніх гідроенергетичних ресурсів та інших факторів. Так, місто Сіетл зі США отримує від гідроенергетики 89,0 % електроенергії, що майже у п'ятнадцять разів вище за середня значення для цієї країни [1, с. 53]. Ефективність використання гідроенергетики та часка використання встановленої потужності у цих країнах змінюється від Індії (2 744,7 кВт•год/кВт, 31,3 %), яка має найнижче значення цих показників, до Бразилії (3 999,7 кВт•год/кВт, 45,7 %), у якої ці показники найвищі.

Серед двадцятки лідерів світової гідроенергетики, залишилося ще три країни Азії (В'єтнам, Туреччина, Іран) та Швеція, ситуація у яких відрізняється від вищезазначених груп країн. Найвищу частку електроенергії, що виробляється у гідроенергетиці мають Швеція (40,3 %) та В'єтнам (34,4 %). Ці ж країни мають вищу ефективність використання гідроенергетики та коефіцієнт використання встановленої потужності: Швеція (3 878,3 кВт•год/кВт, 44,3 %), В'єтнам (3 591,3 кВт•год/кВт, 41,0 %). Туреччина за рахунок гідроенергетики забезпечує майже одну четверту (24,6 %) виробництва електроенергії, а також має середні значення ефективності роботи гідроенергетики та коефіцієнта використання встановленої потужності (2 170,3 кВт•год/кВт, 24,8 %). Економіка Ірану ґрунтується на використанні нафти та природного газу, а гідроенергетика є лише невеликим доповненням. Так, частка електроенергії, що виробляється об'єктами гідроенергетики складає 4,5 %, а ефективність роботи гідроенергетики та коефіцієнт використання встановленої потужності (1 391,9 кВт•год/кВт, 15,9 %) перевищує лише показники Іспанії.

Додатковою складовою ефективності роботи гідроенергетики, у країнах, де гідроенергетика здійснює регулюючу роль у роботі енергосистеми, є наявність гідроакумулюючих потужностей (табл. 2). Більш вагому частку гідроакумулюючих потужностей у загальній встановленій потужності гідроенергетики мають країни Європи (Австрія – 37,1 %, Італія – 34,5 %, Франція – 24,7 %, Швейцарія – 18,1 %, Іспанія – 16,4 %), США – 22,2 % та особливо Японію – 55,4 %.

Країни, що розвиваються та країни у яких гідроенергетики є базовою потужністю мають незначну частку гідроакумулюючих потужностей (Бразилія – 0,03 %, Канада – 0,2 %), або ж такі потужності зовсім відсутні (Туреччина, В'єтнам, Венесуела, Мексика, Колумбія).

В України частка гідроакумулюючих потужностей складає 19,4 % у загальній потужності гідроенергетики, а після добудови Дністровської ГАЕС має суттєво зрости. Тож, порівнюючи ефективність роботи гідроенергетики України з великими країнами Західної Європи (Франція, Іспанія) слід зазначити невелике відставання від Франції, але випередження Іспанії. Подальше підвищення ефективності роботи гідроенергетики України слід здійснювати завдяки розвитку малої гідроенергетики використовуючи сучасні зразки технологічного обладнання та більше уваги приділяти розбудові гідроакумулюючих потужностей. Розвиток малої гідроенергетики може забезпечити

Таблиця 2

**Встановлена потужність гідроенергетики та гідроакумулююча потужність провідних країн світу та України**

| Країна | Загальна встановлена потужність на кінець 2017 р., МВт | Гідроакумулююча потужність на кінець 2017 р., МВт | Частка гідроакумулюючої потужності у загальній встановленій потужності гідроенергетики, % |
|---|---|---|---|
| Китай | 341 190 | 28 490 | 8,4 |
| США | 102 867 | 22 809 | 22,2 |
| Бразилія | 100 273 | 30 | 0,03 |
| Канада | 80 985 | 177 | 0,2 |
| Японія | 49 905 | 27 637 | 55,4 |
| Індія | 49 382 | 4 786 | 9,7 |
| Росія | 48 450 | 1 385 | 2,9 |
| Норвегія | 31 837 | 1 392 | 4,4 |
| Туреччина | 27 273 | 0 | 0 |
| Франція | 25 517 | 6 985 | 27,4 |
| Італія | 21 884 | 7 555 | 34,5 |
| Іспанія | 20 343 | 3 329 | 16,4 |
| Швейцарія | 16 922 | 3 057 | 18,1 |
| В'єтнам | 16 679 | 0 | 0 |
| Швеція | 16 466 | 99 | 0,6 |
| Венесуела | 15 393 | 0 | 0 |
| Австрія | 14 030 | 5 212 | 37,1 |
| Мексика | 12 125 | 0 | 0 |
| Іран | 11 811 | 1 040 | 8,8 |
| Колумбія | 11 726 | 0 | 0 |
| Україна | 6 785 | 1 315 | 19,4 |

*Джерело: розраховано на основі [1, с. 100–101]*

подвоєння обсягів встановлених потужностей та виробництва електроенергії у гідроенергетиці України. Для розвитку гідроакумулюючих потужностей слід використати вже наявні водосховища у басейні річки Дніпро та завершити будівництво Дністровської ГАЕС.

**Висновки із цього дослідження.** Проведено порівняльний аналіз ефективності роботи гідроенергетики у провідних країнах світу. Найвищу ефективність роботи мають країни, у яких гідроенергетика використовується у якості базової потужності: Канада (ефективність використання встановленої потужності 4 980,6 кВт•год/кВт, частка використання встановленої потужності 56,9 %), Колумбія (4 683,6 кВт•год/кВт, 53,5 %), Венесуела (4 683,3 кВт•год/кВт, 53,5 %), Норвегія (4 491,6 кВт•год/кВт, 51,3 %).

Україну (1 770,1 кВт•год/кВт, 20,2 %) слід віднести до країн, що використовують гідроенергетику для балансу енергетичної системи та, яка має порівняні показники ефективності роботи з відповідними країнами Європи: Франція (2 086,5 кВт•год/кВт, 23,8 %), Італія (1 715,0 кВт•год/кВт, 19,6 %), Іспанія (1 011,2 кВт•год/кВт, 11,5, %). Додатковою складовою ефективності роботи гідроенергетики, у країнах де вона здійснює регулюючу роль, є наявність гідроакумулюючих потужностей. За їх часткою Україна (19,4 %) займає проміжне положення між Францією (24,7 %) та Іспанією (16,4 %). Подальший розвиток гідроенергетики України доцільно проводити завдяки розбудові малої гідроенергетики та нарощування встановлених гідроакумулюючих потужностей.

Подальші наукові дослідження слід розділити на окремі напрями, зокрема, розвиток великої гідроенергетики та малої гідроенергетики, а також розбудова гідроакумулюючих потужностей. У розвитку малої гідроенергетики доцільно дослідити досвід Австрії та Швейцарії, що досягли одного з найвищих рівнів розвитку цього напряму гідроенергетики, а у розбудові гідроакумулюючих потужностей – Японії як єдиної країни, у якої потужності ГАЕС, становлять понад половину загальних потужностей гідроенергетики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Hydropower Status Report 2018. International Hydropower Association (IHA). – London. IHA Central Office, 2018. 104 p.

2. Renewable energy statistics 2017. IRENA Secretariat. International Renewable Energy Agency (IRENA). – Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2017. 348 p.

3. Renewable capacity statistics 2017. IRENA Secretariat. International Renewable Energy Agency (IRENA). – Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2017. 60 p.

4. Renewable 2017. Global Status Report. REN 21. – Paris. REN 21. Secretariat, 2017. 302 p.

5. BP Statistical Review of World Energy 2017 [Electronic resource] : Website BP. URL: http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/Energy-Economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-workbook.xlsx.

6. Всеукраїнська громадська організація «Асоціація «Укргідроенерго». Новини [Електронний ресурс] : Сайт Всеукраїнської громадської організації «Асоціація «Укргідроенерго». URL: http://www.ukrhydroenergo.org/.

REFERENCES:

1. Hydropower Status Report 2018. International Hydropower Association (IHA). – London. IHA Central Office, 2018. 104 p.

2. Renewable energy statistics 2017. IRENA Secretariat. International Renewable Energy Agency (IRENA). – Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2017. 348 p.

3. Renewable capacity statistics 2017. IRENA Secretariat. International Renewable Energy Agency (IRENA). – Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2017. 60 p.

4. Renewable 2017. Global Status Report. REN 21. – Paris. REN 21. Secretariat, 2017. 302 p.

5. BP Statistical Review of World Energy 2017 [Electronic resource] : Website BP. URL: http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/Energy-Economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-workbook.xlsx.

6. Vseukrainska hromadska orhanizatsiia «Asotsiatsiia «Ukrhidroenerho». Novyny [All-Ukrainian Public Organization "Association "Ukrhydroenergo". News]. [Electronic resource] : Website All-Ukrainian Public Organization "Association "Ukrhydroenergo". URL: http://www.ukrhydroenergo.org/.

УДК 351/330.332

# Правові аспекти державного регулювання іноземного інвестування в Україні

**Новікова Л.В.**
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри міжнародних відносин,
міжнародної інформації та безпеки
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Чернишова Л.О.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Харківського державного університету харчування та торгівлі

У статті розглянуто особливості розвитку іноземного інвестування в Україні, виявлено та згруповано основні недоліки вітчизняного правового механізму державного регулювання інвестиційної діяльності, проаналізовано досвід іноземного інвестування в різних країнах світу. З метою гармонізації українського інвестиційного законодавства та його адаптації до норм міжнародного права запропоновано систему заходів, яка сприятиме структурним зрушенням в інвестиційній сфері та стимулюватиме залучення іноземних інвестицій в країну.

**Ключові слова:** правове регулювання, іноземні інвестиції, міжнародне інвестиційне право, інвестиційний клімат, інвестиційне законодавство.

Новикова Л.В., Чернышова Л.А. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены особенности развития иностранного инвестирования в Украине, выявлены и сгруппированы основные недостатки отечественного правового механизма государственного регулирования инвестиционной деятельности, проанализирован опыт иностранного инвестирования в различных странах мира. С целью гармонизации украинского инвестиционного законодательства и его адаптации к нормам международного права предложена система мероприятий, способствующая структурным сдвигам в инвестиционной сфере и стимулирующая привлечение иностранных инвестиций в страну.

**Ключевые слова:** правовое регулирование, иностранные инвестиции, международное инвестиционное право, инвестиционный климат, инвестиционное законодательство.

Novikova L.V., Chernyshova L.O. LEGAL ASPECTS OF FOREIGN INVESTMENT STATE REGULATION IN UKRAINE

The article considers the peculiarities of the development of foreign investment in Ukraine, identifies and groups the main shortcomings of the domestic legal mechanism of state regulation of investment activity, analyzes the experience of foreign investment in different countries of the world. In order to harmonize the Ukrainian investment legislation and its adaptation to the norms of international law, a system of measures is proposed that will promote a structural shift in the investment sphere and will stimulate the attraction of foreign investments into the country.

**Keywords:** legal regulation, foreign investments, international investment law, investment climate, investment legislation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах глобалізації національний економічний розвиток залежить від конкурентоздатності законодавства у створенні дієвих механізмів забезпечення, з одного боку, вільного руху капіталів, з другого боку, захисту національних інтересів. Сприятливий клімат для іноземних інвестицій також є важливою умовою розвитку економіки України та її участі в міжнародних господарських зв'язках. У зв'язку з цим питання міжнародного інвестиційного співробітництва викликають особливий інтерес.

Інвестиційна модель економіки України містить елементи та засоби, необхідні в сучасних умовах для усунення диспропорцій у господарсько-правовому регулюванні інвестиційних відносин, однак необхідний їх дієвий механізм [1].

Слід зазначити, що приплив іноземних інвестицій в Україну останніми роками значно зменшився, що зумовлено політичною та економічною нестабільністю в державі, а також відсутністю ефективного правового захисту та гарантій для іноземних інвесторів. Останнє викликано недосконалістю та невід-





© Новікова Л.В., Чернишова Л.О.

повідністю чинного вітчизняного законодавства принципам і вимогам, які задекларовано в міжнародних нормативно-правових актах та міжнародних договорах. Тому проблеми співвідношення міжнародного й національного законодавства із захисту іноземних інвестицій є актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам правового регулювання захисту іноземних інвестицій присвячені праці таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених, як Д. Мілера, П. Самуельсона, С. Фішера, Д. Хікса, Р. Холта, С. Шмідта, Д. Карро, П. Жюйара, П. Мачлински, П. Нортона, А. Парри, Я. Паульссона, Дж. Шварценбергера, А. Фотуроса, Г. Бірмана, С. Брю, Д. Дарнінга, Б. Данилишина, О. Дацій, А. Пересади, О. Решевця, М. Чумаченко, Г. Белінської, І. Бланка, В. Гриньової, К. Єрмілова, С. Захаріна, С. Завгороднікова, В. Любімова, Ю. Раделицького, І. Рісіна, Р. Рубан, І. Сазонця, Б. Солнік, В. Шарпа, О. Шубеляка та ін. Основна увага цих учених була спрямована на аналіз заходів щодо залучення іноземних інвестицій. Водночас питання світового досвіду регулювання іноземних інвестицій та застосування його в Україні потребують подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є аналіз стану та основних недоліків правового регулювання вітчизняної інвестиційної сфери, визначення заходів вдосконалення регулювання іноземного інвестування в Україні, враховуючи зарубіжний досвід.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відкритість економіки держави передбачає її інтеграцію в той або інший регіональний союз і є початковим етапом участі в процесі глобалізації. Так, відкритість України у межах регіональної міждержавної інтеграції є важливою особливістю її раціональної макроекономічної політики, що має як позитивні, так і негативні наслідки для держави. З одного боку, це злиття економічних процесів у світовому масштабі, в результаті якого формується новий транснаціональний системний рівень економіки з відповідними закономірностями правового регулювання, а з іншого – регулювання економічних відносин здійснюються адміністративними методами. Так, Міжнародний валютний фонд після надання кредитів Україні директивно визначає програму дій уряду нашої держави.

Для України проблема пошуку шляхів розв'язання інтеграційних викликів має особливо важливий характер. Вирішення цих питань в Україні можливо лише за умови мобілізації та ефективного спрямування значних інвестиційних ресурсів у розбудову промислового комплексу, який має стати рушійною силою економічного зростання в країні [8].

Так, за даними Держстату у 2016 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 4405,8 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) проти 3763,7 млн. дол. США у 2015 році. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на початок 2017 року становив 37655,5 млн. дол. США (рис. 1). Вкладені інвестиції спрямовувалися здебільшого у розвинені сфери економічної діяльності, а саме: установи та організації, що здійснюють фінансову та страхову діяльність –10324,4 млн. дол. США та підприємства промисловості – 9550,2 млн. дол. США [7].

Наведені статистичні дані характеризують незначне зростання обсягу іноземних капіталовкладень у 2017 році порівняно з

**Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України, млрд. дол. США**

*Джерело: складено авторами на основі даних [7]*

попереднім періодом, однак їх об'єм залишається значно нижчим за обсяг інвестування у 2013 році.

Ситуація із залученням інвестицій в українську економіку – як внутрішніх, так і зовнішніх – критична, інвестори не мають впевненості у захищеності та прибутковості своїх інвестицій, що зумовлено стресовими трансформаціями соціально-економічного та політичного середовища, недосконалістю національного законодавства, розгортанням бойових дій на Сході України, анексією Російською Федерацією Автономної Республіки Крим. На разі існує нагальна потреба в створенні платформи для взаємодії влади та інвесторів.

Розвиток іноземного інвестування обумовлюється інвестиційним кліматом держави. В Україні за висновками експертів у 2017 році виявлено наступні чинники, що знижують інвестиційну привабливість країни: вирішення проблем із неплатоспроможністю, міжнародна торгівля, реєстрація власності, доступ до отримання кредитів, отримання дозволу на будівництво [10].

Для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової бази.

В Україні правовий режим інвестування визначається національним законодавством, яке складається з великої кількості нормативних актів. Відносини, пов'язані з іноземними інвестиціями в Україні, регулюються законами України «Про інвестиційну діяльність» [5], що спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування народного господарства України, розвиток міжнародного економічного співробітництва та інтеграції; «Про режим іноземного інвестування» [6], дія якого поширюється виключно на іноземних інвесторів і підприємства з іноземними інвестиціями; «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4], Господарським кодексом України [2], яким регулюються особливості режиму іноземних інвестицій на території України (ст. 390-399), іншими законодавчими актами та міжнародними договорами України. Проте деякі важливі питання залучення іноземних інвестицій регулюються не лише зазначеним базовим законодавством, але й податковим, валютним, банківським, фінансовим, митним і земельним законодавством, правовими актами про приватизацію, підприємництво, інноваційну діяльність, цінні папери та фондовий ринок, концесії тощо.

Аналізуючи роль національного інвестиційного законодавства в контексті взаємодії з міжнародним правом, слід зазначити, що національне законодавство істотно впливає на міжнародне інвестиційне право, шляхом забезпечення реалізації його положень через внутрішній правовий механізм. Положення інвестиційного законодавства, окрім свого основного завдання – правового регулювання іноземних інвестицій, виконує допоміжну функцію – конкретизації і регламентації виконання укладених країною міжнародних угод з питань інвестування [8, с. 16].

У зв'язку з цим виникає проблема внутрішнього інвестиційного законодавства, яке має вирішувати конфлікт між своїм завданням (розширити контроль над іноземними інвестиціями) та метою (залучити іноземні інвестиції та створити для них сприятливий режим).

Іншою проблемою національного інвестиційного права є неспроможність держави повністю врегулювати правові відносини та інтереси сторін інвестиційного процесу шляхом застосування лише внутрішнього законодавства. Причина криється у природі міжнародного інвестиційного процесу, складовою якого є іноземний елемент – іноземний інвестор. Крім того, суверенні повноваження держав обмежені їхніми державними кордонами [8, с. 16].

У міжнародному праві не підлягає сумніву наявність суверенного права держави регулювати діяльність іноземних інвесторів на своїй території. Проте ситуація з іноземним інвестором стає іншою, коли він фізично вже перебуває на території країни, яка приймає інвестиції, а тому користується правовим статусом і захистом відповідно до законодавства країни перебування; залишається суб'єктом права країни свого походження з усіма правами і обов'язками; користується захистом згідно з нормами міжнародного права [8]. Саме тому вдосконалення системи та принципів правового регулювання іноземного інвестування є вирішальним чинником пожвавлення надходжень капіталу нерезидентів в Україну.

Недоліками нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності в Україні є: неоднозначність тлумачення деяких положень нормативних документів, що призводить до правових колізій та необхідності вирішення спорів у судовому порядку; велика кількість законодавчих актів, які прямо чи опосеред-

ковано регулюють інвестиційну діяльність та пов'язані з нею зовнішньоекономічну, промислову, торговельну та інші види діяльності.

Національне законодавство у сфері регулювання інвестиційної діяльності нестабільне, нормативно-правова база зазнає постійних змін, оскільки в процесі її формування одні нормативно-правові акти приймаються, інші відміняються, або їх положення відображається в інших нормативно-правових актах.

Основними перешкодами для іноземних інвесторів в Україні залишаються відсутність гарантій прав власності, нестабільне податкове законодавство, значний корупційний тиск і валютні обмеження. У цій сфері ніяких позитивних змін за останні роки не відбувається.

Слід зауважити, що сучасна вітчизняна державна політика в сфері залучення прямих іноземних інвестицій характеризується відсутністю контролю за частками залучених інвестицій в розрізі сфер економічної діяльності, законодавчо встановленого переліку стратегічних галузей, безпечних порогів участі в них іноземного капіталу та відповідного механізму здійснення оцінки такої участі на передінвестиційному етапі. Відсутність стратегії вітчизняної інвестиційної політики та ефективних механізмів регулювання допуску іноземного капіталу призвели до його стихійного розподілу в різних сферах української економіки.

З метою гармонізації українського інвестиційного законодавства та його адаптації до норм міжнародного права необхідно ретельно переглянути правила доступу іноземних інвестицій та врахувати в державній інвестиційній політиці успішний світовий досвід іноземного інвестування.

Так, у США значний приплив іноземних інвестицій в економіку країни зумовлюють високі рівні ставок позикових відсотків, низькі показники інфляції та стабільний рівень цін. Урядом США були скасовані податки на дивіденди, що сплачуються іноземними власниками цінних паперів. Це сприяло розповсюдженню акцій серед іноземців. Законом про оподаткування у США гарантовано відсутність будь-якої дискримінації серед інвесторів, що стимулювало створення філій іноземними інвесторами у цій країні [9].

Федеральний уряд США проводить спеціальні програми із залучення іноземного капіталу урядами штатів. Ці програми включають різні системи пільгового кредитування та страхування іноземних інвестицій, можливість надання земельних ділянок для будівництва промислових підприємств тощо. Умови надання пільг передбачають розміщення підприємств у певній місцевості, що пов'язано з потребою пропорційного розвитку галузей економіки в межах штатів. У США налічується 42 види діяльності, які вважаються стратегічними. Рада безпеки має право накласти вето на будь-яку угоду з інвестування, в якій вбачатиметься загроза безпеці та національним інтересам країни. Потенційні іноземні інвестори повинні повідомити про інвестування компетентний державний орган з управління та контролю за інвестиціями у стратегічні сектори економіки – Комітет з іноземних інвестицій [9].

Інтенсивному залученню іноземних інвестицій у Великобританії та Франції сприяють такі чинники: ефективна структурна перебудова та поліпшення економічної ситуації в країні, система оподаткування (відсутність податків на капіталовкладення в обладнання, зниження ставки податку на інвестиції в будівництво споруд), висока норма прибутку за рахунок порівняно низьких витрат на робочу силу, бажання іноземних фірм вийти на нові ринки збуту своїх товарів [9]. Однак з метою державної безпеки потенційні інвестори з-за кордону на здійснення капіталовкладень повинні отримати спеціальний урядовий дозвіл.

Заслуговує на увагу й досвід країн Східної та Центральної Європи у вирішенні проблем регулювання іноземних інвестицій. Аналіз сучасної практики інвестування Угорщини, Польщі, Чехії та Словаччини дає змогу виділити наступні загальні складові процесу правового управління та політики сприяння розвитку міжнародного інвестиційного співробітництва:

1. Іноземним інвесторам гарантується національний режим. Усі пільги доступні для будь-якого інвестора незалежно від його національної приналежності за умови відповідності інвестора певним вимогам [9].

2. Діяльність закордонних інвесторів дозволена практично у всіх сферах економіки. Дозволено купувати нерухомість, землю (за винятком земель сільськогосподарського призначення). Державами чітко фіксуються об'єкти, в яких частка іноземного інвестора не може складати 100%. Наприклад, в Угорщині до таких об'єктів належать: компанії, що входять до переліку стратегічних підприємств, деякі галузі промисловості, пов'язані з національною обороною, угорська авіалінія «Малєв». У Польщі галузеві закони накладають обмеження на частку іноземного

інвестування у таких секторах, як повітряний транспорт (не більш 49%), радіомовлення та телебачення (не більш 33%). Іноземним інвесторам надається вільний доступ на внутрішні польські ринки, дозволено брати участь у процесі приватизації [9].

3. Існує диференціація податкових пільг для іноземних інвесторів залежно від рівня розвитку регіону. Наприклад, підприємства, розташовані в депресивних регіонах Угорщини (рівень безробіття перевищує 15%), повністю звільнені від сплати податку на прибуток терміном до 5 років за умови щорічного зростання продажів на 5% від обсягу інвестицій. У Словаччині податкові реформи, висококваліфікована робоча сила та державне стимулювання створили сприятливі умови, які є привабливими для відомих міжнародних компаній (Peugeot-Citroen, Hyundai, Kia Motors, Ford Motors, Volkswagen, Dell Computer Corporation, IBM, Lenovo, Sony, Samsung, US Steel, Tesco Stores SR). Мінімальна заробітна плата в Словаччині у 2015 р. становила 380 євро, середня – 825 євро. Економіка Словаччини на сьогодні демонструє найшвидше зростання в Центральній Європі [1]. Основні види заохочень, які використовуються у Польщі для стимулювання інвестиційної діяльності з іншими країнами, наведено у таблиці 1.

Останнім часом країни Центральної та Східної Європи все більше звертаються до найбільш розвинених країн світу в пошуках фінансування своєї економіки. Однак уряди цих країн (США, Японії, Німеччини) самі мають економічні труднощі, що обмежує їх можливості в наданні прямої допомоги.

Цікавим є досвід правового інвестиційного регулювання в Туреччині. Економічний ривок у цій країні розпочався з прийняттям у 2003 році Закону «Про прямі іноземні інвестиції», головним інструментом якого стали спеціальні інвестиційні зони, в яких діють особливі податкові режими та пільгові умови для ведення бізнесу. Таких зон у Туреччині близько 200, діляться вони на три види: технопарки, організовані промислові зони та вільні зони. Основна частина їх сконцентрована в історично сформованих індустріальних та наукових центрах. Інструментом стимулювання інвестицій також стало створення Асоціації іноземних інвесторів, яка представляє інтереси іноземних інвесторів у турецькому уряді, стежить за виконанням законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. На сьогодні у Туреччині зареєстровано близько 30 тис. іноземних компаній [1].

Державне регулювання інвестиційної діяльності в Китаї здійснюється на основі Законів КНР «Про спільні підприємства з китайським

Таблиця 1

**Види заохочень для стимулювання інвестиційної діяльності Польщі**

| Вид заохочення | Обсяг підтримки | Відповідальний орган влади |
|---|---|---|
| Державні фінансові заохочення | | |
| Гранти на розвиток інфраструктури міста, села в зв'язку з інвестицією | До 50 % видатків на інвестицію | Міністерство економіки, праці і соціальної політики |
| Гранти на працевлаштування | До 4000 євро на одне створене робоче місце, але не більше 50 % двохрічних виплат на оплату праці нових працівників | |
| Гранти на перекваліфікацію | До 1150 євро на працівника | |
| Інвестиційні гранти | До 50 % від максимального рівня державної допомоги | |
| Заохочення в сфері оподаткування | | |
| Податок з доходу юридичних (фізичних) осіб, що діють у спеціальній економічній зоні | - 50 % видатків на інвестиції<br>- 50 % дворічних видатків на оплату праці нових працівників;<br>- 40 % у шести воєводствах;<br>- 30 % для Варшави і воєводства Мазовше | Адміністрація спеціальної економічної зони |
| Податок з нерухомості | Зменшення ставки податку або звільнення від сплати податку | Рада міста, села |
| Податок з транспорту | Зменшення ставки податку або звільнення від сплати податку | |

*Джерело: розроблено авторами за матеріалами [3]*

та іноземним капіталом», «Про підприємства з іноземним капіталом» та іншими. З моменту вступу Китаю до СОТ у країні проводиться активна зміна законодавчої системи у сфері залучення інвестицій, захисту прав інвесторів відповідно до вимог СОТ. Такими позитивними змінами є: відкриття доступу для зарубіжних інвестицій у такі галузі, як телекомунікації, міське газопостачання, водопостачання; скасування положення, що зобов'язує іноземні підприємства віддавати пріоритет китайській сировині при виробництві готової продукції; розширення можливості для іноземних підприємців в оптовій торгівлі; розвиток інвестиційних зон, що надають значні податкові пільги та спрощення процедури сплати податків; створення відкритих приморських міст для іноземних інвесторів.

У цілому успіхи КНР у залученні прямих іноземних капіталовкладень пов'язані зі створенням на значній території країни сприятливого інвестиційного клімату, складниками якого є низька вартість робочої сили, надання права на порівняно дешеве користування землею, прийнятний рівень розвитку виробничої та соціально-побутової інфраструктури в районах пільгового інвестування, економічно виважена система оподаткування, преференційний міграційно-митний режим, сприятливе митне та валютне законодавство [9].

Китайське законодавство у сфері іноземних інвестицій наближене до міжнародних стандартів. Інвестиції ТНК зосереджені в капіталомістких і наукомістких галузях – мікроелектроніка, автомобілебудування, телекомунікації, приладобудування, фармацевтика, хімічна промисловість. У процесі проведення реформ Китай досяг значних успіхів у залученні іноземного капіталу в економіку країни, однак прямі іноземні інвестиції все ще мають нерівномірне регіональне розміщення.

Прикладом успішного залучення іноземних інвестицій також є Мексика. Спочатку прямі іноземні інвестиції залучалися в цю країну за рахунок низького рівня витрат на виробництво (низької вартості робочої сили) товарів, які потім успішно реалізувалися на американському ринку. Територія вздовж мексикансько-американського кордону швидко перетворилася на експортний плацдарм для великої кількості іноземних компаній, які постачали продукцію легкої промисловості, а також автомобільні та електронні компоненти в США. Мексиканська влада скористалася вигідним географічним положенням своєї країни та створила додаткові конкурентні переваги для інвестицій у ті сектори, розвиток яких найбільшою мірою відповідав довгостроковим інтересам країни (легке машинобудування, споживчі товари, хімія та фармацевтика). Спочатку приплив іноземних інвестицій здійснювався здебільшого в регіони, які межують зі США, на сьогодні – інвестиції поширюються по всій країні. Одним з важливих спонукальних мотивів нарощення іноземного інвестування в Мексиці стало спрощення експортних вимог і рівні конкурентні умови порівняно з місцевими виробниками [1].

Проаналізувавши зміст основних елементів правового механізму державного регулювання іноземних інвестицій, можна зробити висновок про його неоднорідний вплив на економіку різних країн.

Світовий досвід формування системи регулювання міжнародної інвестиційної діяльності дає можливість виділити два підходи правового регулювання на національному рівні: перший – прийняття єдиного акта, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країни; другий – регулювання різних аспектів іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності сукупністю правових актів.

У країнах з розвиненою економікою сформована економічна та політична ситуація забезпечує достатній захист іноземних інвестицій без спеціального законодавства. Чітка законодавча база в цих країнах гарантує відсутність дискримінації іноземних компаній; одержання прибутку (сформована система оподатковування); врегулювання конфліктів (прозоре трудове законодавство, арбітраж, антимонопольні правила). Наявність такого законодавства зумовило збільшення потоків іноземних інвестицій у ці країни.

У країнах, що розвиваються, інвестиційне законодавство менш розроблене та сприятливе, що призвело до створення спеціальних законів, які гарантують захист іноземним інвесторам.

Враховуючи зарубіжний досвід, рівень правового регулювання в інвестиційній сфері України свідчить про необхідність вдосконалення інвестиційного законодавства, так як розгалужена система правових актів не є цілісною та взаємоузгодженою. З метою удосконалення та гармонізації правового регулювання в Україні нами згруповано недоліки такого регулювання та запропонована система заходів, яка на нашу думку, буде сприяти структурним зрушенням в інвестиційній сфері та стимулюватиме залучення іноземних інвестицій в країну (табл. 2).

Таблиця 2

**Система заходів удосконалення регулювання іноземного інвестування в Україні**

| Недоліки системи правового інвестиційного регулювання | Заходи удосконалення системи правового інвестиційного регулювання |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 1. Неспроможність держави повністю врегулювати правові відносини та інтереси сторін інвестиційного процесу шляхом застосування лише внутрішнього законодавства | 1. Гармонізація вітчизняного законодавства з нормами міжнародного інвестиційного права. Використання міжнародного арбітражу у випадку виникнення суперечок та заборона на експропріацію без компенсації. |
| 2. Неоднозначність тлумачення деяких положень нормативних документів, що призводить до правових колізій та необхідності вирішення спорів у судовому порядку. | 2. Розробка Інвестиційного кодексу України, який передбачатиме створення чітко структурованої та прозорої системи законодавства у сфері інвестування, а також забезпечуватиме контроль за поведінкою інвесторів. |
| 3. Велика кількість законодавчих актів, які прямо чи опосередковано регулюють інвестиційну діяльність та пов'язані з нею зовнішньоекономічну, промислову, торговельну та інші види діяльності. | Застосування спеціального підходу до процесу залучення іноземних інвестицій, який надасть інвестору можливість консультування на певних етапах підготовки та реалізації інвестиційних програм та проектів, узгодження різних моментів процесу підготовки та реалізації інвестиційних проектів, передбачення розходження, дублювання та ризиків виникнення конфліктів. |
| 4. Нестабільність національного законодавства у сфері регулювання інвестиційної діяльності (одні нормативно-правові акти приймаються, інші відміняються). | Залучення іноземних консультантів з метою вивчення досвіду інших країн та відповідного відображення його у кодексі. |
| 5. Відсутність гарантій прав власності іноземних інвесторів | 3. Внесення змін до Земельного кодексу України, Законів України «Про землеустрій», «Про Державний земельний кадастр» з метою удосконалення прав власності іноземних інвесторів на земельні ділянки. Застосування цілісного механізму функціонування ринку цінних паперів та підвищення його ролі в формуванні інвестиційних ресурсів з метою забезпечення захисту прав інвесторів. Урегулювання на законодавчому рівні майнових наслідків дострокового припинення інвестиційної угоди й припинення інвестиційної угоди у зв'язку із закінченням її строку дії, а також меж договірного регулювання цих питань. |
| 6. Нестабільне податкове законодавство, валютні обмеження в сфері інвестування. | 4. Здійснення контролю за недопущенням подвійного оподаткування, обміном валют, допуском до банківських кредитів. Прискорення запровадження механізму посилення зацікавленості комерційних банків у збільшенні обсягу інвестицій у реальний сектор економіки та запровадження гнучкого порядку встановлення вимог НБУ щодо довгострокового кредитування інноваційних проектів комерційними банками. |
| 7. Значний корупційний тиск в інвестиційній сфері | 5. Запровадження Стандарту діяльності виконавчих органів влади України, що дозволить забезпечити регіони необхідним набором інструментів для підвищення інвестиційної привабливості, рівня управління та контролю якості адміністративних послуг. |
| 8. Законодавчо визначена лише формальна норма використання допуску іноземних інвесторів у вітчизняну економіку. Не визначені сектор (сфера) економіки, умови і комплекси інвестиційних обмежень і заборон, які можуть застосовуватися. | 6. Встановлення на законодавчому рівні обмеження або особливих умов допуску прямих іноземних інвестицій у певні галузі економіки. Розробка внутрішньогалузевих вимог у стратегічних галузях економіки, що впливають на ведення бізнесу, включаючи такі сфери, як соціально-трудові відносини, залучення іноземних спеціалістів тощо у таких галузях, як металургія, машинобудування, хімічна промисловість, агропромисловий комплекс. |

Закінчення таблиці 2

| 1 | 2 |
|---|---|
| 9. Відсутність контролю за частками залучених інвестицій в розрізі сфер економічної діяльності, законодавчо встановленого переліку стратегічних галузей, безпечних порогів участі в них іноземного капіталу та відповідного механізму здійснення оцінки такої участі на передінвестиційному етапі.<br>Відсутність у законодавстві виключного переліку форм реалізації державно-приватного партнерства (ДПП). | Розширення сфери застосування критерію контролю, розповсюдивши його дію на відносини не лише при регулюванні вкладення іноземного капіталу в українські стратегічні підприємства, але й на відносини, пов'язані зі вкладенням іноземного капіталу в інші підприємства шляхом введення відповідного нормативно-правового регулювання.<br>Законодавчо визначити обмежену кількість сфер та форм реалізації ДПП, що дозволить ефективно використати державні ресурси та спрямувати їх на вирішення актуальних проблем. |
| 10. Негативний досвід та тенденції функціонування ВЕЗ, ТПР і технологічних парків в Україні | 7. Удосконалення нормативно-правової бази в сфері регулювання спеціального режиму господарювання. Посилення співробітництва між суб'єктами господарювання у формі кластерів, що стали характерною ознакою сучасної інноваційної економіки України. |

*Джерело: розроблено авторами самостійно*

**Висновки.** Отже, нормативно-правова база регулювання іноземного інвестування в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного розвитку інвестиційної діяльності.

Незважаючи на визначеність у базових законах та міжнародних договорах принципів та норм, безпосередньо спрямованих на надійний правовий захист іноземних інвестицій, податкове та митне законодавство України жодним чином не спрямоване на захист прав інвесторів, що суттєво відрізняє його від законодавства європейських країн, основною метою якого є мінімізація податкового та митного навантаження на інвестора.

В Україні необхідно підвищувати ефективність правового регулювання іноземного інвестування що призведе до зростання добробуту держави, забезпечить сприятливі умови та державні гарантії, які передбачатимуть встановлення відповідних організаційно-правових норм інвестування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Беззуб І. Іноземні інвестиції в українській економіці. Громадська думка про правотворення: інформаційно-аналітичний бюлетень на базі оперативних матеріалів. 2016. № 12 (115). С. 4–9.

2. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18. С. 144.

3. Польське Агентство Інформації і Іноземних Інвестицій. URL: http://www.paiz.gov.pl/index (дата звернення 30.01.2018).

4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XI. Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. № 29. С. 377.

5. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. С. 64.

6. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 19. С. 80.

7. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України за 2010-2016 роки. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 30.01.2018).

8. Рибій О. В. Міжнародно-правове регулювання інвестиційної діяльності: теорія та практика: автореф. дис. … канд. юрид. наук: спец. 12.00.11 «Міжнародне право»; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2008. 22 с.

9. Стукало Н. В., Хуторна А. В. Досвід державного регулювання іноземних інвестицій у країнах світу. Економіка сьогодення: актуальні питання та перспективи. 2012. № 1.

10. Україна піднялась на три пункти у рейтингу Doing Business-2017. Економічна правда: електронне наукове фахове видання. 25 жовтня 2016. URL: http://www.epravda.com.ua/rus/news/2016/10/25/608951 (дата звернення 30.01.2018).

REFERENCES:

1. Bezzub I. (2016) Inozemni investytsii v ukrainskii ekonomitsi. [Foreign investment in the Ukrainian economy]. Hromadska dumka pro pravotvorennia: informatsiino-analitychnyi biuleten na bazi operatyvnykh materialiv, no 12 (115), pp. 4–9

2. Zakon Ukrainy no 436-IV (2003) Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Commercial Code of Ukraine]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, no 18, p. 144.

3. Polske Ahentstvo Informatsii i Inozemnykh Investytsii (2018) [Polish Agency for Information and Foreign Investments]. Available at: http://www.paiz.gov.pl/index (accessed 30.01.2018).

4. Zakon Ukrainy no 959-KhI (1991) Pro zovnishnoekonomichnu diialnist [About foreign economic activity]. Vidomosti Verkhovnoi Rady URSR, no 29, p. 377.

5. Zakon Ukrainy no 1560-KhII (1991) Pro investytsiinu diialnist [About investment activity]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, no 47, p. 64.

6. Zakon Ukrainy no 93/96-BP (1996) Pro rezhym inozemnoho investuvannia [About the regime of foreign investment]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, no 19, p. 80.

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Priami investytsii (aktsionernyi kapital) iz krain svitu v ekonomitsi Ukrainy za 2010-2016 roky [Direct investments (share capital) from the countries of the world in the Ukrainian economy for 2010-2016]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 30.01.2018).

8. Rybii O. V. (2008) Mizhnarodno-pravove rehuliuvannia investytsiinoi diialnosti: teoriia ta praktyka [International legal regulation of investment activity: theory and practice] (PhD Thesis), Kyiv: Kyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka.

9. Stukalo N. V., Khutorna A. V. (2012) Dosvid derzhavnoho rehuliuvannia inozemnykh investytsii u krainakh svitu [Experience of state regulation of foreign investments in the countries of the world]. Ekonomika sohodennia: aktualni pytannia ta perspektyvy, no 1.

10. Ekonomichna pravda: elektronne naukove fakhove vydannia (2016) Ukraina pidnialas na try punkty u reitynhu Doing Business-2017 [Ukraine has risen to three points in the rating Doing Business-2017]. Available at: http://www.epravda.com.ua/rus/news/2016/10/25/608951 (accessed 30.01.2018).

УДК 339.923:061.1(045)

# Підсумки вступу в дію положень ПВЗВТ: основні проблеми та перспективи

**Осіпова Л.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Проаналізовано перспективи зовнішньоторговельного співробітництва з країнами ЄС, в контексті прискореного темпу євроінтеграційних процесів та викликів пов'язаних з ними. Оцінено сучасний стан, виявлено слабкі сторони, окреслено першочергові завдання та можливі шляхи забезпечення стійких позицій на європейському ринку що відкриваються у зв'язку із підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та вступом в дію ПВЗВТ.

**Ключові слова:** євроінтеграція, зовнішньоекономічна політика, експортно-імпортні операції, торговельні преференції, ПВЗВТ.

Осипова Л.В. ИТОГИ ВСТУПЛЕНИЯ В ДЕЙСТВИЕ ПОЛОЖЕНИЙ УВЗСТ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проанализированы перспективы внешнеторгового сотрудничества со странами ЕС, в контексте ускоренного темпа евроинтэграционных процессов и вызовов связанных с ними. Оценено современное состояние, выявлены слабые стороны, обозначены первоочередные задачи и возможные пути обеспечения устойчивых позиций на европейском рынке открывающиеся в связи с подписанием Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС и вступлением в действие УВЗСТ.

**Ключевые слова:** евроинтэграция, внешнеэкономическая политика, экспортно-импортные операции, торговые преференции, УВЗСТ.

Osipova L.V. RESULTS OF THE COMING INTO FORCE OF THE DCFTZ PROVISIONS: MAJOR PROBLEMS AND PROSPECTS

The prospects of foreign trade cooperation with EU countries in the context of accelerated European integration processes and challenges related to them are analyzed. The current state is reviewed, the weaknesses identified, the priority tasks and possible ways of solid position establishing in the European market, opened with signing of the Association Agreement between Ukraine and the EU and the entry into operation of the DCFTA are outlined.

**Keywords:** eurointegration, foreign economic policy, export-import operations, trade preferences, DCFTZ.

**Постановка проблеми.** Сучасні зовнішньоекономічні трансформації характеризуються поглибленням процесу інтеграції України в європейське суспільство, що потребує якнайшвидшого подолання відставання розвитку країни у різних сферах національного господарства, а також покращення показників зовнішньої торгівлі та посилення позицій на світовій арені. Експортна спрямованість української економіки є одним із найважливіших шляхів її розвитку. На даному етапі, не зважаючи на велику питому вагу експортно-імпортних операцій у структурі ВВП України (за останні десять років частка експорту у ВВП коливалась від 40 до 60%), відсутні як чітко окреслена зовнішньоторговельна політика, так і концептуальні стратегічні документи щодо її подальшого розвитку. Враховуючи широкий спектр перспектив зовнішньоторговельного співробітництва з країнами ЄС, що відкрились перед Україною в результаті прискореного темпу євроінтеграційних процесів та основних проблем пов'язаних з ними, які є на даний час мало вивченими – виникла необхідність у даному дослідженні.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми європейської економічної інтеграції та перспективи інтеграції України до ЄС досліджуються в роботах багатьох вчених, зокрема: Т. Шинкаренка, М. Хейлієра, В. П'ятницького та ін.

**Цілі статті.** Підведення деяких підсумків дії ПВЗВТ та виявлення основних проблем що виникли на шляху євроінтеграції України та виділення першочергових завдань що потрібно вирішити в сучасних умовах з метою всеохоплюючої і повної інтеграції у європейський простір.

**Результати та їх обговорення.** З 1 вересня 2017 в Україні повністю набула чинності ПВЗВТ між Україною та ЄС що передбачає скасування (в окремих випадках – суттєве зменшення) експортних та імпортних мит



© Осіпова Л.В.

Україною приблизно на 97%, ЄС – на 96,3%; ввізних мит на промислові товари Україною на 82,6%, ЄС – на 91,8%; для сільськогосподарської продукції мита скасовуються Україною на 35,2% тарифних ліній, у ЄС – на 83,1%. Для 52% тарифних ліній Україна запроваджує перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, для 9,8% – часткову лібералізацію, для 3% – безмитні тарифні квоти. Все це означає, що для особливо чутливих секторів ПВЗВТ українським виробникам потрібен час для адаптації до конкурентного середовища. Таким чином, внаслідок скасування мит українські експортери будуть заощаджувати 487 млн. євро щороку, ЄС – 391 млн. євро відповідно [1].

Вільна торгівля з ЄС – це, в першу чергу, можливість виходу на один з найбільших, найпотужніших та найбільш захищених ринків світу. За деякими розрахунками, у довгостроковій перспективі ЗВТ+ між Україною та ЄС забезпечить зростання ВВП України на 0.5% щороку, а також загальне підвищення добробуту громадян на 1.2% на рік. Що стосується економічних показників, обсяг експорту до ЄС має зрости приблизно на 6.3%, обсяг імпорту товарів з ЄС – збільшитися на 5.8%, а середня заробітна плата в Україні – зрости на 5.5% [2, с. 3]. ПВЗВТ з ЄС не означає автоматичного збільшення експорту та пожвавлення зовнішньої торгівлі а навпаки ставить ряд завдань и проблем, в першу чергу, реформи в сфері технічного регулювання, санітарних та фітосанітарних заходів, підвищення стандартів якості та безпечності продукції. Це довгострокова перспектива, яка вимагатиме значних зусиль як з точки зору гармонізації нормативного поля (потрібно ввести в українське законодавство понад 250 нормативних актів ЄС), так і практичного впровадження нових норм як державними органами, так і підприємствами. Вже на початок 2016 року гармонізоване так зване загальне (горизонтальне) законодавство. З 27 галузевих технічних регламентів, передбачених ПВЗВТ, 8 – максимально приведені у відповідність з нормами ЄС, ще 16 базуються на нормах ЄС, але поки не ідентичні їм. Активно реформуються системи стандартизації, метрології, оцінки відповідності та ринкового нагляду [1].

Глобальний попит на ключові товари українського експорту залишається низьким в тому числі і в країнах ЄС – і це ще одна проблема для українського товаровиробника. Вітчизняна продукція не є критично важливою для більшості європейських ринків і підприємств – вона складає лише 0,8% загального обсягу експорту на ринку ЄС [3]. Падіння українського експорту до ЄС під час дії автономних торговельних преференцій ЄС та несуттєве зростання у 2016 р. пояснюється, також, не ефективною роботою українських підприємств та елементарною непоінформованістю щодо нових можливостей. Доступ до інформації це, в першу чергу, знання мов. Використання англійської мови для ведення бізнесу є проблематичним в усіх регіонах нашої країни [4].

До найбільш постраждалих галузей національної економіки в результаті трансформації інтеграційних процесів належать машинобудування, авіація, оборонно-промисловий комплекс, кондитерська і харчова промисловість, вагонобудування – і це ще одна важлива проблема, так як ці галузі належать до переробних, тих що забезпечили б країні вигоди від отримання доданої вартості від експорту їх продукції. Не всі галузі української економіки перебувають у критичному стані. Українські аграрії на сьогоднішній день експортують свою продукцію до понад 190 країн світу та займають провідні позиції на світовому ринку. За підрахунками ФАО, українські аграрії годують 150 млн. людей у світі. У 20116-2017 маркетингових роках Україна експортувала 39 млн. тон зерна (рис. 1).

На сьогодні право експорту своєї продукції на територію Європейського Союзу мають 266 українських підприємств галузі. На разі частка ЄС в загальній структурі зовнішньоторговельного обігу сільськогосподарської продукції України складає 33,9%. Загалом українська сільськогосподарська продукція користується попитом серед європейських споживачів, і тому Україна має шанс на додаткові можливості для розширення експорту [6].

Україна має право на безмитний експорт до ЄС 36 товарних позицій у межах затверджених обсягів тарифних квот (рис. 2).

У кінці 2016 року Європейська комісія прийняла пропозицію українських виробників і збільшила квоту на крупи і оброблене зерно на 7,8 тис. тонн, овес – 4 тис. тонн, кукурудзу – 650 тис. тонн, мед – 3 тис. тонн, пшеницю – 100 тис. тонн, виноградний сік – 500 тонн, перероблені томати – 5 тис. тонн, ячмінь – 350 тис. тонн. Нажаль, наслідки девальвації гривні майже скасовують ефект від деяких з цих квот. Політика НБУ створює неможливість конкурентоспроможного експорту ряду продуктів (сирів та іншої молочної продукції) на зовнішні ринки.

**Рис. 1. Рейтинг продавців збіжжя в 2016-2017 маркетингових рр.**

*Джерело: розроблено на основі [5]*

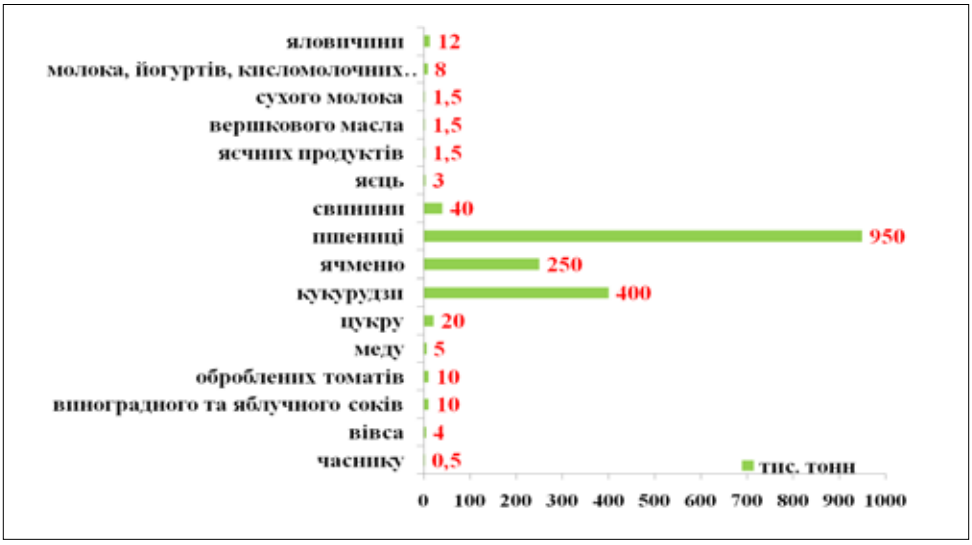


**Рис. 2. Квоти на безмитний експорт до ЄС у 2016 р.**

*Джерело: розроблено на основі [7]*

Станом на 11 січня 2017 р. Україна вже повністю вичерпала річну квоту на 2017 рік на безмитний експорт меду в ЄС, а також на 64% – цукру і на 78% – виноградних і яблучних соків [7]. Деякі групи квот потребують від українських виробників проходження особливих процедур сертифікації та отримання відповідних дозволів. Наприклад, процес отримання дозволу щодо доступу молока та молочних продуктів на ринки Європейського Союзу тривав 7 років. Було проведено 4 верифікаційні місії FVO [6].

Дослідження також показує, що Україна перебуває в стійкому тренді деіндустріалізації, коли експорт продукції АПК зростає, а промислової продукції скорочується (рис. 3).

Крім того, ми невпинно рухаємося в пастку глобалізації – нарощуємо експорт сировини, нехтуючи розвитком внутрішньої переробки і це ще одна проблема. В довгостроковій перспективі ціни на сировину відносно цін на послуги і робочу силу знижуються. Тому країна, яка продає сировину завжди програє тій країні, яка виробляє кінцеві продукти з вищою доданою вартістю. Україна – країна, що виробляє і експортує в основному сировину та напівфабрикати. Це означає, що світовий цикл падіння цін на сировину призводить до зниження обсягів валютної виручки країни та є одним з факторів девальвації гривні.

В 2016 році в Україні був історичний мінімум за обсягами експорту. Протягом 2012-2016 рр. український експорт знизився на $32,4 млрд. (з $68,8 до 36,4 млрд.). В 2016 році Україна експортувала товарів на $36,4 млрд., коли в 2015 році наші обсяги експорту були $38,3 млрд. Для прикладу, в 2013 році Україна експортувала товарів на $ 63 млрд. А в докри-

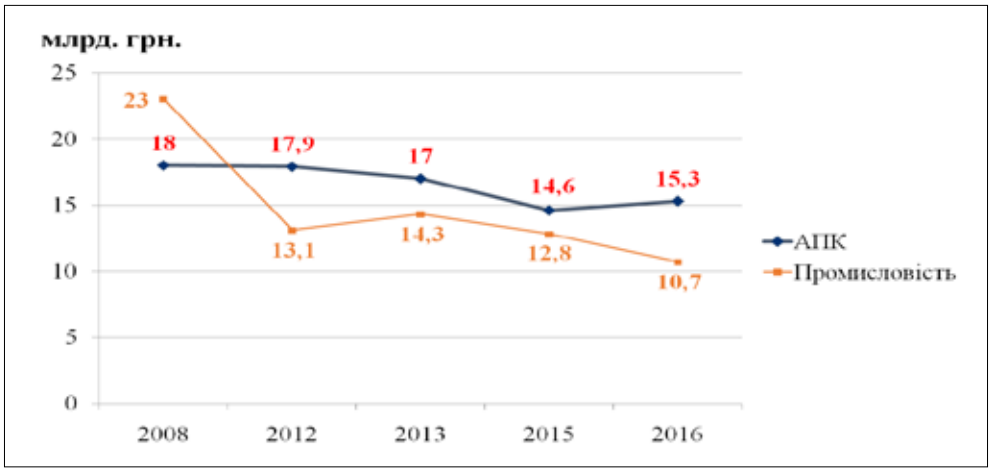


**Рис. 3. Динаміка експорту промислової продукції і продукції АПК**

*Джерело: розроблено на основі [10]*

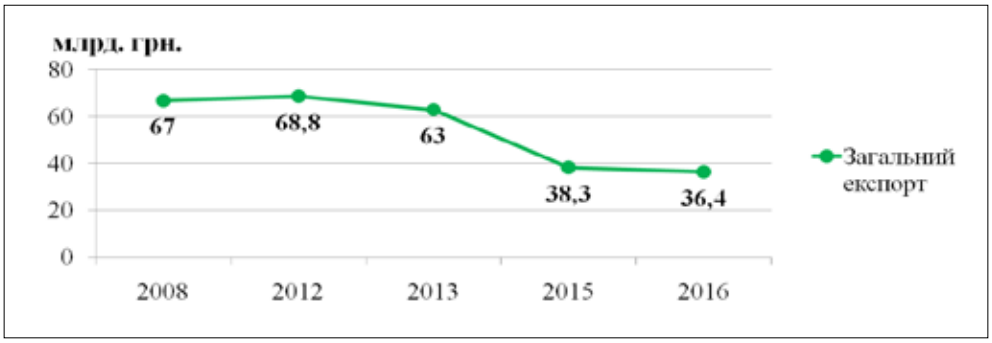


**Рис. 4. Динаміка загального експорту України**

*Джерело: розроблено автором на основі [10]*

зовому 2008 році обсяги товарного експорту перевищували $ 67 млрд. (рис. 4).

Експорт в 2016 році скоротився за рахунок зменшення поставок металів та виробів з них на $1,134 млрд. Експорт хімічної продукції скоротився на $579 млн., машинобудівної – на $429 млн., мінеральних продуктів (в цю групу входить залізна руда) – на $371 млн. На рис. 1. відображено товарну структуру українського експорту в 2016 році. Дослідження показало, що саме експорт аграрної продукції та продовольства, допоміг втримати баланс (рис. 5).

Його обсяги в 2016 році зросли на $721 млн. до $15,3 млрд. Водночас зросли обсяги імпорту товарів в 2016 році, на $1,4 млрд. В першу чергу за рахунок росту ввезення в Україну машинобудівної продукції (+$3 млрд.), де основна стаття – імпорт транспортних засобів, в тому числі, і вживаних автомобілів. Зросли також обсяги імпорту хімічної продукції на $554 млн., в тому числі добрив та побутової хімії [8]. Географічна структура українського експорту показана на рис 6.

Географічна структура українського експорту в 2013-2016 рр. чітко відображає стрімке зростання питомої ваги експорту до країн ЄС в загальному експорті України. В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС відведено важливе місце сфері послуг. Посилення акценту на експорті вітчизняних послуг допоможе зміцнити присутність України на єврорінку. Сьогодні він становить 17 % загального обсягу українського експорту, а у країнах, які мають збалансований підхід до експорту товарів і послуг – близько 30%, це ще одна проблема для України. Це, насамперед, вимагає розвитку інфраструктури, кардинальної зміни бізнес-клімату, деофшоризації економіки.

Входження на ринок ЄС є непростим. Імпортні тарифи, нетарифні заходи регулювання, форми й методи комерційної присутності на зарубіжних ринках, рівень досконалості ринкових стратегій і систем маркетингу обмежують доступ на ринок ЄС. Українська економіка потребує структурних та інституційних перетворень, ефективного присто-

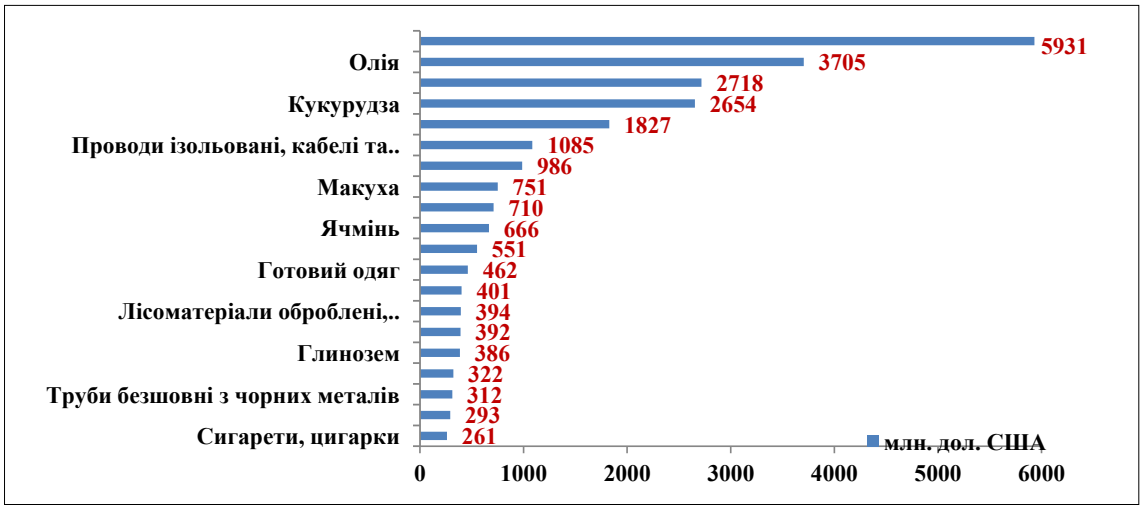


**Рис. 5. Товарна структура українського експорту в 2016 р. в розрізі основних позицій**

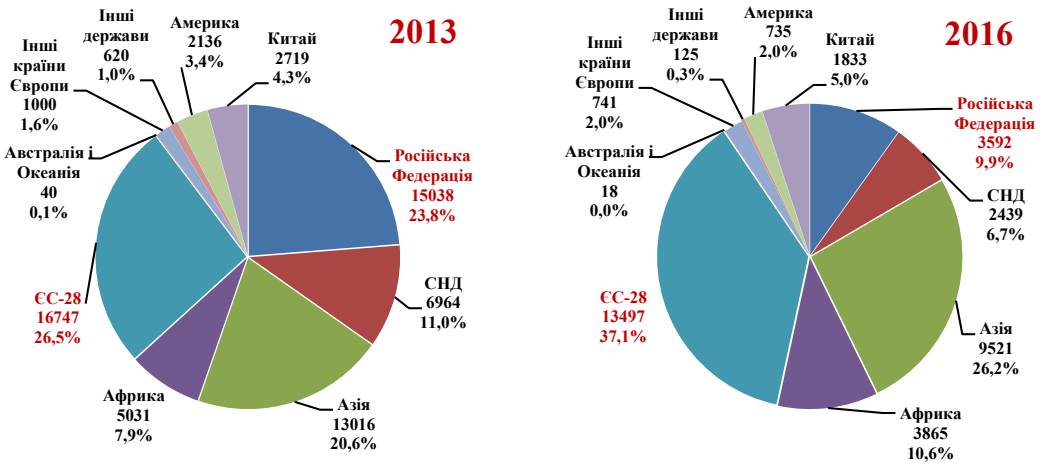


**Рис. 6. Географічна структура українського експорту в 2013-2016 рр. млн. дол. США**

сування до чинних в ЄС систем сертифікації продукції, значних успіхів у приведенні вітчизняного виробництва у відповідність з найвищими світовими стандартами, належних реформ на рівні корпоративної стратегії розвитку українського бізнесу. Проте ринок ЄС є найважливішим з точки зору стратегічних перспектив. В короткостроковому періоді Україні вкрай важко буде реалізувати в повному обсязі переваги ПВЗВТ, для слабкої економіки з нерозвинутим внутрішнім ринком і проблемами політичного характеру, ця угода містить і певні ризики.

Хоча на даному етапі основна мета вітчизняної зовнішньоекономічної політики полягає у сприянні розвитку економіки, що повинно забезпечити виконання вимог і критеріїв щодо здобуття повного членства в ЄС, все ж актуалізується питання розробки довгострокової стратегії зовнішньоекономічної політики, яка повинна передбачати переосмислення старих і визначення нових пріоритетів у зовнішньоторговельній політиці, базуватися на системному підході та визначенні багатоваріантних сценаріїв, включаючи стратегічне планування відносин з окремими об'єднаннями, країнами та регіонами світу.

Зовнішньоекономічна політика України має бути ефективною і служити національним інтересам. Проте, Угода заперечує можливість проведення Україною активної протекціоністської політики щодо розширення внутрішніх ринків вітчизняних товарів і послуг. Вона передбачає, що процес виведення на внутрішній ринок нових видів вітчизняної продукції має регулюватися виключно дією ринкового механізму й інвестиційними ресурсами українських підприємств, банків та іноземн-

них компаній і не може стимулюватися заходами державної політики. Безпосередньо такі обмеження поширюватимуться на державну допомогу підприємствам, які реалізують свою продукцію на внутрішніх галузевих ринках, де присутні також товари з країн – членів ЄС. Це випливає з пункту 2(c) ст. 262 Угоди [9].

Для вирішення проблем які існують у сфері зовнішньоторговельного співробітництва України з ЄС, потрібно здійснити ряд першочергових заходів:

– Усунути технічні бар'єри щодо виводу на внутрішній ринок нових видів вітчизняної продукції. У цій сфері співробітництво між Україною та ЄС буде спрямовано на реформування вітчизняної системи технічного регулювання, наближення її до технічних регламентів ЄС і систем стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС (ст. 53–74 Угоди) [9].

– Нарощування і диверсифікація експорту продуктів харчування та вихід на нові ринки збуту.

– Важливим завданням для українського бізнесу в умовах широких можливостей сучасної євроінтеграції є пошук і обробка інформації, проведення маркетингових досліджень.

– Важливо створити всі умови промисловим підприємствам особливо машинобудуванню і сектору інформаційних технологій для виходу на європейські ринки. Для цього потрібно розробити певну стратегію на рівні держави, сприяти в модернізації підприємств, у створенні та активізації маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних зарубіжних ринках – торгових домів, бізнес-центрів і технічних центрів на акціонерних засадах спільно з комерційними і банківськими структурами України. Також необхідно активізувати зусилля на наданні рекламних і консультаційних послуг бізнес-представникам зарубіжних (особливо європейських) країн.

– В Україні доцільно створювати організації із сприяння експорту, які надаватимуть консультаційні послуги.

– Дефіцит фахівців і капіталу, відсутність технологій – ключові фактори, які потребують серйозної уваги для підвищення експортної орієнтованості України і мають бути враховані у процесі реформування багатьох компаній.

– У рамках трансформації зовнішньоторговельного співробітництва України важлива роль відводиться активізації прикордонної торгівлі. Наша держава бере активну участь у новому Європейському інструменті сусідства і партнерства у рамках Програми транскордонного співробітництва Польща – Білорусь – Україна 2014-2020. За аналогією з розвитком торгового співробітництва з прикордонними регіонами Польщі та Білорусі, існує потреба у розробці стратегії транскордонного співробітництва із Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Молдовою і Болгарією. Вирішення існуючої проблеми має супроводжуватись удосконаленням нормативно-законодавчої бази шляхом прийняття нових законів, які б регламентували зовнішньоекономічну діяльність, з огляду на євроінтеграційний вектор України та нагальну необхідність компенсації втрат від згортання торгівлі з Росією за рахунок переорієнтації та диверсифікації товарної та географічної структур.

Реалізація окреслених заходів при синхронізації з політикою імпортозаміщення сприятиме оптимізації української зовнішньої торгівлі та підвищенню її ефективності.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Перші кроки на шляху до ПВЗВТ виявились для українських експортерів і української економіки невдалими. Було не використано односторонні преференції надані ЄС українським виробникам. За останні роки значно знизився зовнішньоторговельний оборот України в тому числі з ЄС. Помітною є зміна структури українського експорту, частка промислової продукції металургії та машинобудування в українському експорті поступається продукції сільського господарства.

Сьогодні важливим завданням державної зовнішньоторговельної політики є допомога національному виробникові вийти на європейський ринок з продукцією, яка буде відповідати всім вимогам і європейським стандартам, сприяти усуненню існуючих бар'єрів. Дії нашої держави мають бути швидкими і зваженими які не будуть суперечити Угоді про асоціацію в межах розробленої довгострокової стратегії зовнішньоекономічної політики. Перспективи подальших досліджень спрямованні на подальше вивчення практичних наслідків ПВЗВТ між Україною і ЄС.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Що змінилося в українській економіці від Угоди про асоціацію. URL: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/05/18/7049377/view_print/.
2. Хейлієр М. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю / М. Хейлієр, В. П'ятницький // CTA Economic & Export Analysts LTD. 2013. 18 с.
3. За даними Eurostat. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/database.
4. Чому український експорт до ЄС падає – погляд бізнесу. URL: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/07/30/7036468/.
5. Агропрофи – тижневик ділової інформації. URL: http://agroprofi.com.ua/statti/1482-vitchiznyanij-urozhaj-2017-bitva-na-dva-fronti-i-ne-tilki.
6. Європейська правда. URL: http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/11/8/7057104/.
7. Україна в 2016 році. URL: https://www.unian.ua/eurobusiness/1731212-ukrajina-v-2016-rotsi-povnistyu-vicherpala-kvoti-na-bezmitniy-eksport-do-es-za-11-grupami-tovariv.html.
8. Український експорт досяг історичного мінімуму в 2016 році. URL: http://www.fru.org.ua/ua/media-center/blogs/vlasyuk/ukrainskyi-eksport-tovariv-dosiah-istorychnoho-minimumu-v-2016-rotsi-ukrpromzovnishekspertyza.
9. Угода про асоціацію між Україною та європейським союзом Урядовий портал. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631.
10. Офіційний веб-сайт державного комітету статистики. URL: http: //www.ukrstat.gov.ua.

REFERENCES:

1. Shcho zminylosia v ukrainskii ekonomitsi vid Uhody pro asotsiatsiiu. URL: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/05/18/7049377/view_print/.
2. Kheiliier M. Torhivlia z YES v ramkakh pohlyblenoi ta vseosiazhnoi uhody pro vilnu torhivliu / M. Kheiliier, V. Piatnytskyi // STA Esonomis & Ekhrort Analysts LTD. 2013. 18 s.
3. Za danymy Eurostat. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/database.
4. Chomu ukrainskyi eksport do YeS padaie – pohliad biznesu. URL: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/07/30/7036468/
5. Ahroprofy – tyzhnevyk dilovoi informatsii. URL: http://agroprofi.com.ua/statti/1482-vitchiznyanij-urozhaj-2017-bitva-na-dva-fronti-i-ne-tilki.
6. Ievropeiska pravda. URL: http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/11/8/7057104/.
7. Ukraina v 2016 rotsi. URL: https://www.unian.ua/eurobusiness/1731212-ukrajina-v-2016-rotsi-povnistyu-vicherpala-kvoti-na-bezmitniy-eksport-do-es-za-11-grupami-tovariv.html.
8. Ukrainskyi eksport dosiah istorychnoho minimumu v 2016 rotsi. URL: http://www.fru.org.ua/ua/media-center/blogs/vlasyuk/ukrainskyi-eksport-tovariv-dosiah-istorychnoho-minimumu-v-2016-rotsi-ukrpromzovnishekspertyza.
9. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta yevropeiskym soiuzom Uriadovyi portal. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631.
10. Ofitsiinyi veb-sait derzhavnoho komitetu statystyky. URL: http: //www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.727:336.763.4

# Структуровані продукти й синтетичні інструменти на глобальних фінансових ринках

**Пробоїв О.А.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу та менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

**Роговська-Іщук І.В.**
кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Досліджено структуровані фінансові продукти і синтетичні фінансові інструменти. Розглянуто особливості і характерні риси синтетичних фінансових інструментів та виділено їхні види. Проаналізовано динаміку та структуру біржового і позабіржового ринку деривативів. Визначено місце синтетичних інструментів серед структурованих фінансових продуктів на глобальних фінансових ринках.

**Ключові слова:** синтетичні інструменти, структуровані фінансові продукти, глобальні фінансові ринки.

Пробоев О.А., Роговская-Ищук И.В. СТРУКТУРИРОВАННЫЕ ПРОДУКТЫ И СИНТЕТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Исследовано структурированные финансовые продукты и синтетические финансовые инструменты. Рассмотрены особенности и характерные черты синтетических финансовых инструментов, а также выделены их виды. Проанализирована динамика и структура биржевого и внебиржевого рынка деривативов. Определенно место синтетических инструментов среди структурированных финансовых продуктов на глобальных финансовых рынках.

**Ключевые слова:** синтетические инструменты, структурированные финансовые продукты, глобальные финансовые рынки.

Proboyiv O.A., Rohovska-Ishchuk I.V. THE STRUCTURED PRODUCTS AND SYNTHETIC INSTRUMENTS ON THE GLOBAL FINANCIAL MARKETS

The article is devoted to research of synthetic financial instruments and peculiarities of their circulation on the global financial markets. Structured financial products and synthetic financial instruments are explored. Features and characteristics of synthetic financial instruments are considered and their types are highlighted. The dynamics and structure of the stock exchange and the over-the-counter market of derivatives are analyzed. The place of synthetic instruments among structured financial products in the global financial markets is determined.

**Keywords:** synthetic instruments, structured financial products, global financial markets.

**Постановка проблеми.** Процеси економічної глобалізації охопили й сучасні фінансові ринки та проявились у лавинному поширенні інформації щодо ціноутворення, значно збільшили можливості для контрагентів миттєво встановлювати ділові контакти один з одним та досить гнучко реагувати на непередбачувані зміни фінансової кон'юнктури, створюючи передумови для динамічного управління прямими і портфельними інвестиціями, використовуючи при цьому складні аналітичні програми та потужне інформаційне забезпечення.

Політична нестабільність у світі й економічна непередбачуваність на фоні гіпердинамічного конкурентного середовища і падіння цін на світових товарних та сировинних ринках спричинили коливання валютних курсів, породили фінансові кризи й спровокували підвищену волатильність на світових фінансових ринках. Зазначені чинники визначили необхідність появи нових фінансових продуктів, які б конструювались фінансовими інженерами з метою зменшення ризику й розподілу невизначеності при одночасному забезпеченні бажаного рівня доходності й повернення інвестованого капіталу. Адже сучасна фінансова архітектура представлена досить широким арсеналом звичайних, похідних та гібридних фінансових інструментів, які завдяки вмілому поєднанню відкривають перед інвесторами нові





© Пробоїв О.А., Роговська-Іщук І.В.

можливості знижувати ринковий ризик портфеля цінних паперів й зменшувати операційні витрати на емісію та обслуговування шляхом заміни існуючого портфеля з кількох інструментів на один структурований фінансовий продукт. Сучасні програмові продукти для проведення аналізу й прогнозування та електронні системи передачі інформації створюють додаткові можливості для появи структурованих фінансових продуктів і значного прискорення темпів поширення синтетичних інструментів на глобалізованих фінансових ринках.

Окреслені тенденції на світових фінансових ринках визначені не тільки транснаціоналізацією і лібералізацією ринків капіталів на фоні глобалізації інформаційного простору, але й формуються під впливом бажань інвесторів отримати вищі доходи з одночасною мінімізацією фінансових ризиків. Застосування синтетичних фінансових інструментів при формуванні інвестиційних портфелів відкриває перед індивідуальними та інституційними інвесторами нові можливості, дозволяє активніше управляти й розподіляти фінансові ризики. Тому обрана тема дослідження є актуальною.

Характерні риси й особливості застосування синтетичних фінансових інструментів майже не розглядаються у роботах вітчизняних дослідників, тільки в окремих працях, що стосуються фінансових ринків, згадується про похідні фінансові продукти та синтетичні фінансові активи.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичним підґрунтям проведеного дослідження стали праці таких зарубіжних й вітчизняних науковців: Дж. Ф. Маршалла, В.К. Бансала [1], Ф.Дж. Фабоцці [2], Е. Банкса [3], М. Чудрі [4], А.Н. Буреніна [5], Р. Кнопа [6], В. Шевченка [7], Н. Шапран [8] та ін.

Однак, невирішеними залишаються проблеми, пов'язані з пошуком принципів і напрямів проведення аналізу й оцінки структурованих фінансових продуктів, розробки ефективної методики їх конструювання та застосування на практиці синтетичних інструментів для нівелювання існуючих негативних впливів на глобальних фінансових ринках.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є теоретичне обґрунтування сутності, видів та особливостей використання структурованих продуктів й синтетичних фінансових інструментів на глобальних фінансових ринках та оцінка структури і динаміки сучасного ринку деривативів.

Серед основних наукових завдань, які вирішено у даній статті, слід виокремити: уточнено понятійно-категорійний апарат стосовно терміну «структурований фінансовий продукт» та «синтетичні фінансові інструменти», виділено види синтетичних фінансових інструментів та визначено їх місце серед структурованих продуктів на глобальних фінансових ринках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасна глобальна економіка входить у нове русло глобальної інтернаціоналізації потоків капіталу, зростання взаємозалежності національних економік, значного ускладнення самого фінансового середовища, збільшення фінансових ризиків й супроводжується появою інноваційних фінансових інструментів, що формує глобальну фінансову архітектуру нового порядку.

Коливання валютних курсів, глобальна фінансова криза й повільний вихід з рецесії на фоні нестабільності на світових фінансових ринках зумовлюють появу інноваційних фінансових продуктів, сконструйованих для управління ризиками й зменшення невизначеності з одночасним гарантуванням певного рівня прибутку й повернення інвестованого капіталу.

Глобальна мережа Інтернет та існуючі програмові продукти для проведення аналізу й прогнозування трендів відкривають нові можливості для використання структурованих фінансових продуктів й прискорюють темпи поширення синтетичних інструментів на світових фінансових ринках.

«Синтетика» допомагає учасникам глобального фінансового ринку диверсифікувати ризики і генерувати більший прибуток навіть за умови падіння доходності самого фондового ринку, відкриває перед ними нові перспективи брати участь у становленні й формуванні фондових ринків інших держав [1, с. 512].

Виникнення і застосування структурованих фінансових активів здійснює позитивний вплив на весь ринок похідних фінансових продуктів, адже підвищує ліквідність фінансового ринку в цілому, сприяє значному розширенню існуючого фінансового інструментарію, що певною мірою приваблює у фінансову систему країни нові інвестиції зі сторони індивідуальних та інституційних інвесторів [7, с. 32].

В той же час, необґрунтоване застосування синтетичних фінансових інструментів може спричинити значні фінансові втрати не лише для окремого інвестора, але й зумовити негативні економічні наслідки для цілої країни й світової фінансової системи загалом [8, с. 1].

Слід більш детальніше розглянути існуючі тлумачення категорії «структуровані фінансові продукти» у зарубіжній і вітчизняній науковій думці. Так, досліджуючи дану економічну категорію, Р. Кноп підкреслює її комплексний характер: «структурований фінансовий продукт – це такий фінансовий інструмент, доходність якого визначається іншими простими фінансовими інструментами, що входять до його складу». Автор схиляється до думки, що він утворюється з кредитних продуктів у різних проявах в поєднанні з одним чи кількома похідними інструментами [6, с. 2].

Асоціація з структурованих інвестицій констатує: «структурованим продуктом виступає фінансовий інструмент, який призначений для задоволення особливих потреб інвесторів за рахунок спеціальних характеристик, котрі включають гарантії повернення інвестованих капіталів, варрантів, надання кредитного плеча, забезпечують зв'язок з іноземними цінними паперами, товарними ринками і можуть включати інвестування у фондові індекси» [9, с. 1].

На думку Пенцак Є.Я., Путненко О.В., «структурованим фінансовим продуктом називають фінансовий інструмент, який складається з опціонів, індексів, сировинних активів, свопів, що реалізує в комплексі деяку інвестиційну ідею» [10, с. 2].

Узагальнюючи вище подані тлумачення сутності досліджуваної економічної категорії на основі розглянутих визначень, слід виокремити такі характерні риси структурованих фінансових продуктів: ці інструменти є інвестиційними продуктами і продаються як у роздріб окремим індивідуальним інвесторам, так і гуртом інституційним інвесторам; конструюються тільки фінансовими інституціями і виступають комплексними фінансовими продуктами з нестандартними параметрами [11, с. 33]. Як зазначає В. Шевченко, структурований фінансовий продукт може бути тісно пов'язаний з одним чи кількома ринковими й неринковими параметрами, більшість з яких ґрунтуються на ціні акції, корзині акцій, фондових індексах чи процентних ставках [12, с. 32]. Структуровані фінансові продукти, грошові потоки по яких залежать одночасно від кількох різних параметрів, є гібридними.

Опрацювавши і систематизувавши інформацію стосовно особливостей структурованих фінансових інструментів, можна зробити висновок словами Дж. С. Бреддока: «структуровані продукти є водночас фінансовими інструментами і договірними зобов'язаннями, які проектуються, конструюються, випускаються і продаються інвесторами для задоволення специфічних інвестиційних цілей» [13].

Для кращого розуміння принципів побудови структурованих фінансових продуктів, розглянемо рис. 1, на якому деталізовано, які традиційні та похідні фінансові інструменти лежать в їх основі.

Стандартні інструменти характеризуються одним або кількома грошовими потоками: акції, купонні й безкупонні облігації, депозити з разовою і періодичною виплатою, векселі. Похідні фінансові інструменти характеризуються значно складнішими комбінаціями, а саме використанням таких строкових фінансових продуктів як класичні, екзотичні та кредитні деривативи.

Окремі фінансові інструменти, що лежать в основі структурованих продуктів, крім грошових потоків, володіють ще й певним набором прав та обмежень. Серед обмежень, які можуть накладатись в структурованих фінансових продуктах, виділяють: knock-in, knock-out. Умова knock-in полягає у тому, що грошовий потік надходить лише у випадку, коли відбувається певна подія. Умова knock-out передбачає, що грошовий потік не буде поступати при настанні певних явищ чи подій (стихійні лиха, економічні явища, політичні події).

Серед прав структурованих фінансових продуктів виділяють [14, с. 9–10]: право відмінити продукт – одна із сторін угоди має право відмовитись від продукту повністю або частково у випадку несприятливого збігу обставин; право обміну продуктами чи потоками – одна із сторін угоди має право відмовитись від виконання поточного контракту в обмін на укладання й виконання нового з попередньо узгодженими параметрами; право змінювати параметри продукту – одна із сторін має право змінити окремі умови вже укладеного контракту (зміна дати, обсягу); право вибору типу продукту (chooser) – одна із сторін має право вибирати тип опціону (кол чи пут), ноти; право фіксації внутрішньої вартості до закінчення терміну дії.

Узагальнюючи вищезазначене, доцільно подати класифікацію структурованих фінансових інструментів за різними критеріями, що лежать в їх основі, яка відображена на рис. 2.

Структурований фінансовий продукт може бути тісно пов'язаний з одним чи кількома ринковими та неринковими параметрами, більшість з яких ґрунтуються на ціні акції, корзині акцій, фондових індексах чи процентних ставках. Структуровані фінан-

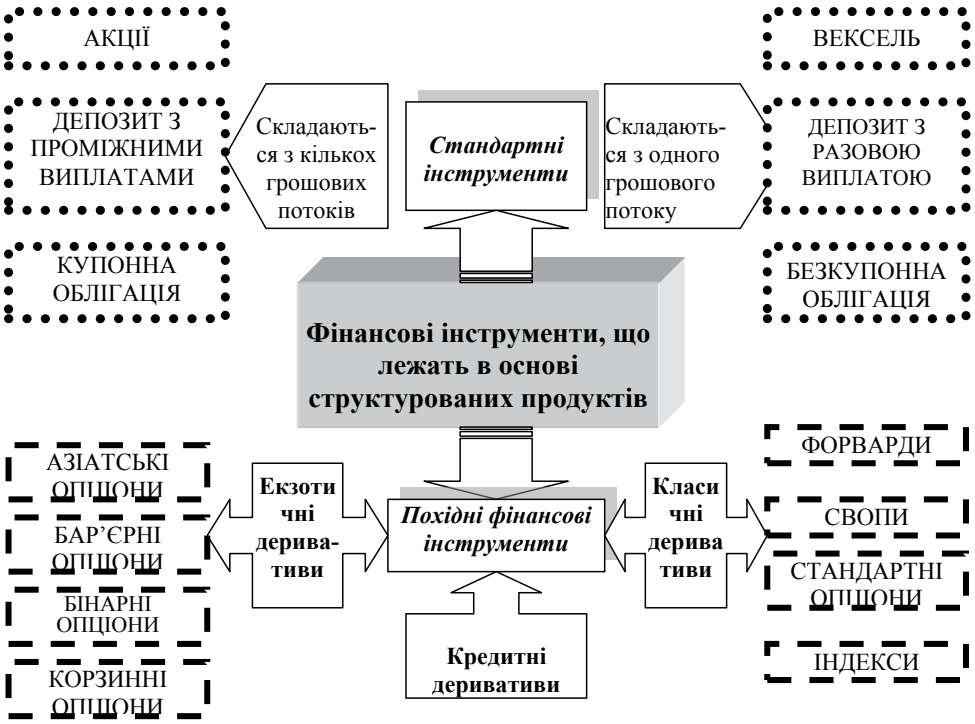


**Рис. 1. Класифікація фінансових інструментів, що лежать в основі структурованих продуктів**

*Джерело: побудовано автором на основі узагальнення інформації з джерел [1], [2], [3], [10], [11], [12]*

сові продукти, грошові потоки по яких залежать одночасно від кількох різних параметрів, є гібридними.

За механізмом утворення структури виділяють синтетичні і несинтетичні фінансові інструменти. Синтетичні інструменти – це такі фінансові інструменти, які з погляду генерованих потоків активів повністю відповідають стандартним інструментам, але при цьому мають іншу будову. Окремі джерела подають наступне трактування цієї економічної категорії: «синтетичні інструменти – це портфель з кількох інструментів, підібраних таким чином, щоб зміна вартості всього портфеля спричинювала зміну вартості ціни певного активного на ринку фінансового інструменту: ф'ючерса, опціона «кол» чи «пут», акції або облігації» [15, с. 34].

Таким чином, синтетичні фінансові інструменти – це вартість, створена штучно шляхом конструювання інших фінансових активів у певних цілях. Наприклад, одночасна купівля опціону «кол» (call option) поряд з продажем опціону «пут» (put option) на одні і ті ж акції, утворює синтетичні акції (synthetic stock).

Синтетичними вважаються структуровані фінансові продукти, що характеризуються грошовими потоками, які відповідають існуючим стандартним інструментам. Синтетичні фінансові інструменти прив'язані до динаміки активів, що лежать в їх основі. Ці фінансові інструменти забезпечують практично безризикову присутність інвесторів на ринку і продукують високий прибуток при сприятливій динаміці цих активів. Гарантуючи повернення інвестованого капіталу, дані синтетичні інструменти дозволяють розподіляти ризик зниження курсової доходності активів, що лежать в їхній основі. Такими фондовими активами можуть виступати акції, облігації, індекси, цінні папери, що прив'язані до динаміки товарних цін та валютних курсів.

Безліч позабіржових похідних інструментів, що виникли на світових фінансових ринках впродовж останніх років, можуть синтезуватись з інших похідних інструментів: багатоперіодні опціони (кепи і флори) синтезуються з одноперіодних пут і кол-опціонів, а свопи з коротким терміном валютування синтезується із євродоларових ф'ючерсних контрактів.

Особливості синтетичних інструментів "cash and carry" полягають в придбанні певного інструменту з одночасним продажем ф'ючерсного контракту (чи іншого похідного інструменту) з метою створення короткотермінового інструменту. Цей фінансовий про-

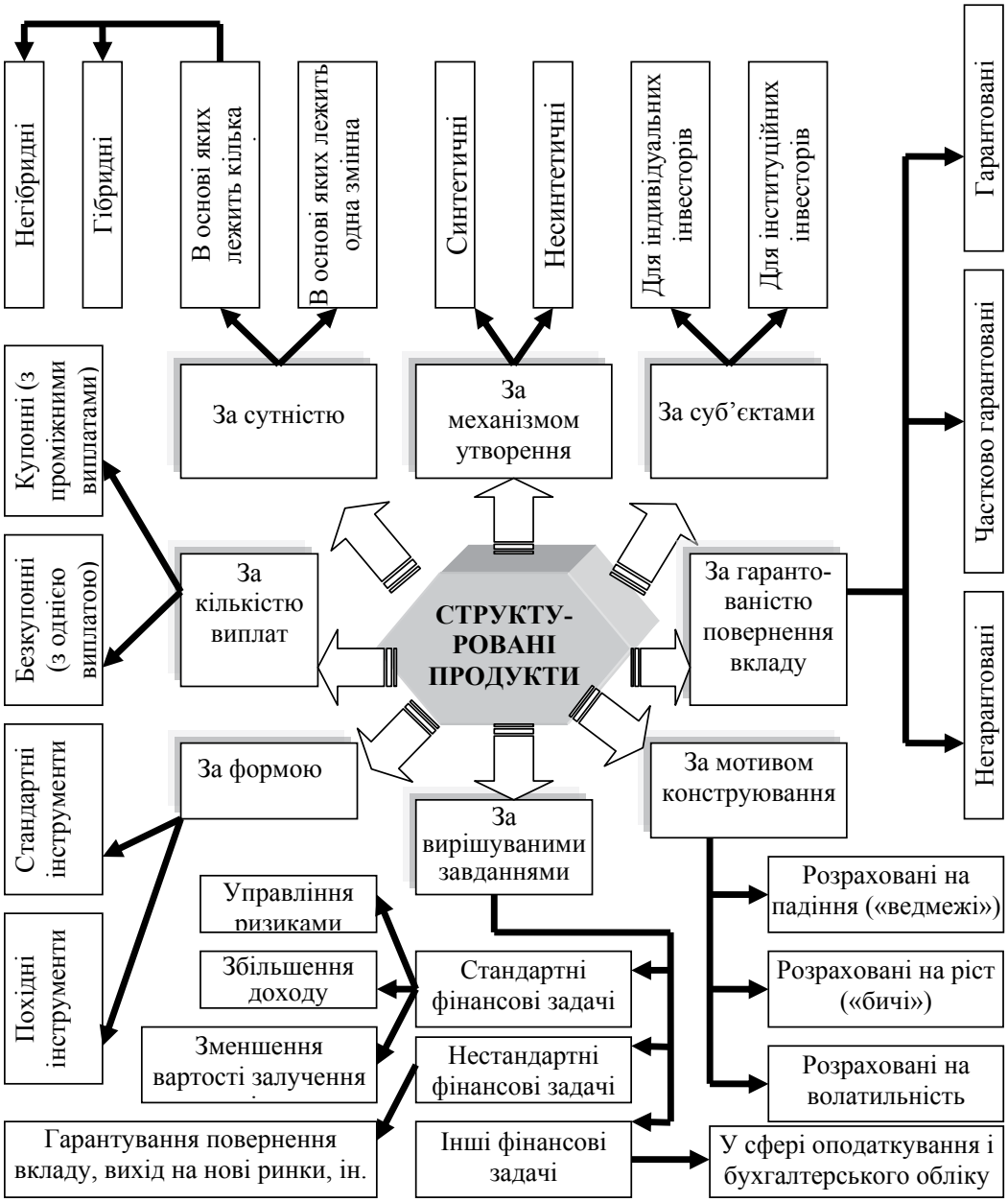


**Рис. 2. Класифікація структурованих фінансових продуктів за різними критеріями**

дукт створений для отримання низькоризикової короткострокової процентної ставки.

Наприкінці 80-х років компанія Bankers Trust, що була лідером у фінансових інноваціях, почала пропонувати на фінансовому ринку ряд продуктів по управлінню ризиками, які включали опціони й свопи, але були заснованими на сукупності грошових потоків, пов'язаних з власним капіталом компанії. До цього часу подібні фінансові продукти моделювались за допомогою позабіржових угод по опціонах й свопах, які набули популярності при управлінні валютними й процентними ризиками. Запропоновані компанією опціони і свопи дозволяли інвесторам відновлювати позиції по акціях, а компанії Bankers Trust така стратегія продажу принесла на фінансових ринках більше 100 млн.дол. впродовж одного року.

Сучасні похідні від акцій фінансові інструменти, які подібні до опціонів на акції й індексні ф'ючерси, перевершують останніх по номіналу, терміну виконання й можливостях для інвестора. Дані синтетичні фінансові інструменти дають можливість конструювати синтетичні акції, хеджувати свої позиції і отримувати доходи, претендувати на левову частку акціонерного капіталу з мінімальними тран-

сакційними витратами та створюють передумови для спекулятивних операцій. Синтетичні акції дозволяють не тільки не робити певні бухгалтерські записи, але й в окремих випадках допомагають обійти місцеві податки, обмеження на інвестиції.

Синтетична акція є звичайною або привілейованою акцією, в яку включений один або кілька похідних фінансових інструментів чи їх комбінація. Прикладами таких акцій можуть бути: конвертовані акції, що містять опціон; звичайні акції з правом дострокового погашення, які містять опціон пут (PCS); конвертовані привілейовані акції з змінною процентною ставкою (CAPS); конвертовані обмінні привілейовані акції (CEPS); привілейовані кумулятивні акції (PERCS).

Своп на акції також може активно використовуватись для конструювання синтетичної стратегії. Фондовий своп пропонує один із двох доходів по різних фондових індексах (S&P 500 – фондовий індекс США або Nikkei 225 – японський фондовий індекс).

За допомогою стратегії “cash and саггу» ми можемо створити і синтетичну «довгу» облігацію. В цьому випадку нам потрібно придбати 3-місячний казначейський вексель разом з ф’ючерсом на казначейську облігацію. Стратегія потребує від нас зрівноваження мінливості позиції «вексель/ф’ючерс» з волатильністю цільової облігації (target bond), тобто реальної облігації, яку ми прагнемо синтезувати. Завдяки такому стратегічному рішенню, рівень ризику позиції «вексель/ф’ючерс» буде співпадати з рівнем ризику цільової облігації, а нам слід зробити вибір стосовно відносної вартості. Якщо ф’ючерс дешевий, то синтетична облігація буде давати більший дохід, ніж реальна. Якщо ф’ючерс подорожчає, то реальна облігація дасть більше доходу у порівнянні із синтетичною.

Фінансові посередники (арбітражери) для зміни волатильності використовують модель доларового значення базисного пункту (DV01).

З метою хеджування фінансові посередники активно торгують на глобальних фінансових ринках двовалютними облігаціями, які продаються і погашаються в одній валюті, а купонні платежі проводяться в інших грошових одиницях. Грошові потоки для такого фінансового інструменту передбачають, що основна сума може бути закладена у доларах, а купонні платежі виражатимуться в євро, і навпаки.

Таку двовалютну облігацію можна синтезувати, якщо взяти звичайну казначейську чи корпоративну облігацію і придбати поряд з нею структурований валютний своповий контракт. Для того, щоб цю тактику втілити, слід підібрати валютний своп, який змінює фіксовану ставку на плаваючу.

Фінансовим інженерам відомо, що пут-опціони можуть бути синтезовані із кол-опціонів, базового активу і безризикового активу (синтетичний пут), облігації з нульовим купоном можуть бути синтезовані із звичайних облігацій, ф’ючерсні контракти можуть бути синтезовані шляхом комбінування пут- і кол-опціонів (синтетичний ф’ючерс). Однак, ніхто не уявляв, які синтетичні інструменти можна одержати шляхом конструювання свопів. Якщо своп правильно сконструювати з готівковою позицією, то його можна буде використовувати для відновлення сукупності грошових потоків, асоційованих практично з будь-яким фінансовим інструментом. Цю перевагу можна застосувати для моделювання плаваючої ціни товару в одній валюті у фіксовану ціну в інших грошових одиницях.

Для синтезування «зеро» в іноземній валюті інвестору потрібно купити казначейську облігацію «зеро» (з нульовим купоном) і укласти дві різних угоди: першу угоду – процентний своп з нульовим купоном, в якому інвестор виплачує нульовий купон, а одержує плаваючу ставку; другу угоду – валютний своп з нульовим купоном на потрібну валютну пару, в якій інвестор одержує нульовий купон в одній валюті і виплачує плаваючу ставку в іншій валюті.

Ринок деривативів дає безліч можливостей щодо синтезування нових інструментів для вирішення конкретного завдання. Ці можливості зростають щороку, адже збільшуються загальні обсяги біржових та позабіржових похідних фінансових інструментів. На рисунку 3 представлено загальний обсяг біржових деривативів за 2012–2017 рр. За шість останніх років сформувалась чітко виражена зростаюча тенденція, що означає збільшення популярності даних фінансових інструментів у пошуку нових способів здійснення не лише спекулятивних та арбітражних операцій, а і хеджування.

За популярністю біржові деривативи розподілились наступним чином: більшість бірж різних регіонів світу торгують ф’ючерсами та опціонами на фондові індекси. Лише 30 торгових майданчиків пропонують опціони на акції та 29 – товарні ф’ючерси (рис. 4).

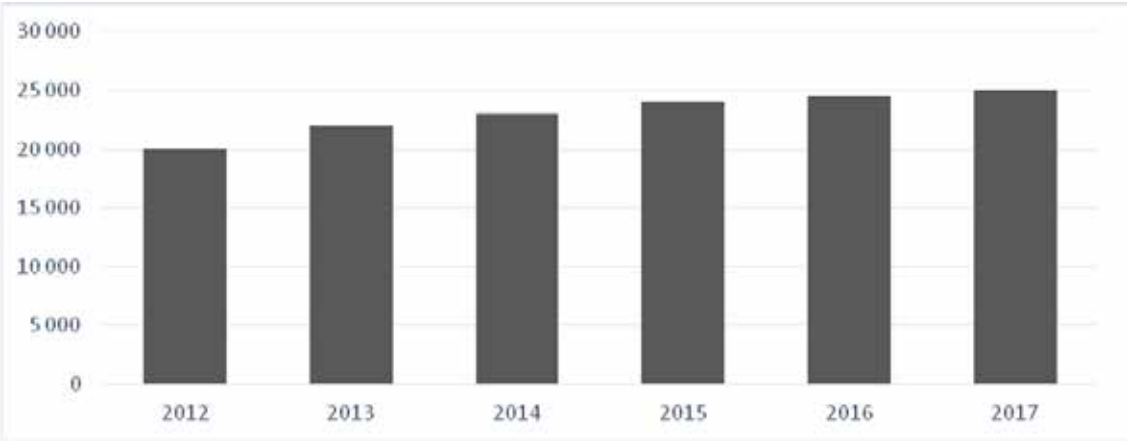


**Рис. 3. Загальна кількість деривативів (млн. контр.)**

*Джерело: побудовано автором на основі узагальнення інформації з джерела [16]*

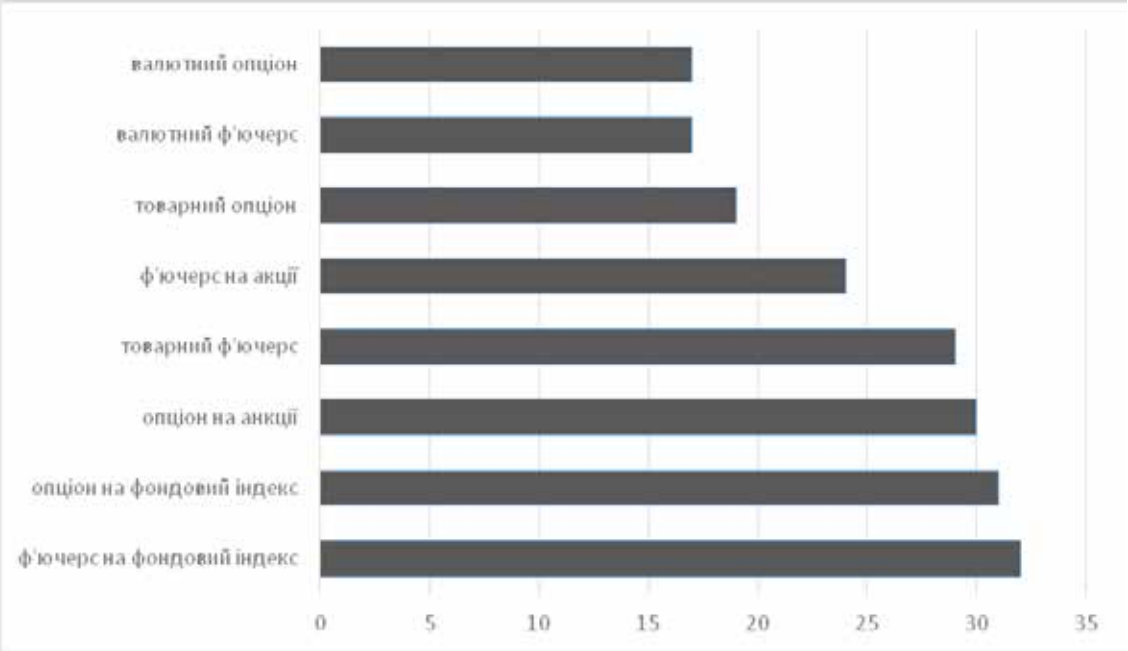


**Рис. 4. Кількість торгових майданчиків, що забезпечують торги певним видом похідного фінансового інструменту в 2017 році**

*Джерело: побудовано автором на основі узагальнення інформації з джерела [16]*

Деякі біржі пропонують широкий спектр інструментів, інші спеціалізуються лише на окремих деривативах. В середньому, біржі використовують до шести інструментів різних видів.

Eurex та Johannesburg Stock Exchange пропонують по 15 видів деривативів та є найбільшими за різноманітністю інструментів. В 2017 році 58% ринку деривативів припадало на ф'ючерси і 42% – на опціони. За регіонами світу найбільше бірж, де торгують похідними фінансовими інструментами, знаходиться в Америці (43%), в Азії зосереджено 34,8%, а в Європі, на Середньому Сході та в Африці – 22,2%.

Позабіржові деривативи також вирізняються різноманітністю й значними обсягами торгівлі. Статистика щодо операцій з позабіржовими похідними фінансовими інструментами представлена у грошовому виразі. Маємо змогу оцінити динаміку операцій з даними деривативами (рис. 5).

Практично за усіма видами фінансових інструментів з базовими активами скоро-

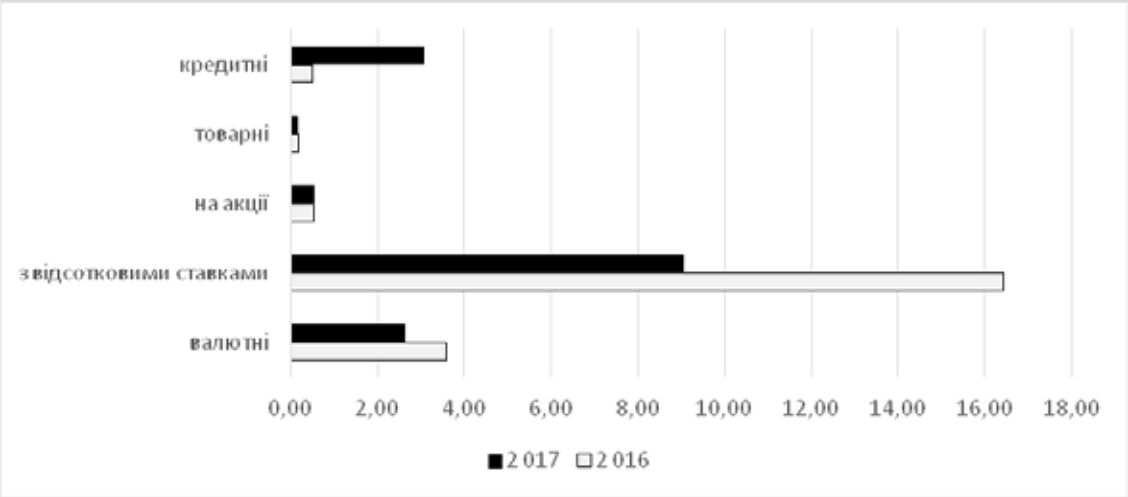


**Рис. 5. Структура позабіржового ринку деривативів**

*Джерело: побудовано автором на основі узагальнення інформації з джерел [16; 17]*

тились операції на позабіржовому ринку. Зросла популярність лише кредитних деривативів. Загалом, найбільш популярним інструментом залишається ф'ючерс на відсоткову ставку. А в загальному, лише за останній рік ринок позабіржових деривативів скоротився з 21,2 млрд. дол. США в 2016 році до 12,68 млрд. дол. США в 2017 році.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, різноманітність фінансових інструментів дозволяє генерувати безліч комбінацій для уникнення ризиків як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Це, з одного боку, позитивно впливає на ринок, підвищує його ліквідність, збільшує можливості для учасників, а, з іншого – ускладнює роботу фінансових аналітиків та інженерів, проте на сучасному етапі розвитку світового господарства портфельний інвестор не обмежується звичайним інвестуванням в певні фінансові інструменти, він має на меті знайти найоптимальніші шляхи і методи комбінування фінансових продуктів для отримання в майбутньому більшого прибутку за затрачені зусилля й інвестований капітал. Портфельні менеджери постійно вишукують різноманітні альтернативи фінансування, які забезпечать їм зростання портфельного доходу без збільшення ризику.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, Вип. К. Бансал; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. 784 с.

2. Fabozzi F.J. Handbook of Structured Financial Products / F.J. Fabozzi. – New Hope, Pennsylvania: Frank J. Fabozzi Associates, 1998.

3. Banks E. Synthetic and Structured Assets / E. Banks. – England: John Wiley&Sons Ltd, 2006.

4. Choudhry M. Corporate Bonds and Structured Financial Products / M. Choudhry. – Jordan Hill, Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann Linacre House, 2004.

5. Буренин А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные. М.: Науч.-техн. общ. им. акад. С.И. Вавилова, 2005. 540 с.

6. Knop R. Structured Products, A Complete Toolkit to Face Changing Financial Markets / England: John Wiley&Sons Ltd., 2002.

7. Шевченко В. Фінансові інновації та сучасні інструменти міжнародних фінансових ринків. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія. Економіка. 2012. № 133. С. 30–33. URL: http//papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/ Shevchenko-v-financial-innovations-and-modern-instruments-of-international-fina_18817. pdf.

8. Шапран Н. Структуровані фінансові продукти: актуальні проблеми регулювання. Цінні папери України. 2014. № 20 (815). URL: http://www.securities.org.ua/ securities_paper/review.php? id=815&pub=6710.

9. Structured Products Association. URL: http://www.structuredinvestments.com.

10. Пенцак Є.Я., Путненко О.В. Структуровані фінансові продукти та оцінка їх інвестиційної привабливості. Міжнародна інтернет-конференція «Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання». URL: http://www.wp.viem.edu.ua/konf6/3. pdf.

11. Підвисоцький Я.В. Інноваційна складова сучасних міжнародних фінансових інструментів. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 4 (118). С. 32–38. URL: http// stattionline.org.uaekonom/34/2402-innovacijna-skladova-suchasnix-mizhnarodnix-finansovix-instrumentiv.hyml.

12. Шевченко В. Фінансові інновації та сучасні інструменти міжнародних фінансових ринків. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія. Економіка. 2012. № 133. С. 30–33. URL: http//papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/Shevchenko-v-financial-innovations-and-modern-instruments-of-international-fina_18817. pdf.

13. Braddock J.C. Derivatives demystified: using structured financial products. – John Wiley&Sons Ltd, 1997.

14. Конспект лекцій для вивчення дисципліни «Фінансовий інжиніринг» для студентів галузі знань 0305 «Менеджмент і адміністрування» спеціальності 8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» денної та заочної форм навчання [Електронний ресурс] / Укл. О.М. Сохацька, С.І. Вінницький. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. 113 с. URL: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10228/1/конспект%20лекцій.pdf.

15. Глухов М.Ю. Структурированные продукты: что внутри? Рынок ценных бумаг. 2007. № 15. С. 32–35. URL: http://www.rcb.ru/rcb/2007–15/8587/.

16. WFE Market Highlights [Electronic resource]. URL: http://www.world-exchanges.org/insight/reports/2015-wfe-market-highlights.

17. Global OTC derivatives market [Electronic resource]. URL: https://stats.bis.org/statx/srs/table/ D5.1.

REFERENCES:

1. Marshall Dzh. F., Bansal Vip. K. (1998) Finansovaya inzheneriya: polnoe rukovodstvo po finansovym novovvedeniyam [Financial Engineering: A Complete Guide to Financial Innovation]. Moskow: INFRA-M (in Russian).

2. Fabozzi F.J. (1998) Handbook of Structured Financial Products. New Hope, Pennsylvania: Frank J. Fabozzi Associates.

3. Banks E. (2006) Synthetic and Structured Assets. England: John Wiley&Sons Ltd.

4. Choudhry M. (2004) Corporate Bonds and Structured Financial Products. Jordan Hill, Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann Linacre House.

5. Burenin A.N. (2005) Forvardy, f'yuchersy, optsiony, ekzoticheskie i pogodnye proizvodnye [Forwards, futures, options, exotic and weather derivatives]. Moskow: Nauch.-tekhn. obshch. im. akad. S.I. Vavilova (in Russian).

6. Knop R. (2002) Structured Products, A Complete Toolkit to Face Changing Financial Markets. England: John Wiley&Sons Ltd.

7. Shevchenko V. (2012) Finansovi innovaciji ta suchasni instrumenty mizhnarodnykh finansovykh rynkiv [Financial innovations and modern instruments of the international financial markets]. Visnyk Kyjivsjkogho nacionaljnogho universytetu imeni Tarasa Shevchenka [Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv] (electronic journal), serija Ekonomika, no. 133, pp. 30–33. Available at: http// papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/ Shevchenko-v-financial-innovations-and-modern-instruments-of-international-fina_18817. pdf.

8. Shapran N. (2014) Strukturovani finansovi produkty: aktualjni problemy reghuljuvannja [Structured financial products: topical regulatory issues]. Cinni papery Ukrajiny [Securities of Ukraine] (electronic journal), no. 20 (815). Available at: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php? id= 815&pub=6710.

9. Structured Products Association. Available at: http://www.structured investments.com.

10. Pencak Je. Ja., Putnenko O.V. Strukturovani finansovi produkty ta ocinka jikh investycijnoji pryvablyvosti [Structured financial products and their investment attractiveness]. Mizhnarodna internet-konferencija “Formuvannja ta rozvytok ekonomiky v suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja” [Formation and development of economy in modern economic conditions]. Available at: http://www.wp.viem.edu.ua/konf6/3. pdf.

11. Pidvysocjkyj Ja. V. (2011) Innovacijna skladova suchasnykh mizhnarodnykh finansovykh instrumentiv [Innovative component of modern international financial instruments]. Aktualjni problemy ekonomiky [Actual problems of the economy], no. 4 (118), pp. 32–38. Available at: http// stattionline.org.uaekonom/34/2402-innovacijna-skladova-suchasnix-mizhnarodnix-finansovix-instrumentiv.hyml.

12. Shevchenko V. (2012) Finansovi innovaciji ta suchasni instrumenty mizhnarodnykh finansovykh rynkiv [Financial innovations and modern instruments of the international financial markets]. Visnyk Kyjivsjkogho nacionaljnogho universytetu imeni Tarasa Shevchenka [Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv], Serija: Ekonomika, no. 133, pp. 30–33. Available at: http// papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/ Shevchenko-v-financial-innovations-and-modern-instruments-of-international-fina_18817. pdf.

13. Braddock J.C. (1997) Derivatives demystified: using structured financial products. John Wiley&Sons Ltd.

14. Sokhacjka O.M., Vinnycjkyj S.I. (2011) Konspekt lekcij dlja vyvchennja dyscypliny “Finansovyj inzhyniryngh” dlja studentiv ghaluzi znanj 0305 “Menedzhment i administruvannja” specialjnosti 8.03060104 “Menedzhment zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti” dennoji ta zaochnoji form navchannja [Synopsis of lectures for studying the discipline “Financial Engineering” for students of the field of knowledge 0305 “Management and administration” of the specialty 8.03060104 “Management of foreign economic activity” of full-time and part-time forms of training]. Ternopilj: TNEU. Available at: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10228/1/konspekt%20lekcij.pdf (in Ukrainian).

15. Glukhov M.Yu. (2007) Strukturirovannye produkty: chto vnutri? [Structured products: what's inside?]. Rynok tsennykh bumag [The securities market], no. 15, pp. 32–35. Available at: http://www.rcb.ru/rcb/2007–15/8587/.

16. WFE Market Highlights. Available at: http://www.world-exchanges.org/insight/ reports/2015-wfe-market-highlights.

17. Global OTC derivatives market Available at: https://stats.bis.org/ statx/srs/table/ D5.1.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.432:637.1

# Молокопереробна промисловість України як системоформуюча складова національної економіки

**Антощенкова В.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка

У статті йдеться про функціонування молокопереробної промисловості України, як системоформуючої складової національної економіки. Проаналізовано кризові явища та тенденції, окреслено пріоритетні завдання подальшого розвитку молокопродуктового сектору, в тому числі і молочного скотарства. Сформовано рейтинг найбільших виробників молочної та молоковмісної продукції в Україні.

**Ключові слова:** молокопереробна промисловість, молочне скотарство, молочна продукція, внутрішній ринок, рейтинг.

Антощенкова В.В. МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье идёт речь о функционировании молокоперерабатывающей промышленности Украины, как системообразующей составляющей национальной экономики. Проанализированы кризисные явления и тенденции, определены приоритетные задачи дальнейшего развития молокопродуктового сектора, в том числе и молочного скотоводства. Сформирован рейтинг крупнейших производителей молочной и молокосодержащих продукции в Украине.

**Ключевые слова:** молокоперерабатывающая промышленность, молочное скотоводство, молочная продукция, внутренний рынок, рейтинг.

Antoshchenkova V.V. THE UKRAINE MILK PROCESSING INDUSTRY AS THE SYSTEM-FORMING COMPONENT OF THE NATIONAL ECONOMY

The article deals with the functioning of the Ukrainian milk-processing industry as a system-forming component of the national economy. Crisis phenomena and trends are analyzed, priority tasks for the further development of the dairy products of the sector, including dairy cattle breeding, are determined. The rating of the largest producers of dairy and milk products in Ukraine was formed.

**Keywords:** milk processing industry, dairy cattle, dairy products, domestic market, rating.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Негативні кризові тенденції, які спостерігаються в сільському господарстві наклали свій відбиток і на розвиток харчової промисловості, зокрема і молокопереробної. Україна входить до двадцятки найбільших виробників молока в світі. Однак з кожним роком наша країна втрачає свій потенціал, як країни виробника та експортера і поступово перетворюється в імпортера молочної продукції. Харчова промисловість України, як системоформуюча складова національної економіки повинна в повній мірі забезпечувати внутрішній ринок продуктами харчування відповідної якості. Однак по мірі своєї залежності від сільськогосподарського виробництва залежить ефективне та безперебійне функціонування переробних підприємств та повне завантаження їх виробничих потужностей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Чимало наукових праць та досліджень так чи інакше охоплюють проблематику ефективного функціонування промисловості України, особливо в контексті глобалізаційних світових процесів. Уваги заслуговують праці не лише окремих науковців. В останні роки активізувалась робота спеціалізованих сайтів, медіа проектів, які проводять чітку аналітику на високому експертному рівні. Варто відмітити праці Давидюк Ю.В. [2], Пономаренко А.С. [5], Гуменюк Г.Д. [6], Ємцева В.І. [7].

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження стану молокопереробної промисловості України.





© Антощенкова В.В.

**Виклад основного матеріалу.** За останні роки в Україні внутрішній попит на молочну продукцію зменшився і ця негативна тенденція пояснюється багатьма факторами, в тому числі і зниженням купівельної спроможності населення. Починаючи з 2014 року українські молокопереробники втратили сталі ринки збуту і в умовах політичної та економічної нестабільності вимушені були майже кардинально переорієнтовувати галузь та виробництво.

Молокопереробна галузь відноситься до молочної харчової промисловості. У молочній промисловості розрізняють: маслобійну, сироварну, молокопереробну й молочну галузі. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, молочна промисловість є однією із провідних в структурі харчової індустрії України.

За період 1990-2017 років діяльність молокопереробних підприємств визначається рядом кризових тенденцій, пов'язаних, насамперед, із наростаючим дефіцитом сировини, зростанням цін на молочну продукцію при одночасному зниженні платоспроможного попиту населення, формуванням несприятливої кон'юнктури світового ринку молокопродуктів. Варто відзначити, що чисельність корів в Україні за 2017 рік зменшилася майже на 60 тис. голів – до 2,108 млн. При цьому з 1990 року фіксується катастрофічне зниження чисельності ВРХ, в тому числі і дійних корів. Виробництво молока в Україні в 2017 році також наблизилося до історичного критичного мінімуму. За роки незалежності обсяги виробництва молока скоротились більш ніж в 2 рази – з 22,5 млн т до 10,3 млн т. Так в 1990 році на одного українця було вироблено 472,3 кг молока, а в 2017 році всього 242 кг, і це при тому, що населення України за відповідний період скоротилось майже на 10 млн. Однак варто відмітити позитивну тенденцію зростання продуктивності корів в сільськогосподарських підприємствах (6025 кг/голову в 2017 році) [1].

Відповідно до специфіки, саме молокопереробна галузь (її стан, динаміка функціонування) знаходиться під суттєвим впливом факторів зовнішнього середовища, а особливо макросередовища, яке формується на рівні окремої країни і пов'язано зі зміною політики як внутрішньої, так і зовнішньої, законодавства, економічної ситуації тощо [2, с. 80].

Пік виробництва молочної продукції в Україні припадав на 1990 р., коли за період з 1980 по 1990 р. УРСР збільшила на 39,2 % виробництво продукції з незбираного молока, на 33,6 % – виробництво тваринного масла, на 22,7% – виробництво жирних сирів, що в свою чергу збільшило і рівень виробництва цих продуктів на 1 особу (табл. 1).

Станом на 1980 р. найбільші потужності молокопереробної галузі, або точніше виробництва молочної продукції в перерахунку на молоко, були зосереджені в Донецькій (7,5 %), Київській (7,5 %), Дніпропетровській (6,7 %), Харківській (5,8 %), Одеській (5,4 %), Чернігівській (5,0 %). Незначні потужності зосереджені в західних областях. Найбільшу питому вагу у виробництві цільномолочної продукції займала Донецька область – 13,7 %, Київська – 10,5 %, Харківська – 7,4 %, Запорізька області – 6,9 %. Чернігівська область у виробництві вершкового масла була лідером з показником на рівні 7,1 % [3, с. 32].

На початку 90-рр. XX ст. в Україні внаслідок того, що імпорт молочної продукції не був розвиненим, на внутрішньому ринку утворився дефіцит молокопродуктів. Після кризи 1998 р. внаслідок знецінення української гривні розпочався період відновлення зростання в агропромисловому секторі. Тимчасове зупинення поставок по імпорту сприяло

Таблиця 1

**Виробництво основних груп молочних продуктів в Україні в 1980, 1985, 1990 рр.**

| Продукція | Обсяги виробництва продукції по роках, тис. т | | | 1990 р. у % до 1980 р. |
|---|---|---|---|---|
| | 1980 р. | 1985 р. | 1990 р. | |
| Продукція з незбираного молока (в перерахунку на молоко) | 4620,2 | 5687 | 6432 | 139,2 |
| у т.ч. на одну особу, кг | 92,2 | 111,5 | 123,9 | 134,3 |
| Тваринне масло | 332,4 | 390 | 444,0 | 133,6 |
| у т.ч. на одну особу, кг | 6,6 | 7,7 | 8,6 | 130,3 |
| Жирні сири | 149,9 | 150,5 | 184,0 | 122,7 |
| у т.ч. на одну особу, кг | 3,0 | 3,0 | 3,5 | 116,7 |

*Джерело: розраховано автором за даними джерела [3]*

зростанню попиту на вітчизняне молоко на внутрішньому ринку й розвитку виробництва в молочному секторі.

Основні тенденції, якими можна коротко охарактеризувати молокопереробну промисловість станом на 2017 р. наступні: виробництво молока та молочної продукції на одну особу скоротилось на 49 %, порівняно з 1990 р., споживання молока та молочних продуктів на одну особу скоротилось на 40 %, що на 45% менше раціональної норми споживання молока.

Найголовніша проблема, яка на сьогодні турбує молокопереробників – це сировина в необхідних для забезпечення виробничих потужностей об'ємах. А отже, формування сировинних зон для молокопереробних підприємств – це завдання номер один. Регіонально-сировинна база молокопереробної промисловості наближена та розвивається переважно до районів основної переробки: Київська, Харківська, Дніпропетровська, Вінницька, Чернігівська, Полтавська, Житомирська, Хмельницька області. Так, географія виробництва, переробки і концентрації виробничих потужностей за останні роки набула чіткого визначення. З шести областей України на переробні підприємства надійшло більше 250 тис. т молока, і на їх частку в загальному обсязі поставок припадає 56%. Лідерами, як з виробництва так і постачання молока є Вінницька область (близько 700 тис. т), Полтавська область (482 тис. т), Київська область (360 тис. т). Однак, якщо у Вінницькому регіоні поставки молока на переробку в минулому році зросли на 13%, то на Київщині, навпаки, знизилися на 14%, а в Полтавській області практично не змінилися. В інших областях коливання ще значніше. Наприклад, у Львівській приріст надходження молока склав 42%, у Волинській – взагалі 89%. У той же час, в Запорізькій області, Одеській та Херсонській областях спостерігається зниження обсягів виробництва молока.

У 2017 році переробники закупили 3,93 млн т молока, в тому числі у сільськогосподарських підприємств 68% молока (2,69 млн т, приріст 7%), а у населення – всього 32% (1,24 млн тонн, приріст всього 3,5%). А отже спостерігається позитивна тенденція до зростання частки молока автоматизованого доїння в загальних обсягах переробки.

Найбільшою перепоною, що стримує експорт української молочної продукції в країни ЄС є низька якість вітчизняної молочної сировини, переважна частина якої виробляється господарствами населення, в яких застосовується ручне доїння, відсутні технології зі швидкого охолодження молока, що негативно позначається на його якості [4, с. 175].

Потрібно зауважити, що українська молочна промисловість працює у трьох основних напрямках діяльності: виробництво цільномолочної продукції, виробництво сирів та виробництво масло (а також сухого молока й казеїну). Найбільш ємним в сировинному вимірі є виробництво сиру і масла, але найважливішим вважається виробництво цільномолочної продукції, оскільки це є продукти першої необхідності в споживчому кошику. Вироблена вітчизняна цільномолочна продукція майже повністю використовується для внутрішніх продажів. Істотна частина сирів, масла й сухого молока йде на експорт.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку підприємств молокопродуктового підкомплексу в сучасних умовах є активізація експортної діяльності. Тим більш, що ситуація на світовому ринку молока характеризується зростанням обсягів споживання молока та молочних продуктів, перш за все в країнах з великою чисельністю населення, враховуючи підвищення рівня життя громадян (наприклад Китай, Індія) [5, с. 75].

Розмір споживання молочної продукції в середньому на душу населення в Україні встановлено «Нормами фізіологічних потреб в основних харчових речовинах та енергії населення України», складають 380 кг/рік (в перерахунку на молоко). За рік людина повинна споживати 60 кг молока обробленого рідкого, 5 кг масла, 10 кг сиру м'якого, 3,6 кг сиру твердого, 5 кг сметани. На сьогодні ж виробництво основних молочних продуктів переробною галуззю України, у розрахунку на одного пересічного жителя України далеке від норм споживання. Так, у 2017 р., на одного середньостатистичного українця вироблено 22,6 кг молока обробленого рідкого, 2,4 кг масла, 1,6 кг кисломолочного та неферментованого сиру, 2,7 кг сиру твердого, 10 кг кисломолочних продуктів (табл. 2).

Нажаль дефіцит сировини (молока), стійка динаміка скорочення поголів'я корів, сезонне виробництво молока, низька якість молока; відсутність ефективних зв'язків між виробниками сировини і переробниками; значна частка імпорту деяких молочних продуктів; наявність потенціальних можливостей подальшого освоєння перспективних ринків [6, с. 20;7, с. 78].

В табл. 3 наведено рейтинг найбільших виробників молочної та молоковмісної продукції України за 2017 рік.

Таблиця 2

**Виробництво основних груп молочних продуктів в Україні за 2011-2016 роки**

| Найменування продукції | Обсяг виробництва продукції по роках, тис. т | | | | | | 2016 р. у % до 2011 р. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Молоко рідке оброблене (пастеризоване, стерилізоване, гомогенізоване, топлене, пептизоване), тис. т | 894 | 912 | 972 | 1117 | 972 | 961 | 107,5 |
| у т.ч. на одну особу, кг | 19,6 | 20,1 | 22,6 | 26,1 | 22,7 | 22,6 | 115,3 |
| Масло вершкове, тис. т | 76,7 | 88,6 | 94,3 | 114 | 102 | 103 | 134,3 |
| у т.ч. на одну особу, кг | 1,7 | 2,0 | 2,2 | 2,7 | 2,4 | 2,4 | 141,2 |
| Сир свіжий неферментований (недозрілий і невитриманий; включаючи сир із молочної сироватки та кисломолочний сир), тис. т | 76,5 | 79 | 83,7 | 74,7 | 67,8 | 70,1 | 91,6 |
| у т.ч. на одну особу, кг | 1,7 | 1,7 | 1,9 | 1,7 | 1,6 | 1,6 | 94,1 |
| Сири сичужні та плавлені, тис. т | 178 | 168 | 165 | 130 | 124 | 113 | 63,5 |
| у т.ч. на одну особу, кг | 3,9 | 3,7 | 3,8 | 3,0 | 2,9 | 2,7 | 69,2 |
| Йогурт та інші ферментовані чи сквашені молоко та вершки, тис. т | 474 | 489 | 522 | 473 | 426 | 426 | 89,9 |
| у т.ч. на одну особу, кг | 10,4 | 10,8 | 12,2 | 11,1 | 10,0 | 10,0 | 96,2 |

*Джерело: розраховано автором за даними джерела [1]*

Таблиця 3

**Рейтинг найбільших виробників молочної та молоковмісної продукції за 2017 рік**

| Місце | Назва | Частка ринку, % | Види продукції |
|---|---|---|---|
| 1 | Вінницький молочний завод «Рошен» | 9,6 | молоко сухе, молоко сухе знежирене, вершки сухі, масло вершкове, пастеризовані вершки, молоко згущене з додаванням цукру |
| 2 | Група компаній «ТЕРРА ФУД» | 9,2 | сир, вершкове масло, рослинно-вершкові суміші |
| 3 | Група компаній «Молочний альянс» | 7,7 | кисломолочна продукція, вершкове масло, сир |
| 4 | «Люстдорф» | 5,2 | продукція з незбираного молока, масло, вершки, сухе молоко |
| 5 | Данон Україна («Данон-Дніпро» та «Данон-Кремез) | 4,9 | йогурти, молоко, сметана, сир, кефір, ряжанка та ін. |
| 6 | Група компаній «Альянс» (Андрушевський маслосирзавод) | 4,5 | масло, сир, суха молочна сироватка і сухе знежирене молоко |
| 7 | Компанія «Вімм-Білль-Данн Україна» (PepsiCo) | 4,4 | більш ніж 80 видів продукції |
| 8 | Компанія «Лакталіс Україна» | 3,9 | сир, сметана, сиркові десерти та креми |
| 9 | Комбінат «Придніпровський» | 2,9 | продукція з незбираного молока; дитяче харчування |
| 10 | Компанія «Молокія» (ПрАТ «Тернопільський молокозавод» | 2,6 | молоко, кефір, айран, йогурти, вершки, сметана, кисломолочний сир, масло |

*Джерело: сформовано автором за даними джерела [8]*

Найбільшу частку в загальній закупівлі молока молокопереробним сектором (за підсумками останніх років) займають (табл. 3): Вінницький молочний завод «Рошен» з часткою ринку 9,6 %, Група компаній «ТЕРРА ФУД» – (9,2%), Група компаній «Молочний альянс» (7,7%), «Люстдорф» (5,2%), Данон Україна («Данон-Дніпро» та «Данон-Кремез) – 4,9%, Група компаній «Альянс» (Андрушевський маслосирзавод) – 4,5%, Компанія

«Вімм-Білль-Данн Україна» (PepsiCo) – 4,4%, Компанія «Лакталіс Україна» (3,9%), Комбінат «Придніпровський» (2,9%), Компанія «Молокія» (ПрАТ «Тернопільський молокозавод») – 2,6%.

Нажаль на сьогодні бутує думка, що наприклад європейська молочна продукція є більш якісною, ніж власна українська. І звичайно в цьому є частка правди. Новітні технології виробництва, дотримання стандартів, жорстка відповідальність за безпеку та якість продукції – ці чинники формують основу харчової промисловості країн ЄС. Однак ми забуваємо, що молочна продукція – це не просто продукт харчування, який призначений для втомування голоду. Молоко та молочна продукція – це природні «ліки». Варто лише згадати скільки корисних незамінних вітамінів та мікроелементів міститься в молочних продуктах. А отже ми повинні розуміти і як споживачі і як виробники, що при виробництві молочної продукції одним з найголовніших завдань є збереження корисності продукції.

**Висновки.** Наразі молокопереробна промисловість України знаходиться в стані невизначеності. Особливо в умовах, коли на законодавчому рівні молоко від господарств населення можуть заборонити закуповувати та реалізовувати. Звичайно в Україні можна відзначити той факт, що на молокопереробні підприємства з кожним роком зростає частка молока, яке надходить від сільськогосподарських підприємств. Однак все рівно, частка молока від господарств населення значна. Безумовно, без підвищення рівня купівельної спроможності населення, без підтримки функціонування аграрного сектору економіки (сировинної бази), без стабілізації економічного та політичного становища неможлива стабілізація молокопереробного сектора.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний веб сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Давидюк Ю.В. Ретроспективний аналіз впливу факторів макросередовища на діяльність молокопереробних підприємств. Науковий вісник Херсонського держ. ун-ту. Серія : Економічні науки. 2016. № 16. С. 77-80.

3. Молочная промышленность. Организация центровывоза молока в системе агропромышленного комплекса СССР. Обзорная информация по основным направлениям развития отрасли. М., 1980. 48 с.

4. Пономаренко А.С. Молочна галузь України: проблеми та перспективи розвитку. Молодий вчений. 2015. № 12(3). С. 169-175.

5. Антощенкова В. В. Експортний потенціал молокопродуктового сектору України. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. Х.: ХНТУСГ, 2015. Вип. 162. С. 72-81.

6. Гуменюк Г.Д., Слива Ю.В. Стандарти на харчові продукти та їх гармонізація з міжнародними і європейськими вимогами. Наукові праці НУХТ. 2015. Т. 21, № 1. С. 15-21.

7. Ємцев В.І., Ємцева І.В. Напрями реформування молочного під комплексу АПК України в умовах його адаптації до вимог конкурентоформуючого середовища ринку ЄС. Наукові праці НУХТ. 2015. Т. 21, № 3. С. 72-82.

8. Latifundist.com. Головний сайт для агробізнесу. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://latifundist.com/novosti/40293-ukraina-v-yanvare-aprele-2018-g-eksportirovala-542-tys-t-moloka.

REFERENCES:

1. Oficijnyj veb sajt Derzhkomstatu Ukrai'ny [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. ukrstat.gov.ua. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Davydjuk, Ju.V. (2016). Retrospektyvnyj analiz vplyvu faktoriv makroseredovyshha nadijal'nist' molokopererobnyh pidpryjemstv [Retrospective analysis of the influence of macro factors on the activity of dairy processing enterprises]. Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogouniversytetu – Scientific visnyk Kherson State University. Economic science, No. 16. pp. 77-80. [in Ukrainian].

3. Molochnaja promyshlennost'. Organizacija centrovyvoza moloka v sisteme agropromyshlennogo kompleksa SSSR. Obzornaja informacija po osnovnym napravlenijam razvitija otrasli. [Dairy industry. Organization of milk centric export in the system of the agro-industrial complex of the USSR. Overview information on the main directions of the industry development]. Moscow. p. 48. [in Russian].

4. Ponomarenko A.S. (2015). Molochna galuz' Ukraini: problemi ta perspektivi rozvitku [Dairy branch of Ukraine: problems and prospects of development]. Molodij vchenij – Young scientist. No.12 (3). pp.169-175. [in Ukrainian].

5. Antoshhenkova V. V. (2015). Eksportnyj potencial molokoproduktovogo sektoru Ukrai'ny [Export potential of the dairy product sector of Ukraine]. Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo tehnichnogo universytetu sil's'kogo

gospodarstva. Ekonomichni nauky. [Visnyk Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of agriculture. Economic science]. Kharkiv: KhNTUSH, issue 162, pp.72-81. [in Ukrainian].

6. Gumenjuk G.D. and Slyva Ju.V. (2015). Standarty na harchovi produkty ta i'h garmonizacija z mizhnarodnymy i jevropejs'kymy vymogamy [Standards for food products and their harmonization with international and European requirements]. Naukovi praci Nacional'nogo universytetu harchovyh tehnologij – Scientific works of the National University of Food Technologies, Vol. 21, No. 1, pp. 15–21. [in Ukrainian].

7. Jemcev V.I. and Jemceva, I.V. (2015). Naprjamy reformuvannja molochnogo pidkompleksu APK Ukrai'ny v umovah jogo adaptacii' do vymogo konkurento formujuchogo seredovyshha rynku JeS [Directions of milk reforming under the complex of agroindustrial complex of Ukraine in conditions of its adaptation to the requirements of the competitive environment of the EU market]. Naukovi praci Nacional'nogo universytetu harchovyh tehnologij – Naukovi praci Nacional'nogo universytetu harchovyh tehnologij – Scientific works of the National University of Food Technologies, Vol. 21, No. 3, pp. 72–82. [in Ukrainian].

7. Latifundist.com. Retrieved from http:// https://latifundist.com/novosti/40293-ukraina-v-yanvare-aprele-2018-g-eksportirovala-542-tys-t-moloka.

УДК 332.3.003.13:631.11(477.46)

# Теоретичні засади управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств

**Бережницька Г.І.**
здобувач кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету

Розглянуто основні теоретичні аспекти управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств. Зокрема, визначено суб'єктів, об'єкт, мету управління, вплив загальних та часткових принципів управління, функції та методи управління. На цій основі узагальнено модель управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** земельні ресурси, управління, ефективність використання земельних ресурсів, складові управління.

Бережницкая Г.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены основные теоретические аспекты управления земельными ресурсами сельскохозяйственных предприятий. В частности, определены субъекты, объект, цель управления, влияние общих и частных принципов управления, функции и методы управления. На этой основе обобщенно модель управления земельными ресурсами сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** земельные ресурсы, управление, эффективность использования земельных ресурсов, составляющие управления.

Berezhnytska G.I. THEORETICAL FUNDAMENTALS OF LAND RESOURCES MANAGEMENT AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

The basic theoretical aspects of agricultural enterprises' land resources management are considered. In particular, the subjects, the object, the purpose of management, the influence of general and partial principles of management, functions and methods of management are defined. On this basis, the model of management of land resources of agricultural enterprises is generalized.

**Keywords:** land resources, management, efficiency of use of land resources, components of management.



**Постановка проблеми.** Реформування земельних відносин в Україні зумовило перехід до різних форм власності на землю. Становлення та розвиток сучасних концепцій щодо відносин власності на земельні ділянки породжують необхідність забезпечення ефективного використання землі в системі використання економічних ресурсів сільськогосподарських підприємств. При цьому, необхідно усвідомлювати, що досягнення ефективного землеволодіння сільськогосподарськими підприємствами носить перманентний характер і вимагає наукового обґрунтованого, виваженого підходу до управління ним. Імплементація в сучасних умовах господарювання дослідження теоретико-методичних управління засад управління земельними ресурсами в управлінську науку, є, безумовно, актуальною проблематикою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми управління ефективністю використання земельних ресурсів загалом та сільськогосподарськими підприємствами, зокрема, розглянуті в працях багатьох вітчизняних науковців. Сформовані політичні, правові, соціальні та екологічні аспекти управління земельними ресурсами. Враховуючи вагомість напрацювань вчених, доцільно закцентувати увагу на тому, що сьогодні існує ряд невирішених питань економіко-управлінського характеру, пов'язаних із управлінням земельними ресурсами сільськогосподарськими підприємствами.

**Формулювання цілей статті.** Основною метою статті є узагальнення основних теоретичних аспектів управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств з виділенням об'єкта, суб'єкта, мети, принципів, функцій і методів та на цій основі формулювання моделі такого управління.

**Виклад основного матеріалу.** На відміну, від усталених підходів до формуванням механізмів управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств, вважаємо основоположним в такій проблематиці розгляд управління з точки зору економічної науки.



© Бережницька Г.І.

У загальному розумінні, управління полягає «у здійсненні цілеспрямованого впливу на систему з метою досягнення нею бажаного (з погляду керуючого пристрою) стану» [1, с. 68]. П. Друкер дав таке визначення управлінню: «це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу. Управління як таке є стимулюючим елементом соціальних змін і прикладом значних соціальних перемін» [2, с. 18]. Тобто, загалом, управління розглядається як цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення певної встановленої мети.

Формулювання загального уявлення про управління дозволяє конкретизувати його щодо предмету даного дослідження. Таким чином, об'єктом управління виступають земельні ресурси сільськогосподарських підприємств. Суб'єктами виступають власники та працівники таких сільськогосподарських підприємств, власники земельних ресурсів, які прямо чи опосередковано впливають на земельні ресурси, скеровуючи цей вплив на бажану зміну об'єкта дослідження. Мета управління полягає у забезпеченні та утриманні ефективності використання земельних ресурсів, як ключового фактора сільськогосподарського виробництва.

Відтак, під управлінням земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств доцільно розглядати цілеспрямований вплив власників/працівників сільськогосподарських підприємств та/чи власників земельних угідь на земельні ресурси з метою забезпечення їх ефективного використання.

Теоретичні аспекти дослідження управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств включають сукупності принципів управління, функцій і методів впливу на процес використання таких ресурсів з метою забезпечення ефективності їх використання. Сутність, зміст та роль названих складових процесу управління доцільно розглянути детальніше з врахуванням специфіки досліджуваного об'єкту.

В основі теоретичного підґрунтя формування процесу управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств знаходяться принципи управління, які розглядаються як «основні правила, ідеї, норми поведінки, розроблені управлінською наукою та практикою, дотримання яких гарантує ефективне управління виробничо-господарською та соціальною діяльністю організацій» [3, с. 602]. В основу узагальнення сукупності принципів управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств доцільно, на нашу думку, покласти загальні принципи управління, з однієї сторони, та принципи управління економічним потенціалом підприємства, з іншої (з огляду на ресурсний характер досліджуваного явища).

Серед загальних принципів управління, притаманних процесу управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств доцільно виділити: «принцип наукової обґрунтованості, системності, безперервності, цілісності, гнучкості, єдності цілей, стимулювання праці, ефективності» [4, с. 43]. «Важливість значення принципів управління полягає в тому, що з їх допомогою керуюча система встановлює правила дій і поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів, узгоджує, об'єднує, координує і регулює їхню діяльність, впливає на процес прийняття та реалізації управлінських рішень, забезпечує вибір адекватних ситуації методів управління тощо. Їх формування відбувається під впливом системи пріоритетів та цінностей, що сформувалася в середовищі господарювання»[3, с. 18]. Виходячи з останнього, формується сукупність часткових, притаманних конкретному предмету управління, принципів. Враховуючи специфічність процесу управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств, до таких часткових (чи конкретних) принципів доцільно віднести: раціонального використання ресурсів, функціональної дефініції та соціальної відповідальності.

Досягнення мети і завдань управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств можливо при його ефективному функціонуванні, тобто за умов ефективної реалізації функцій управління. В сучасній економічній науці функції управління розглядаються в різному складі, більш деталізовано чи укрупнено. А. Файоль [5] виділяв п'ять функцій: планування, організацію, розпорядництво, координування й контроль. Науковці вітчизняної школи, ще років 20 тому визначали шість функцій: планування, організацію, координування, стимулювання, регулювання та контроль. Проте, публікації останніх років як вітчизняних, так і зарубіжних теоретиків твердять про доцільність виділення наступних п'яти функцій: організації, планування, мотивації, контролю і регулювання [6, с. 84].

Наведена сукупність функцій управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств конкретизує зміст управлінської діяльності та забезпечує цілеспря-

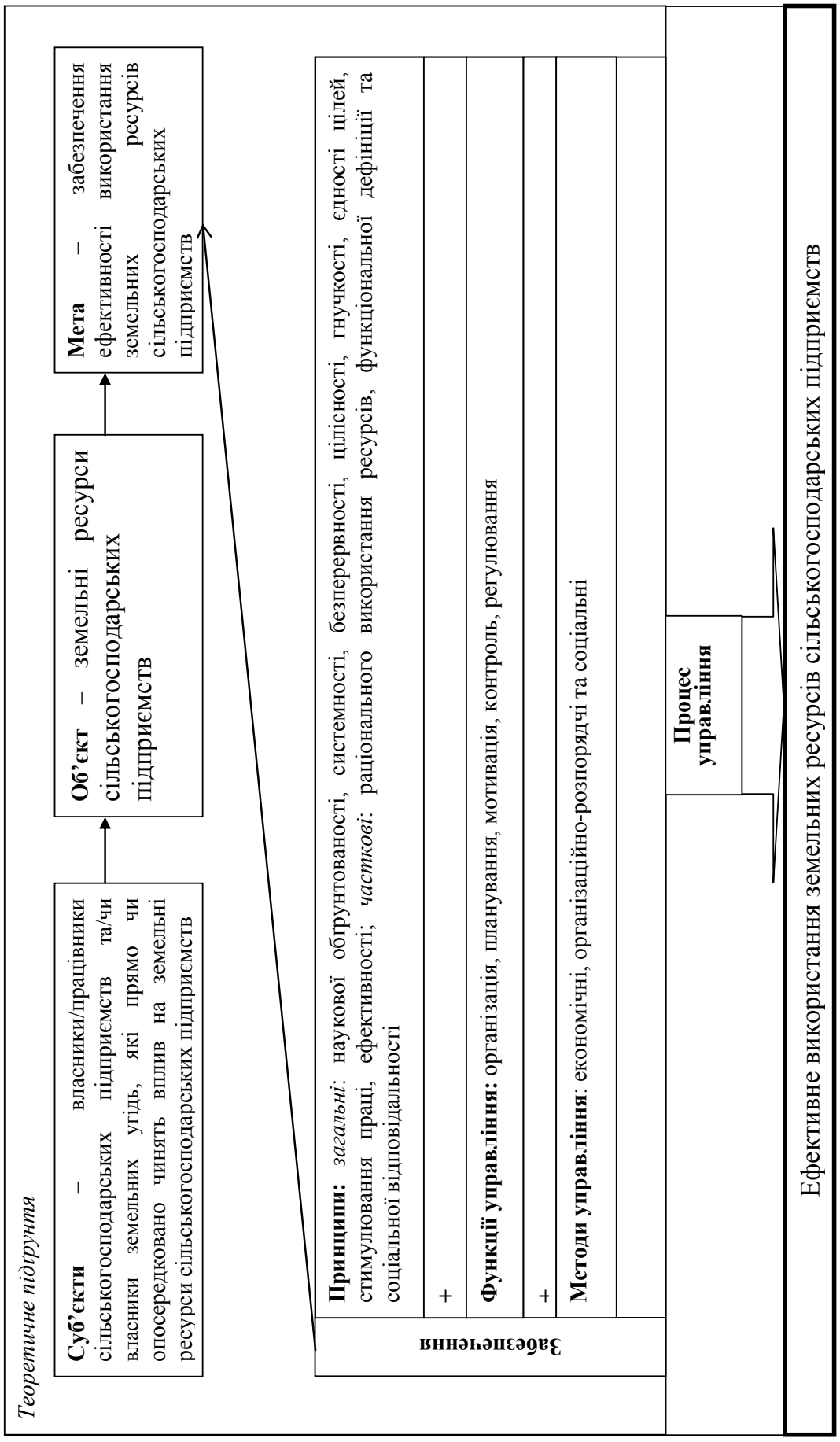


**Рис. 1. Модель управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств**

мованість впливу на потенціал як об'єкт управління. Разом з тим, виконання функцій управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств здійснюється реалізацією методів управління. Методи є невід'ємною складовою процесу управління, оскільки наявність прогресивних методів управління та вміле їх використання є передумовою ефективності управління та господарських процесів. Методи управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств призначені для створення умов якісної та продуктивної роботи персоналу підприємства, направленої на забезпечення ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Як зазначається у [7, с. 12], «особлива роль методів управління … полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягнення поставленої мети».

Аналіз економічної літератури із досліджуваної проблеми дозволив визначити закономірне походження методів управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств від загальнотеоретичних методів управління. В теорії менеджменту, зокрема, виділяють такі укрупнені групи методів, як економічні, організаційно-розпорядчі та соціальні [3]. Саме економічні методи, на нашу думку, займають ключове, основне місце в системі наукових методів управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств, оскільки з їх використанням відбувається формування земельних відносин підприємства, програма їх розвитку, формуються стимули до роботи та ефективного використання земельних ресурсів. При цьому, до складу економічних методів управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств науковці [7] відносять: організаційно-виробниче планування, метод комплексних цільових програм, комерційний розрахунок, система економічних регуляторів господарської діяльності [7, с. 31].

Важливу роль в управлінні земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств відіграє процес організування, який реалізується за допомогою організаційно-розпорядчих методів управління. Їх суть в управлінні земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств полягає в організації такого управління шляхом здійснення різного роду заходів організаційного характеру, надання наказів та розпоряджень з обов'язковим використання існуючої в сфері земельних відносин законодавчої бази.

Соціальні методи управління загалом передбачають використання важелів впливу на персонал, їх спрямування досягнення мети діяльності підприємства. Відтак, в системі управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств, реалізацію соціальних методів управління доцільно розглядати через застосування сукупності важелів стимулювання ефективного використання земельних ресурсів.

Таким чином, проведене дослідження дозволило визначити об'єкт, суб'єкт, мету, загальні та часткові принципи, функції та методи управління, що дозволить сформувати структурно-логічну модель управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

**Висновки із цього дослідження.** Проведене дослідження дозволило визначити об'єкт, суб'єкт, мету, вплив загальних та часткових принципів управління, функції та методи управління, що в сукупності становлять теоретичні засади управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств.

Відтак, створено підґрунтя для деталізації сутності, призначення та механізму реалізації кожної зазначеної складової управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств. Важливу роль в подальших дослідження повинні становити прикладні дослідження, тобто дослідження реалізації тих чи інших складових моделі управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств на ефективність їх використання, на забезпечення розвитку аграрного сектору економіки в умовах раціонального землекористування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна кібернетика / Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є. Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2004. 231 с.

2. Peter F. Drucker Management: Tasks, Responsibilities and Practices / F. Peter. New York: Harper & Row, 1973.

3. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Ф.І. Хміль. К. : Академвидав, 2003. 608 с.

4. Сирветник-Царій В. В. Особливості управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації / В. В. Сирветник-Царій. Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Херсон, 2014. № 5/2014. С. 41-45.

5. Henri Fayol. Administration Industrielle et Générale, Dunod, 1916.

6. Основи менеджменту : Підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. К. : Академвидав, 2003. 416 с.

7. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко. Львів : Магнолія-2006, 2011. 308 с.

REFERENCES:

1. Sharapov O.D., Derbencev V.D., Semjonov D.Je.(2004) Ekonomichna kibernetyka [Economic Cybernetics] K.: KNEU. (in Ukrainian)

2. Peter F.(1973) Drucker Management: Tasks, Responsibilities and Practices New York: Harper & Row. (USA)

3. Khmilj F.I. (2003) Osnovy menedzhmentu [The basis of management] K. : Akademvydav. (in Ukrainian)

4. Syrvetnyk-Carij V. V. (2014) Osoblyvosti upravlinnja ekonomichnym potencialom pidpryjemstv torghivli spozhyvchoji kooperaciji [Features of the economic empowerment of enterprises of trade in consumer co-operation]. Visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Serija “Ekonomichni nauky”. vol. 5, pp. 41-45.

5. Henri Fayol (1917) Administration Industrielle et Générale, Paris. – Dunod at Pinat. (in France)

6. Kuzjmin O.Je., Meljnyk O.Gh.(2003) Osnovy menedzhmentu [Fundamentals of Management] K. : Akademvydav. (in Ukrainian)

7. Berezin O.V., Duda S.T., Micenko N.Gh. (2011) Upravlinnja potencialom pidpryjemstva [Enterprise Potential Management] Ljviv : Maghnolija-2006. (in Ukrainian)

УДК 330.322

# Державна політика України в інвестиційній сфері: концептуальні та прагматичні аспекти

**Вербіцька І.І.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

У статті здійснено огляд динаміки інвестування в економіку України за останні роки. Окреслено особливості основних типів державної інвестиційної політики. Обґрунтовано доцільність реалізації активної політики держави у сфері інвестицій. Висвітлено поточне організаційне, правове та інституційне забезпечення державної підтримки інвестицій. З'ясовано проблеми та перспективи залучення інвестицій в Україну.
**Ключові слова:** інвестиції, інвестування, інвестиційна політика, державне регулювання.

Вербицкая И.И. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ И ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье сделан обзор динамики инвестирования в экономику Украины за последние годы. Определены особенности основных типов государственной инвестиционной политики. Обоснована целесообразность реализации активной политики государства в сфере инвестиций. Освещено организационное, правовое и институциональное обеспечение государственной поддержки инвестиций. Выяснены проблемы и перспективы привлечения инвестиций в Украину.
**Ключевые слова:** инвестиции, инвестирование, инвестиционная политика, государственное регулирование.

Verbitska I.I. STATE POLICY OF UKRAINE IN THE INVESTMENT SPHERE: CONCEPTUAL AND PRAGMATIC ASPECTS

The article reviews the dynamics of investment in the economy of Ukraine in recent years. The features of the main types of state investment policy are outlined. The expediency of realization of active state policy in the sphere of investments is substantiated. The current organizational, legal and institutional support of state support of investments is highlighted. Problems and prospects of attraction of investments in Ukraine are revealed.
**Keywords:** investment, investmention, investment policy, state regulation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективна державна політика в інвестиційній сфері створює надійне підґрунтя для економічного та технологічного розвитку країни. Однак огляд активності інвестиційної діяльності впродовж останніх років засвідчує низькі темпи приросту інвестицій в Україну попри заяви уряду про різноманітну підтримку інвесторів. Так, за даними Державної служби статистики України у 2017 році в українську економіку іноземні інвестори з 76 країн світу вклали 1630,4 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що майже у 3 рази менше ніж у 2016 році (рис. 1).

З початку надходження обсяг залучених в українську економіку прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) становив 39144,0 млн. дол. США станом на 31.12.2017 року (рис. 2).

Водночас слід відзначити, що інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Так, станом на 31.12.2017 р. найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3 %. Традиційно найбільші обсяги інвестицій надходять з Кіпру – 25,6 %, Нідерландів – 16,1%, Російської Федерації – 11,7%, Великої Британії – 5,5%, Німеччини – 4,6%, Віргінських Островів (Брит.) – 4,1%, і Швейцарії – 3,9% [2].

Отже, очевидним є факт, що державна політика у сфері інвестицій, яка реалізовувалася протягом останнього часу, не забезпечує вітчизняну економіку необхідними вкладеннями, від чого страждає економічний і технологічний поступ країни. Тому дослідження питань ефективності державної інвестиційної політики України є особливо актуальним з огляду на суттєву активізацію процесів реформування національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти формування та реалізації політики держави щодо залучення інвестицій висвітлені у численних наукових працях



© Вербіцька І.І.

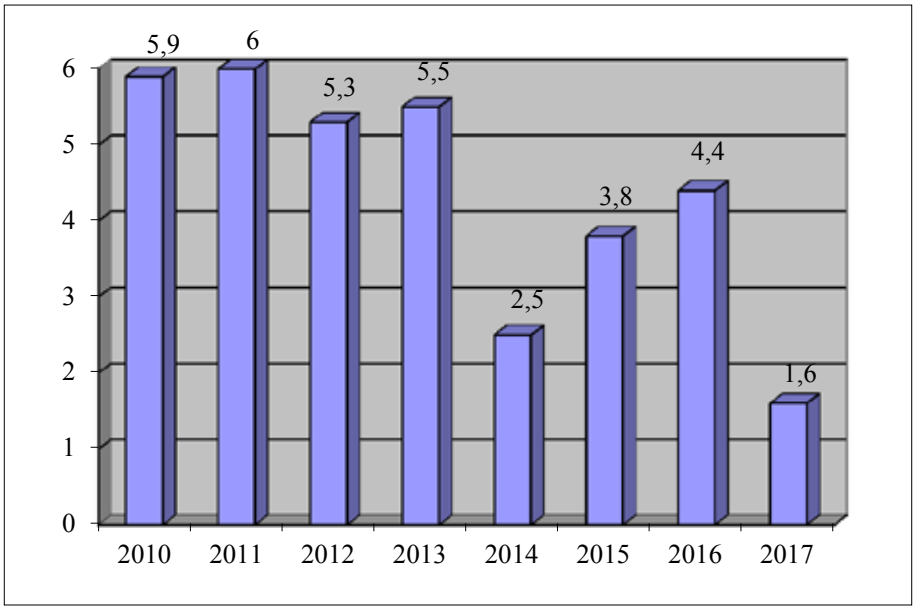


**Рис. 1. Обсяги вкладених прямих інвестицій (акціонерного капіталу), млрд. дол. США**

*Джерело: складено на основі [2]*

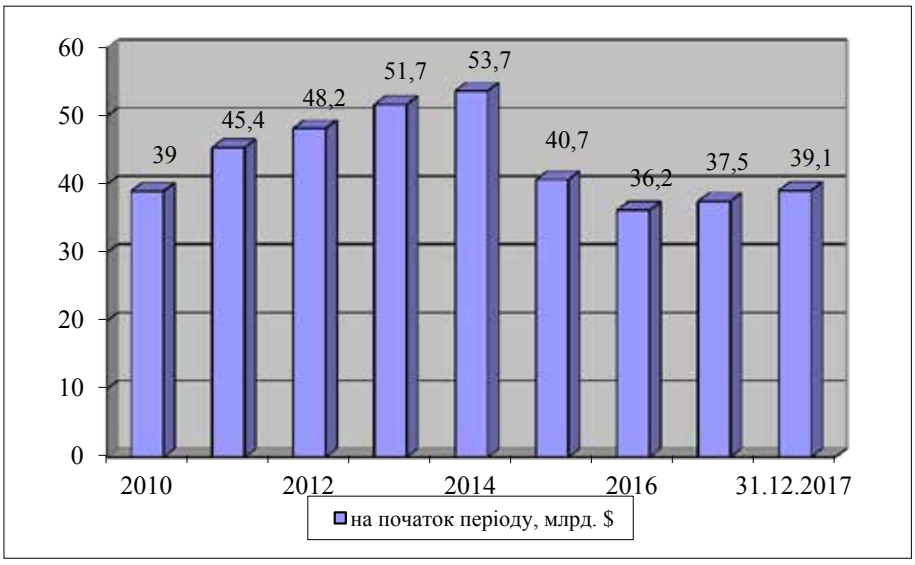


**Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України, млрд. дол. США**

*Джерело: складено на основі [2]*

останніх років. Так, у статті Т. В. Антонець розглянуто особливості сучасної державної інвестиційної політики з акцентуванням уваги на залученні інвестицій в сільське господарство [1]. І. Ю. Штулер, В. В. Сержанов, Н. С. Орлова, Т. В. Максимова висвітлили питання формування державної політики залучення інвестицій у стратегії розвитку національних економік [6; 8; 9]. Публікація О. В. Литвин містить обґрунтування засобів вдосконалення методики комплексного оцінювання та моніторингу ефективності інвестиційної політики держави [4]. Праця Д. В. Нехайчук присвячена концептуальним підходам щодо реформування інвестиційної політики в Україні [5]. Отже, державна інвестиційна політика є об'єктом дослідження багатьох вчених, однак суттєва мінливість економічних, політичних умов розвитку нашої країни зумовлює значну актуальність наукових розробок у сфері державної підтримки залучення інвестицій.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є моніторинг темпів інвестування вітчизняної економіки, діагностика поточного стану системи державної підтримки інвестицій, а також з'ясування проблем і перспектив їхнього залучення в Україну.

**Виклад основного матеріалу.** У науковій площині прийнято виділяти два основні типи державної інвестиційної політики: пасивну й активну [1, с. 150]. За умов пасивного варіанту в означеному секторі державне регулювання характеризується відсутністю цілеспрямованого впливу на формування інвестиційного ринку і, відповідно, інвестиційна діяльність реалізується через ринковий механізм. Така система регулювання інвестицій найбільш прийнятна для економіки країни, котра вже має значний ступінь розвиненості в періоди стабільного розвитку. При ринковому механізмі інвестування концентрується найчастіше у високодохідних галузях, які забезпечують швидку окупність капіталу, зокрема у фінансовому секторі, торгівлі, нерухомості. У реальному секторі економіки ринковий механізм стимулювання інвестицій опирається на власний капітал підприємств.

В умовах активної політики держави в інвестиційній сфері, в тому числі за рахунок формування цільових державних інвестицій, зусилля зосереджуються на створенні системи державно-приватного партнерства, а також формуванні сприятливого клімату для приватних інвестицій у реальний сектор економіки. Саме таку державну політику слід визнати найбільш прийнятною для України на даному етапі її розвитку, коли спостерігаються тривалі кризові явища у різних соціально-економічних сферах, а також недостатній розвиток багатьох механізмів ринкової економіки.

Таким чином, можна стверджувати, що активна інвестиційна політика – це саме той варіант поведінки держави, що дозволить забезпечити гармонійний розвиток державного та приватного секторів. Окрім того, можливо певним чином впливати на поведінку інвестора шляхом створення сприятливих умов для залучення інвестицій у визначені пріоритетні галузі. Звісно, для успішної реалізації активної політики держави в сфері інвестицій першочерговим є створення необхідного організаційного, правового, інституційного забезпечення та системи відповідних стимулів, передусім економічного характеру.

У ході даного дослідження була проведена діагностика поточного стану системи державної підтримки інвестицій, яка дозволила констатувати, що за останні роки урядом України здійснено ряд важливих заходів, що підтверджують прямування шляхом активної інвестиційної політики. Так, суттєвим позитивним аспектом державної інвестиційної політики, на наш погляд, слід визнати розроблення дорожньої карти отримання державних гарантій суб'єктом господарювання – резидентом для реалізації інвестиційного проекту, відповідно до якої передбачено ряд етапів, а саме:

1. Одночасне проходження державної експертизи й оцінки економічної ефективності – господарюючий суб'єкт подає інвестиційний проект для отримання висновку до центрального органу виконавчої влади (сфери, якої стосується проект) або обласної державної адміністрації (коли проект стосується розвитку регіону) (40 днів), які, своєю чергою, звертаються до Міністерства економічного розвитку і торгівлі й отримують висновок оцінки економічної ефективності.

2. Надання банком листа наміру про кредитування проекту – господарюючий суб'єкт отримує у банка відомості про дійсну державну допомогу (підтримку), надану цьому суб'єкту господарювання.

3. Процедура комплексного аналізу ризику – суб'єкт господарювання отримує висновок Міністерства фінансів України протягом 30 днів.

4. Подання документів на конкурс та прийняття рішення про надання підтримки – конкурс проводиться центральним органом виконавчої влади протягом 45 днів.

5. Підготовка проекту акту Кабінету Міністрів України щодо умов надання державних гарантій – проект акту КМУ готують надавачі державної підтримки (30-60 днів).

6. Рішення Антимонопольного комітету України про прийнятність державної допомоги (підтримки) – надавачі (центральний орган виконавчої влади) державної підтримки звертаються до Антимонопольного комітету України.

7. Подання підписаного кредитного договору з банком та оформлення державних гарантій Міністерством фінансів України – Мінфін надає державну гарантію протягом 10 днів.

Реалізація інвестиційного проекту грунтується на достатньому, на наш погляд, правовому забезпеченні процесу отримання державної підтримки (державної гарантії) за відповідними етапами:

1. Розробка проекту:

– форму і порядок розроблення інвестиційного проекту затверджено Наказом Міністер-

ства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження форми проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка, Порядку розроблення та форми інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка» № 724 від 19.06.2012 р.;

– Методичні рекомендації щодо розроблення інвестиційного проекту затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 03.11.2012 № 1279.

2. Експертиза та оцінка, аналіз ризиків:

– Порядок проведення державної експертизи інвестиційних проектів (Постанова КМУ від 09.06.2011 р. № 701);

– Методика проведення державної експертизи інвестиційного проекту (Наказ Мінекономрозвитку від 13.03.2013 р. № 243);

– Положення про управління ризиками, пов'язаними з наданням державних гарантій, та розподіл таких ризиків між державою, кредиторами і позичальниками (Постанова КМУ від 23.02.2011 р. № 131).

3. Відбір:

– Порядок відбору інвестиційних проектів, для реалізації яких надається державна підтримка (Постанова КМУ 13.11.2013 р. № 835);

– Інформація про відібрані інвестиційні проекти вноситься до Державного реєстру інвестиційних проектів, ведення якого здійснюється Міністерством економічного розвитку і торгівлі України (Постанова КМУ від 27.12.2017 р. № 1062).

4. Рішення АМКУ:

– Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 р. № 1555-VII.

5. Рішення щодо умов надання державних гарантій:

– прийняття рішення про умови надання державних гарантій – акт КМУ (готують надавачі державної підтримки, Міністерство фінансів України).

– виконання вимог Порядку погодження залучення державними підприємствами, у тому числі господарськими товариствами (крім банків), у статутному капіталі яких 50 та більше відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, кредитів (позик), надання гарантій або поруки за такими зобов'язаннями (Постанова КМУ від 15.06.2011 р. № 809) [7].

Варто відзначити, що у кожній області України визначено посадових осіб, уповноважених з питань залучення та супроводу інвестицій. Інформація про контакти із ними є у відкритому доступі на офіційному сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

Водночас недостатньо ефективними слід визнати дії компетентних органів влади щодо популяризації країни та її окремих секторів як об'єктів інвестування на міжнародному інвестиційному ринку. Так, доцільно активніше працювати над залученням інвестицій не від традиційних, а від нових потенційних країн-інвесторів, зокрема Індії, Індонезії, Сінгапура, які демонструють стрімкі темпи економічного росту та мають відповідні інвестиційні ресурси.

Ключовим стримуючим фактором для інвесторів залишається високий рівень корупції в Україні, який, незважаючи на численні організаційно-інституційні заходи, все ж не вдається суттєво знизити. Так, за даними дослідження міжнародної антикорупційної організації Transparency International Україна здобула 30 балів зі 100 можливих у дослідженні Transparency International «Індекс сприйняття корупції» (CPI) за 2017 рік і посіла 130 місце (зі 180 країн) [3]. Таким чином, усі заходи уряду щодо значної активізації інвестиційного процесу поки-що не приносять очікуваних результатів. Тому без вагомих досягнень у сфері протидії корупції державна інвестиційна політика не матиме бажаного ефекту.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, в умовах економічних дисбалансів і тривалих кризових явищ в Україні доцільним є провадження активної державної інвестиційної політики. Не останню роль у залученні інвестицій відіграє забезпечення політичної та законодавчої стабільності, рішуча та безкомпромісна боротьба з корупцією з інформуванням загалу про отримані результати, що має дати позитивний сигнал для потенційних інвесторів. У даному напрямі дослідження перспективним видається розроблення проектів інвестування, привабливих для нових, а не традиційних країн-інвесторів, що, своє чергою, дозволить підняти інвестиційну сферу нашої держави на якісно новий щабель та сприятиме її соціально-економічному та технологічному розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонець Т. В. Особливості сучасної державної інвестиційної політики. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. 2013. № 4. С. 149-154.
2. Інвестиційна діяльність в Україні. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 21.05.2018).
3. Індекс корупції CPI-2017. URL: https://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2017. (дата звернення: 21.05.2018).
4. Литвин О. В. Вдосконалення методики комплексного оцінювання та моніторингу ефективності інвестиційної політики держави. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2016. Вип. 51. С. 79-85.
5. Нехайчук Д. В. Концептуальні підходи щодо реформування інвестиційної політики в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 20. С. 128-131.
6. Орлова Н. С., Максимова Т. В. Формування інвестиційної політики країни в умовах сталого розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 24. С. 166-170.
7. Процедура надання державної підтримки для розробки або реалізації інвестиційних проектів. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=ProtseduraNadanniaDerzhavnoiPidtrimkiDliaRozrobkiAboRealizatsiiInvestitsiinikhProektiv. (дата звернення: 22.05.2018).
8. Сержанов В. В. Державна інвестиційна політика як інструмент модернізації національної економіки. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 5(1). С. 73-78.
9. Штулер І. Ю., Сержанов В. В. Державна політика залучення інвестицій у стратегії розвитку національних економік. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 16(2). С. 162-166.

REFERENCES:

1. Antonets T. V. (2013) Osoblyvosti suchasnoi derzhavnoi investytsiinoi polityky [Features of modern state investment policy]. Visnyk of Kharkiv National Agricultural University named after V. V. Dokuchayev, no. 4, pp. 149-154.
2. Investment activity in Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 21 May 2018).
3. Corruption Index CPI-2017. Available at: https://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2017 (accessed 21 May 2018).
4. Lytvyn O. V. (2016) Vdoskonalennia metodyky kompleksnoho otsiniuvannia ta monitorynhu efektyvnosti investytsiinoi polityky derzhavy [Improvement of the method of integrated assessment and monitoring of the effectiveness of the investment policy of the state]. Visnyk of Lviv Trade and Economic University. Economic sciences, vol. 51, pp. 79-85.
5. Nekhaichuk D. V. (2014) Kontseptualni pidkhody shchodo reformuvannia investytsiinoi polityky v Ukraini [Conceptual approaches to reforming investment policy in Ukraine]. Investments: practice and experience, no. 20, pp. 128-131.
6. Orlova N. S., Maksymova T. V. (2014) Formuvannia investytsiinoi polityky krainy v umovakh staloho rozvytku [Formation of the country's investment policy under the sustainable development]. Investments: practice and experience, no. 24, pp. 166-170.
7. Procedure of providing of state support for the development or implementation of investment projects. Available at: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=ProtseduraNadanniaDerzhavnoiPidtrimkiDliaRozrobkiAboRealizatsiiInvestitsiinikhProektiv (accessed 22 May 2018).
8. Serzhanov V. V. (2017) Derzhavna investytsiina polityka yak instrument modernizatsii natsionalnoi ekonomiky [State investment policy as an instrument of modernization of the national economy]. Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy, vol. 5(1), pp. 73-78.
9. Shtuler I. Yu., Serzhanov V. V. (2017) Derzhavna polityka zaluchennia investytsii u stratehii rozvytku natsionalnykh ekonomik [State policy of attraction of investments in the strategy of development of national economies]. Scientific Bulletin of the Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy, vol. 16(2), pp. 162-166.

УДК 338.43:635

# Вплив галузевих особливостей на формування ринку олійно-жирової продукції в Україні

**Гарбар В.А.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті з'ясовано галузеві особливості ринку олійно-жирової продукції в Україні. Розглянуто показники, які характеризують сучасний стан ринку олійно-жирової продукції. Визначено заходи щодо подальшого ефективного та конкурентоспроможного розвитку даного ринку на довгострокову перспективу.
**Ключові слова:** ринок олійно-жирової продукції, виробництво, соняшник, соя, ріпак, олійні культури, олія рослинна.

Гарбар В.А. ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

В статье выяснены отраслевые особенности рынка масложировой продукции в Украине. Рассмотрены показатели, характеризующие современное состояние рынка масложировой продукции. Определены меры по дальнейшему эффективному и конкурентоспособному развитию данного рынка на долгосрочную перспективу.
**Ключевые слова:** рынок масложировой продукции, производство, подсолнечник, соя, рапс, масличные культуры, масло растительное.

Garbar V.A. INFLUENCE OF BRANCHING FEATURES ON FORMATION OF THE MARKET OF FAT PRODUCT IN UKRAINE

In the article, branch features of the oil and fat products market in Ukraine are clarified. The indicators characterizing the current state of the oil and fat products market are considered. Measures have been identified for further effective and competitive development of this market for the long term.
**Keywords:** oil and fat products market, production, sunflower, soybean, rape, oilseeds, vegetable oil.



**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Пріоритетними завданнями на найближчий час для України є подолання кризових явищ і прагнення до сталого розвитку аграрного сектора. Ринок олійно-жирової продукції є частиною, сегментом ринку продовольчих товарів, тому він схильний до впливу різних чинників як в світовій економіці: глобалізація, посилення конкуренції між країнами в міжнародній торгівлі, розвиток інтеграційних процесів, так і у внутрішній.

Ринок олійно-жирової продукції в Україні протягом останніх десятиріч демонструє значні темпи свого зростання, проявами чого є щорічне зростання чистого доходу галузі в середньому на 10-30 млрд. грн., щорічне зростання обсягів переробки насіння соняшнику на 3 млн. т, модернізація на розширення виробничих потужностей.

Ефективний розвиток ринку олійно-жирової продукції є необхідною умовою продовольчої безпеки нашої країни, що гарантує фізичну і економічну доступність продовольства, безпеку харчових продуктів.

У цьому аспекті з'ясування стану, тенденцій та перспектив розвитку ринку олійно-жирової продукції України є актуальною проблемою, вирішення якої сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковцями накопичено великий досвід з питань сутності та галузевих особливостей ринку олійно-жирової продукції в Україні.

Загальновизнаними є результати наукових пошуків таких вітчизняних вчених, як І. Білої, О. Гудзинського, Т. Дуранової, А. Мазура, М. Маліка, А. Меліхова, П. Саблука, Л. Худолій, О. Шпичака та інших.

Проблемам розвитку ринку олійних культур та продуктів їх переробки присвячені наукові дослідження відомих економістів, серед яких В. Андрійчук, П. Гайдуцький, М. Калінчик, С. Капшук, О. Колесов, В. Кухта, Т. Олійник, А. Фаїзов та інші.

Однак окремі питання розкриття галузевих особливостей формування ринку олійно-жирової продукції, розробки системи заходів щодо


© Гарбар В.А.

підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі потребують подальшого вивчення.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає в тому, щоб на основі вивчення показників, що характеризують сучасний стан вітчизняного ринку олійно-жирової продукції, зіставлення ситуації і наявного досвіду функціонування підприємств, визначити заходи щодо подальшого ефективного і конкурентоспроможного розвитку цього ринку на довгострокову перспективу.

**Результати дослідження.** Олійно-жирова галузь – важлива складова частина вітчизняного агропромислового комплексу. Її кінцева продукція: рослинні олії, маргарини, майонези є високоякісним продуктом харчування, що користується підвищеним попитом населення країни. Рослинні олії та маргаринова продукція використовуються в якості сировини на підприємствах хлібопекарської, кондитерської, харчово-концентратної та овочеконсервної галузей. Крім того, рослинні олії знаходять широке застосування при виробництві мила, миючих та косметичних засобів, медичних препаратів, оліфи та інших видів нехарчової (технічної) продукції. Продукти переробки олійної сировини (макухи і шроти) є високобілковими компонентами кормів в тваринництві, без яких неможливе створення повноцінних раціонів харчування худоби і птиці.

Експерти прогнозують в найближчі 10-15 років зростання ринку рослинної олії і цін на неї, обумовлюючи це попитом на біодизель та біоетанол, що змінюють ринкову кон'юнктуру.

Серед галузевих особливостей, які впливають на формування ринку олійно-жирової продукції, ми вважаємо за доцільне виокремити наступні: сировина, що використовується; концентрація і спеціалізація виробництва; спосіб (технологія) отримання готової продукції; зміст та характер виробництва; відносини зі споживачами продукції; організаційно-правові форми діяльності олійно-жирових підприємств; науково-технічний розвиток виробництва.

Олійно-жирова галузь у якості вихідної сировини використовує насіння олійних культур – соняшнику, льону, сої, гірчиці, ріпаку, коноплі, бавовнику, арахісу, кунжуту тощо.

Найбільш поширеними олійними культурами в Україні є соняшник, соя, ріпак, гірчиця, льон. В умовах конкуренції перевага України полягає в тому, що, по суті, вся її територія придатна для вирощування олійних культур.

Україна – один з основних світових виробників насіння соняшнику. Вирощування соняшнику дає найбільший вихід олії з 1 га – понад 6 ц. Природно-кліматичні умови дозволяють вирощувати соняшник практично на всій території. Найсприятливіші умови для вирощування соняшнику у степовій і частково лісостеповій природних зонах. Найбільші посіви соняшнику у 2016 р. були в Дніпропетровській, Запорізькій, Кіровоградській, Харківській, Миколаївській, Одеській та Херсонській областях.

Соя – друга білково-олійна культура, що містить 20–28% олії, яка за якістю не поступається соняшниковій. Найбільші її посіви в Полтавській, Кіровоградській, Хмельницькій, Київській, Вінницькій, Черкаській та Херсонській областях.

Ріпак є не лише важливою олійною культурою, а й відіграє вагоме значення в агротехнології, оскільки, на відміну від соняшнику, не виснажує ґрунти, а навпаки, покращує його агрофізичні та фітосанітарні параметри. У Вінницькій, Хмельницькій, Львівській, Тернопільській, Черкаській, Чернігівській та Київській областях за підсумками 2016 р. були зосереджені найбільші посівні площі ріпаку.

Соняшник залишається домінуючою культурою у вирощуванні і переробці олійних культур. У загальній їх структурі в Україні у 2017 р. площі соняшнику становили відповідно 67,6%, сої – 22,4%, ріпаку – 8,8%.

Досліджуючи динаміку посівних площ олійних культур впродовж 2013-2017 рр., спостерігаємо збільшення посівів соняшнику та сої (табл. 1). Так, посівна площа соняшнику в Україні у 2017 р. становила 6033,7 тис. га, та порівняно з 2013 р. зросла на 19,4%. Значно збільшилась посівна площа сої у 2017 р. порівняно з 2013 р. Цей показник становив 1999,8 тис. га, що на 46,0% більше, ніж у 2013 р. Стосовно ріпаку, то за п’ять років його посівні площі значно скоротились: у 2017 р. ріпак було зібрано з площі 788,5 тис. га, що на 22,5% менше, ніж у 2013 р. (1017,4 тис. га).

Розвиток олійного виробництва (збільшення виробництва олії, маргарину, іншої основної та побічної продукції переробки) та виробництва олійної сировини (зростання посівних площ, підвищення врожайності та олійності насіння) є категоріями взаємозалежними та взаємопов'язаними, тому важливе значення для олійно-жирової промисловості мають обсяги вирощеної сировини.

В Україні в 2017 р. частка соняшнику, сої та ріпаку складає 99,6% в загальному обсязі валових зборів (табл. 2).

Основними виробниками олійних культур є сільськогосподарські підприємства. Це стосується всіх видів олійних культур. В 2017 р сільськогосподарськими підприємствами виро-

Таблиця 1

**Посівна площа олійних культур в усіх категоріях господарств в Україні, 2013-2017 рр., тис. га**

| Назва продукції | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Відхилення 2017/2013 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | тис. га | % |
| Насіння і плоди олійних культур - всього, в т. ч | 7554,8 | 8082,4 | 8074,3 | 8522,1 | 8925,2 | 1370,4 | 18,1 |
| соняшник | 5051,3 | 5256,5 | 5104,6 | 6073,4 | 6033,7 | 982,4 | 19,4 |
| соя | 1369,9 | 1805,8 | 2158,1 | 1869,4 | 1999,8 | 629,9 | 46,0 |
| ріпак озимий та кольза (ріпак ярий) | 1017,4 | 881,6 | 682,4 | 455,1 | 788,5 | -228,9 | -22,5 |
| гірчиця | 69,7 | 104,5 | 66,9 | 45,2 | 40,7 | -29 | -41,6 |
| льон-кудряш (олійний) | 46,1 | 33,7 | 62,2 | 68,4 | 47,1 | 1 | 2,2 |
| льон-довгунець | 1,6 | 1,5 | 2 | 0,7 | 1,5 | -0,1 | -6,3 |
| коноплі | 0,6 | 0,8 | 1 | 2,8 | 2,8 | 2,2 | 366,7 |

*Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [1]*

блено 164824,1 тис. ц олійних культур. Господарства населення практично не займаються вирощуванням олійних. З 184114,5 тис. ц вироблених олійних в 2017 р. лише 19290,4 тис. ц припадало на господарства населення, з яких 84,9% складав соняшник. Частка інших культур коливається від 0,08% (льон-кудряш) та 0,12% (насіння гірчиці), до 1,7% (насіння ріпаку) та 13,1% (боби сої).

Провідними постачальниками насіння і плодів олійних на ринок, як і виробниками, є сільськогосподарські підприємства.

У результаті переробки насіння олійних культур отримують продукти первинної переробки (олію та шрот), продукти більш глибокої переробки (майонез, маргарин, мило, жири кондитерські, оліфи) та крихту кісточкову, отриману після переробки плодових кісточок, соняшникове борошно та білкові кислоти [3].

Переробкою насіння олійних культур в Україні займаються 1200 суб'єктів господарювання. При цьому галузь характеризується досить високою концентрацією виробництва: понад 90% олії виробляє 51 спеціалізоване підприємство великої та середньої потужності [4].

Серед найбільших вітчизняних переробних підприємств олійних культур можна назвати Kernel, Cargill, Vioil та інші. Основною метою створення таких об'єднань є можливість здійснювати вплив на ринок готової продукції, зменшення витрат та боротьба з конкуренцією. Іншим шляхом підвищення власної ефективності, який застосовують суб'єкти підкомплексу є формування власної сировинної бази для задоволення потреб у олійній сировині та забезпечення безперебійного і ритмічного виробництва.

Найбільшим холдингом є Kernel, який об'єднує 7 олійноекстракційних заводів. Kernel – диверсифікована агропромислова компанія, що працює за принципом виробничого ланцюжка від великомасштабного сільськогосподарського виробництва, концентрації зернових та олійних культур на власних елеваторах і мережі регіональних закупівельних підрозділів до виробництва продукції на олійноекстракційних заводах і міжнародних поставок сільськогосподарської продукції шляхом перевалки зернових, олії і шроту через портові термінали в чорноморських портах. Kernel виробляє соняшникову олію, здійснює дистрибуцію бутильованої олії в країні, експорт олії й зернових, надає послуги зі зберігання зернових і олійних культур на елеваторах, а також має власне агровиробництво. Kernel займає близько 25% ринку нерафінованої та понад 34% бутильованої олії в Україні [5].

Другим за розміром виробником є корпорація Cargill, яка займає близько 20% ринку нерафінованої олії та 33% бутильованої [6].

Ринок бутильованої рослинної олії є найбільш концентрованим ринком продукції олійно-жирового галузі.

Також монополізованим є ринок фосфатидних концентратів, де основним учасником є компанія Фон Засс АГ, під контролем якої понад 50% ринку [4].

Інші ринки олійної продукції є конкурентними, що обумовлено їх швидким ростом, значною кількістю учасників та відсутністю істотних бар'єрів для входження.

У сегменті готової продукції переробки рослинних олій (маргарин, саломас, майонез тощо) найбільшими виробниками є компанії

Таблиця 2

**Валовий збір олійних культур в Україні, 2013-2017 рр., тис. ц**

| Назва продукції | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Відхилення 2017/2013 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | тис. ц | % |
| Господарства усіх категорій | | | | | | | |
| Насіння і плоди олійних культур - всього, в т. ч | 162321,7 | 163342,2 | 169614,6 | 191923,8 | 184114,5 | 20732,3 | 14,4 |
| соняшник | 110504,8 | 101337,5 | 111811,2 | 136268,9 | 122355,2 | 11509,6 | 12,2 |
| соя | 27743,0 | 38819,3 | 39306,0 | 42769,9 | 38993,7 | 10410,8 | 39,9 |
| ріпак озимий та кольза (ріпак ярий) | 23517,3 | 21980,2 | 17376,0 | 11539,1 | 21947,9 | -1454,9 | -6,3 |
| гірчиця | 301,7 | 794,4 | 435,5 | 355,8 | 310,0 | 21,8 | 8,2 |
| льон-кудряш (олійний) | 253,6 | 408,2 | 685,5 | 917,7 | 455,9 | 198,4 | 81,9 |
| льон-довгунець | 4,0 | 6,1 | 14,6 | 3,9 | 5,5 | 1,6 | 41,0 |
| коноплі | 2,8 | 3,8 | 6,1 | 16,0 | 10,0 | 7,2 | 257,1 |
| Сільськогосподарські підприємства | | | | | | | |
| Насіння і плоди олійних культур - всього, в т. ч | 144091,8 | 146223,0 | 150424,9 | 169829,4 | 164824,1 | 20732,3 | 14,4 |
| соняшник | 94457,7 | 86816,7 | 95492,5 | 117300,5 | 105967,3 | 11509,6 | 12,2 |
| соя | 26060,5 | 36745,8 | 36750,4 | 39994,6 | 36471,3 | 10410,8 | 39,9 |
| ріпак озимий та кольза (ріпак ярий) | 23065,4 | 21495,1 | 17092,6 | 11231,3 | 21610,5 | -1454,9 | -6,3 |
| гірчиця | 265,6 | 762,5 | 419,8 | 331,9 | 287,4 | 21,8 | 8,2 |
| льон-кудряш (олійний) | 242,2 | 400,6 | 669,4 | 901,9 | 440,6 | 198,4 | 81,9 |
| льон-довгунець | 3,9 | 5,9 | 14,6 | 3,4 | 5,5 | 1,6 | 41,0 |
| коноплі | 2,8 | 3,8 | 6,1 | 16,0 | 10,0 | 7,2 | 257,1 |
| Господарства населення | | | | | | | |
| Насіння і плоди олійних культур - всього, в т. ч | 18229,9 | 17119,2 | 19189,7 | 22094,4 | 19290,4 | 1060,5 | 5,8 |
| соняшник | 16047,1 | 14520,8 | 16318,7 | 18968,4 | 16387,9 | 340,8 | 2,1 |
| соя | 1682,5 | 2073,5 | 2555,6 | 2775,3 | 2522,4 | 839,9 | 49,9 |
| ріпак озимий та кольза (ріпак ярий) | 451,9 | 485,1 | 283,4 | 307,8 | 337,4 | -114,5 | -25,3 |
| гірчиця | 36,1 | 31,9 | 15,7 | 23,9 | 22,6 | -13,5 | -37,4 |
| льон-кудряш (олійний) | 11,4 | 7,6 | 16,1 | 15,8 | 15,3 | 3,9 | 34,2 |
| льон-довгунець | 0,1 | 0,2 | 0,6 | 0,5 | 0,0 | -0,1 | -100,0 |
| коноплі | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | | |

*Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [1]*

«Агрокосм», «Креатив», «Волинь-Холдинг», Київський маргариновий завод та «Авіс», частка яких складає 77% від загального обсягу виробництва.

Ринок маргаринової продукції в Україні є високо монополізованим. Найбільшим гравцем на ньому є Група компаній “Agrocosm”, до якої входять три підприємства, які виготовляють маргарини: Харківський та Львівський жиркомбінати, а також Запорізький олійно–жировий комбінат.

Найбільші частки ринку майонезів та соусів в Україні займають компанії, які виробляють продукцію під власними торгівельними марками – Nestle (ТМ «Торчин») та Agrocosm (ТМ «Щедро»). Питома вага цих торгівельних марок складає відповідно 30% та 14% [4].

Перспективним для вітчизняних підприємств олійно-жирового комплексу є ринок продукції переробки олійного льону, на якому діють лише одиничні компанії, основними з яких є ТОВ «Факторія» та ПАТ «Ніжинський жировий комбінат», які переробляють до 95% олійного льону [4]. Основними продуктами переробки льону на ринку є лляні олія та шрот. Проте, незважаючи на досить широкий спектр застосування льону і продуктів його переробки, підприємства України поки не виявляють значного інтересу до переробки

даної олійної культури. Хоча з урахуванням кліматичних умов України має достатній потенціал для розвитку виробництва даної альтернативної олійної культури [7].

Для того щоб утриматися на ринку в умовах конкуренції олійно-жирові підприємства формують свою структуру у вигляді вертикально-інтеграційних формувань, в які крім переробних заводів входять агропромислові організації, логістичні підрозділи – транспорт, елеватори, торгові дома. Всі підприємства, як правило, є багатопрофільними. Крім олійних, займаються, наприклад, зерновими культурами. Частково діяльність диверсифікується для виробництва майонезів, кетчупів, гірчиці, мила, кормів для тварин та різних добавок. Компанії постійно покращують асортимент продукції, що випускається. До того розширюють лінійку продукції за рахунок кукурудзяної, оливкової та рапсової олії.

Компанії розвивають власні наукові підрозділи і стежать за якістю продукції як одним з безумовних складових успіху на ринку.

Наразі в Україні вітчизняні підприємства олійно–жирової промисловості на відміну від зарубіжних підприємств не використовують генетично модифікованих компонентів при виробництві своєї продукції, що надає безперечну конкурентну перевагу на ринку галузі. Однак проблема загострюється тим, що вживанні у світовій практиці механізми державного регулювання ринку генетично модифікованих продуктів в нашій країні практично не застосовуються. Тому для України дуже важливо удосконалювати політику в галузі регулювання ринку небезпечної продукції, в тому числі олійно-жирової галузі харчової промисловості.

Відомо, що значна частина асортименту та обсягів олійно-жирової продукції вітчизняного походження за визначальними показниками не поступається аналогічним видам продуктів розвинених країн світу, а за деякими параметрами, в тому числі такими, як екологічна чистота, нерідко перевершує їх. Такого стану галузь досягла завдяки тому, що багато великих підприємств – виробників олійно-жирової продукції успішно впроваджують систему менеджменту якості, що відповідає міжнародним вимогам. Подібна система дозволяє підприємствам олійно-жирової галузі забезпечувати якість продукції, орієнтуватися на вимоги споживачів; формувати умови для безперервного поліпшення, які є основою розкриття інноваційного потенціалу підприємства, що дозволяє гнучко реагувати на мінливі вимоги споживачів та виробляти більш конкурентоздатну продукцію.

Впровадження на підприємствах системи ХАССП забезпечує впевненість у безпеці продукції за рахунок запобігання або зниження до прийнятного рівня ризику виникнення небезпеки для життя і здоров'я споживачів, що особливо актуально в зв'язку з появою на ринку продуктів, що містять трансгенні складові. Система ХАССП, або Hazard Analysis and Critical Control Points (аналіз ризиків і критичні контрольні точки), є в даний час основною моделлю управління якістю та безпекою харчових продуктів в промислово розвинених країнах світу.

Комплекс вищевказаних заходів – сучасні методи виробництва продукції, розвиток логістики, наукові дослідження, постійне розширення асортименту, сертифікація товарів за міжнародними стандартами – утримує розглянуті підприємства в лідерах ринку олійно-жирової продукції протягом багатьох років.

Вітчизняний ринок олійно-жирової продукції характеризується значними експортно–імпортними операціями. Серед експортних товарів переважають насіння ріпаку, соєві боби, олія соєва, соняшникова, рапсова.

Експорт основних видів олійних культур та олій у 2016/2017 маркетинговому році наведено на рис. 1 та рис. 2.

Основними покупцями насіння ріпаку є Нідерланди, Бельгія, Польща, Франція, соєвих бобів – Італія, Єгипет, Іспанія, Греція, соняшникової олії – Індія, Китай, Грузія, Польща. Туреччина більше всіх країн закуповує насіння ріпаку, соняшнику, олії соняшникової.

За підсумками 2017 р. найбільшими імпортерами української соняшникової олії залишились Індія, Китай та країни ЄС (рис. 3).

Україна в останні роки є великим імпортером тропічних олій, які інтенсивно використовуються у харчовій та інших видах промисловості. Використання пальмової та кокосової олії дає можливість здешевити вартість продовольчих товарів, а також поліпшити їх окремі характеристики.

Частина імпортованої тропічної олії в Україні проходить подальшу обробку і експортується в інші країни світу. Так, у 2006 р. в Одеській області (м. Южне) у морському торговому порту «Южний» був уведений в експлуатацію спеціалізований термінал із перевалки тропічних олій потужністю 500 тис. т на рік. Термінал увійшов до складу комплексу з переробки пальмової олії потужністю до 1 млн. т на рік. Завершено будівництво заводу з переробки пальмової олії сирої, що надходить із Малайзії та Індонезії, потужністю 1,5 тис. т на добу [8, с. 181].

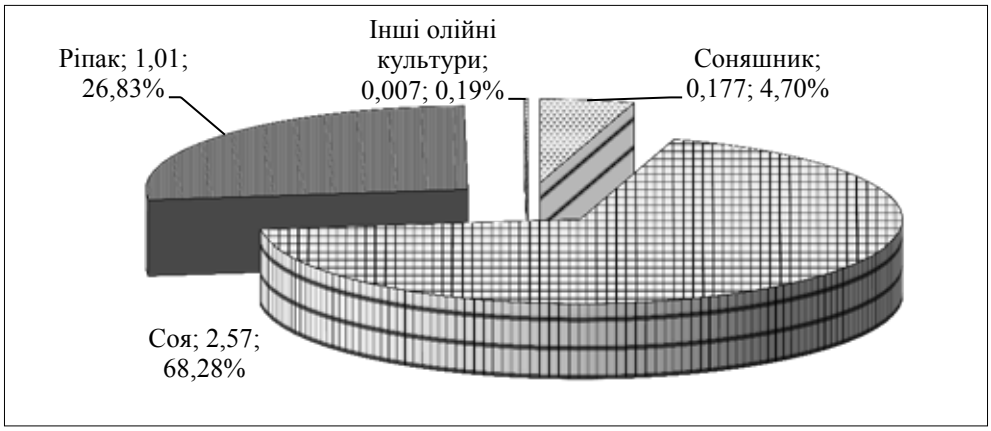


**Рис. 1. Експорт основних видів олійних культур у 2016/2017 маркетинговому році, млн. т [4]**

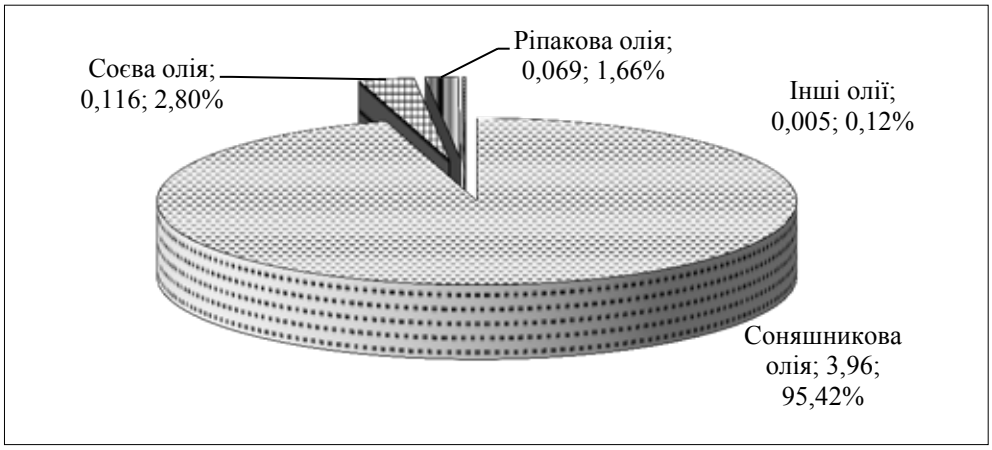


**Рис. 2. Експорт основних видів олій у 2016/2017 маркетинговому році, млн. т [4]**

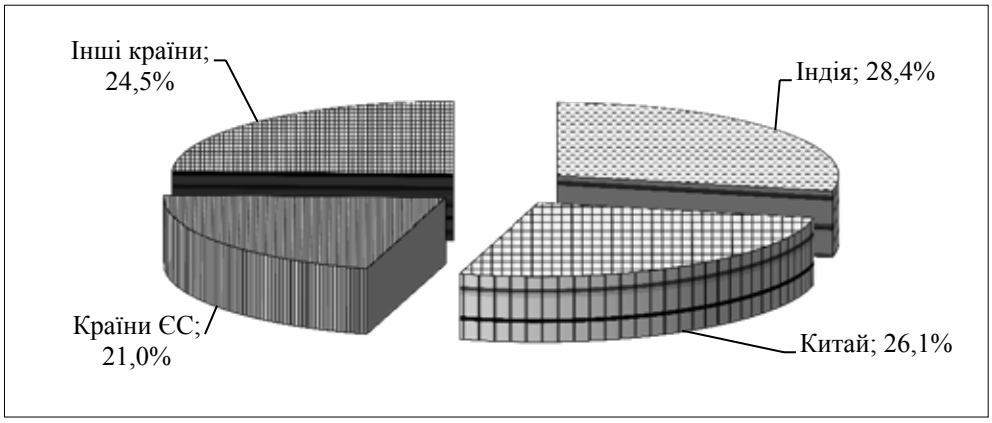


**Рис. 3. Географія експорту соняшникової олії, 2017 р., % [4]**

Ринок олійних культур – найбільш глобалізований ринок продукції сільського господарства в Україні. Для всіх культур найбільш важливим чинником, який обумовлює як обсяг виробництва так і його ефективність є попит на зовнішньому ринку. На ринок соняшника він впливає опосередковано – через попит на соняшникову олію, для інших культур – прямо, оскільки більша частина їх врожаю експортується у неперероблену вигляді.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Ринок олійно-жирової продукції в Україні наразі є одним із найперспективніших секторів аграрного виробництва. Олійно-жирова продукція користується попитом як на внутрішньому, так і на світовому ринках, де Україна займає лідируючі позиції.

Зростання конкурентоспроможності вітчизняної олійно-жирової галузі не тільки створює їй пріоритет на внутрішньому продовольчому ринку, а й серйозно зачіпає інтереси відомих транснаціональних компаній. Невипадково експорт рослинних олій помітно зростає. Дуже важливо, нарощуючи обсяги виробництва для вітчизняного ринку, постійно розширювати вітчизняну присутність на міжнародному ринку. Отже, можна говорити про позитивну тенденцію розвитку олійно-жирового комплексу України. На наш погляд, головним орієнтиром економічної стратегії підприємств є підвищення якості та безпеки продукції. Виробники олійно-жирової продукції успішно впроваджують міжнародні системи менеджменту якості у відповідності з ISO 9001–2001 та принципами ХАССП, наявність яких зміцнює довіру споживачів до продукції, сприяє виходу на зовнішні ринки.

Основою забезпечення ефективного розвитку олійно-жирової галузі повинна стати реструктуризація підприємств, систем управління, збалансування сировинних і виробничих потужностей, врегулювання фінансових питань.

З метою забезпечення сталого перспективного розвитку ринку олійно-жирової продукції в Україні необхідно: провести реструктуризацію сировинної та технічної бази галузі; відроджувати виробництво традиційних вітчизняних олійних культур, та вводити в сівозміну нові, високотехнологічні; використовувати інноваційні технології; запровадити державне регулювання ринку олійно-жирової продукції; активізувати роботу зі зміцнення і розширення позицій України на світових ринках.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Характеристика олійно-жирового комплексу України. URL: http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-humangeography-ukraine-world/275-harakterystyka-oliyno-zhyrovogo-kompleksu-ukrainy
3. Дерев'янко О.Г. Розвиток підприємств олійно-жирової промисловості України. Економіка АПК. 1999. № 3. С. 25–29.
4. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром». URL: http://www.ukroliya.kiev.ua/news/20637
5. Офіційний сайт Kernel. URL: http://www.kernel.ua/ru/
6. Офіційний сайт Cargill. URL: https://www.cargill.com/worldwide/ukraine-uk
7. Ульянченко О.В. Державна політика захисту і розвитку конкуренції в аграрному секторі як метод регулювання ринку. Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. 2009. Вип. 252. Т. 6. С. 1467–1472.
8. Шумейко В.М. Маркетинговий менеджмент експортного потенціалу олійно-жирового комплексу України. Механізм регулювання економіки. 2009. № 4. Т. 2. С. 177–184.

REFERENCES:

1. Oficijnyj sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajiny (2018) [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Kharakterystyka oliino-zhyrovoho kompleksu Ukrainy (2018) [Characteristics of the oil-fat complex of Ukraine]. Available at: http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-humangeography-ukraine-world/275-harakterystyka-oliyno-zhyrovogo-kompleksu-ukrainy
3. Derevianko O.H. (1999) Rozvytok pidpryiemstv oliino-zhyrovoi promyslovosti Ukrainy [Development of enterprises of the oil and fat industry of Ukraine]. Economy of agroindustrial complex, no. 2, pp. 25-29.
4. Oficijnyj sajt asotsiatsii “Ukroliiaprom” (2018) [Official site of the Ukroliyaprom Association]. Available at: http://www.ukroliya.kiev.ua/news/20637
5. Oficijnyj sajt Kernel (2018) [Official site of Kernel]. Available at: http://www.kernel.ua/ru/
6. Oficijnyj sajt Cargill (2018) [Official site of Cargill]. Available at: https://www.cargill.com/worldwide/ukraine-uk
7. Ulianchenko O.V. (2009) Derzhavna polityka zakhystu i rozvytku konkurentsii v ahrarnomu sektori yak metod rehuliuvannia rynku [State policy for protection and development of competition in the agricultural sector as a method of regulating the market]. Economics: problems of theory and practice. Collection of scientific works, no. 252, vol. 6, pp. 208-418.
8. Shumeiko V.M. (2009) Marketynhovyi menedzhment eksportnoho potentsialu oliino-zhyrovoho kompleksu Ukrainy [Marketing management of the export potential of the oil and fat complex of Ukraine]. Mechanism of regulation of the economy, vol. 2, no. 4, pp. 177-184.

УДК 351.82

# Сутність організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі

**Грищук С.В.**
старший викладач кафедри аудиту та економічного аналізу
Університету державної фіскальної служби України

Стаття націлена на висвітлення теоретичних аспектів організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі. Розглянуто наукові підходи та запропоновано власний щодо трактування сутності аналізованого поняття. Виявлено та охарактеризовано основні складові вказаного механізму, представлено модель його дії, можливий варіант оцінки ефективності функціонування.

**Ключові слова:** організаційно-економічний механізм державного регулювання галузі, складові, модель дії, варіант оцінки, ефективність функціонування, вугільна галузь.

Грищук С.В. СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

Статья нацелена на освещение теоретических аспектов организационно-экономического механизма государственного регулирования отрасли. Рассмотрены научные подходы и предложен собственный относительно трактования сущности анализируемого понятия. Выявлены и охарактеризованы основные составляющие указанного механизма, представлена модель его действия, возможный вариант оценки эффективности функционирования.

**Ключевые слова:** организационно-экономический механизм государственного регулирования отрасли, составляющие, модель действия, вариант оценки, эффективность функционирование, угольная отрасль.

Grishchuk S.V. THE ESSENCE OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF STATE REGULATION OF THE INDUSTRY

The article is aimed at highlighting the theoretical aspects of the organizational and economic mechanism of state regulation of industry. The scientific approaches are considered and the own in relation to the interpretation of the essence of the analyzed concept is proposed. The main components of the mentioned mechanism are revealed and characterized, the model of its operation is presented, the variant of an estimation of efficiency of functioning is presented.

**Keywords:** organizational and economic mechanism of state regulation of industry development, components, model of action, variant of evaluation, efficiency of functioning, coal industry.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** В сучасних нестабільних ринкових умовах ефективність та конкурентоспроможність функціонування галузей промисловості у великій мірі визначається станом організаційно-економічним механізмом державного регулювання. Особливо це стосується вугільної галузі з огляду на сучасні трансформації в паливно-енергетичному комплексі, через практичну потребу постійного контролю дотримання безпеки роботи підприємств, необхідність соціального та медичного захисту працівників, необхідність оновлення інвестицій в обладнання тощо. В рамках наукового забезпечення проблеми існує необхідність формулювання новітніх підходів, які б дозволяли більш системно та комплексно розглядати сучасний стан розвитку галузевого організаційно-економічного механізму державного регулювання. Все це обумовлює актуальність вивчення концептуальних аспектів сутності поняття організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності та характеристики організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі розглядалося низкою вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема, Р.А. Аміровим, Н.Б. Антоновою, О.Б. Хорошко, А.А. Аюповим, Н.О. Бєліковою, В.Р. Боєвим, В.М. Гриньовою, М.М. Новіковою, Л.І. Дідківською, В.С. Кушнірук, О.Ю. Єрмаковим, О.В. Шебаніною, О. Чечелем тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В наукових колах розглядаються різні підходи до трактування сутності поняття організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі, але відсутній універсальний погляд на проблему. Що обумовлює необхідність розроблення такого



© Грищук С.В.

трактування, яке б враховувала елементну, цільову, функціональну, процесну складові. Також актуальним є науково-методологічне обґрунтування підходу до оцінки характеру дії організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі.

**Ціль дослідження** – характеристика та систематизація концептуальних аспектів сутності поняття організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі.

**Виклад основного матеріалу.** В наукових колах рідко можна зустріти повне трактування цього поняття. Переважно розглядаються тлумачення таких понять, як механізм, організаційно-економічний механізм.

Як свідчить вивчення більшості наукових праць, використання поняття «механізм» запозичене з механіки. Теоретики механіки вважали, що механізм (в перекладі з грецького «машина») є сукупністю тіл, які здійснюють необхідні потрібні рухи, які рухомо пов'язані та стикаються між собою [20]. Є ще одне більш розширене трактування цього поняття в даному контексті. А саме, теорією механіки визначається, що механізм представлений: вхідною ланкою, яка отримує рух від двигуна; вихідною ланкою, яка пов'язана з робочим органом і передає рух на машину – знаряддя або робочу машину; ланкою, яка регулює рух, розподіляється і переносить його з вхідної ланки на вихідну [20]. Тобто, можна констатувати, що механіка розглядає поняття «механізм» як безперервну, чітко налагоджену, системну роботу всіх необхідних елементів, які забезпечують рух машини.

Як справедливо стверджують дослідники [19], якщо розглядати економіку з цих позицій, можна говорити про механізм, як про сукупність конкретних форм і методів свідомого впливу на економіку.

Сучасні автори-дослідники різних галузей економіки мають різні підходи до формулювання поняття організаційно-економічний механізм.

Дослідження показує, що багато авторів розглядають це поняття як сукупність елементів, необхідних для функціонування економічного об'єкта (підгалузь, галузь, економіка в цілому) (елементний підхід).

А саме, на думку В.З. Мазлоєва, організаційно-економічний механізм є сукупністю взаємопов'язаних економічних важелів і методів впливу на виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів [15]. Як стверджує В.Р. Боєв, організаційно-економічний механізм є не просто набором економічних важелів та інструментів, а виступає в якості системи, взаємопов'язаного і взаємообумовленого поєднання конкретних економічних регуляторів [5].

Згідно з твердженням М.П. Гриценко, організаційно-економічний механізм являє собою сукупність організаційних структур, цінових, фінансово-кредитних, податкових та інших важелів і стимулів [7].

Відповідно до трактування авторів економічного словника, організаційно-економічний механізм є сукупністю методів і засобів впливу на економічні процеси, здійснення їх регулювання [17].

Цей елементний підхід ліг до основи деяких трактувань сутності поняття організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі. Одним із прикладів є підхід Р.А. Амірова. Як стверджує автор, організаційно-економічний механізм державного регулювання галузі економіки – це сукупність засобів і методів системи державного управління, інформаційне, економічне і нормативно-правове забезпечення, за допомогою яких регулюються виробничо-економічні відносини суб'єктів галузі, а також виявляється вплив на стан виробництва і його ефективність [1, с. 17]. Можна відзначити, що цей підхід в повній мірі визначає всю систему елементів організаційно-економічного механізму державного регулювання.

Ще один підхід з комплексним розкриттям сутності та змісту досліджуваного поняття представлений І.С. Курмаєвою. Автор розглядає дане поняття з процесної точки зору (процесний підхід). Як вказує автор, організаційно-економічним механізмом державного регулювання галузі економіки є комплекс організаційних та економічних заходів (включаючи інструменти, функції та принципи державного регулювання), спрямованих на стале функціонування галузі, в тому числі обслуговуючих її виробництв, з метою їх динамічного і сталого розвитку [12].

Слід виділити трансформований цільовий та функціональний підхід до вказаної проблеми, визначений В. Кушніруком, О.Ю. Єрмаковим, О.В. Шебаніною. Зокрема, автори вказують, що організаційно-економічний механізм є системою організаційних і економічних методів та форм ведення господарства, яка сприяє зростанню ефективності функціонування виробничих систем та орієнтований на свідоме використання економічних законів і досягнення визначених стратегічних цілей економічних суб’єктів [13].

Безумовно, вищезазначені підходи є актуальними, але стосуються певних аспектів розвитку економічних об’єктів, зокрема, елементного, процесного, цільового та функціонального. Це, в свою чергу обумовлює потребу уніфікованого розуміння досліджуваного поняття в рамках системного підходу. Таке трактування пропонують В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. А саме, за твердженням авторів, організаційно-економічний механізм є сукупністю складних та простих взаємодоповнюючих і взаємопов'язаних ключових систем (форм, процесів, елементів, методів), які регламентують, зміст, порядок розвитку та функціонування будь-якого економічного об’єкту, і дозволяють задовольнити сучасні тенденції та вимоги часу, і досягти визначених цілей щодо технологій, організації виробництва, економічних результатів на відповідному рівні (об’єкта, галузі, економіки, країни тощо) [10, с. 126]. Це трактування є системним, вона описує загальний підхід до розуміння організаційно-економічного механізму будь-якого економічного об’єкту. Відповідно, на нашу думку, в таких рамках потрібно розглядати і трактування сутності поняття організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку галузі, в тому числі вугільної.

О.В. Литвин висуває об’єктивний та чіткий склад ознак та характеристик системного розуміння організаційно-економічного механізму будь-якого економічного об’єкту, наявність яких забезпечує успішну реалізацію та впровадження останнього. За твердженням автора, функціонування системи взаємопов'язаних елементів в рамках об'єктивних економічних законів може здійснюватись в межах реалізації організаційно-економічного механізму з чітко визначеними елементами (об'єктами, суб'єктами, інструментами (формами і методами), функціями, цілями та завданнями, контролем за ефективністю здійснення дій механізму у відповідності до певних визначених принципів [14, с. 145]. Ці вимоги відповідають розумінню досліджуваного поняття через призму системного підходу. З огляду на вищезазначений підхід, В.О. Федоровичем представлене вичерпне та комплексне трактування сутності цього поняття. Як зауважує автор, організаційно-економічний механізм є ієрархічною різнорівневою системою, яка представлена основними взаємозв'язаними елементами, їх типовими групами (суб'єктами, об'єктами, методами, принципами й інструментами тощо), способами їх взаємодії, в тому числі інтеграцією і дезінтеграцію, в процесі проведення та під впливом яких здійснюється гармонізація економічних стосунків (інтересів) економічного об’єкту [23, с. 45].

Як бачимо в наукових колах є ґрунтовні підходи щодо трактування поняття «організаційно-економічний механізм» (щодо економічного об’єкту), ці трактування мають системний характер. Також є підходи, які розкривають сутність поняття «організаційно-економічний механізм в галузі», хоча вказані трактування не мають системних ознак. Отже, в наукових колах відсутній концептуальний підхід щодо поняття «організаційно-економічного механізм державного регулювання розвитку галузі». Відповідно, наше дослідження потребує визначення вказаного поняття в рамках системного підходу і з урахуванням потреб галузевого розвитку. Було розроблено та запропоновано авторський підхід щодо вказаного питання. А саме, організаційно-економічного механізм державного регулювання розвитку галузі – це система елементів (об’єктів (галузі, складових галузі) та суб’єктів галузі (держави, відповідних державних органів), інструментів (методів, способів та форм), функцій, завдань, цілей, принципів, орієнтованих на стійкий та ефективний галузевий розвиток [авторська розробка]. Представлене трактування враховує елементну, цільову, функціональну, процесну складові. Відповідно, визначене трактування дозволяє чітко розуміти структуру організаційно-економічного механізм державного регулювання розвитку галузі, функціонування якого забезпечить галузеву ефективність. Ця структура включає такі складові: елементи (об’єкти (галузь, складові галузі) та суб’єкти галузі (держава, відповідні державні органи); інструменти (методи та форми); функції; завдання; цілі (мета); принципи.

Розглянемо організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку вугільної галузі саме за цими складовими.

В рамках нашого дослідження елементами організаційно-економічного механізму державного регулювання виступають: об’єкти – вугільна галузь; суб’єкти галузі – держава, відповідні державні органи.

Як свідчать матеріали наукових праць, інструменти, які складають організаційно-економічний механізм державного регулювання галузі різноманітні й численні. Але всі регулятори, які використовуються державою щодо розвитку тієї чи іншої галузі, можна віднести або до інструментів прямого, або непрямого

впливу. Згідно з думкою більшості авторів [3; 11; 24, с. 85]:

1) інструменти прямого впливу державного регулювання на розвиток галузі засновані на прямому втручанні держави і реалізуються в:

– методах прямого регулювання, які засновані на регуляторних відносинах і зводяться до адміністративного впливу на діяльність суб'єктів господарювання (прийняття законодавчих актів, націлених на регулювання відносин між усіма елементами галузі, її розвиток). Зазначені заходи передбачають, що економічні суб'єкти будуть вимушено приймати рішення, засновані не на самостійному економічному виборі, а на приписах держави;

– різних формах безповоротного цільового фінансування окремих секторів економіки, регіонів та фірм у вигляді субсидування підприємств галузі; державні інвестиції до окремих галузей;

2) інструменти непрямого впливу державного регулювання на розвиток галузі засновані на:

– методах непрямого регулювання, які передбачають, що держава закладає умови, щоб при самостійному прийнятті економічних рішень суб'єкти економіки тяжіли до варіантів, відповідних економічним цілям держави;

– формах непрямого регулювання, серед яких виділяють прогнозування; макропланування; регулювання відносин власності, земельних відносин; регулювання цін, тарифів; фінансово-кредитну політику (податки, кредитну політику тощо); регулювання зовнішньої торгівлі; ліцензування, квотування, встановлення інших заборон, обмежень; адміністративний режим.

Слід відмітити, що зазначена класифікація універсальна для більшості галузей економіки. І припускає, що вибір ефективних інструментів державного регулювання залежить від цілей розвитку галузі.

Перелік функцій організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку вугільної галузі, на нашу думку, може співпадати з тим, який більшість авторів пропонують розглядати стосовно державного регулювання економіки в цілому, її об’єктів, зокрема вугільної галузі. Отже, можемо підтримати загальновизнаний підхід [8; 22] і зазначити, що до основних функцій організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку вугільної галузі слід віднести такі:

1) цільова, яка передбачає встановлення пріоритетів, цілей і напрямків розвитку вугільної галузі;

2) стимулююча яка обумовлює формування таких регуляторів, які забезпечуватимуть ефективний вплив на діяльність підприємств галузі та вугільну сферу в цілому, і скеровуватимуть організаційно-економічні процеси в рамках, визначених на національному рівні. Наприклад, для створення синергетичного ефекту стану вугільної промисловості, для забезпечення інвестиційної ефекту в галузі, для підтримання рівня економічної безпеки щодо забезпечення національних потреб у вугіллі тощо;

3) нормативна, згідно із якою держава із використанням законодавства може визначати певні умови функціонування для економічних об’єктів галузі – підприємств вугільної промисловості;

4) коригуюча, яка передбачає процедуру коригування розподілу ресурсів в галузі для забезпечення прогресивного розвитку, усунення негативних явищ. Розвиток організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі неможливий без цієї функції оскільки дана сфера потребує постійного підтримання з боку держави для забезпечення національних енергетичних інтересів у безперебійних поставках вугілля;

5) соціальна, яка забезпечує державне регулювання соціальної сфери в галузі (забезпечення працевлаштування, соціальне забезпечення працівників галузі тощо). Враховуючи складі умови праці в галузі, реалізація цієї функції є дуже актуальною для вугільної промисловості;

6) контролююча функція, яка обумовлює здійснення державного нагляду та контролю стосовно виконання законодавчих норм, стандартів в галузі. Реалізація цієї функції особливо важлива в умовах необхідності контролю ефективності та обґрунтованості використання державного фінансування вугільної галузі.

Завдання реалізації організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку галузі в узагальненому вигляді можуть співпадати з завданнями державного регулювання економіки, економічних об’єктів. За твердженням авторів [6, с. 24; 16], до таких завдань можна віднести: розробка, прийняття та контроль законодавчої бази регулювання галузі; забезпечення стабільного економічного розвитку галузі; досягнення продуктивності трудових ресурсів в галузі; організація ефективної взаємодії всіх інституційних учасників галузі (суб’єктів та об’єктів); створення справедливого перероз-

поділу доходів в галузі та зменшення соціальної напруженості (особливо реалізація цього завдання актуальна для вугільної промисловості, в якій переважає державна власність підприємств галузі, і потрібно контролювати справедливе використання доходів від діяльності суб'єктів господарювання); раціоналізація природокористування; забезпечення потреб країни національною продукцією галузі (для вугільної галузі це обумовлює необхідність забезпечення національних потреб у вугіллі). Стосовно безпосередніх завдань реалізації організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку вугільної галузі, то вони визначаються в програмах та концептуальних документах галузевого розвитку.

Визначення мети є важливим аспектом розробки організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку вугільної галузі. Від її правильного вибору, узгодження з іншими структурними складовими організаційно-економічного механізму державного регулювання залежить результативність досягнення та той факт, що програми та концепції галузевого розвитку можуть бути реалізовані і не залишаться формальними документами. Зазвичай, мета реалізації організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку галузі формулюється на підставі узагальненої схеми визначення мети державного регулювання економіки та економічного об'єкту (в тому числі галузі). А саме, якщо прийняти до уваги найбільш універсальні визначення мети державного регулювання економічного об'єкта [6; 16], можна визначити, що для галузевого розвитку це питання буде мати таке формулювання. Зокрема, метою реалізації організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку галузі є створення сприятливих умов розвитку галузі, забезпечення ефективного та конкурентного галузевого розвитку на всіх рівнях та підтримання соціальної стабільності на галузевому рівні.

Як справедливо зауважує О. Чечель, принципи організаційно-економічного механізму державного регулювання економіки є вихідними положеннями, незаперечними вимогами, дотримання яких може забезпечити його ефективну реалізацію [25]. Аналіз правових документів, аналітичних та наукових матеріалів свідчить, що на сьогоднішній день немає чіткого переліку принципів організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі. Але із упевненістю можемо стверджувати, що такі принципи повинні бути похідними від загальних принципів державного регулювання економіки. Вивчення наукових джерел свідчить, що питання визначення переліку принципів державного регулювання економіки є досі дискусійним. А саме, в наукових колах можна різні підходи до його визначення. В табл. 1 представлено наукові підходи до переліку принципів державного регулювання економіки. Слід відмітити, що більшість із зазначених принципів є обґрунтованими, але деякі з них викликають безумовні дискусії. Наприклад, принцип стабільності, визначений Д.М. Стеченко [21] може трактуватись як стабільність самого державного регулювання або як стабільність розвитку економіки. Можна відмітити, що підхід, запропонований Л. І. Дідківською [8] та О. Чечель [25] є найбільш коректним та таким, що відповідає сьогоднішнім вимогам та тенденціям розвитку економіки, вимогам до державного регулювання.

Вищезазначені принципи є основою принципів, які може бути покладено в основу державного регулювання вугільної галузі. Базуючись на розглянутих наукових підходах, матеріалах фахових досліджень було розроблено класифікацію принципів організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі. Ця класифікація може бути представлена [авторська розробка]:

– принципом законності, який обумовлює можливість функціонування організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі виключно в рамках діючих законодавчих актів;

– принципами «розумності» та обґрунтованості. Зокрема, державне регулювання вугільної галузі, особливо, в рамках державної підтримки повинна бути обґрунтованою, не впливати на обмеження інших економічних та соціальних програм в економіці країни;

– принципом ефективності. Організаційно-економічний механізм державного регулювання вугільної галузі повинен реалізовуватись з орієнтиром на визначений результат. Також всі проекти з фінансування галузі повинні бути спрямовані на зростання ефективності при паралельному зменшенні масштабів фінансування;

– принципом адресності (основаного на принципі економічності), який передбачає першочергове фінансування тих підприємств вугільної галузі, як зможуть принести інвестиційний прибуток та покращити показники галузі. Також цей принцип повинен врахову-

Таблиця 1

**Наукові підходи до переліку принципів державного регулювання економіки**

| Автор підходу | Перелік принципів державного регулювання економіки |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Л.І. Дідківська [8] | Принципи науковості, цілеспрямованості, погодження інтересів, пріоритетності, комплексності, системності, достатності, адаптації, принцип економіко-організаційного забезпечення, принцип організаційно-правового забезпечення |
| Д.М. Стеченко [21] | Перелік загальних принципів: принцип верховенства права над економікою, принцип стабільності, принцип справедливості, принцип ефективності, принцип адекватності, принцип системності державного впливу, принцип оптимального поєднання економічних та адміністративно-правових важелів, принцип етапності, принцип поступовості, принцип забезпечення єдності поточного та стратегічного державного регулювання і його оперативності, принцип дотримання потреби забезпечення матеріально-фінансового збалансування.<br>Перелік нових принципів: принцип податкового регулювання та бюджетної політики, принцип регулювання зовнішньоекономічної діяльності |
| Н.А. Панчук [18] | Принципи безперервності, єдності розвитку, системності, об'єктивності, обґрунтованості, економічності, професіоналізму та обов'язковості |
| Н.А. Джобава [9] | Законність, гуманність, доцільність, справедливість, поєднання державного регулювання і незалежності суб'єктів підприємництва, взаємна відповідальність держави і господарюючих суб'єктів, дотримання балансу інтересів держави і підприємств, обмеженість числа суб'єктів державного регулювання |
| Н.Б. Антонова, О.Б. Хорошко [2] | Принцип єдності політики та економіки, принцип науковості, принцип єдності самостійності та централізму, принцип ефективності, принцип забезпечення врахування локальний та загальних цілей |
| В.М. Гриньова [6] | Принципи: цілеспрямованості, обґрунтованості та узгодженості всіх дій в рамках системи державного регулювання економіки, професіоналізму суб'єктів державного регулювання економіки, відповідальності за прийняття рішень і отримані результати, ефективного використання ресурсів, орієнтованості на забезпечення економічного розвитку та соціального добробуту, пріоритетності вибору проблем та завдань для вирішення |
| Н.А. Беликова [4] | Стосовно галузі: Принципи забезпечення високої економічної ефективності виробництва, поєднання самостійності виробників з системою державного регулювання, справедливого дотримання прав та інтересів власників та користувачів засобів виробництва, матеріальної зацікавленості та відповідальності працівників, плановості функціонування галузі, збалансованості факторів виробництва, комплексності та інтеграції, динамічності |
| О. Чечель [25] | Принципи науковості, погодженості інтересів, цілеспрямованості, доцільності та пріоритетності, системності, комплексності, принцип адаптації та гнучкості, достатності, принцип економіко-організаційного забезпечення, принцип організаційно-правового забезпечення, етапності та поступовості проведення державного регулювання економіки, верховенства права над економікою, єдності політики та економіки, ефективності, прозорості, відповідальності. |

*Джерело: розроблено за матеріалами [2; 4; 6; 9; 8; 18; 21; 25]*

вати адресну допомогу збитковим вугільним підприємствам на період до їх фактичної ліквідації, реорганізації;

– принципом прозорості та гласності, який передбачає надання державної допомоги виключно на конкурсних та договірних засадах. Державна допомога повинна надаватись вугільним підприємствам на основі відкритого конкурсу інвестиційних проектів. Надання цієї допомоги повинно здійснюватись у жорстких договірних рамках, які б передбачали можливість постійного, ефективного та дієвого контролю за використанням інвестицій;

– принципом науковості, який би забезпечував наукове обґрунтування розробки та реалізації організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі. Це стосується використання сучасних науково обґрунтованих методів аналізу, прогнозування, реформування тощо;

– принципом адаптації та гнучкості, який передбачає необхідність врахування всіх факторів та передумов розвитку галузі при розробці та реалізації організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі;

– принципом системності. Цей принцип повинен бути основою всієї структури організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі. Вказаний механізм повинен бути комплексним і враховувати елементну, процесну, функціональну та цільову складові, тобто його дія повинна бути системною;

– принципом цілеспрямованості, який обумовлює необхідність дії всього механізму в рамках чіткої, обґрунтованої та досяжної цілі щодо розвитку галузі;

– принципом етапності та поступовості, який передбачає, що державне регулювання вугільної галузі в рамках організаційно-економічного механізму здійснюється згідно визначених етапів, стадій, без хаотичності. Всі варіанти розвитку стану вугільної галузі повинні мати програми дій із зазначенням етапів, стадій здійснення тих або інших заходів, реалізації завдань, цілей.

Вказана класифікація складена з урахуванням найбільш прийнятних та об'єктивних наукових підходів, вона визначає основні принципи, які забезпечують функціонування організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі відповідно до цілей, завдань тощо.

Дія описаного нами організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, які також впливають, і які слід враховувати при плануванні результатів.

Зважаючи на всі аспекти функціонування та формування розглянутого механізму, була розроблена модель його дії (формула 1) [авторська розробка]:

$$Moer\ (e, i, f, z, c, pr) * fkt \rightarrow max\ (r, rg) \quad (1)$$

де Moer – організаційно-економічний механізм державного регулювання вугільної галузі; e – елементи Moer; i – інструменти Moer; f – функції Moer; z – завдання Moer; c – цілі Moer; pr – принципи Moer; fkt – зовнішні та внутрішні фактори на Moer; r – рівень ефективності дії Moer; rg – рівень розвитку вугільної галузі.

Ця формула дозволяє зрозуміти напрямок дії досліджуваного механізму, чітко окреслює всі його складові та враховує вплив факторів.

При розробці організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі визначається рівень ефективності його дії (r) та рівень розвитку вугільної галузі (rg). Нами було визначено та запропоновано порядок визначення ефективності функціонування даного механізму (формула 2) [авторська розробка]:

$$\text{Якщо } max\ (r, rg) \geq maxpl\ (r, rg) \rightarrow Moer \sim Ef \quad (2)$$

де max (r, rg) – звітний рівень ефективності дії Moer (r) та звітний рівень розвитку вугільної галузі (rg);

maxpl (r, rg) – плановий рівень ефективності дії Moer (r) та плановий рівень розвитку вугільної галузі (rg);

Ef – ефективність.

Представлена формула дозволяє оцінювати результат дії організаційно-економічного механізму державного регулювання вугільної галузі.

**Висновки.** В процесі дослідження було висвітлено теоретичні аспекти організаційно-економічного механізму державного регулювання галузевого розвитку. Розглянуто наукові підходи та запропоновано власний щодо трактування сутності аналізованого поняття. Виявлено та охарактеризовано основні складові вказаного механізму, представлено модель його дії, можливий варіант оцінки ефективності функціонування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амиров Р.А. О сущности организационно-экономического механизма регулирования аграрного сектора экономики // Аграрное и земельное право. 2013. № 9(105). С. 16-17.

2. Антонова Н. Б., Хорошко О.Б. Государственное регулирование национальной экономики. Минск : Акад. Упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2009. 253 с.

3. Аюпов А.А. Государственное регулирование экономики. Тольятти: ТГУ, 2007. 137 с.

4. Беликова Н.А. Организационно-экономический механизм эффективного развития питомниководства: дис. канд. экон. наук : 08.00.05. Мичуринск, 2014. 192 с.

5. Боев В.Р. Совершенствовать экономический механизм развития АПК // АПК: экономика, управление. 1993. № 3. С. 61-64.

6. Гриньова В.М., Новикова М.М. Державне регулювання економіки. Х. : ІНЖЕК, 2006. 756 с.

7. Гриценко М.П. Совершенствование организационно-экономического механизма хозяйствования // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1997. № 7. С. 7-8.

8. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки. К.: Знання, 2006. 213 с.

9. Джобава Н.А. Государственное регулирование малого предпринимательства. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2004. 111 с.

10. Захарченко В. І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент в умовах трансформаційної економіки. К. : ЦУЛ, 2012. 448 с.

11. Калина С.В. Теоретические аспекты государственного регулирования агропромышленного комплекса в Российской Федерации // Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки. 2006. № 3. С. 395-397.

12. Курмаева И. С. Основные элементы организационно-экономического механизма государственного регулирования сельского хозяйства // Вклад молодых ученых в аграрную науку. 2014. № 1. С. 195-200.

13. Кушнірук В. С., Єрмаков О. Ю., Шебаніна О. В. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону. Миколаїв : МДАУ, 2009. 232 с.

14. Литвин О.В. Концептуальні засади організаційно-економічного механізму ефективної інвестиційної політики держави // Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.6. С. 142-151.

15. Мазлоев В.З. Механизмы институциональных преобразований агропромышленных объединений // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 7. С. 37-40.

16. Минчаков И.М. Основные задачи и принципы государственного регулирования предпринимательской деятельности // Вестник Тамбовского университета. 2010. № 1(81). С. 42-47.

17. Новый экономический словарь / под ред. А.И. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2009. 1088 с.

18. Панчук Н. А. Повышение эффективности государственного регулирования экономики отраслей АПК : автореф. дис… канд. екон. наук : 08.00.05. М., 2011. 20 с.

19. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.В. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М. 1999. 479 с.

20. Советский энциклопедический словарь: Ок. 80 000 слов / гл. ред. А.М. Прохоров. М.: Сов. энцикл., 1989. 1632 с.

21. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки. К.: Знання, 2006. 262 с.

22. Федоренко В. Г. Політична економія. К.: Алерта, 2008. 487 с.

23. Федорович В.О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований // Сибирская финансовая. 2006. № 2. С. 45-54.

24. Хабалов Т.Х. Методы и инструментарий государственного регулирования развития АПК: дис. канд. экон. наук : 08.00.05. Нальчик, 2014. 208 с.

25. Чечель О. Принципи та механізм державного регулювання економіки // Вісник Академії митної служби України. 2013. № 2. С. 103–111.

REFERENCES:

1. Amirov R.A. (2013) O sushchnosti organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma regulirovaniya agrarnogo sektora ekonomiki [On the essence of the organizational and economic mechanism for regulating the agrarian sector of the economy]. Agrarnoe i zemel'noe pravo, no. 9(105), pp. 16-17.

2. Antonova N. B., Khoroshko O.B. (2009) Gosudarstvennoe regulirovanie natsional'noy ekonomiki [State regulation of the national economy]. Minsk : Akad. Upr. Pri Prezidente Resp. Belarus'. (in Belarus)

3. Ayupov A.A. (2007) Gosudarstvennoe regulirovanie ekonomiki [State regulation of economy]. Tol'yatti: TGU. (in Russian)

4. Belikova N.A. (2014) Organizatsionno-ekonomicheskiy mekhanizm effektivnogo razvitiya pitomnikovodstva [The organizational and economic mechanism of effective development of nursery farming] (PhD), Michurinsk.

5. Boev V.R.(1993) Sovershenstvovat' ekonomicheskiy mekhanizm razvitiya APK [To improve the economic mechanism of agribusiness development]. APK: ekonomika, upravlenie, no. 3, pp. 61-64.

6. Hrynova V.M., Novykova M.M. (2006) Derzhavne rehuliuvannia ekonomiky [State regulation of Economy]. Kh. : INZhEK. (in Ukrainian)

7. Gritsenko M.P. (1997) Sovershenstvovanie organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma khozyaystvovaniya [Perfection of the organizational and economic mechanism of management]. Ekonomika sel'skokhozyaystvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatiy, no. 7, pp. 7-8.

8. Didkivska L. I. (2006) Derzhavne rehuliuvannia ekonomiky [State regulation of Economy]. K.: Znannia. (in Ukrainian)

9. Dzhobava N.A. (2004) Gosudarstvennoe regulirovanie malogo predprinimatel'stva [State regulation of small business]. SPb.: Izdatel'skiy dom Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta. (in Russian)

10. Zakharchenko V. I., Korsikova N.M., Merkulov M.M. (2012) Innovatsiinyi menedzhment v umovakh transformatsiinoi ekonomiky [Innovative management in a transformational economy]. K. : TsUL. (in Ukrainian)

11. Kalina S.V. (2006) Teoreticheskie aspekty gosudarstvennogo regulirovaniya agropromyshlennogo kompleksa v Rossiyskoy Federatsii [Theoretical aspects of state regulation of the agro-industrial complex in the Russian Federation]. Vestnik Tambovskogo universiteta, no.3, pp. 395-397.

12. Kurmaeva I. S. (2014) Osnovnye elementy organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma gosudarstvennogo regulirovaniya sel'skogo khozyaystva [The main elements of the organizational and economic mechanism of state regulation of agriculture]. Vklad molodykh uchenykh v agrarnuyu nauku: sbornik trudov, no. 1, pp. 195-200.

13. Kushniruk V. S., Yermakov O. Yu., Shebanina O. V. (2009) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm efektyvnoho vedennia sadivnytstva v ahrarnykh pidpryiemstvakh rehionu [Organizational and economic mechanism of effective gardening in agrarian enterprises of the region]. Mykolaiv : MDAU. (in Ukrainian)

14. Lytvyn O.V. (2016) Kontseptualni zasady orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu efektyvnoi investytsiinoi polityky derzhavy [Conceptual bases of organizational and economic mechanism of effective investment policy of the state]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, vol. 26.6, pp. 142-151.

15. Mazloev V.Z. (2005) Mekhanizmy institutsional'nykh preobrazovaniy agropromyshlennykh ob“edineniy [Mechanisms of institutional transformation of agro-industrial associations]. Ekonomika sel'skokhozyaystvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatiy, no. 7, pp. 37-40.

16. Minchakov I.M. (2010) Osnovnye zadachi i printsipy gosudarstvennogo regulirovaniya predprinimatel'skoy deyatel'nosti [Main tasks and principles of state regulation of business activity]. Vestnik Tambovskogo universiteta, no. 1(81), pp. 42-47.

17. Azriliyan A.I. (2009) Novyy ekonomicheskiy slovar' [New Economic Dictionary]. M.: Institut novoy ekonomiki. (in Russian)

18. Panchuk N. A. (2011) Povyshenie effektivnosti gosudarstvennogo regulirovaniya ekonomiki otrasley APK [Increase of efficiency of state regulation of economy of branches of agroindustrial complex] (PhD Thesis), M.

19. Rayzberg B.A., Lozovskiy L.Sh., Starodubtseva E.V. (1999) Sovremennyy ekonomicheskiy slovar' [Modern Economic Dictionary]. M.: INFRA-M. (in Russian)

20. Prokhorov A.M. (1989) Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar': Ok. 80 000 slov [Soviet Encyclopedic Dictionary: Approx. 80,000 words]. M.: Sov. entsikl. (in Russian)

21. Stechenko D. M. (2006) Derzhavne rehuliuvannia ekonomiky [State regulation of Economy]. K.: Znannia. (in Ukrainian)

22. Fedorenko V. H. (2008) Politychna ekonomiia [Political Economy]. K.: Alerta. (in Ukrainian)

23. Fedorovich V.O. (2006) Sostav i struktura organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniya sobstvennost'yu krupnykh promyshlennykh korporativnykh obrazovaniy [Composition and structure of the organizational and economic mechanism for managing the property of large industrial corporate entities]. Sibirskaya finansovaya shkola, no. 2, pp. 45-54.

24. Khabalov T.Kh. (2014) Metody i instrumentariy gosudarstvennogo regulirovaniya razvitiya APK [Methods and tools for state regulation of agribusiness development] (PhD), Nal'chik.

25. Chechel O. (2013) Pryntsypy ta mekhanizm derzhavnoho rehuliuvannia ekonomiky [Principles and mechanism of state regulation of the economy]. Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy, no. 2, pp. 103–111.

УДК 339.378

# Структурна характеристика та методичні аспекти оцінки розвитку роздрібної торговельної мережі України

**Кавун-Мошковська О.О.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто динаміку основних показників розвитку роздрібної торговельної мережі України за 2010-2017 рр., проаналізовано структуру за видами торговельних об'єктів, спеціалізацією магазинів та формами роздрібного продажу товарів. Окрему увагу приділено розгляду територіальної специфіки формування мережі об'єктів роздрібної торгівлі у містах та селищах міського типу, а також у сільській місцевості. Визначено дискусійні положення застосовуваної методики оцінки стану розвитку роздрібної торговельної мережі.

**Ключові слова:** роздрібна торгівля, роздрібна торговельна мережа, структура роздрібної торговельної мережі, забезпеченість населення, торговельний об'єкт, магазин, спеціалізація магазинів, торгова площа, позамагазинна торгівля.

Кавун-Мошковская О.А. СТРУКТУРНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена динамика основных показателей развития розничной торговой сети Украины за 2010-2017 гг., проанализирована структура по видам торговых объектов, специализацией магазинов и формам розничной продажи товаров. Особое внимание уделено рассмотрению территориальной специфики формирования сети объектов розничной торговли в городах и поселках городского типа, а также в сельской местности. Определены дискуссионные положения применяемой методики оценки состояния развития розничной торговой сети.

**Ключевые слова:** розничная торговля, розничная торговая сеть, структура розничной торговой сети, торговый объект, магазин, специализация магазинов, торговая площадь, внемагазинная торговля.

Kavun-Moshkovska O.A. STRUCTURAL CHARACTERISTICS AND METHODICAL ASPECTS OF ASSESSING THE DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE NETWORK OF UKRAINE

In the article the dynamics of the main indicators of development of the retail trade network of Ukraine for 2010-2017 is considered, the structure according to the types of trade objects, specialization of shops and forms of retail sale of goods is analyzed. Particular attention is paid to the consideration of the territorial specificity of forming a network of retail trade objects in urban and urban-type settlements, as well as in rural areas. Discussion thesises of the applied methodology for assessing the state of development of the retail trade network are determined.

**Keywords:** retail trade, retail trade network, structure of retail trade network, trade facility, store, store specialization, trade area, nonstore trade.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Роздрібна торговельна мережа є важливою складовою споживчого ринку країни. Від стану її розвитку, різноманітності структури за видами торговельних об'єктів, типами магазинів, застосування форм роздрібного продажу товарів залежить стан товарної пропозиції, рівень задоволення споживчого попиту, якість надання торговельних послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем ефективного розвитку торгівлі в Україні, функціонування роздрібної торговельної мережі та розгляду структурно-територіальних аспектів її формування присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців як В.В. Апопій [1], Б. Берман [2], Г.М. Богославець [6], Б.А. Вейтц [5], Н.О. Голошубова [3], Дж. Еванс [2], І.М. Копич [4], М. Леві [5], Л.О. Лігоненко [6], Ю.Б. Шпильова [7], І.М. Шпильовий [7].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим, в умовах глобалізації світового економічного простору, високого рівня невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища, інтенсифікації конкурентної боротьби суб'єктів господарювання за обмежену купівельну спроможність стабільне функціонування роздрібної торговельної мережі є запорукою ефективного розвитку роздрібної торгівлі та виконання у повному обсязі своїх функцій.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Це обумовлює актуальність обраної теми. Мета дослідження – надати струк-





© Кавун-Мошковська О.О.

турну характеристику роздрібної торговельної мережі України, визначити основні тенденції розвитку та розглянути методичні аспекти оцінки її стану.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основні показники розвитку мережі роздрібної торгівлі в Україні за період 2011-2017 рр. продемонстрували негативну динаміку (табл. 1). Зокрема, загальна кількість об'єктів роздрібної торгівлі зазнала найбільшого скорочення у 2012-2014 рр. внаслідок зменшення кількості магазинів та кіосків. Більш негативний характер мали зміни у сільській місцевості, де кількість об'єктів роздрібної торгівлі зменшилася у 2012 р. на 10,3%, 9,4% у 2013 р. та 9,8% у 2014 р.

При цьому слід зазначити, що скорочення кількості магазинів у містах та селищах міського типу не тільки не призвело до зменшення розміру їх торгової площі у 2012-2013 рр., а навпаки, темп росту даного показника у цей період мав позитивну динаміку.

На тлі скорочення магазинів та кіосків динаміка кількості автозаправних станцій (АЗС) мала позитивний характер, за виключенням 2014 року, що можна пояснити територіальними змінами у регіональній структурі України та початком військових подій у східній частині країни.

У 2017 р. усі показники розвитку роздрібної торгівлі зазнали катастрофічного падіння, порівняно з попередніми роками (за виключенням торгової площі на один магазин). Особливо слід відмітити скорочення на 40,8% кількості АЗС, порівняно з 2016 р., та кіосків на 36,5%.

Таким чином, розвиток роздрібної торговельної мережі України за 2010-2017 рр. в цілому мав деструктивний характер.

Скорочення значень основних показників розвитку роздрібної торговельної мережі в Україні негативно позначилося на умовах здійснення покупок споживачами. Так, забезпеченість населення об'єктами роздрібної торгівлі у розрахунку на 10.000 осіб у 2013 р., порівняно з 2010-2012 рр., скоротилася як у цілому по Україні, так і окремо у містах та селищах міського типу, а також у сільській місцевості. У подальші 2014-2016 рр. дана тенденція збереглася.

Скорочення темпів росту торгової площі магазинів у 2014-2016 рр. призвело і до зменшення забезпеченості нею населення у розрахунку на 10.000 осіб (табл. 2).

У структурі роздрібної торговельної мережі переважали об'єкти, що розташовані у містах та селищах міського типу (табл. 3).

Загальна кількість об'єктів, розташованих у сільській місцевості, щорічно протягом 2010-2017 рр. (за винятком 2014 р.) скорочувалася.

Найменшу частку займали кіоски, на фоні поступового щорічного скорочення частки магазинів.

Магазини як основний вид торговельних об'єктів переважають у структурі роздрібної

Таблиця 1

**Динаміка основних показників розвитку роздрібної торговельної мережі України за 2011-2017 рр.**

| Показники | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Темп росту об'єктів роздрібної торгівлі, % | 99,1 | 96,9 | 96,1 | 88,3 | 99,9 | 99,5 | 79,7 |
| у тому числі: | | | | | | | |
| у містах та селищах міського типу | 100,4 | 99,3 | 97,7 | 87,7 | 101,4 | 100,3 | 80,9 |
| у сільській місцевості | 95 | 89,7 | 90,6 | 90,2 | 95 | 96,3 | 74,8 |
| Темп росту: | | | | | | | |
| - магазинів, % | 100,8 | 97,6 | 96,4 | 90,2 | 99,6 | 99,9 | 85,0 |
| - кіосків, % | 89,5 | 88,8 | 88,7 | 75,3 | 98,7 | 93,3 | 63,5 |
| - автозаправних станцій, % | 100,7 | 102,4 | 102,3 | 88,8 | 103 | 101,7 | 59,2 |
| Темп росту торгової площі магазинів, % | 106,9 | 103,1 | 101,3 | 86,7 | 99,6 | 99,7 | 91,3 |
| у тому числі: | | | | | | | |
| у містах та селищах міського типу | 107,9 | 104,6 | 101,9 | 86,2 | 99,5 | 100,2 | 92,0 |
| у сільській місцевості | 99 | 90,7 | 95,7 | 92,6 | 100,7 | 94,8 | 85,0 |
| Темп росту торгової площі на один магазин, % | 105,7 | 106 | 105 | 97,1 | 100 | 99,5 | 107,5 |

*Джерело: побудовано автором за даними [8-14]*

Таблиця 2

**Динаміка показників забезпеченості населення об'єктами роздрібної торгівлі за 2010-2016 рр. (на 10000 осіб; на кінець року; одиниць)**

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Усього | | | | | | | |
| Об'єктами роздрібної торгівлі | 14 | 14 | 14 | 13 | 12 | 12 | 12 |
| з них магазинами | 10 | 11 | 10 | 10 | 9 | 9 | 9 |
| Торговою площею магазинів, кв. м | 1842 | 1975 | 2040 | 2077 | 1806 | 1805 | 1808 |
| аптеками, аптечними пунктами | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| У містах та селищах міського типу | | | | | | | |
| Об'єктами роздрібної торгівлі | 15 | 16 | 15 | 15 | 13 | 13 | 13 |
| з них магазинами | 11 | 11 | 11 | 11 | 10 | 10 | 10 |
| Торговою площею магазинів, кв. м | 2379 | 2572 | 2690 | 2742 | 2366 | 2360 | 2374 |
| аптеками, аптечними пунктами | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| У сільській місцевості | | | | | | | |
| Об'єктами роздрібної торгівлі | 11 | 11 | 10 | 9 | 8 | 8 | 8 |
| з них магазинами | 9 | 9 | 8 | 7 | 7 | 6 | 6 |
| торговою площею магазинів, кв. м | 663 | 660 | 602 | 593 | 552 | 559 | 533 |
| аптеками, аптечними пунктами | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

*Джерело: побудовано автором за даними [8-13]*

Таблиця 3

**Питома вага роздрібної торговельної мережі України у сільській місцевості у 2010-2017 рр. (%)**

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кількість об'єктів роздрібної торгівлі | 25,2 | 24,2 | 22,4 | 21,4 | 21,9 | 20,8 | 20,1 | 18,9 |
| у тому числі: | | | | | | | | |
| - магазинів | 27,8 | 26,2 | 24,1 | 22,8 | 22,8 | 21,5 | 20,4 | 18,9 |
| з них | | | | | | | | |
| - кіосків | 9,2 | 8,5 | 5,7 | 4,5 | 5,2 | 3,8 | 4,3 | 3,5 |
| - автозаправних станцій | 29,6 | 29,5 | 29 | 28,4 | 29,6 | 29,4 | 29,3 | 30,6 |
| Торгова площа магазинів, кв. м | 11,3 | 10,4 | 9,2 | 8,8 | 9,4 | 9,5 | 9,1 | 8,5 |

*Джерело: побудовано автором за даними [8-14]*

Таблиця 4

**Структура роздрібної торговельної мережі України за основними видами об'єктів у 2010-2017 рр. (%)**

| Види об'єктів | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Магазини | 74 | 75,3 | 75,9 | 76 | 77,9 | 77,6 | 77,9 | 83,1 |
| Кіоски | 15,2 | 13,7 | 12,5 | 11,6 | 9,8 | 9,7 | 9,1 | 7,3 |
| Автозаправні станції | 10,8 | 11 | 11,6 | 12,4 | 12,3 | 12,7 | 13 | 9,6 |

*Джерело: побудовано автором за даними [8-14]*

торговельної мережі України (табл. 4). Це створює максимально комфортні умови для споживачів у процесі здійснення покупок. Їх питома вага щорічно зростала – з 74% у 2010 р. до 83,1% у 2017 р. Виключенням став 2015 р., коли спостерігалося несуттєве падіння питомої ваги на 0,3%, порівняно з 2014 р.

Характерними структурними змінами є щорічне скорочення питомої ваги кіосків з одночасним зростанням частки АЗС (з незначним падінням показника у 2014 р. та більш суттєвим у 2017 р.).

Важливою умовою повноцінного функціонування споживчого ринку є забезпечення різноманітності видів торговельних об'єктів і типів магазинів з метою створення максимально комфортних умов для споживачів, надання можливості вибору найбільш при-

йнятного варіанту придбання продовольчих та непродовольчих товарів.

У структурі роздрібної торговельної мережі переважали непродовольчі магазини, питома вага яких зросла з 51,1% у 2011 р. до 58,5% у 2017 р. (табл. 5). При цьому кількість продовольчих магазинів протягом 2011-2016 рр. щорічно скорочувалася (з незначним зростанням у 2015 р.). Найбільше падіння відбулося у 2017 р. (на 23,4%).

Кількість непродовольчих магазинів коливалася протягом досліджуваного періоду.

Як відомо з теорії організації торгівлі, за формами товарної спеціалізації розрізняють універсальні, спеціалізовані, вузькоспеціалізовані, неспеціалізовані та комбіновані магазини. При цьому розроблена форма збору інформації щодо спеціалізації роздрібної торговельної мережі передбачає розподіл магазинів на спеціалізовані та з універсальним

Таблиця 5

**Показники спеціалізації магазинів України за 2010-2017 рр.**

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Питома вага у загальній кількості магазинів, %: | | | | | | | | |
| - продовольчих магазинів | 50,4 | 48,9 | 47,1 | 45,4 | 46,4 | 46,6 | 46 | 41,5 |
| - непродовольчих магазинів | 49,6 | 51,1 | 52,9 | 54,6 | 53,6 | 53,4 | 54 | 58,5 |
| Темп росту, %: | | | | | | | | |
| - продовольчих магазинів | - | 97,8 | 94,0 | 93,4 | 92,2 | 99,8 | 98,7 | 76,6 |
| - непродовольчих магазинів | - | 103,8 | 101,1 | 99,0 | 88,5 | 99,5 | 100,9 | 92,1 |
| Питома вага магазинів самообслуговування у загальній кількості магазинів, % | 12,8 | 14,1 | 15,0 | 16,7 | 18,2 | 19,6 | 20,9 | 23,4 |
| Темп росту магазинів самообслуговування, % | - | 110,8 | 104,4 | 105,8 | 98,3 | 107,0 | 106,6 | 94,9 |
| Структура магазинів самообслуговування, %: | | | | | | | | |
| - продовольчі | 65,7 | 64,9 | 66,2 | 65,7 | 65,1 | 64 | 65,3 | 60,0 |
| - непродовольчі | 34,3 | 35,1 | 33,8 | 34,3 | 34,9 | 36 | 34,7 | 40,0 |
| Питома вага магазинів, що торгують алкогольними напоями, у загальній кількості магазинів, % | 45,5 | 44 | 42,4 | 41 | 42,2 | 42,8 | 42,3 | 39,8 |
| Структура продовольчих магазинів: | | | | | | | | |
| - з універсальним асортиментом товарів | 86,9 | 87,1 | 85,8 | 85,7 | 84,9 | 84,7 | 84,0 | 85,4 |
| з них з торговою площею: | | | | | | | | |
| від 400 до 2499 кв. м | 6,7 | 7,0 | 8,2 | 9,2 | 9,5 | 9,8 | 10,3 | 13,0 |
| від 2500 кв. м і більше | 0,9 | 1,09 | 1,36 | 1,5 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,3 |
| від 120 до 399 кв. м | 13,8 | 14,5 | 15,4 | 16,1 | 17,0 | 17,2 | 17,9 | 21,7 |
| - спеціалізовані продовольчі магазини | 13,1 | 12,9 | 14,2 | 14,3 | 15,1 | 15,3 | 16,0 | 14,6 |
| з них із торговою площею від 120 кв. м | 10,9 | 11,7 | 12,7 | 10,6 | 11,8 | 10,0 | 10,6 | 12,8 |
| Структура непродовольчих магазинів: | | | | | | | | |
| - з універсальним асортиментом товарів | 5,4 | 5,7 | 5,2 | 4,0 | 4,0 | 3,7 | 3,3 | 2,5 |
| з них з торговою площею: | | | | | | | | |
| від 2500 кв. м і більше | 1,0 | 1,5 | 2,2 | 3,4 | 3,1 | 7,4 | 8,2 | 5,2 |
| від 1000 до 2499 кв. м | 3,2 | 5,2 | 5,0 | 5,6 | 7,2 | 8,4 | 7,8 | 8,5 |
| до 120 кв. м | 50,3 | 52,1 | 51,6 | 59,4 | 54,4 | 52,0 | 49,6 | 47,6 |
| - спеціалізовані непродо-вольчі магазини з торговою площею від 2500 кв. м і більше | 0,5 | 0,44 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | нд |
| - інші спеціалізовані непродо-вольчі магазини | 94,1 | 93,86 | 94,4 | 95,7 | 95,6 | 96,0 | 96,4 | 97,5 |

*Джерело: побудовано автором за даними [8-14]*

асортиментом. Такий підхід, на нашу думку, суттєво обмежує можливості об'єктивної оцінки стану розвитку мережі магазинів.

Серед продовольчих переважали магазини з універсальним асортиментом, проте їх питома вага, починаючи з 2012 р., почала скорочуватися до 2016 р. включно, тоді як спеціалізованих магазинів – зростати – з 14,2% у 2012 р. до 16% у 2016 р. У 2017 р. ситуація змінилася.

Серед продовольчих магазинів з універсальним асортиментом відповідно до запропонованого розподілу за розміром переважали невеликі об'єкти, торгова площа яких становила 120-399 кв. м. З точки зору забезпечення максимальної широти вибору товарів такі магазини не можуть виконувати даної функції у повному обсязі.

У складі непродовольчих переважали спеціалізовані магазини. На фоні коливання динаміки у 2017 р. їх питома вага зросла до 97,5%.

Серед непродовольчих магазинів з універсальним асортиментом суттєву перевагу мали об'єкти з торговою площею до 120 кв. м.

Отримані результати є дискусійними, оскільки універсальна форма товарної спеціалізації передбачає, що в асортименті представлено майже усі групи непродовольчих товарів. Разом з тим, обмеження розміру торгової площі (до 120 кв. м) викликає сумніви щодо можливості реалізації даного підходу.

Відповідно до розробленої Державною службою статистики України форми збору статистичної інформації в структурі роздрібної торговельної мережі за методом роздрібного продажу товарів виділено магазини самообслуговування. Характерною позитивною тенденцією періоду 2010-2017 рр. було щорічне зростання частки цих магазинів, внаслідок чого у 2017 р. на них припадало 23,4% від загальної кількості магазинів. При цьому зміна кількості магазинів самообслуговування не мала чітко вираженої тенденції до зростання чи зменшення. Аналогічний характер мала зміна кількості магазинів за асортиментним профілем. При цьому у структурі переважали продовольчі магазини самообслуговування, питома вага яких протягом досліджуваного періоду перевищувала 60%.

До 2013 року включно методика збору статистичної інформації передбачала розгляд різних форм роздрібного продажу товарів з виділенням торгівлі зі складів, з орендованих кутків, лотків та поза магазинами (табл. 6).

Тенденцію щорічного скорочення продемонстрували об'єкти з роздрібного продажу товарів з лотків. Кількість об'єктів з реалізації товарів зі складів та орендованих кутків, за виключенням 2011 року, також зменшилася.

Протягом 2012-2013 рр. чітко простежувалася тенденція до скорочення кількості усіх видів об'єктів, що застосовували зазначені форми роздрібного продажу товарів. Така динаміка відповідним чином позначилася і на скороченні обсягу товарообороту.

Починаючи з 2014 року, крім магазинів, кіосків та автозаправних станцій, у статистичних даних окремо виділяють лише торгівлю поза магазинами.

Такий підхід до групування є дискусійним, оскільки окремого пояснення потребує, що саме слід розуміти під поняттям «поза магазинами», зважаючи на те, що кіоски та автозаправні станції – це окремі види торговельних об'єктів, які за своєю сутністю також можуть бути віднесені до позамагазинних каналів роздрібного продажу товарів.

До того ж, як відомо, роздрібна торговельна мережа у сучасних умовах характеризується різноманітністю видів торговельних об'єктів, у складі яких розрізняють магазини, павільйони, кіоски, торговельні центри, торговельні автомати. При цьому, як бачимо з табл. 5, зазначені об'єкти не знаходять свого відображення у формах збору статистичної інформації, що звужує можливість об'єктивної оцінки структурних характеристик роздрібної торговельної мережі України. У зв'язку з цим розроблені форми статистичної звітності потребують доопрацювання та удосконалення.

Таблиця 6

**Динаміка розвитку об'єктів за формами позамагазинної торгівлі за 2011-2013 рр. (%)**

| | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|
| Темп росту об'єктів з торгівлі: | | | |
| - зі складів | 100,3 | 93,4 | 90,8 |
| - з орендованих кутків | 102,3 | 86,2 | 80,9 |
| - поза магазинами | 99,4 | 97,5 | 95,7 |
| - з лотків | 96 | 86,1 | 97 |

*Джерело: побудовано автором за даними [8-10]*

Таблиця 7

**Динаміка розвитку об'єктів позамагазинної торгівлі за 2010-2016 рр.**

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кількість об'єктів позамагазинної торгівлі, од. | 22069 | 21944 | 21394 | 19339 | 15711 | 15203 | 14424 |
| Темп росту, % | - | 99,4 | 97,5 | 90,3 | 81,2 | 96,7 | 94,7 |

*Джерело: побудовано автором за даними [8-13]*

Повертаючись до аналізу розвитку позамагазинної торгівлі України, слід зазначити, що кількість об'єктів з позамагазинного продажу товарів протягом 2011-2016 рр. демонструвала тенденцію до щорічного скорочення (табл. 7).

**Висновки з цього дослідження.** Розвиток роздрібної торговельної мережі України протягом 2010-2017 рр. мав нестабільний характер, що негативним чином позначалося на функціонуванні споживчого ринку України та послабленні конкурентних позицій роздрібної торгівлі країни у контексті глобалізаційних викликів. Методика оцінки стану розвитку суб'єктів торговельного підприємництва та видів торговельних об'єктів має ряд недоліків, що обмежує можливості проведення дослідницької роботи, тому розроблені форми статистичної звітності потребують доопрацювання та удосконалення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Апопій В.В. Соціальна функція торгівлі / В.В. Апопій // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4.– С. 93-103.

2. Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход / Пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2003. – 1184 с.

3. Голошубова Н.О. Структурна перебудова торгівлі споживчими товарами / Н.О. Голошубова // Товари і ринки. – 2013. – № 1. – С. 16-28.

4. Копич І.М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / за ред. В. Апопія. – Львів: Новий Світ, 2014. – 564 с.

5. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б. А. Вейтц. – СПб. : Питер, 2001 – 448 с.

6. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : монографія / Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський та ін.; за ред. Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2009. – 334 с.

7. Шпильова Ю.Б. Сталий розвиток роздрібної торгівлі України / Ю.Б. Шпильова, І.М. Шпильовий // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2012. – № 1. – С. 108-120.

8. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2012 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2012 – 124 с.

9. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2013 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013 – 123 с.

10. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2014 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2014 – 122 с.

11. Мережа роздрібної торгівлі підприємств на 1 січня 2015 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 89 с.

12. Мережа роздрібної торгівлі підприємств на 1 січня 2016 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 89 с.

13. Мережа роздрібної торгівлі підприємств на 1 січня 2017 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 67 с.

14. Торгова мережа підприємств роздрібної торгівлі на 1 січня 2018 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2018. – 38 с.

REFERENCES:

1. Apopiy V.V. (2007). Sotsial'na funktsiya torhivli. [Social function of trade]. Ekonomika i prohnozuvannya, № 4, pp. 93-103.

2. Berman B., Evans Dzh. (2003). Roznichnaya torgovlya: strategicheskiy podkhod. [Retail trade: strategic approach]. M.: Vil'yams, 1184 p.

3. Holoshubova N.O. (2013) Strukturna perebudova torhivli spozhyvchymy tovaramy [Structural restructuring of consumer goods trade]. Tovary i rynky, № 1, pp. 16-28.

4. Kopych I.M. (2014). Vnutrishnya torgivlya Ukrayiny`: problemy` i perspekty`vy` rozvy`tku [monografiya] za red. V. Apopiya [ Domestic trade of Ukraine: problems and prospects]. Lviv : Novy svit, 564 p.

5. Levi M. (2001). Osnovy roznichnoy torgovli. [The fundamentals of retail trade]. SPb. : Piter, 448 p.

6. Transformatsiyni protsesy v torhivli Ukrayiny v umovakh internatsionalizatsiyi ( 2009): monohrafiya / L.O. Lihonenko, H.M. Bohoslavets', H.L. Piratovs'kyy ta in.; za red. L.O. Lihonenko [Transformation processes in Ukrainian trade in the conditions of internationalization]. K. : KNTEU, 334 p.

7. Shpyl'ova Y.B., Shpyl'ovyy I.M. (2012). Stalyy rozvytok rozdribnoyi torhivli Ukrayiny. [Sustainable development of retail trade of Ukraine]. Visnyk Skhidnoyevropeys'koho universytetu ekonomiky i menedzhmentu, № 1, pp. 108-120.

8. Merezha rozdribnoyi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpryyemstvna 1 sichnya 2012 roku: Statystychnyy byuleten'. (2012). [The network of retail trade and restaurant business of enterprises on January 1, 2012]. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 124 p.

9. Merezha rozdribnoyi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpryyemstvna 1 sichnya 2013 roku: Statystychnyy byuleten'. (2013). [The network of retail trade and restaurant business of enterprises on January 1, 2013]. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 123 p.

10. Merezha rozdribnoyi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpryyemstvna 1 sichnya 2014 roku: Statystychnyy byuleten'. (2014). [The network of retail trade and restaurant business of enterprises on January 1, 2014]. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 122 p.

11. Merezha rozdribnoyi torhivli pidpryyemstv na 1 sichnya 2015 roku: Statystychnyy byuleten'. (2015). [The network of retail trade of enterprises on January 1, 2015] – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 89 p.

12. Merezha rozdribnoyi torhivli pidpryyemstv na 1 sichnya 2016 roku: Statystychnyy byuleten'. (2016). [The network of retail trade of enterprises on January 1, 2016]. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 89 p.

13. Merezha rozdribnoyi torhivli pidpryyemstv na 1 sichnya 2017 roku: Statystychnyy byuleten'. (2017). [The network of retail trade of enterprises on January 1, 2017]. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 67 p.

14. Torhova merezha pidpryyemstv rozdribnoyi torhivli na 1 sichnya 2018 roku: Statystychnyy byuleten'. (2018). [Trading network of enterprises of retail trade on January 1, 2018]. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 38 p.

УДК 338.24:711

# Інфраструктурне забезпечення розвитку сільських територій: світові та національні тенденції

**Калачевська Л.І.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

У науковій статті визначено, що однією з ключових проблем розвитку сільських територій в світі та в Україні є їх інфраструктурне забезпечення. У роботі досліджено глобальні тенденції інфраструктурного забезпечення розвитку цих територій на основі поділу країн світу на чотири групи, згідно їх економічного стану. Визначено підвищення інвестиційної активності щодо розвитку інфраструктури сільських територій у економічно розвинутих країнах, країнах – переслідувачах та країнах, що розвивають власні економічні системи на фоні проблем з інфраструктурним забезпеченням розвитку сільської місцевості у країнах – аутсайдерах. Окремо розкрито тенденції та проблеми інфраструктурного забезпечення рурального територій в Україні. Наголошено на необхідності вирішення проблем розвитку інфраструктури, спираючись на активізацію інноваційної діяльності у сільській місцевості країни.

**Ключові слова:** економіка, інфраструктура, інфраструктурне забезпечення, розвиток, сільські території, тенденції.

Калачевская Л.И. ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: МИРОВЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕНДЕНЦИИ

В научной статье определено, что одной из ключевых проблем развития сельских территорий в мире и в Украине является их инфраструктурное обеспечение. В работе исследованы глобальные тенденции инфраструктурного обеспечения развития этих территорий, на основе разделения государств мира на четыре группы, в зависимости от их экономического состояния. Выявлено повышение инвестиционной активности в отношении развития инфраструктуры сельских территорий в экономически развитых странах, странах – преследователях и странах, которые развивают собственные экономические системы на фоне проблем с инфраструктурным обеспечением развития сельской местности в странах – аутсайдерах. Отдельно раскрыты тенденции и проблемы инфраструктурного обеспечения рурального территорий в Украине. Акцентировано внимание на необходимости решения проблем развития инфраструктуры, опираясь на активизацию инновационной деятельности в сельской местности страны.

**Ключевые слова:** экономика, инфраструктура, инфраструктурное обеспечение, развитие, сельские территории, тенденции.

Kalachevska L.I. INFRASTRUCTURE-BASED PROVISION OF RURAL TERRITORIES DEVELOPMENT: WORLD AND NATIONAL TENDENCIES

The academic article has identified that one of the key problems connected with the development of rural territories both in the world and Ukraine is their infrastructure-based provision. The work has examined global tendencies in infrastructure-based provision of rural territories development. It has been achieved by dividing countries into four groups according to their economic conditions. Besides, the research has identified the growth of investment activity in the development of rural territories infrastructure in economically developed countries, countries-followers and countries that are developing own economic systems against problems with infrastructure-based provision of rural territories in countries-outsiders. Additionally, problems and tendencies in infrastructure-based provision of rural territories in Ukraine have been analyzed. The necessity to solve all problems found during the examination has been emphasized. It is to be reached by strengthening innovation activity in rural territories of the country.

**Keywords:** economy, infrastructure, infrastructure-based provision, rural territories development, tendencies.

**Постановка проблеми.** Підвищення конкуренції між країнами в межах світової економічної системи в умовах прискорення процесів глобалізації вимагає від держав використання будь-яких можливостей для здобуття конкурентних переваг та отримання додаткових імпульсів у контексті економічного і соціального розвитку. За таких умов особливої важливості набуває розвиток сільських територій, які мають значний не реалізований потенціал, особливо що стосується країн, які тільки розвивають власні економічні системи, у тому числі країн – аутсайдерів за економічних розвитком, до яких відносимо і Україну.



© Калачевська Л.І.

Забезпечення розвитку сільських територій стикається з наявністю значних диспаритетів з розвитком міст, які мають суттєві переваги перед сільською місцевістю. При цьому, однією з головних проблем є інфраструктурне забезпечення розвитку рурального територій.

Враховуючи зростання ролі агропромислового сектору та виробничий і трудовий потенціал, сільські територій в Україні є пріоритетними для розвитку, де одним з головних стримуючих факторів є саме рівень та якість інфраструктурного забезпечення таких територій. Наведена ситуація потребує виявлення тенденцій і проблем та подальшого усунення виявлених проблем щодо розбудови інфраструктури на сільській місцевості країни з врахуванням загальносвітових тенденцій у розвитку інфраструктурного забезпечення сільських територій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблематики інфраструктурного забезпечення сільських територій в світі та в Україні дозволило акцентувати увагу на наукових розробках наступних вчених: А.М. Авчухової, С. Бері, Д.Б. Джипти, Ю.Я. Добуш, І.І. Жагаляка, О.О. Кочемировської, М.М. Мамчина, С. Мітри та інших.

Відзначаючи ґрунтовність наукових розробок у напрямку виявлення та вирішення проблем інфраструктурного забезпечення рурального територій необхідно відмітити, що тенденції та проблеми розвитку інфраструктури у сільській місцевості постійно змінюються під впливом трансформаційних процесів, які відбуваються у світовій та національних економічних системах, у тому числі в економіці України. Таке положення справ потребує проведення подальших наукових розвідок у напрямку дослідження тенденцій інфраструктурного забезпечення сільських територій у світі та в Україні.

**Мета статті.** На основі дослідження наукових розробок вітчизняних та закордонних вчених, а також тенденцій у розвитку інфраструктури в різноманітних країнах світу, які поділені на групи за рівнем економічного розвитку, виявити сучасні тенденції та проблеми інфраструктурного забезпечення сільських територій в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Розкриваючи проблематику інфраструктурного забезпечення сільських територій в світі та Україні необхідно оцінити їх роль для економіки та соціальної сфери у світовому і національному масштабах.

Згідно статистичних даних FAO (Продовольча та сільськогосподарська організація Об'єднаних націй) на сільські території в світі у 2007 – 2017 роках приходилось більше 80 % території, на яких проживало більше 40 % населення (рис. 1).

Наведені статистичні дані свідчать про ключове значення сільських територій для розвитку світових економічної та соціальної системи. При цьому, відзначаємо поступове зниження, як площі територій (-2,4 % за період дослідження), так і кількості населення (-4,8 % за період дослідження), які

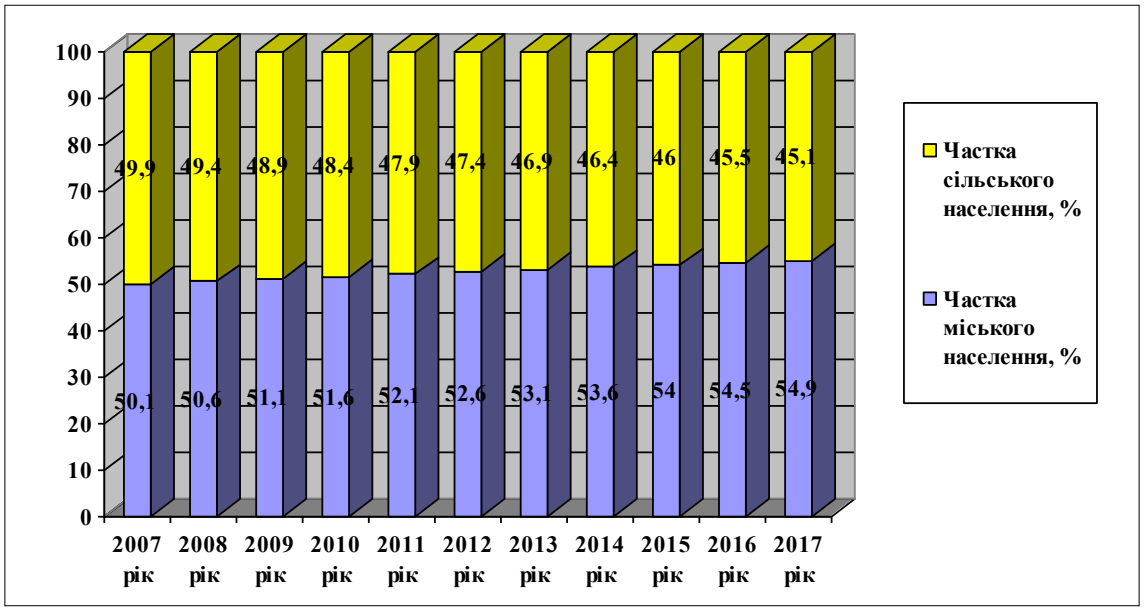


**Рис. 1. Частка міського та сільського населення в світу за 2007–2017 роки**

*Джерело: сформовано на основі [1]*

відносяться до сільської місцевості. Така ситуація була викликана з однієї сторони активним розвитком міст, а з іншим значними диспаритетами у розвитку міст та сільських територій.

Надаючи характеристику розвитку сільських територій в Україні (рис. 2), можемо відмітити нарощування частки сільських територій у загальному розмірі земельного фонду країни (особливо, починаючи з 2010 року) за поступового зниження частки сільського населення. Таким чином, можемо стверджувати, що Україна тільки частково повторює загальносвітові тенденції щодо зниження долі сільського населення, у той час як сільська територія у країні зростає.

Приведені статистичні дані щодо розвитку сільських територій в Україні також, як і у ситуації з сільськими територіями у світі, вказують на суттєве значення таких територій для економічного та соціального розвитку країни.

Оцінка наукових розробок закордонних та вітчизняних вчених [4; 5; 6; 7] щодо розвитку сільських територій в світі та в Україні вказує, що однією з головних складових, яка позитивно або негативно впливає на такий розвиток є інфраструктурне забезпечення, яке переважно досить сильно відстає від розвитку інфраструктури в містах. Така ситуація є однією з головних причин втрати трудового потенціалу руральними територіями та не можливості у повній мірі реалізувати виробничий і соціальний потенціал сільської місцевості.

Досліджуючи інфраструктурне забезпечення сільських територій необхідно відмітити, що воно досить сильно відрізняється в залежності від економічного розвитку країни, оскільки розбудова інфраструктури, особливо у сільській місцевості, яка має значну площу у будь – якій країні та досить низьку щільність населення вимагає значних інвестиційних вкладень. Наведене потребує поділу країн світу на відповідні групи згідно з економічних розвитком (рис. 3), для чого вважаємо доречним скористатись закордонними та національними науковими і практичними напрацюваннями.

Розкриваючи тенденції розвитку інфраструктурного забезпечення сільських територій у економічно розвинутих країнах необхідно зазначити, що вони поступово відмовляються від прямих дотацій і субсидій при розбудові інфраструктури таких територій на користь грантової підтримки з акцентом на розвиток інфраструктури. При цьому, можемо відмітити, що головною метою інфраструктурного забезпечення розвитку сільських територій у країнах з розвинутою економікою є отримання паритету з містами та підвищення якості життя і підтримки бізнес-одиниць у сільській місцевості.

На окрему увагу, враховуючи значні фінансові витрати на розбудову інфраструктури, заслуговують розміри та структура інвести-

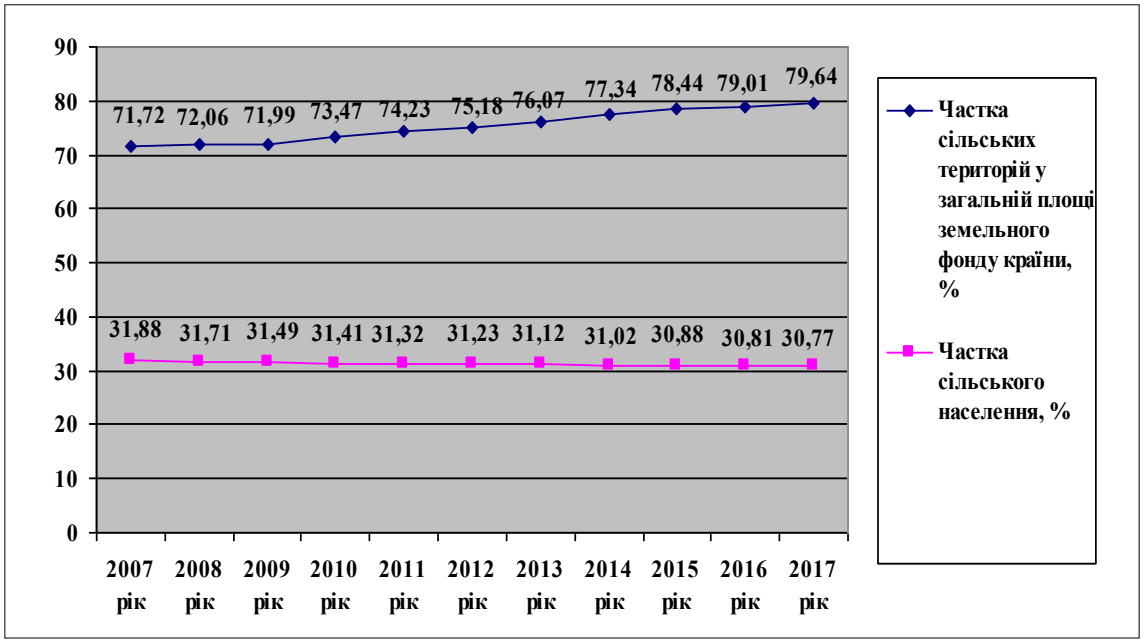


**Рис. 2. Динаміка частки сільського населення в Україні та динаміка питомої ваги площі сільських територій у загальному розмірі земельного фонду країни за 2007 – 2017 роки**

*Джерело: сформовано на основі [2; 3]*

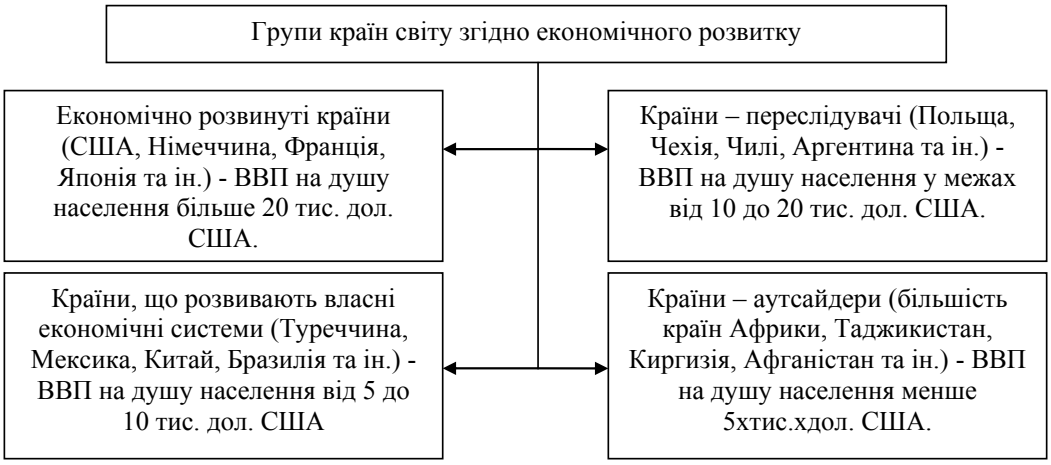


**Рис. 3. Групи країн світу згідно економічного розвитку**

*Джерело: сформовано на основі [8; 9; 10; 11]*

ції щодо інфраструктурного забезпечення рурaльних територій. Так, згідно даних Департаменту розвитку сільських територій США (USDA Rural Development), у розвиток сільської інфраструктури за 2007 – 2017 роки було інвестовано близько 25 млрд. дол. США, з яких 12 % були надані державними інститутами [12]. Статистичні дані Євросоюзу свідчать, що на розвиток інфраструктури сільських територій за 2007 – 2017 роки було витрачено близько 80 млрд. євро, однак значна частина з зазначених коштів пішла на підтримку розвитку сільських територій нових членів ЄС [13]. Щодо структури фінансування інфраструктурних проектів у сільській місцевості, відзначаємо з однієї сторони максимально широке охоплення таких джерел, а з іншої – переважання державних та приватних інвестицій, а також інвестиційних вкладень місцевих органів влади.

Одним з ключових аспектів розвитку сільських територій у країнах – переслідувачах є розбудова інфраструктури. При цьому, можемо відмітити дві головні тенденції такої розбудови. У країнах – членах ЄС вона відбувається в межах загальної політики Євросоюзу розвитку сільських територій з акцентом на ефективний розвиток всіх її складових (виробнича, соціальна, інформаційна) за фінансування Європейського Союзу, самих держав, міжнародних організацій, приватного бізнесу як національного, так і міжнародного, у інших країнах акцент робиться на розвиток виробничої інфраструктури за фінансування самих держав, міжнародних організацій, приватного бізнесу як національного, так і міжнародного з переважанням останнього джерела фінансування. При цьому, головною метою інфраструктурного забезпечення розвитку сільських територій у країнах – переслідувачах є підвищення якості такого забезпечення сільської місцевості [14; 15; 16].

Визначаючи тенденції інфраструктурного забезпечення сільських територій в країнах, які розвивають власні економічні системи відзначаємо значні диспаритети у соціально-економічних умовах проживання між сільською місцевістю та містами і намагання їх зменшити, що призводить до активної побудови відповідної інфраструктури (виробничої, соціальної та інформаційної) у сільській місцевості в цих країнах. У цьому контексті на особливу увагу заслуговують зусилля Китаю, який починаючи з 2015 року та прийняття нової економічної концепції розвитку країни «Один пояс та один шлях», у межах розвитку внутрішніх ринків, виділів 45 млрд. дол. США для побудови інфраструктури у сільській місцевості [17]. Головною метою інфраструктурного забезпечення розвитку сільських територій у країнах, які розвивають власні економічні системи є зменшення диспаритетів між сільською місцевістю та містами. При цьому, серед джерел фінансування розвитку інфраструктури переважають державні та приватні кошти, за значної долі міжнародних аграрних виробників.

Спираючись на ряд міжнародних наукових досліджень [18; 19; 20], відзначаємо значні проблеми з інфраструктурою на сільських територіях країн – аутсайдерів, при наявності двох головних тенденцій: країни, що входили до складу СРСР не в змозі підтримувати інфраструктуру сільських територій, що була побудована за часів Радянського Союзу; інші країни – аутсайдери не мають фінансових та

господарських можливостей для її побудови у достатньому обсязі з точки зору ефективного розвитку країни. Головною метою інфраструктурного забезпечення розвитку сільських територій у країнах – аутсайдерах є забезпечення мінімального розвитку інфраструктури. Серед джерел фінансування розвитку інфраструктури переважають кошти міжнародних агровиробників та міжнародних (переважно благодійних) організацій.

Надаючи характеристику інфраструктурному забезпеченню сільських територій в Україні необхідно визначитись до якої групи країн вона відноситься. Спираючись на дані Світового банку щодо розміру національного ВВП у 2007 – 2017 роках [21] та Державної служби статистики України щодо динаміки кількості населення у 2007 – 2017 роках [3], відзначаємо що весь період дослідження ВВП на душу населення в країні не перевищував 5000 дол. США: у 2007 році – 3069 дол. США; у 2017 році – 2206 дол. США; найменше значення у 2015 році – 2125 дол. США; найбільше значення у 2013 році – 4030 дол. США. Таким чином, можемо віднести України до країн – аутсайдерів за рівнем економічного розвитку та визнати країною, яка розвиває власну економічну систему.

Досліджуючи формування та розвиток інфраструктури сільських територій України, необхідно зазначити, що у більшості вона була побудована за часів Радянського Союзу за державні кошти або кошти колгоспів та радгоспів. При цьому, за здобуття незалежності та трансформації сільських територій під впливом побудови ринкової економіки в країни, а також хронічного дефіциту коштів у державних та місцевих органів влади можна констатувати, що країна не в змозі підтримувати таку інфраструктуру, яка була побудована на сільських територіях. Виключенням є тільки розвиток Інтернет – мереж та розвиток інфраструктури на сільських територіях, де активно пропонуються рекреаційні послуги (узбережжя Азовського та Чорного морів, Карпати, Шацькі озера та ін.).

Доповнивши наукові розробки М.М. Мамчина, І.І. Жагаляк, Ю.Я. Добуш [6], А.М. Авчухової і О.О. Кочемировської [7] необхідно виділити такі проблеми розвитку інфраструктури сільських територій в Україні: низький рівень державної підтримки та фінансування за критично низької ефективності державних програм розвитку такої інфраструктури; дефіцит коштів щодо фінансування розвитку інфраструктури сільських територій зі сторони місцевих органів влади; не бажання сільського приватного бізнесу, особливо великих агровиробників та агрохолдингів підтримувати та розвивати сільську інфраструктуру; низька інвестиційна привабливість інфраструктури сільських територій для інвесторів, у тому числі іноземних; недостатня активність територіальних громад та місцевих органів влади щодо залучення грантів у розвиток інфраструктури сільських територій; відсутність стратегічних планів розвитку інфраструктурного забезпечення окремих сільських територій, сільських територій окремих регіонів та сільських територій країни; низький рівень залучення інновацій у розбудову інфраструктури сільських територій України.

Підсумовуючи проведене дослідження можемо зазначити, що інфраструктурне забезпечення є ключовою складовою розвитку сільських територій в світі. При цьому, відзначаємо сучасні тенденції, які направлені на підвищення якості такого забезпечення сільської місцевості. У той же час в Україні є комплекс проблем щодо інфраструктурного забезпечення рурального територій, який потребує вирішення на основі залучення інновацій та підвищення інноваційної активності на таких територіях.

**Висновки.** У науковій роботі визначена важливість сільських територій у сучасних умовах розвитку світової та національних економічних систем. Також акцентовано увагу на тому, що розвиток сільської місцевості значно залежить від інфраструктурного забезпечення. При цьому, з врахуванням того, що розбудова інфраструктури, особливо у сільській місцевості, потребує значних інвестицій, країни світу було поділено на групи, згідно їх економічного розвитку, та надана характеристика тенденцій інфраструктурного забезпечення розвитку сільських територій у цих групах країн.

Окремо, спираючись на оцінку економічного стану країни, було наведено тенденції та проблеми інфраструктурного забезпечення розвитку сільських територій України та визначено деструктивний вплив стану інфраструктури у сільській місцевості на розвиток національних рурального територій та економічної системи, що потребує вирішення на основі активізації інноваційної діяльності.

Подальші дослідження необхідно сконцентрувати на вирішенні виявлених проблем інфраструктурного забезпечення розвитку сільських територій України на основі розвитку та підтримки інновацій на таких територіях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Annual population. The Food and Agriculture Organization (FAO). URL: http://www.fao.org/faostat/en/#data/OA/visualize.

2. Структура земельного фонду України та динаміка його змін. Держгеокадастр України. URL: http://land.gov.ua/info/struktura-zemelnoho-fondu-ukrainy-ta-dynamika-ioho-zmin.

3. Населення. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Bery S., Gupta D.B., Krishna R., Mitra S. The nature of rural infrastructure: problems and prospects / National Council of Applied Economic Research, India (NCAER). URL: http://www.eldis.org.

5. Satish P. Rural infrastructure and growth: An overview. Indian Journal of Agricultural Economics. 2007. T. 62. №. 1. pp. 32-38.

6. Мамчин М.М., Жагаляк І.І., Добуш Ю.Я. Тенденції розвитку інфраструктури українського села. Вісник НУ «Львівська політехніка»: Логістика. 2007. № 594. С. 455-460.

7. Авчухова А.М., Кочемировська О.О. Щодо проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських населених пунктів. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1132.

8. World Economic Outlook. The International Monetary Fund (IMF). URL: http://www.imf.org/en/publications/ weo.

9. Atlas of Sustainable Development Goals. The World Bank. URL: http://datatopics.worldbank.org/ sdgatlas.

10. United Nations Development Programme: Human Development Index +2013. URL: http://www.un.org/en/index.html.

11. Економіка зарубіжних країн: навч. посібник. / за ред. В.В. Ковалевського. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 292 с.

12. U.S. map featuring program funding and success stories for fiscal years 2007-2017. URL: http://www.rurdev.usda.gov.

13. General and regional statistics. Eurostat. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database.

14. Савва А. Міжнародний досвід і наукова доктрина соціально – економічного розвитку сільських територій України. Міжнародний науковий журнал «Економічний дискурс». 2016. № 4. С. 17-25.

15. Недбалюк О. Міжнародний досвід організації розвитку сільських територій та можливості його застосування в Україні. Економіка і суспільство. МДУ. 2017. № 9. С. 89-94.

16. Кірєєва Е.А., Костюченко Д.Л. Політика розвитку сільських територій у країнах Європейського Союзу. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 8. С. 68-79.

17. The CPC Central Committee's Proposal on Formulating the Thirteenth Five-Year Plan (2016-2020) on National Economic and Social Development. URL: http://news.xinhuanet.com.

18. Rural Infrastructure in Africa. African Monitor. URL: http://www.africanmonitor.org/wp-content/uploads/2017/04/Rural-Infrastructure-In-Africa.pdf.

19. Infrastructure Challenges in East and South Asia. Institute of Development Studies and Overseas Development Institute. URL: http://www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0708/ DOC21168.pdf.

20. Agriculture and Rural Development. Latin America. The World Bank. URL: http://blogs.worldbank.org/latinamerica/category/topics/agriculture-and-rural-development.

21. Ukraine. Data. The World Bank. URL: https://data.worldbank.org/country/ukraine.

REFERENCES:

1. Annual population. The Food and Agriculture Organization (FAO). Available at: http://www.fao.org/faostat/en/#data/ OA/visualize. (accessed 04 June 2018).

2. Struktura zemelnoho fondu Ukrainy ta dynamika yoho zmin. Derzhheokadastr Ukrainy [The structure of the Land Fund of Ukraine and the Dynamics of its Changes. The State Service of Ukraine for Geodesy, Cartography and Cadastre (StateGeoCadastre)] (2015). Available at: http://land.gov.ua/info/struktura-zemelnoho-fondu-ukrainy-ta-dynamika-ioho-zmin. (accessed 04 June 2018).

3. Naselennia. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Population. State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua. (accessed 04 June 2018).

4. Mitra S., Bery S., Gupta D. B., & Krishna R. (2010) The Nature of rural infrastructure: problems and prospects. National Council of Applied Economic Research, India (NCAER). Available at: http://www.eldis.org. (accessed 04 June 2018).

5. Satish P. (2007) Rural infrastructure and growth: An overview. Indian Journal of Agricultural Economics, vol. 62, no.1, pp. 32- 38.

6. Mamchyn M. M., Zhahaliak I. I., Dobush Yu. Ya. (2007) Tendentsii rozvytku infrastruktury ukrainskoho sela [Trends in infrastructure development in the ukrainian village]. Bulletin of the National University “Lvivska Politechnika”: Logistics, no. 594, pp. 455–460.

7. Avchukhova A. M., Kochemyrovska O. O. “Shchodo problem rozvytku sotsialnoi infrastruktury silskykh naselenykh punktiv”. Analitychna zapyska [“Concerning the Problems of the Development of Social Infrastructure of Rural Settlements”. Analytical note]. National Institute for Strategic Studies. Available at: http://www.niss.gov.ua/articles/1132 (accessed 04 June 2018).

8. World Economic Outlook. The International Monetary Fund (IMF). Available at: http://www.imf.org/en/publications/ weo. (accessed 04 June 2018).

9. Atlas of Sustainable Development Goals. The World Bank. [Електронний ресурс]. Available at: http://datatopics.worldbank.org/sdgatlas. (accessed 04 June 2018).

10. United Nations Development Programme: Human Development Index +2013. Available at: http://www.un.org/en/index.html (accessed 04 June 2018).

11. Kovalevskyi V. V. (Ed.) (2013) Ekonomika zarubizhnykh krain: Navch. Posibnyk [Economy of foreign countries: Tutorial]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian)

12. U.S. map featuring program funding and success stories for fiscal years 2007-2017. Available at: https://www.rd.usda.gov (accessed 04 June 2018).

13. General and regional statistics. Eurostat. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database.

14. Savva A. (2016) Mizhnarodnyi dosvid i naukova doktryna sotsialno – ekonomichnoho rozvytku silskykh terytorii Ukrainy [International Experience and Scientific Doctrine of Social and Economic Development of Rural Areas of Ukraine]. International Scientific Journal “Economic discourse”, no. 4, pp. 17 – 25.

15. Nedbaliuk O. (2017) Mizhnarodnyi dosvid orhanizatsii rozvytku silskykh terytorii ta mozhlyvosti yoho zastosuvannia v Ukraini [International experience of organization of rural development and its application in Ukraine]. Economy and Society. MDU, no. 9, pp. 89 – 94.

16. Kirieieva E. A., Kostyuchenko, D. L. (2017) Polityka rozvytku silskykh terytorii u krainakh Yevropeiskoho Soiuzu [Policy of Rural Development in the Countries of the European Union]. Economy. Finances. Management: actual issues of science and practical activity, no. 8, pp. 68 – 79.

17. The CPC Central Committee’s Proposal on Formulating the Thirteenth Five-Year Plan (2016-2020) on National Economic and Social Development. Available at: http://news.xinhuanet.com. (accessed 04 June 2018).

18. Rural Infrastructure in Africa. African Monitor (2012). Development Support Monitor I Paper series, no.1. Available at: http://www.africanmonitor.org/wp-content/uploads/2017/04/Rural-Infrastructure-In-Africa.pdf. (accessed 04 June 2018).

19. Infrastructure Challenges in East and South Asia. Institute of Development Studies and Overseas Development Institute. Available at: http://www.eldis.org

20. Agriculture and Rural Development. Latin America. The World Bank. Available at: http://blogs.worldbank.org/latinamerica/category/topics/agriculture-and-rural-development

21. Ukraine. Data. The World Bank (2018). Available at: https://data.worldbank.org/country/ukraine. (accessed 04 June 2018).

УДК 338

# Стан та особливості удосконалення механізмів регулювання портової галузі України

**Коваль В.В.**
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри прикладної економіки
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

**Котлубай В.О.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри національної економіки
Національного університету «Одеська юридична академія»

**Горбаченко С.А.**
кандидат економічних наук,
Одеський національний економічний університет

У статті висвітлюються питання стримуючих факторів розвитку морського та річкового портового господарства. Визначено проблеми реогранізації портової галузі та створено умови для проведення ефективної портової діяльності, яка є важливим чинником для забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України.

**Ключові слова:** портове господарство, національна морська політика, муніципальна влада, портові збори, стратегія розвитку.

Коваль В.В., Котлубай В.А., Горбаченко С.А. СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОРТОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье освещаются вопросы сдерживающих факторов развития морского и речного портового хозяйства. Определены проблемы реогранизации портовой отрасли и созданы условия для проведения эффективной портовой деятельности, которая является важным фактором для обеспечения развития внешней торговли Украины.

**Ключевые слова:** портовое хозяйство, национальная морская политика, муниципальная власть, портовые сборы, стратегия развития.

Koval V.V., Kotlubay V.A., Gorbachenko S.A. STATE AND FEATURES OF IMPROVEMENT OF MECHANISMS REGULATION OF PORT INDUSTRY OF UKRAINE

The article discusses the limiting factors in the development of maritime and river port infrastructure. The problems of converting the port industry and created the conditions for conducting efficient port operations, which is an important factor for the development of foreign trade of Ukraine.

**Keywords:** port economy, national maritime policy, municipal authorities, port dues, development strategy.

**Постановка проблеми.** За останні роки портове господарство опинилося в достатньо скрутному становищі, що підтверджує стале зменшення вантажопотоків. Це обумовлюється високими зборами у портах, недосконалістю логістики, значним рівнем бюрократизації АМПУ та певною неузгодженістю між управлінськими структурами. Відтак питання реформування системи управління портами є наразі досить актуальними особливо у контексті технологічного оновлення портових потужностей задля відповідності міжнародній інноваційній конкурентоспроможності та вдосконалення тарифної політики з метою підвищення цінової конкурентоспроможності. Паралельно з цим є потреба у створенні єдиної законодавчої бази й для регулювання діяльності річкових портів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У дослідження питань морської економіки та морського господарства великий внесок зробили українські вчені А.М. Котлубай [3], Ю.З. Драпайло [4], К.В. Степанова [8]. Більш детально управлінські проблеми у портовому сегменті у контексті подальшої реорганізації розкрито у працях О.М. Кібік [3] та А.Г. Дем'янченко [2]. Деякі практичні аспекти регулювання портової галузі відображено у виступах та статтях голови Адміністрації морських портів України Р. Вецкаганса [1]. Щодо правових аспектів організаційних змін в портовій галузі, їх досліджено у роботах О.П. Подцерковного [3].





© Коваль В.В., Котлубай В.О., Горбаченко С.А.

**Формулювання мети статті.** Метою статі є дослідження механізмів регулювання портового господарства, та шляхи їхнього вдосконалення як завдяки прийнятій Стратегії розвитку морських портів, так і оптимізації структури управління портами та впровадження законопроекту про річкові порти.

**Виклад основного матеріалу.** Роль морської політики держави реалізується через її спроможність визначати та реалізовувати національні інтереси й основні напрямки розвитку країни. Україна через національну політику повинна забезпечити досягнення національних інтересів у прибережній зоні, у внутрішніх морських водах, територіальному морі, на континентальному шельфі держави та у відкритому морі.

Законодавчі засади морської діяльності в Україні та державна політика розвитку морських портів України ґрунтується на законодавчих актах, які характеризується необхідністю їх адаптації до сучасних умов із королюванням між собою для вироблення єдиного підходу основ формування морської політики та вдосконалення механізмів регулювання портової галузі [8, с. 23].

Важливість ефективного функціонування портового господарства у контексті забезпечення економічної та національної безпеки України є підґрунтям для активного державного втручання у діяльність підприємств галузі. Більшість управлінських функцій в портовому сегменті закріплено за Адміністрацією морських портів України (АМПУ). Згідно із Законом України «Про морські порти України» на АМПУ, як державного підприємства, покладено завдання забезпечення функціонування об'єктів інфраструктури портової галузі [5].

Головна відмінність портового господарства від інших транспортних комплексів полягає у концентрації виробничих, науково-технічних, організаційних та кадрових ресурсів у достатньо невеликій кількості приморських територіальних громад, без урахування інтересів яких складно розраховувати на ефективне функціонування портів. Для прибережних зон, зазвичай, існує декілька альтернативних варіантів використання, а іноді вони стають зонами зіткнення інтересів підприємств різних галузей. Отже виникає необхідність забезпечення балансу інтересів держави у особі АМПУ, приватних портових операторів, інших суб'єктів морського бізнесу, органів місцевої влади, а також населення приморських територій.

Організаційна структура адміністрації морських портів України включає будову єдиного центру із управлінням з нього його структурних (відокремлених) підрозділів (філій), а координація діяльності здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сферах морського і річкового транспорту [5].

Основним недоліком подібної структури є її надмірна централізація, яка не сприяє гнучкості господарської системи, а, навпаки, може призвести до втрати ініціативності та певної управлінської безвідповідальності. В той самий час гнучкість організаційних структур менеджменту портового господарства є важливим підґрунтям для виконання поставлених перед галуззю завдань. В іншому випадку суб'єкти портового господарства ризикують не встигати за економічними, технічними, політичними та іншими змінами зовнішнього середовища.

До цього слід додати, що і реорганізацію будь-якої системи за наявності відносин «єдиний центр – філії» зробити складніше на противагу функціонування самостійних юридичних осіб адміністрації окремих морських портів [5]. Щодо закордонного досвіду управління портовим господарством слід зазначити, що у більшості морських держав існують відповідні керуючі органи, діяльність яких спрямована або на загальну реалізацію морської політики держави, або переважно на сферу морської безпеки, або на регулювання діяльності окремих галузей (табл. 1).

Для України найбільш доречним може стати досвід Сінгапура, адже запорукою сталого розвитку портів в довгостроковій перспективі є їхня здатність до швидкої адаптації до змін ринкової кон'юнктури. Цього можна досягти шляхом впровадження інноваційних технологій, модернізації основних фондів та вдосконалення моделі управління.

Визначені в АМПУ ключові напрями реформи портової галузі передбачають збільшення інвестиції в інтелектуальний потенціал, підвищення компетенції персоналу та системи менеджменту, удосконалення управління активами тощо [1].

Відтак вже почалася процедура створення філіалів, а саме: днопоглиблюванної служби та служби капітанів морських портів. Означені дії повинні забезпечити підвищення ефективності наявного днопоглиблювального флоту, його оновлення та виконання вимог Закону «Про морські порти України» в частині забезпечення безпеки судноплавства.

Таблиця 1

**Організація управління морським господарством в різних країнах**

| Країна | Назва керуючого органу | Основні напрями діяльності |
|---|---|---|
| Греція | Міністерство судноплавства і острівної політики | Здійснення морської політики держави, контроль, управління та експлуатація портів, морської інфраструктури, суднобудівних заводів та інших підприємств морської індустрії. |
| Великобританія | Агентство морської та берегової охорони | Контроль за портами, навігацією, будівництвом і експлуатацією суден, роботою суднового реєстру, рибальством, сертифікація і безпека роботи моряків, ліцензування судноводіння, громадянська гідрографія. |
| Сінгапур | Морська і портова адміністрація | Підвищення рівня безпеки на морі, охорона навколишнього середовища в портових водах, збільшення ефективності портових операцій і розширення кластера морських допоміжних послуг. |
| Росія | Морська колегія | Забезпечення узгоджених дій федеральних органів виконавчої влади і організацій в галузі морської діяльності в інтересах реалізації національної морської політики |
| США | Морська адміністрація | Питання суднобудування, судноплавства, діяльності портів, національної безпеки в контексті моря, навколишнього середовища, інформаційна підтримка моряків. |
| Азербайджан | Державна морська адміністрація | Ведення реєстру судів та морських портів, організація системи безпеки морського судноплавства, контроль справляння зборів у портах країни |
| Нігерія | Морська адміністрація і Агентство безпеки | Регулювання і сприяння розвитку торгового судноплавства, управління безпекою на морі, контроль за дотриманням стандартів безпеки для моряків, запобігання забруднень водного середовища. |
| Швеція | Морська адміністрація | Морська безпека в територіальних водах, торговельне судноплавство, сфера рибного лову та аматорського мореплавання. |

Розвиток портового господарства пов'язують з механізмами державно-приватного партнерства і приватизації, але не треба забувати, що в Україні морські порти відносяться до стратегічно важливих об'єктів. Також у громадськості викликає побоювання наявність політичного тиску, корупційна складова, прикладу рейдерства та реприватизації. Тому варіант тотальної приватизації портів, який можна спостерігати, наприклад, у Великобританії є для України недоречним [4].

Створення повноцінних муніципальних портів в Україні теж поки що неможливе. В нашій країні взагалі майже немає прикладів ефективної фінансово-господарської муніципальних підприємств в умовах відкритого ринку [7].

В той самий час як у світі впроваджено декілька варіантів успішного співробітництва держави та муніципалітетів:

– Спільне державно-муніципальне управління (Антверпен, Роттердам, Гамбург);

– Корпоративна організація портової діяльності, коли частина акцій належить муніципалітету і він виконує управлінські функції (Шанхай);

– Порт – спеціальна економічна зона зі спільним управлінням (Вентспилс) [6].

Значною фінансовою проблемою є те, що майже усі портові збори сплачуються на користь Адміністрації морських портів України і використовуються зокрема для компенсації вартості підводних гідротехнічних споруд та утримання відповідного персоналу. В цьому сенсі місцеві бюджети не зацікавлені ані у розширенні діяльності портів, ані у збільшенні її ефективності, адже вони не отримують від цього ніякої фінансової вигоди Інша ситуація спостерігається у країнах ЄС (Німеччині, Латвії, Данії), де частина портових зборів перераховується до місцевих бюджетів.

Паралельно з цим розглядається й пропозиція розділити АМПУ на Адміністрації окре-

мих портів, з обов'язковим акціонуванням. В цьому випадку муніципалітети та обласні адміністрації зможуть отримати частку акцій з використанням майбутніх дивідендів на реалізацію інфраструктурних проектів.

Проблеми фінансування означених проектів набувають ваги, оскільки навіть за сприятливих умов, мінімальний термін окупності для проектів у портовій сфері складає щонайменш 5-10 років, а для об'єктів державної власності – від 15 років.

Крім того у більшості випадків проекти в портовій галузі є взаємопов'язаними тобто, в межах одного інвестиційного проекту реалізується декілька самостійних проектів з різними термінами та умовами реалізації та експлуатації, учасниками, джерелами фінансування тощо. При цьому кінцева реалізація проекту є можливою лише за умови реалізації всіх без виключення його складових, що сприятиме комплексному вирішенню проблем регіонального розвитку. Реалізація окремих проектів можлива й у співробітництві із портами розвинутих країн в тому числі й у межах перехресного володіння. Означене співробітництво можна розпочати на рівні міст – побратимів вітчизняних портів, якими є Марсель, Ванкувер, Стамбул.

Показники вантажообігу у морських торговельних портах України за січень-листопад 2017 року свідчать про подальше поглиблення їхньої диференціації.

Наразі кожен з вітчизняних портів можна віднести до однієї з груп: універсальні порти, ті, що обслуговують експортерів та ті, що спеціалізуються на транзиті.

Найвищою формою універсальних портів є порти – хаби. За своєю сутністю порт – хаб, тобто логістичний центр, що приймає партії вантажів з подальшим розподілом за місцями призначення і наданням додаткових послуг.

Діяльність «експортних портів» орієнтована на обслуговування інтересів українських промислово-фінансових груп, що експортують, насамперед, зерно, соняшникову олію, металопрокат, продукцію хімічної промисловості тощо. Головне завдання портової інфраструктури в цьому випадку – здешевлення вартості експорту. В останні роки, зменшення обсягів та номенклатури українського експорту призвело до поглиблення спеціалізації «експортних портів». Відтак, будь-який проект в означених портах буде розглядатися саме з погляду інтересів експортерів.

Доцільність існування «транзитних» портів обумовлена особливостями географічного положенням України. Так, Дунайські порти спеціалізуються на вантажопотоках Критського транспортного коридору, а група портів Північно-Західного Причорномор'я обслуговує насамперед Євроазіатський транспортний коридор. Проте, внаслідок конкурентних дій таких країн як Румунія, Словенія, Болгарія, Латвія, а також переорієнтацією Росією власних вантажопотоків, обсяг транзитних вантажопотоків в Україні стало зменшується.

Слід зазначити, що заходи щодо регулювання портового господарства повинні торка-

Таблиця 2

**Темп зростання вантажообігу морських торговельних портів України за січень-листопад 2017 р. в порівнянні з 2016 р., тис. тонн**

| Порт | Експорт | Тз, % | Імпорт | Тз, % | Транзит | Тз, % | Каботаж | Тз, % | Всього |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Бердянський | 2002,11 | 78,9 | - | - | - | - | 224,77 | 22,8 | 2246,88 |
| Білгород-Дністровський | 284,58 | 74,4 | 33,33 | 89,4 | - | - | 15,79 | - | 333,70 |
| Ізмаїльскький | 2914,41 | 76,7 | 206,27 | 127,7 | 1338,28 | 110,6 | 144,11 | 244,7 | 4603,07 |
| Чорноморськ | 13098,7 | 113,8 | 2030,51 | 98,4 | 674,82 | 107,6 | 10,67 | 10,8 | 15814,7 |
| Маріупольський | 4972,11 | 97,1 | 869,14 | 323,3 | - | - | 87,20 | 5,1 | 5928,45 |
| Миколаївський | 14670,4 | 97,6 | 5039,65 | 122,8 | 1137,49 | 114,3 | 476,31 | 214,3 | 21323,9 |
| Одеський | 15888,1 | 91,3 | 3896,20 | 119,7 | 2006,02 | 83,6 | 86,83 | 158,5 | 21877,2 |
| Ольвія | 5714,16 | 111,4 | 169,07 | 92,5 | 209,01 | 99,8 | 202,85 | 84,9 | 6295,09 |
| Ренійський | 19,60 | 61,0 | 11,02 | - | 953,23 | 112,6 | - | - | 983,85 |
| Скадовський | - | - | 1,10 | 33,3 | - | - | 15,40 | 121,3 | 16,50 |
| Усть-Дунайський | 32,30 | 237,5 | 4,00 | - | - | - | 15,80 | 141,1 | 52,10 |
| Херсоньський | 1469,26 | 89,8 | 235,98 | 114,0 | 2,77 | 16,3 | 256,21 | 64,0 | 2964,22 |
| Південний | 28376,8 | 104,6 | 5815,25 | 132,4 | 4483,88 | 129,7 | 37,44 | 2,9 | 38713,44 |
| Всього | 90462,7 | 99,6 | 18311,5 | 124,8 | 10805,5 | 110,7 | 1573,38 | 31,0 | 121153,1 |

*Джерело: Державна служба статистики*

тися не лише морської сфери, але й річкових портів. Адже розвиток саме річкових перевезень є одним з головних пріоритетів Міністерства інфраструктури на найближчі роки.

В той самий час в Україні все ще не існує закону, який би охоплював безпосередньо внутрішні водні шляхи, в чинному законодавстві навіть не розглядається окремо поняття «річковий порт», відсутня дефініція території та акваторії річкового порту тощо. При цьому на практиці учасники перевезень досі використовують лише підзаконні акти та навіть «Статут внутрішнього водного транспорту СРСР». Відтак галузі вкрай потрібно якнайшвидше прийняття Закону України «Про внутрішні водні шляхи», що повинен забезпечити правове поле для функціонування та розвитку річкового транспорту [1].

Пріоритетним напрямом підтримки розвитку портового господарства гармонізація Національної транспортної стратегії України до 2030 року із Стратегіє розвитку морських портів до 2038 року. Подана стратегія здійснюватиметься за трьома пріоритетними напрямками: застосування інноваційного потенціалу для збалансованого розвитку портової інфраструктури; підвищення якості послуг в морських портах та забезпечення ефективного управління логістичними процесами; вдосконалення системи управління морськими портами (оптимізація) [2; 9]. Найважливішими завданнями, які повинна вирішити означена Стратегія є [9]:

– будівництво нових та модернізація наявних портових об'єктів;

– забезпечення інвестиційної привабливості портового господарства;

– законодавча підтримка розвитку галузі та спрощення адміністративних процедур;

– створення умов для розвитку внутрішнього водного транспорту;

– збільшення ефективності вантажообігу.

Крім вирішення нагальних проблем держава має забезпечити економіко-правові та політичні передумови для зміцнення транзитного потенціалу країни. Паралельно з цим має бути забезпечена ефективна співпраця з іншими видами транспорту (насамперед, із залізничним) щодо формування конкурентних тарифів на транзитний вантажообіг і спрощення процедур з оформлення вантажів [3, с. 202].

Подальші організаційні зміни у сфері портового господарства можуть також бути пов'язані зі створенням кластерів, які вважаються однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів та регіонального розвитку. Найбільш перспективним виглядає створення морського кластеру «Велика Одеса» на базі портів «Чорноморськ», «Одеса» та «Південний». Це підтверджують наявні обсяги вантажообігу означених портів, адже частка, так званих «Портів Великої Одеси» у загальному вантажообігу країни складає понад 60%. Лідерство обумовлюють пропускна здатність, найкращі морські підходи та можливість приймати великі судна. Крім того Одеська область має значний науковий потенціал (науково-дослідні установи, проектно-конструкторські інститутами та заклади вищої освіти, які займаються дослідженнями у сфері морського транспорту) та високий рівень зосередженості офісів відповідних інституційних та управлінських структур.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Політика регулювання річкової та морської портової галузі потребує системної єдності, яка б охопила всі сфери портової діяльності. Досягти цього можливо як за рахунок суто управлінських змін у паритеті повноважень та відповідальності між АМПУ та її філіями, так і у контексті залучення до регулювання портовою галуззю місцевої влади приморських територій. Для збільшення ефективності механізмів регулювання доцільно впроваджувати їх у межах морських кластерів. У сфері діяльності річкових портів доцільним буде також прийняти відповідний закон, який буде насамперед містити поняття «річковий порт» та регулювати правові відносини і зобов'язання у означеній сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вецкаганс Р. 7 тезисов Вецкаганса о портовой отрасли Украины [Електронний ресурс]. Порти України. URL: https://ports.com.ua/articles/7-tezisov-vetskagansa-o-portovoyotrasli-ukrainy

2. Дем'янченко А.Г. Вдосконалення системи управління морськими портами Україні [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. 2014. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2867

3. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти) : монографія / О. М. Кібік, О. П. Подцерковний, Ю. З. Драпайло, В. О. Котлубай та ін.; за ред. О. М. Кібік, О. П. Подцерковного. Херсон : ФОП Грінь Д. С., 2014. 442 с.

4. Драпайло Ю.З. Проблеми вдосконалення системи управління портовим господарством у світлі Закону України «Про морські порти України» [Електронний ресурс]. 2013. № 69. URL: http://www.apdp.in.ua/v69/76.pdf.

5. Закон України «Про морські порти України» від 17. 05. 2012 р. № 4709-VI [Електронний ресурс]. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4709-17

6. Вецкаганс Р. Ми сконцентрували зусилля на розвитку галузі. Порти України плюс. 2017. № 10 (172). С. 10-13.

7. Коваль В.В. Теоретичні аспекти формування і функціонування ринку транспортних послуг в умовах транснаціоналізації транспортно-логістичної системи. Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія: Економічні науки.2014. Вип. 9. Ч.3. С. 56-58.

8. Степанова К.В., Степанов В.М. Морська держава та морська політика. Економіка та держава. 2017. № 3.С. 21-24

9. Стратегія розвитку морських портів до 2038 року [Електроний ресурс]. URL: https://mtu.gov.ua/files.

REFERENCES:

1. Veckagans R. (2017). 7 tezisov Veckagansa o portovoj otrasli Ukrainy. Retrieved from: https://ports.com.ua/articles/7-tezisov-vetskagansa-o-portovoyotrasli-ukrainy (in Russian).

2. Dem'janchenko A.G. (2014).Vdoskonalennja systemy upravlinnja mors'kymy portamy Ukrai'ni. Efektyvna ekonomika, no. 3, Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2867 (in Ukrainian).

3. Kibik O. M., Podcerkovnyj O. P., Drapajlo Ju. Z., Kotlubaj V. O. etc. (2014). Derzhavna pidtrymka rozvytku moregospodars'kogo kompleksu Ukrai'ny (organizacijni ta pravovi aspekty). Herson (in Ukrainian).

4. Drapajlo Ju.Z. Problemy vdoskonalennja systemy upravlinnja portovym gospodarstvom u svitli Zakonu Ukrai'ny "Pro mors'ki porty Ukrai'ny" [Elektronnyj resurs]. 2013, no. 69, Retrieved from: http://www.apdp.in.ua/v69/76.pdf. (in Ukrainian).

5. Zakon Ukrai'ny "Pro mors'ki porty Ukrai'ny" vid 17. 05. 2012 r. № 4709-VI (2012). Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4709-17 (in Ukrainian).

6. Veckagans R. (2017). My skoncentruvaly zusyllja na rozvytku galuzi. Porty Ukrai'ny pljus, vol. 10 (172), pp. 10-13 (in Ukrainian).

7. Koval V.V. Teoretychni aspekty formuvannja i funkcionuvannja rynku transportnyh poslug v umovah transnacionalizacii' transportno-logistychnoi' systemy. Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu: Serija: Ekonomichni nauky, 2014, vol. 39. no.3, pp. 56-58 (in Ukrainian).

8. Stepanova K.V., Stepanov V.M. (2017). Mors'ka derzhava ta mors'ka polityka. Ekonomika ta derzhava, vol. 3, pp.21-24 (in Ukrainian).

9. Strategija rozvytku mors'kyh portiv do 2038 roku [Elektronyj resurs]. Retrieved from: https://mtu.gov.ua/files (in Ukrainian).

УДК 005.342:005.414 (477)

# Сутність та тенденції розвитку венчурних інвестиційних фондів в Україні

**Кушнір С.О.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри
Запорізького національного університету

**Павленко Н.І.**
студентка
Запорізького національного університету

Визначено сутність венчурного інвестування та його етапи. Розглянуто основні особливості венчурного інвестування від звичайного. Досліджено динаміку кількості компаній з управління активами протягом всього періоду їх існування. Виявлено які існують переваги венчурних інвестиційних фондів серед інших інститутів спільного інвестування. Проаналізовано динаміку кількості і вартості чистих активів інститутів спільного інвестування, їх складових і зокрема венчурних інститутів спільного інвестування. Визначено вагову частку венчурних інститутів спільного інвестування у загальній структурі та її динаміку.

**Ключові слова:** інвестування, венчурний інвестиційних фонд, інститут спільного інвестування, компанія з управління активами, венчур, ризик.

Кушнир С.А., Павленко Н.И. СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА В УКРАИНЕ

Определена сущность венчурного инвестирования и его этапы. Рассмотрены основные особенности венчурного инвестирования от обычного. Исследована динамика количества компаний по управлению активами в течение всего периода их существования. Выявлено которые существуют преимущества венчурных инвестиционных фондов среди других институтов совместного инвестирования. Проанализирована динамика количества и стоимости чистых активов институтов совместного инвестирования, их составляющих и в частности венчурных институтов совместного инвестирования. Определены весовую долю венчурных институтов совместного инвестирования в общей структуре и ее динамику.

**Ключевые слова:** инвестирование, венчурный инвестиционный фонд, институт совместного инвестирования, компания по управлению активами, венчур, риск.

Kushnir S.O., Pavlenko N.I. ESSENCE AND DEVELOPMENT TRENDS OF VENTURE INVESTMENT FUNDS IN UKRAINE

The essence of venture investment and its stages is defined. The main features of venture investment from the ordinary are considered. The dynamics of the number of asset management companies during the whole period of their existence has been studied. The existing advantages of venture investment funds are revealed among other institutions of joint investment. The dynamics of the number and value of the net assets of the joint investment institutions, their components and, in particular, the venture institutions of joint investment, is analyzed. The weight share of venture institutions of joint investment in the general structure and its dynamics is determined.

**Keywords:** investment, venture investment fund, institute of joint investment, asset management company, venture, risk.

**Актуальність проблеми.** Стан економіки України знаходиться на досить кризовому рівні і одним з факторів, що порушують її стабільність є досить великі борги як внутрішні, так і зовнішні. Зовнішні позикові кошти витрачаються не раціонально, оскільки фактично вони спрямовуються на споживчі потреби, хоча мають інвестуватися в економіку з метою отримання в подальшої вигоди і давали змогу в майбутньому відшкодувати ці борги і відсотки за ними.

Та питання вигідного інвестування існує не тільки на макрорівні, на мікрорівні всі господарюючі суб'єкти зацікавлені в досягненні такої мети.

Одним з шляхів отримання прибутку є інвестування коштів в конкурентоспроможні проекти. Але досить важко відібрати такий проект, оскільки потрібно зважати на два головних фактори – дохідність і ризиковість. Оскільки чим більш ризиковий проект, тим, як правило, більш дохідний і навпаки, тобто між цими величинами існує прямо пропорційна залежність. Тому, зважаючи на конкурентну боротьбу на ринку залучення інвестицій, посиленої уваги потребують інноваційні проекти, хоч вони і більш ризикові.





© Кушнір С.О., Павленко Н.І.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Венчурні інвестиційні фонди були предметом дослідження багатьох науковців та публіцистів, що аналізували різноманітні аспекти їх функціонування в українських реаліях. До таких науковців можна віднести Є.А. Носову, О.Я. Сухоребську, О.М. Ковальову, І.О. Бузаджи, О. Слободяна, Е.Н. Ковалева та інші.

Однак більшість зазначених науковців досліджували переважно теоретичні аспекти функціонування венчурних інститутів спільного інвестування, не звертаючи увагу на практику застосування таких фондів в Україні. Практичні аспекти роботи венчурних фондів досліджувались переважно не науковцями, а практиками в галузі спільного інвестування. Це такі як А. Слободян, Д. Осмоловський, А. Олєйніков, В. Руденко та інші.

**Мета роботи** – визначення сутності та особливостей інвестицій в венчурні фонди, огляд етапів венчурного інвестування, проведення аналізу кількості та динаміки інститутів спільного інвестування, венчурних фондів та компаній з управління активами.

**Викладення основного матеріалу.** В умовах сьогодення досить важливо бути конкурентоспроможним. Та для того, щоб займати лідируючі позиції, потрібно постійно вдосконалюватися, та не лише покращувати наявні вже на ринку товари і послуги, а інвестувати в інновації, які і забезпечують розвиток. Саме вкладення в інноваційні розробки називаються венчурними інвестиціями.

Поняття «венчур» (“venture”) у перекладі з англійської означає «ризиковане починання», «ризик», «ризиковане підприємство». Венчур – це особливі економічні відносини, при яких важливу роль в успіху компаній відіграє участь інвестора в управлінні і передачі фундаторам компанії досвіду ведення бізнесу, корисних зв‘язків і навичок. Такі «розумні» інвестиції і сприяють проходженню молодим компаніям через «долину смерті» – період, коли під питанням знаходиться подальше існування компанії. Венчурне фінансування – це коли в обмін на частку у статутному фонді (пакет акцій) підприємства вкладається венчурний капітал з метою його швидкого розвитку і процвітання [1, с. 45].

Для розуміння процесу венчурного інвестування розглянемо його послідовні етапи. Для формування капіталу венчурного фонду потрібна мобілізація коштів фінансових інститутів, таких як підприємство, фізичні особи, банки, страхові компанії, пенсійні фонди.

Потім відбираються проекти, в які можна вкласти кошти, аналізуються їх переваги та недоліки, розраховуються показники для визначення рентабельності проекту, тобто проводиться детальний аналіз усіх аспектів, котрі можуть вплинути на ефективність реалізації проекту та отримання прибутку. Тільки після цього проводиться зустріч із підприємцями, що зробили найбільш цікаві пропозиції. Для інвесторів важливо з’ясувати рівень підготовки, управлінські навички, майбутні наміри творців нової компанії, а також реально необхідний обсяг капіталовкладень [2].

Венчурне інвестування обирає не ті компанії, які мають стійкий розвиток і міцні позиції на ринку, а ті, у яких є потенціал і їх ідеї є новітніми і можуть в майбутньому принести прибуток.

Також інвестори мають за мету не тільки отримати максимальний прибуток, а й створити новий попит на нові товари, та при цьому займати домінуючі місця на ринку, котрий задовольняв би такий новий попит.

Наступним кроком є процес придбання акцій обраної венчурної фірми, і вже потім починається процес керування компанії, покращення і розширення її виробництва та вдосконалення самого продукту.

Разом із тим, інвестори пильно спостерігають за тенденціями розвитку науки і техніки, реагують на найменші зміни у економічній політиці держави і кон’юнктури ринку [3].

І як заключний етап, якщо фірма захоче покинути цю справу, вона може продати свої акції чи то на фондовому ринку, стратегічному інвестору чи менеджменту компанії.

До характерних особливостей венчурного інвестування можна віднести те, що ризики, які виникають, будуть прийматися до уваги не тільки реалізатором і розробником проекту, а й самим інвестором.

Також ніхто не має гарантій того, що ідея буде вдалою і приноситиме сталі прибутки без гарантованого забезпечення, заставою може слугувати лише визначена частка акцій підприємства.

Інвестор вкладає кошти у венчурний бізнес тільки на певний час до того моменту, коли вартість компанії досягне рівня, за якого інвестор може отримати бажану норму прибутку. У зв’язку з цим, венчурний капіталіст, спрямовуючи інвестиції у нову малу компанію, повинен заздалегідь вирішити, як буде у кінці життєвого циклу профінансованої компанії виходити з інвестицій. Як правило, це реалізується або через перепродаж своєї частки

акцій в компанії іншому стратегічному інвестору, або організацією публічного розміщення акцій компанії на фінансовому ринку [4].

Фінансування венчурного бізнесу беруть на себе банки, інвестиційні компанії, спеціалізовані венчурні фірми або юридично самостійні організації, зазвичай у формі товариств з обмеженою відповідальністю.

Досить привабливими є саме інститути спільного інвестування (надалі – ІСІ), зокрема венчурні інвестиційні фонди. Бо саме вони дають змогу вивести на ринок новий продукт, якому не буде аналогів, а отже створити попит на цей продукт і встигнуть «зняти вершки», отримавши великі прибутки.

Згідно ч. 10 статті 7 закону України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 № 5080-VI, недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб, є венчурним фондом [5].

Та при цьому сам венчурний фонд не є юридичною особою, а ним управляє компанія з управління активами (надалі – КУА). При цьому управління активами корпоративного венчурного фонду здійснюється компанією з управління активами на підставі договору про управління активами корпоративного інвестиційного фонду, який укладається між цією компанією і фондом, а управління активами пайового венчурного фонду – без такого договору (пайовий венчурний фонд створюється за ініціативою компанії з управління активами, і його активи переходять в її управління у відповідності до норм Закону) [6].

На графіку спостерігаємо, що почали з'являтися такі компанії з 2003 р., найбільшого розвитку вони досягли у 2008 р., починаючи з 2012 р. їх кількість зменшується, що пов'язано зі системним спадом економічного розвитку, але все ж їм вдалося укорінитися на ринку.

За даними УАІБ з кінця минулого року спостерігається незначне зменшення КУА, так, станом на 30.09.2017 р. було зареєстровано 300 КУА, станом на 06.04.2018 – 296.

Та існує декілька обмежень щодо учасників інститутів спільного інвестування. Згідно ч. 1 ст 4 Закону України від 05.07.2012 № 5080-VI «Про інститути спільного інвестування» не можуть бути учасниками інституту спільного інвестування держава або територіальна громада, а також юридичні особи, частка державної або комунальної власності в яких перевищує 25 відсотків.

Згідно п 2 статті 4 цього ж Закону фізична особа може бути учасником венчурного фонду за умови придбання цінних паперів такого фонду в кількості, яка за номінальною вартістю цих цінних паперів складає суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат у місячному розмірі, встановленому законом на 1 січня 2014 року [5].

Хоча і існують обмеження щодо державного інвестування, та допомога саме цього інституційного органу дуже потрібна для розвитку і підтримки інститутів спільного інвестування, зокрема венчурних інститутів спільного інвестування.

Державне регулювання венчурних інвестицій можна умовно поділити на чотири основні сфери: нормативно-правове забезпечення; ліцензійний захист інноваційних розробок,

**Рис. 1. Кількість компаній з управління активами**

*Джерело: Огляд діяльності КУА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html*

інформаційне забезпечення та фінансово-економічне забезпечення венчурної індустрії [7].

Та дуже важливе значення мають саме прямі інвестиції держави.

Прямі інвестиції в акціонерний капітал з боку органів державної влади є важливим способом «вливання» венчурного капіталу в економіку, що здійснюється через реалізацію програм двох типів. Перший варіант – держава інвестує в приватні венчурні фонди, які, в свою чергу, інвестують в компанію. Другий варіант – держава сама ініціює створення венчурних фондів, які надають венчурне фінансування. Створювані державою венчурні фонди, які отримують частину фінансів з приватного сектора, прийнято називати «гібридними» фондами.

Основними перевагами венчурних інвестиційних фондів серед інших інститутів спільного інвестування є те, що їм властиві порівняно незначні нормативні обмеження і менші регулятивні вимоги з боку законодавства, а отже вони мають більше можливостей і є більш гнучкими.

Щоб створити конкурентоспроможні інвестиційні фонди, потрібно акумулювати кошти інвестиційних компаній, банків, страхових компаній. Досить важко дрібним суб'єктам господарювання самостійно створити інновацію, вивести її на ринок і займати сталі місця на цьому ж ринку. Тому, об'єднавши від кожного чи то частинку коштів, чи саму ідею, розробку, дослідивши досить детально всі нюанси, світ може побачити щось незвичайне і не схоже на інше.

Та якщо венчурні фонди будуть підтримуватися і державною владою, можуть бути досить прибутковими, створять нові робочі місця і зможуть допомогти вивести економіку країни на новий рівень.

Саме завдяки венчурному капіталу, в США, починаючи з 1982 року, щорічно виникало 600-800 тисяч нових фірм, а загалом їх з'явилося понад 23 мільйони, що збільшило зайнятість робочих на 87 мільйони чоловік. Це значно перевищило скорочення за той же час 40 мільйонів чоловік, зайнятих в структурі великих компаній. До 80 % великих корпорацій, що входило до 100 провідних, втратили позиції, а деякі перестали існувати [8, с. 47].

Одночасно венчурні фонди є досить ризиковими, тому виникає необхідність в постійному моніторингу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що можуть вплинути на комерційний результат.

Венчурний капіталіст повинен мати стійкі зв'язки на фінансових ринках для забезпечення своєчасного припливу інвестиційних ресурсів у компанію. Окрім цього, він повинен мати зв'язки на інших ринках для забезпечення безперебійного функціонування своєї венчурної фірми. До таких ринків можна віднести ринки збуту інноваційної продукції, ринки реклами та маркетингу, постачання та логістики. Усі ці зв'язки допомагають венчурній компанії ефективно реалізовувати свої інвестиційні проекти [9].

Щоб зрозуміти якого рівня розвитку досягає процес інвестування саме в венчурні фонди, розглянемо тенденцію їх розвитку з 2015 року по 30.09.2017 р. порівняємо частку венчурних фондів серед компаній з управління активами (табл. 1) [10].

Як бачимо, що загальна кількість ІСІ за 2016 р. зменшилася на 16 компаній, що становить 1,39 % рівня попереднього року. Та в

Таблиця 1

**Динаміка кількості визнаних ІСІ та венчурних компаній в Україні 2015-30.09.2017 рр.**

| Показник | 2015 р., шт. | 2016 р., шт. | 30.09.2017 р., шт. | Зміна 2016 р. до 2015 р., шт. | Зміна 2017 р. до 2016 р., шт. | Темп приросту 2016 р. до 2015 р., % | Темп приросту 2017 р. до 2016 р., % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кількість ІСІ | 1147 | 1131 | 1153 | -16 | 22 | -1,39 | 1,95 |
| Кількість венчурних ІСІ | 992 | 998 | 1021 | 6 | 23 | 0,60 | 2,30 |
| Частка венчурних ІСІ в загальній кількості ІСІ | 86,49 | 88,24 | 88,55 | 1,75 | 0,31 | 2,03 | 0,35 |

*Джерело: Огляд діяльності ІСІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html*

першому півріччі 2017 р. кількість ІСІ зросла на 22 компанії, в тому числі венчурних ІСІ значно – на 23 компанії. Це означає, що інші види ІСІ скоротилися, серед яких відкриті, інтервальні і закриті ІСІ (окрім венчурних), а за рахунок саме появи нових венчурних, загальна кількість ІСІ показала ріст майже на 2%.

Та дивлячись на вагову частку венчурних фондів, бачимо, що вона становить більшу частину загального обсягу та існує тенденція росту цієї частки з кожним роком, отже їм відводиться провідна роль у зростанні індустрії.

Розглянемо вартість чистих активів усіх структурних компонентів ІСІ у динаміці 2015 р. – три квартали 2017 р. (табл. 2).

Як бачимо загальна вартість чистих активів у 2016 р. зменшилась на 11529,6 млн. грн., що становить 5,77%. Вартість чистих активів венчурних ІСІ зменшилась на 9246,1 млн. грн., що становить 4,87%. За перші три квартали 2017 р. усі активи ІСІ почали поступово нарощувати свій обсяг і перевищили обсяг попереднього періоду на 8,13%. Основну питому вагу втримує частка венчурних ІСІ, яка складає більше 96% загальної вартості ВЧА ІСІ

Можемо зробити висновок, що досить важливою складовою ІСІ є венчурні фонди, які за своїм обсягом значно переважають над іншими структурними компонентами. Але порівняння даних двох таблиць показує, що не зважаючи на збільшення кількості венчурних ІСІ у 2016р. вартість чистих активів зменшилась, та у третьому кварталі 2017 р. ситуація з кількістю та вартістю синхронізувалася – відмічається зростання обох показників. Отже щоб оцінити значимість потрібно розглядати не окремі ознаки, а оцінювати ці показники комплексно, оскільки існує непропорційна залежність між цими ознаками, тому досить складно точно передбачити до яких змін одного показника призведе зміна іншого.

**Висновки.** Інноваційні інвестиції в Україні поступово розвиваються, але не такими стрімкими темпами, зважаючи на не досить сприятливий інвестиційний клімат. Та при цьому саме венчурний капітал займає основну частку в інвестиційних фондах. Хоча він і пов'язаний з досить високим ступенем ризику, але при цьому допомагає створити інноваційні проекти і вивести на ринок новий продукт. Також венчурні компанії фактично підтримують конкурентоспроможність, в тому числі і країни, бо саме домінуючі місця на ринку допомагають вивести економіку на новий рівень розвитку, що допомагає господарюючим суб'єктам отримати високі прибутки, зміцнити становище на ринку, і це є позитивним впливом на мікрорівні, та при цьому є зрушенням до кращого на макрорівні.

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз різних видів ІСІ**

| Показники | 2015 | 2016 | 30.09.2017 | Зміна 2016 р. до 2015 р., млн. грн. | Зміна 2017 р. до 2016 р., млн. грн. | Темп приросту 2016 р. до 2015 р., % | Темп приросту 2017 р. до 2016 р., % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Загальна вартість ВЧА, млн. грн.** | **199861,1** | **188331,5** | **203636,8** | **-11529,6** | **15305,3** | **-5,77** | **8,13** |
| В т.ч. ВЧА відкритих ІСІ, млн. грн. | 54,9 | 57,7 | 71,6 | 2,8 | 13,9 | 5,10 | 24,09 |
| В т.ч. ВЧА інтервальних ІСІ, млн. грн. | 87,9 | 65 | 76,1 | -22,9 | 11,1 | -26,05 | 17,08 |
| В т.ч. ВЧА закритих ІСІ (крім венчурних), млн. грн. | 9809,6 | 7546,2 | 7867,7 | -2263,4 | 321,5 | -23,07 | 4,26 |
| В т.ч. ВЧА венчурних ІСІ, млн. грн. | 189908,7 | 180662,6 | 195621,4 | -9246,1 | 14958,8 | -4,87 | 8,28 |
| Частка ВЧА венчурних ІСІ в загальній ВЧА ІСІ | 0,950 | 0,959 | 0,961 | | | | |

*Джерело: Огляд діяльності ІСІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html*

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кузьмін О. Є., Литвин І.В. Венчурний бізнес: навч. посібник Київ, 2012. 350 с.
2. Коваленко Ю. М. Управління фінансовими інвестиціями. Ірпінь : НУДПСУ, 2010. 350 с.
3. Диха М. В., Цвігун Ю.В., Гаврилко П. П. Венчурне підприємництво в Україні: особливості функціонування та розвитку. Вісник Хмельницького національного університету. 2012. № 1. С. 203-208.
4. Грузнов И.И. Управление процессами исследования и разработки инноваций. Одесса: Полиграф. 2007. 434 с.
5. Конституція України: Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 05.07.2012 № 5080-VI. Відомості Верховної Ради України. 2013р. № 29. Ст. 4.
6. Стариченко О. Особливості та можливості венчурних інвестиційних фондів в Україні інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. URL: http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/195.htm
7. Чернєв Є.В. Державне регулювання як стимулюючий чинник розвитку венчурного інвестування. Модернізація управління національною економікою. 2016. № 10. С. 373–378.
8. Уляницкая Анна. Венчурные фонды по-прежнему остаются удобным инструментом инвестирования в Украину. Бизнес. 2008. № 25. С. 45-54.
9. Боди Зви, Кейн Алекс, Дж. Маркус Алан. Принципы инвестиций. Пер. з англ. 4-е изд. Москва: Вильямс, 2008. 984 с.
10. Огляд діяльності ICI. URL: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

REFERENCES:

1. Kuzmin O. Ye., Lytvyn I.V. (2012) Venchurnyi biznes [Venture business]. Kyiv : Knowledge. (in Ukrainian)
2. Kovalenko Yu. M. (2010) Upravlinnia finansovymy investytsiiamy [Management of financial investments]. Irpin : NUDPSU. (in Ukrainian)
3. Dykha M. V., Tsvihun Yu.V., Havrylko P. P. (2012) Venchurne pidpryiemnytstvo v Ukraini: osoblyvosti funktsionuvannia ta rozvytku [Venture Entrepreneurship in Ukraine: Peculiarities of Functioning and Development]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, no. 1, pp. 203-208.
4. Gruznov I.I. (2007) Upravlenie protsessami issledovaniya i razrabotki innovatsiy [Management of research and innovation development processes]. Odessa: Poligraf. (in Ukrainian)
5. Konstytutsiia Ukrainy: Zakon Ukrainy “Pro instytuty spilnoho investuvannia (paiovi ta korporatyvni investytsiini fondy)” [On Joint Investment Institutions (unit and corporate investment funds] ( 05.07.2012) # 5080-VI. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 2013r. no. 29, St. 4.
6. Starychenko O. Osoblyvosti ta mozhlyvosti venchurnykh investytsiinykh fondiv v Ukraini informatsiino-analitychnyi portal Ukrainskoho ahentstva finansovoho rozvytku [Features and Possibilities of Venture Investment Funds in Ukraine Information and Analytical Portal of the Ukrainian Financial Development Agency]. Available at: http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/195.htm (accessed 24 May 2018).
7. Cherniev Ye.V. (2016) Derzhavne rehuliuvannia yak stymuliuiuchyi chynnyk rozvytku venchurnoho investuvannia [State regulation as a stimulating factor in the development of venture capital investment]. Modernizatsiia upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoiu, no. 10, pp. 373-378.
8. Ulyanitskaya Anna (2008) Venchurnye fondy po-prezhnemu ostayutsya udobnym instrumentom investirovaniya v Ukrainu [Venture funds are still a convenient tool for investing in Ukraine]. Biznes, no. 25, pp. 45-54.
9. Bodi Zvi, Keyn Aleks, Dzh. Markus Alan. (2008) Printsipy investitsiy [Principles of investment]. Moskva: Vil'yams. (in Russian)
10. Ohliad diialnosti ISI. Available at: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html (accessed 25 May 2018).

УДК 338.43.02

# Аналіз тенденцій розвитку галузі птахівництва в Україні

**Лаготюк В.О.**
асистент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто основні тенденції розвитку галузі птахівництва в Україні. Проведено аналіз основних показників виробництва продукції птахівництва вітчизняними підприємствами. Визначено структуру виробництва продукції птахівництва потужними птахо комплексами. Побудовано графік поліноміальної залежності обсягу виробництва м'яса птиці та яєць за аналізований період. Проаналізовано показники виробництва, експорту та імпорту продукції птахівництва вцілому по Україні використовуючи статистичну інформацію.

**Ключові слова:** птахівництво, продукція птахівництва, конкурентоспроможність, м'ясо птиці, галузь птахівництва.

Лаготюк В.А. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные тенденции развития отрасли птицеводства в Украине. Проведен анализ основных показателей производства продукции птицеводства отечественными предприятиями. Определена структура производства продукции птицеводства мощными птице комплексами. Построен график полиномиальной зависимости объема производства мяса птицы и яиц за анализируемый период. Проанализированы показатели производства, экспорта и импорта продукции птицеводства в целом по Украине используя статистическую информацию.

**Ключевые слова:** птицеводство, продукцыя птицеводства, конкурентоспособность, мясо птицы, отрасль птицеводства.

Lagotyuk V.A. ANALYSIS OF TRENDS IN POULTRY INDUSTRY OF UKRAINE

The article deals with the main trends of the poultry industry in Ukraine. The analysis of the main indices of poultry production by domestic enterprises was carried out. The structure of poultry production by powerful poultry complexes is determined. The plot of polynomial dependence the volume of poultry and egg production for the analyzed period was constructed. The indicators of production, export and import poultry production in the whole of Ukraine using statistical information are analyzed.

**Keywords:** poultry breeding, poultry production, competitiveness, poultry, poultry industry.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні, коли посилюється роль євро інтеграційних процесів, зростають ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, збільшується ступінь залежності від маркетингового середовища, посилюється конкурентна боротьба за ринки збуту товарів, особливу актуальність набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Для забезпечення конкурентоспроможності продукції птахівництва доцільно провести аналіз тенденцій розвитку птахівничої галузі в Україні і сформувати основні аспекти її розвитку в сучасних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значна кількість науковців досліджувала тенденції розвитку галузі птахівництва, якість продукції птахівництва, конкурентоспроможність підприємств і продукції птахівництва, інноваційні аспекти розвитку галузі, експортний потенціал, чинники, які впливають на розвиток підприємств галузі та інше. Зазначимо таких науковців: Голюк В.Я. [1], Касьяненко О.І. [2], Ліпич Л. [3], Мельник Б.А. [4], Фотіна Т.І. [2], Циганок В.О. [5], Янишин Я. [6], Ярошенко Ф.І. [7] та інші.

**Формулювання цілей статті.** Метою написання статті є визначення тенденцій розвитку галузі птахівництва в Україні та основних напрямів її розвитку в останні роки під впливом чинників зовнішнього середовища.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах зниження рівня доходів населення України виникає необхідність забезпечення людського організму, для здорової і продуктивної діяльності, якісними продуктами тваринництва за доступними цінами. За даними статистичних спостережень споживання продукції тваринництва на душу населення подано в таблиці 1.

Виходячи з даних таблиці 1 бачимо, що в порівнянні з 2000 роком в 2016 році обсяги споживання м'яса і м'ясопродуктів збільшилися на 18,6 кг на 1 особу або на 56,71%, що свідчить про більшу потребу споживачів в даній продукції. Проте за аналізований





© Лаготюк В.О.

Таблиця 1

**Споживання основних продуктів тваринництва населенням України (на одну особу за рік; кілограмів)**

| Вид продукції | 2000 | 2005 | 2010 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| М'ясо та м'ясо-продукти | 32,8 | 39,1 | 52,0 | 54,4 | 56,1 | 54,1 | 50,9 | 51,4 |
| Яйця (3 шт.) | 166 | 238 | 290 | 307 | 309 | 310 | 280 | 267 |

*Джерело: Інформація Державної служби статистики в Україні [8]*

Таблиця 2

**Ціни на м'ясну продукцію в Україні (станом на серпень 2015, 2016, 2017 р.), грн/кг**

| Вид продукції | Свинина | | | М'ясо ВРХ | | | Курятина (тушка куряча) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Роки | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Україна | 55 | 83 | 95 | 62,3 | 68 | 77,7 | 36,3 | 52,3 | 63,6 |

*Джерело: Сформовано на основі даних сайту Союзу птахівників України [9], www.pigUA.info та www.milkua.info*

період найвищі обсяги споживання м'яса і м'ясопродуктів спостерігаємо в 2013 році 56,1 кг на особу. Щодо обсягів споживання яєць, то в порівнянні з 2000 роком в 2016 році населення споживало на 101 шт. яєць більше або на 60,84%. Така тенденція в обох випадках може пояснюватися збільшенням кількості підприємств-виробників даних видів продукції, що спричинило нарощення обсягів виробництва м'яса і м'ясопродуктів, а також яєць.

Якщо проаналізувати рівень доходів споживачів за 2015 рік (середня заробітна плата за даними Державного управління статистики України становила 3881,7 грн.) та 2016 рік (середня заробітна плата за даними державного управління статистики становила 5187,3 грн.) та ціни на продукцію тваринництва (таблиця 2) за аналізований період бачимо, що найдоступніший за цінами і з високими споживчими властивостями являється продукція птахівництва. Найвищі ціни на м'ясо свиней і м'ясо ВРХ. Щодо тенденцій зміни цін, то бачимо, що зростання відбувається поступовими темпами в усіх видах продукції тваринництва.

На основі цього бачимо, що купівельна спроможність великої частини населення низька і для забезпечення власної життєдіяльності потрібно вживати їжу тваринного походження, а курятина найбільш доступна і якісна продукція за всіма параметрами.

Для здійснення аналізу виробництва продукції тваринництва вітчизняними підприємствами розглянемо обсяги виробництва м'яса та інших видів продукції тваринництва за період від 2010 по 2016 роки з зазначенням основних тенденцій зміни обсягів їх виробництва по роках аналізованого періоду. Проводячи аналіз прослідкуємо тенденцію зміни обсягів виробництва продукції тваринництва в 2016 році проти 2000 року та 2005 року розрахувавши показники абсолютного та відносного відхилення. Показники для аналізу подано в таблиці 3.

Значення показників таблиці, які характеризують структуру виробництва м'яса продукції тваринництва по видах тварин, дають змогу побачити тенденцію збільшення обсягів виробництва в тій чи іншій сфері тваринництва за аналізований період. Так, в 2016 році порівняно з 2000 роком на 39,74 % зросли обсяги виробництва м'яса у забійній масі по всіх видах тварин. Щодо конкретних видів м'яса тварин, то обсяги виробництва яловичини і телятини скоротилися в 2016 році на 50,21 %, а порівняно з 2015 роком на 2,19 %, м'яса свинини в 2016 році стали виробляти на 10,61 % більше ніж в 2000 році і на 1,59 % менше ніж в 2015 році, інша ситуація з виробництвом м'яса птиці, в 2016 році обсяги виробництва збільшилися на 503,9 % тобто у п'ять разів проти 2000 року та на 2,02 % проти 2015 року, зменшилися обсяги виробництва баранини та козлятини в 2016 році на 22,09 % проти 2000 року та на 2,19 % проти 2015 року, кролятини – на 12,23 % виробили менше ніж в 2000 році та на 8,27 % менше ніж в 2015 році, а конини виробили на 3,61 % менше ніж в 2000 році і на 2,44 % менше ніж в 2015 році. Аналізуючи отримані результати розрахунків структури виробництва м'яса варто зазначити, що в 2016 році спостерігаємо кардинальну зміну в структурі виробництва м'яса, зокрема птиці, що свідчить про збільшення кількості птахофабрик в Україні, зростання поголів'я птиці.

Така ситуація спричинена впливом наступних чинників: птахівництво один з найменш затратних видів тваринництва, ціна м'яса птиці набагато дешевша і не менш поживна ніж інші види м'яса, зростання попиту споживачів на м'ясо птиці в останні роки, кулінарні і біологічні властивості м'яса птиці та інші.

Проаналізуємо тенденції зміни обсягів виробництва м'яса птиці та яєць за аналізовані роки використовуючи дані таблиці № 3 за допомогою використання функції поліноміального тренду. За допомогою побудови графіку поліноміального тренду було сформульовано поліноміальну функцію, а також розраховано величину вірогідності поліноміальної апроксимації по виробництву м'яса птиці становить 0,969, а по виробництву яєць – 0,987. Це показує, що дані співпадають в своїй залежності при побудові графіку поліноміального тренду, оскільки показник $R^2$ близький до значення «1».

Баланс м'яса за основними видами представлено в таблиці № 4. Як бачимо, з даних таблиці, в Україні в 2015 році вироблялося 2323 тисячі тонн м'яса всіх видів, а споживалося 2179 тисяч тонн. Якщо ж проаналізувати відсоток зміни цих показників за 2015–2016 роки, то маємо змогу спостерігати, що у структурі експорту та імпорту м'яса збільшилися обсяг експорту м'яса птиці на 78 тисяч тонн, проте значно зменшилися обсяги експорту свинини на 28 тисяч тонн, що й вплинуло на зростання загального експорту м'яса

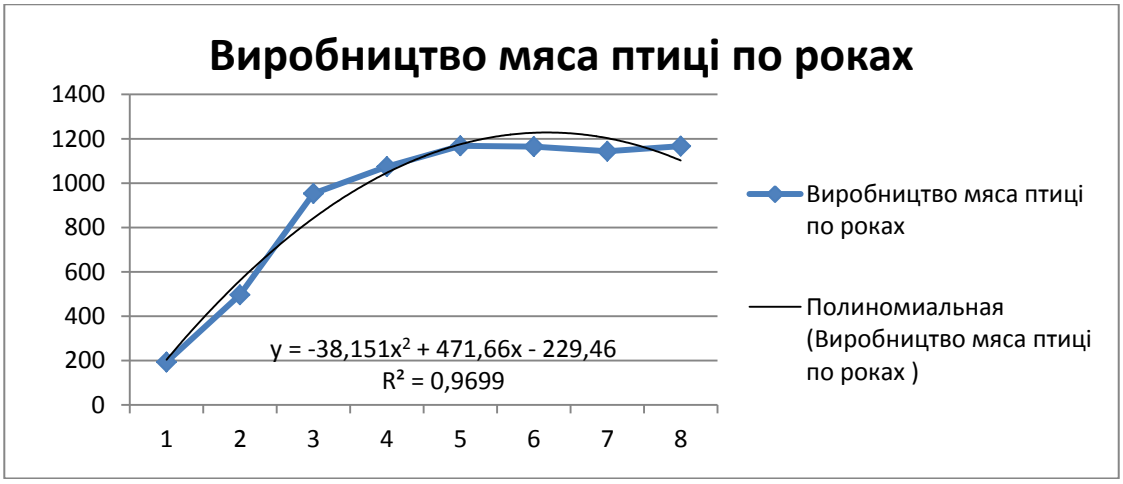


**Рис. 2. Графік поліноміального тренду по виробництву м'яса птиці**

*Джерело: побудовано автором на основі даних таблиці 3*

Таблиця 3

**Виробництво продукції тваринництва в Україні за 2000–2016 роки**

| | 2000 | 2005 | 2010 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Відхилення, % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | 2016 2000 р. | 2016 2015 р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| М'ясо (у забійній масі), тис.т | 1662,8 | 1597,0 | 2059,0 | 2209,6 | 2389,4 | 2359,6 | 2322,6 | 2323,6 | 39,74 | 0,04 |
| яловичина та телятина | 754,3 | 561,8 | 427,7 | 388,5 | 427,8 | 412,7 | 384,0 | 375,6 | -50,21 | -2,19 |
| свинина | 675,9 | 493,7 | 631,2 | 700,8 | 748,3 | 742,6 | 759,7 | 747,6 | 10,61 | -1,59 |
| м'ясо птиці | 193,2 | 496,6 | 953,5 | 1074,7 | 1168,3 | 1164,7 | 1143,7 | 1166,8 | 503,9 | 2,02 |
| баранина та козлятина | 17,2 | 16,2 | 21,0 | 19,7 | 18,7 | 14,4 | 13,7 | 13,4 | -22,09 | -2,19 |
| кролятина | 13,9 | 13,5 | 13,5 | 14,2 | 14,2 | 13,4 | 13,3 | 12,2 | -12,23 | -8,27 |
| конина | 8,3 | 15,2 | 12,1 | 11,7 | 12,1 | 11,8 | 8,2 | 8,0 | -3,61 | -2,44 |
| Молоко, тис. т | 12657,9 | 13714,4 | 11248,5 | 11377,6 | 11488,2 | 11132,8 | 10615,4 | 10381,5 | -17,98 | -2,2 |
| Яйця, млн шт. | 8808,6 | 13045,9 | 17052,3 | 19110,5 | 19614,8 | 19587,3 | 16782,9 | 15100,4 | 71,43 | -10,03 |
| Вовна, т | 3400 | 3195 | 4192 | 3724 | 3520 | 2602 | 2270 | 2072 | -39,06 | -8,72 |

*Джерело: інформація Державної служби статистики в Україні [8]*

на 58 тисяч тонн. Схожу ситуацію спостерігаємо з показниками імпорту м'яса, загальна сума імпорту всіх видів м'яса в 2016 році становить 182 тисячі тонн проти 158 тисяч тонн в 2015 році. Аналізуючи виробництво м'яса птиці, така динаміка є позитивною, що свідчить про забезпеченість вітчизняних споживачів м'ясом українського виробництва і можливістю його експорту в інші країни. Дещо негативним моментом є збільшення обсягів імпорту м'яса птиці в 2016 році на 21 тисячу тонн, при цьому ж збільшився і експорт даної продукції в 2016 році на 78 тисяч тонн.

Оскільки, продукцією птахівництва є не лише м'ясо птиці, а й яйця і продукти їх переробки, то доцільно провести аналіз балансу яєць (включаючи яйце продукти) за період з 2010 по 2016 роки. Інформацію подано в таблиці 5, де ми маємо змогу спостерігати динаміку зміни обсягів виробництва та споживання яєць, а також показників їх експорту та імпорту за аналізований період.

Здійснюючи аналіз даних таблиці і розрахованих відхилень можна зробити висновки в наступних аспектах. По-перше, майже всі показники мають тенденцію до зменшення,

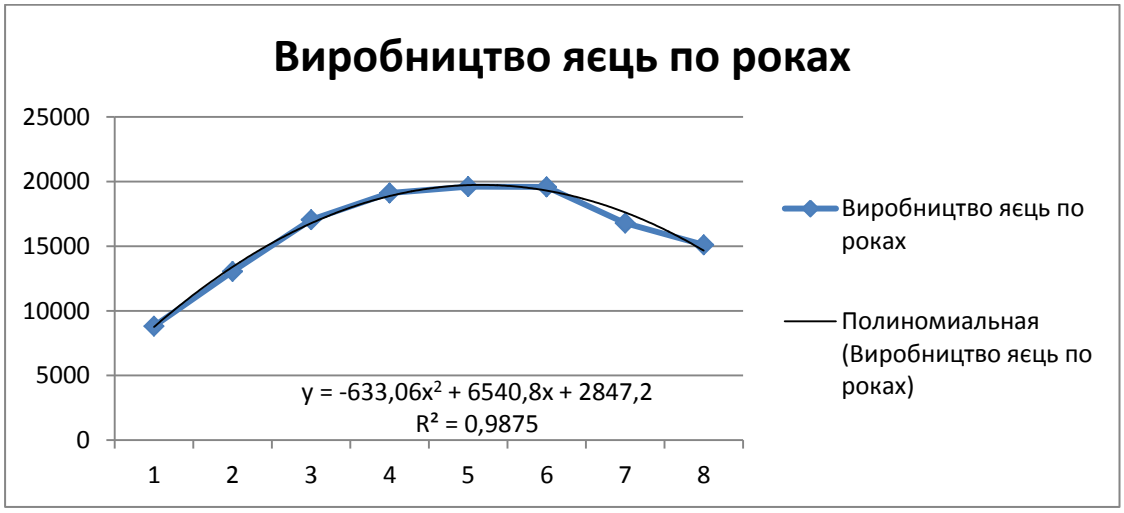


**Рис. 3. Графік поліноміального тренду по виробництву яєць курячих**

*Джерело: побудовано автором на основі даних таблиці 3*

Таблиця 4

**Баланс м'яса за основними видами (за календарний рік; тисяч тонн)**

| | 2015 | | | | | 2016 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | м'ясо – всього | у тому числі | | | | м'ясо – всього | у тому числі | | | |
| | | яловичина і телятина | свинина | м'ясо птиці | інші види м'яса | | яловичина і телятина | свинина | м'ясо птиці | інші види м'яса |
| Виробництво | 2323 | 384 | 760 | 1144 | 35 | 2324 | 376 | 748 | 1167 | 33 |
| Зміна запасів на кінець року | -1 | 0 | 0 | -1 | 0 | -2 | -1 | 0 | -1 | 0 |
| Імпорт | 158 | 16 | 75 | 64 | 3 | 182 | 16 | 80 | 85 | 1 |
| Усього ресурсів | 2482 | 400 | 835 | 1209 | 38 | 2508 | 393 | 828 | 1253 | 34 |
| Експорт | 245 | 40 | 41 | 163 | 1 | 303 | 46 | 13 | 241 | 3 |
| Витрачено на нехарчові цілі | 8 | 1 | 1 | 5 | 1 | 10 | 1 | 4 | 4 | 1 |
| Фонд споживання | 2179 | 347 | 775 | 1022 | 35 | 2195 | 346 | 811 | 1008 | 30 |
| у розрахунку на 1 особу, кг | 50,9 | 8,1 | 18,1 | 23,9 | 0,8 | 51,4 | 8,1 | 19,0 | 23,6 | 0,7 |

*Джерело: інформація Державної служби статистики в Україні [8]*

Таблиця 5

**Баланс яєць (включаючи яйцепродукти)**
**(за календарний рік; тисяч тонн)**

| | 2010 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Відхилення, % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 2016 / 2010 | 2016 / 2015 |
| Виробництво | 985 | 1104 | 1133 | 1131 | 969 | 872 | -11,47 | -10,01 |
| Зміна запасів на кінець року | 9 | 7 | 0 | 0 | -4 | 0 | | |
| Імпорт | 7 | 4 | 5 | 7 | 11 | 5 | -58,27 | -54,55 |
| Усього ресурсів | 983 | 1101 | 1138 | 1138 | 984 | 877 | -10,78 | -10,84 |
| Експорт | 75 | 82 | 105 | 147 | 126 | 112 | 49,33 | -11,11 |
| Витрачено на корм та інкубацію | 125 | 172 | 180 | 163 | 136 | 95 | -24 | -30,15 |
| Втрати | 16 | 37 | 40 | 37 | 21 | 11 | -31,25 | -47,62 |
| Фонд споживання | 767 | 810 | 813 | 771 | 694 | 659 | -14,08 | -5,04 |
| у розрахунку на 1 особу, штук | 290 | 307 | 309 | 310 | 280 | 267 | -7,93 | -4,64 |

*Джерело: інформація Державної служби статистики в Україні [8]*

зокрема скоротилися обсяги виробництва яєць на 10,01 % в 2016 році проти 2015 року, також на 5,04 % скоротився обсяг їх споживання на відміну від 2015 року. По-друге, вдвічі або на 54,55 % скоротилися обсяги імпорту, що є позитивним моментом для розвитку галузі, оскільки споживачі надають перевагу продукції вітчизняного виробництва, яка відповідає вимогам державних і міжнародних стандартів якості продукції.

Ще одним позитивним чинником стало зростання обсягу експорту яєць і яйце продуктів за кордон, існує постійний попит на продукцію вітчизняного птахівництва, зокрема, експорт в 2016 році збільшився на 49,33 % або на 37 тисяч тонн яєць проти 2010 року, проте на 11,11 % зменшився проти 2015 року. Як бачимо, обсяг експорту яєць почав зростати починаючи з 2013 року, коли Україна офіційно отримала право експорту власної продукції птахівництва до країн ЄС. Україна посідає перше місце з виробництва харчових яєць серед країн ЄС. Важливе місце в експорті яєчної продукції займає переробка яєць і виробництво яйце продуктів, які потрібні споживачам з зарубіжжя. А саме споживачам з Данії, Саудівської Аравії та Єгипту. Важливим етапом на шляху до одержання квоти на експорт яєць за кордон стає процес атестації вітчизняних підприємств. Станом на 2015 рік було атестовано лише два підприємства ПАТ «Авангард» та ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [9]. Мала кількість атестованих підприємств пояснюється високою вартістю і тривалістю процедури атестації.

Зазначимо, що вже в 2015 році Україна займала 8 місце у світі серед країн-експортерів курятини в світі, про що бачимо в показниках збільшення експорту м'яса птиці в 2016 році проти 2015 року на 78 тисяч тонн [9].

За даними досліджень Інституту розвитку птахівництва, в 2015 році основними країнами куди українські підприємства експортують м'ясо птиці є Ірак (25,1%), Казахстан (9,3%) та Нідерланди (8,3%). Проте є значна кількість країн-імпортерів продукції птахівництва в Україну, перше місце з яких посідає наш основний сусід Польща (33,2%), а також Німеччина (12,3%), Франція (11,1%) та Великобританія (10,2%) [http://avianua.com/ua/]. В 2015 році обсяг експорту продукції птахівництва до країн ЄС з України був обмежений квотою в 36 тисяч тонн.

Проведемо аналіз в динаміці кількості птиці за видами, яка виробляється в Україні починаючи з 1991 року до 2011 року з різницею в 10 років, а також за три останні роки, за які обсяги виробництва птиці і зросли під впливом зазначених в тексті вище чинників розвитку галузі птахівництва в Україні.

Так, в 2016 році господарствами усіх категорій було вирощено 203986,2 тисяч голів птиці всіх видів, що на 9349,5 тисяч голів менше ніж в 2015 році. Якщо ж аналізувати даний показник за значеннями від 1991 року, то бачимо, що найменше птиці вирощувалося господарствами в 2001 році, а саме 123722 тисячі голів, а найбільше – в 1991 році 246104,2 тисячі голів птиці. Це пояснюється

періодом ліквідації дрібних птахофабрик і реорганізації їх у формування потужних агрохолдингів. З 2001 року почали активно переоснащувати технологічне устаткування на багатьох птахофабриках, розробляти прогресивні технології вирощування птиці, здійснювати селекцію нових продуктивних порід птиці, тому й вирощувалася невелика кількість поголів'я птиці.

Крім загальних показників обсягів вирощування птиці ми розрахували структуру основних видів птиці в загальному показнику по всіх господарствах і окремо по сільськогосподарських підприємствах. Бачимо, що найбільшу і поступово зростаючу частку в обсязі птиці займають кури і півні, що в господарствах населення становить від 86,3 % в 1991 році до 91,4 % в 2016 та 2017 роках. Найменшу ж частку в структурі птиці займають індики, їх частка за аналізований період не перевищує 1,8 %, а найменше індиків вирощувалося в 2016 та 2017 роках – 0,9 % та 0,8 % відповідно. Така тенденція пояснюється тим, що кури мають найкоротший цикл вирощування до отримання готового продукту, на відміну від інших видів птиці. Якщо ж аналізувати структуру птиці, яка вирощувалася в сільськогосподарських підприємствах за цей період, то тенденція схожа. Частка курей та півнів теж зростає з 90,9 % в 1991 році до 98,4 % в 2017 році. Також в 1991 році, порівняно з наступними роками, велику частку в структурі виробництва птиці займало вирощування індиків 6,3 %, а в наступні роки спостерігаємо тенденцію до зменшення їх частки до 0,3 % в 2017 році. Це пояснюється більшим і постійно зростаючим попитом на курятину серед вітчизняних і іноземних споживачів, крім того, що вирощування індиків є рентабельним, але й затрат на цей вид птахівництва потрібно більше і термін вирощування триваліший. Зокрема, курей-бройлерів вирощують в середньому 60–70 днів, качок – 60–65 днів, гусей – 60–70 днів та індиків – 120 днів. Ще однією перевагою вирощування курей є швидкість приготування м'яса і доступна ціна, що підвищує попит у населення.

За даними Союзу птахівників України [8] складено рейтинг ТОП-7 виробників продукції птахівництва за їх часткою на ринку в 2015 році та рейтинг ТОП-10 виробників продукції птахівництва за їх часткою на ринку в 2016 році (рис. 4). За 2015 рік ситуація на ринку продукції птахівництва не надто змінилася, а саме відбулося зниження обсягів виробництва в сфері свіжої і охолодженої

Таблиця 6

**Кількість птиці в Україні за видами в натуральному значенні і в структурі (на 1 січня; тис. голів)**

| | 1991 | 2001 | 2011 | 2015[1] | 2016[1] | 2017[1] |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Господарства усіх категорій | | | | | | |
| Птиця всіх видів<br>структура, % | 246104,2<br>100 | 123722,0<br>100 | 203839,8<br>100 | 213335,7<br>100 | 203986,2<br>100 | 201668,0<br>100 |
| Кури та півні<br>% в структурі птиці | 212341,7<br>86,3 | 103772,2<br>83,9 | 183611,3<br>90,1 | 193885,5<br>90,9 | 186354,3<br>91,4 | 184335,9<br>91,4 |
| Гуси<br>% в структурі птиці | 11554,6<br>4,7 | 9061,1<br>4,4 | 6269,0<br>3,1 | 5365,4<br>2,5 | 5114,7<br>5 | 4183,4<br>4,1 |
| Качки<br>% в структурі птиці | 17224,7<br>6,9 | 8071,9<br>6,5 | 10777,1<br>5,3 | 11310,4<br>5,3 | 10150,2<br>5 | 10876,4<br>5,4 |
| Індики<br>% в структурі птиці | 3102,2<br>1,3 | 2271,5<br>1,8 | 1884,4<br>0,9 | 2114,7<br>1 | 1825,0<br>0,9 | 1575,3<br>0,8 |
| у тому числі сільськогосподарські підприємства | | | | | | |
| Птиця всіх видів<br>структура, % | 132966,6<br>100 | 25352,9<br>100 | 110561,3<br>100 | 122077,8<br>100 | 112008,7<br>100 | 109822,5<br>100 |
| Кури та півні<br>% в структурі птиці | 120813,4<br>90,9 | 24191,6<br>95,4 | 108055,7<br>97,7 | 120057,8<br>98,3 | 110013,0<br>98,2 | 108012,3<br>98,4 |
| Гуси<br>% в структурі птиці | 1937,9<br>1,5 | 699,7<br>2,8 | 485,7<br>0,4 | 255,0<br>0,2 | 239,9<br>0,2 | 234,0<br>0,2 |
| Качки<br>% в структурі птиці | 8400,0<br>6,3 | 399,1<br>1,6 | 516,5<br>0,5 | 359,5<br>0,3 | 400,6<br>0,4 | 314,2<br>0,3 |
| Індики<br>% в структурі птиці | 500,0<br>0,4 | 9,0<br>– | 391,9<br>0,4 | 745,8<br>0,6 | 813,2<br>0,7 | 656,8<br>0,6 |

*Джерело: розраховано автором на основі інформації Державної служби статистики України*

**Рис. 4. Структура частки ринку в рейтингу виробництва курятини вітчизняними підприємствами в 2016 році**

курятини на 2 %. За 9 місяців 2015 року було вироблено 523 тис. тонн охолодженого м'яса птиці. В останні роки спостерігається часткове зниження попиту споживачів на м'ясо, яке спричинене зростання їх ціни і зниження купівельної спроможності вітчизняних споживачів.

Як бачимо з рисунку 4, найбільшу і монопольну частку ринку займає ПАТ «Миронівський хлібопродукт» 64 %. На другому місці знаходиться Гаврилівський птахівничий комплекс з часткою ринку 11 %, а на третьому місці Голобовський птахо комплекс – 5,8%. Аналізуючи дані показники стає зрозуміло, що більшу частку ринку займають підприємства, які діють у складі потужних агрохолдингів. Це дає змогу виробляти більший обсяг продукції і задовольняти потреби споживачів у якісній продукції птахівництва.

На тлі падіння імпорту продукції птахівництва українські виробники почали нарощувати обсяги виробництва своєї продукції. Так, ПАТ «Миронівський хлібопродукт» збільшив обсяги виробництва власної продукції птахівництва на 10 % в 2016 році і досяг обсягу виробництва в сумі 600 тисяч тонн [9].

**Висновки.** Провівши аналіз галузі птахівництва України за основними показниками діяльності підприємств та видами продукції бачимо, що підприємства, які функціонують у складі холдингів чи інших інтегрованих об'єднань є більш конкурентоспроможними на ринку, зберігають високі рейтинги в дослідженнях вітчизняних виробників продукції птахівництва, за рахунок виробництва великих обсягів виробництва продукції високої якості. Якість продукції птахівництва в Україні підтверджується наявністю і дотримання вимог національних і міжнародних стандартів якості продукції. Саме можливість виробляти продукцію з використанням сучасних технологій, безпечної і якісної для харчування населення є пріоритетами діяльності птахо підприємств України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голюк В.Я. Аналіз експорту мяса курятини в Україні: стан та тенденції розвитку ринку. Інфраструктура ринку. 2016. № 2. С. 131–135.

2. Касьяненко О.І., Фотіна Т.І. Ефективність застосування екологічних заходів при виробництві продукції птахівництва. Проблеми зооінженерії та ветеринарної медицини. 2014. № 28 (2). С. 163–168.

3. Ліпич Л. Аналіз економічного потенціалу підприємств птахівництва в системі розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Економіст. 2012. № 9. С. 31–39.

4. Мельник Б.А. Стан та резерви збільшення обсягів виробництва продукції птахівництва. Тваринництво України. 2002. № 2. С. 10–12.

5. Циганок Ю.В. Сучасний стан виробництва продукції птахівництва в підприємствах Північно-Західного регіону України. Вісник ЖНАЕУ. 2010. № 2 (27). С. 272−285.

6. Янишин Я. Теоретичні основи ефективності виробництва продукції птахівництва. Аграрна економіка. 2013. № 3–4. С. 74–80.

7. Ярошенко Ф.І. Птахівництво України: проблеми і перспективи розвитку. К. : Аграрна наука. 2004. 500 с.

8. Лантифудист: головний сайт про агробізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://latifundist.com/rating/top-7-krupnejshih-proizvoditelej-produktsii-ptitsevodstva-ukrainy

9. Асоціація Союзу птахівників України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.poultryukraine.com/

10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

REFERENCES:

1. Gholjuk V.Ja. (2016) Analiz eksportu mjasa kurjatyny v Ukrajini: stan ta tendenciji rozvytku rynku [Analysis the export of chicken meat in Ukraine: the state and trends of market development]. Infrastructure of the market, № 2, pp. 131–135.

2. Kasjjanenko O.I., Fotina T.I. (2014) Efektyvnistj zastosuvannja ekologhichnykh zakhodiv pry vyrobnyctvi produkciji ptakhivnyctva [The effectiveness of environmental measures in the production of poultry products]. Problems of zoinengineering and veterinary medicine, № 28, pp. 163–168.

3. Lipych L. (2012) Analiz ekonomichnogho potencialu pidpryjemstv ptakhivnyctva v systemi rozvytku zovnishnjoekonomichnoji dijaljnosti [Analysis of economic potential of poultry enterprises in the development of foreign economic activity]. Economist, № 9, pp. 31–39.

4. Meljnyk B.A. (2002) Stan ta rezervy zbiljshennja obsjaghiv vyrobnyctva produkciji ptakhivnyctva [Condition and reserves for increasing the volume of poultry production]. Animal husbandry of Ukraine, № 2, pp. 10–12.

5. Cyghanok Ju. V. (2010) Suchasnyj stan vyrobnyctva produkciji ptakhivnyctva v pidpryjemstvakh Pivnichno-Zakhidnogho reghionu Ukrajiny [The current state of poultry production in the enterprises of the North-Western region of Ukraine]. Journal of ZNAEU, № 2, pp. 272–285

6. Janyshyn Ja. (2013) Teoretychni osnovy efektyvnosti vyrobnyctva produkciji ptakhivnyctva [Theoretical basis of the efficiency of poultry production]. Agrarian economy, № 3–4, pp. 74–80.

7. Jaroshenko F.I. (2004) Ptakhivnyctvo Ukrajiny: problemy i perspektyvy rozvytku [Poultry breeding in Ukraine: problems and prospects of development]. K. : Agrarian scientific, 500 p.

8. Lantyfudyst: gholovnyj sajt pro aghrobiznes [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : https://latifundist.com/rating/top-7-krupnejshih-proizvoditelej-produktsii-ptitsevodstva-ukrainy

9. Asociacija Sojuzu ptakhivnykiv Ukrajiny: oficijnyj sajt [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.poultryukraine.com/

10. Oficijnyj sajt Derzhavnogho komitetu statystyky Ukrajiny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 35.073.53:004.4

# Основні аспекти впровадження системи державних закупівель ProZorro

**Марусей Т.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету

Стаття присвячена дослідженню ролі державних закупівель у розвитку економіки країни. Виявлено, що оцінювання ефективності державних закупівель має здійснюватися на основі зіставлення сукупних вигод і витрат упродовж усього періоду корисної експлуатації блага. Визначено основні функції державних закупівель та їх характеристики, обумовлено сучасний механізм регулювання економіки через систему державних закупівель. Сформовано основні переваги і недоліки процесу проведення електронних закупівель через систему "ProZorro", а також основні тенденції розвитку процесу електронних закупівель через систему "ProZorro". Розглянуто характеристику особливостей використання системи державних закупівель ProZorro. Виокремлено і обґрунтовано основні напрями удосконалення роботи в системі закупівель ProZorro.

**Ключові слова:** державні закупівлі, публічні закупівлі, тендер, електронна система, державні закупівлі, електронні закупівлі, електронний торгівельний майданчик, електронна комерція, електронна система закупівель ProZorro.

Марусей Т.В. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК PROZORRO

Статья посвящена исследованию роли государственных закупок в развитии экономики страны. Выявлено, что оценка эффективности государственных закупок должна осуществляться на основе сопоставления совокупных выгод и затрат в течение всего периода полезного использования блага. Определены основные функции государственных закупок и их характеристики, обусловлено современный механизм регулирования экономики через систему государственных закупок. Сформированы основные преимущества и недостатки процесса проведения электронных закупок через систему "ProZorro", а также основные тенденции развития процесса электронных закупок через систему "ProZorro". Рассмотрена характеристика особенностей использования системы государственных закупок ProZorro. Выделены и обоснованы основные направления совершенствования работы в системе закупок ProZorro.

**Ключевые слова:** публичные закупки, тендер, электронная система, государственные закупки, электронные закупки, электронная торговая площадка, электронная коммерция, электронная система закупок ProZorro.

Marusey T.V. THE MAIN ASPECTS OF THE IMPLEMENTATION OF THE PROZORRO PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM

The article is devoted to the study of the role of state procurements in the development of the country's economy. It has been found that the evaluation of the effectiveness of state procurements should be based on a comparison of the aggregate benefits and costs throughout the useful life of the good. The basic functions of state procurements and their characteristics are determined, the modern mechanism of regulation of the economy through the system of state procurements is determined. The main advantages and disadvantages of the process of electronic procurement through the "ProZorro" system are formed, as well as the main tendencies of the process of electronic procurement through the "ProZorro" system. The characteristic features of the use of public procurement system ProZorro is considered. The main directions of improvement of work in the system of procurement ProZorro are identified and justified.

**Keywords:** government procurement, public procurement, tender, electronic system, e-procurement, e-marketplace, e-commerce, e-procurement system ProZorro.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сьогодні система електронних закупівель є інструментом, що підвищує підзвітність та прозорість у сфері публічного управління та адміністрування, зменшує рівень корупції під час здійснення закупівель. В еру цифрових технологій комерційні фірми та державні установи все більше використовують електронні системи для ефективнішого, передбачуванішого, прозорішого і безпечнішого управління ланцюжком своїх закупівель та поставок. Електронний обмін та зберігання даних, замість використання паперових документів, сприяють підвищенню прозорості та точності. Електронна закупівля забезпечує передбачуваність, оскільки продавці знають, чого очікувати, і можуть аналізувати хід виконання замовлення, найчастіше в режимі реального часу.





© Марусей Т.В.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню ефективності функціонування законодавчого регулювання системи державних закупівель приділяється постійна увага. За останні роки опубліковано низку праць, спрямованих на критичне осмислення розвитку та становлення законодавчої бази у сфері державних закупівель. Теоретичну та нормативну основу досліджень складають Закони України, Постанови Кабінету Міністрів України, положення, інструкції, програми та інші законодавчі акти з організації тендерних операцій, праці вітчизняних учених, а саме: Н. Чухрай, Р. Ларіної, В. Смиричинського, Л. Гальчинського, В. Морозова, Н. Ткаченко, В. Александрова, П. Германчука, А. Кальченко, Є. Крикавського.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак у працях вітчизняних учених питання регулювання державних закупівель розглядаються недостатньо глибоко. Існує потреба у визначенні можливості щодо удосконалення механізму державних закупівель, що обумовлено потребою реалізації системних заходів, зокрема через систему "ProZorro".

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження та висвітлення сучасного стану процесу здійснення державних закупівель, проведення аналізу впровадження реформованих елементів відповідної процедури та їх ефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Регулювання державних закупівель в усьому світі є об'єктом уваги з боку законодавців – адже в даному випадку сам покупець, тобто держава, зацікавлений у максимальній ефективності процесу. Одним з важливих напрямків в законотворчій діяльності в усьому світі стала боротьба за чесну конкуренцію, яка, відповідно до економічної теорії, повинна привести до зниження цін. До 2016 року в Україні діяла нормативно-правова та інституційна база, що регулювала «паперові» процедури публічних закупівель. Ця система уможливлювала численні зловживання з боку державних замовників, була складною і обтяжливою для постачальників, не забезпечувала доступу до громадського та професійного контролю. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС та запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС з 1 січня 2016 р. Україна зобов'язалась гармонізувати національне законодавство у сфері державних закупівель до стандартів ЄС. Відповідно до цього 17 лютого 2016 р. Президент України підписав новий Закон України «Про публічні закупівлі». Вже 1 серпня 2016 р. цей Закон став обов'язковим до застосування для всіх замовників державного сектора. Також вся система державних закупівель була переведена на електронний майданчик і стала здійснюватись виключно в електронній формі. Окрему увагу варто звернути на термін «публічні закупівлі», який став використовуватись у новому Законі. Раніше за всі роки існування незалежної України на законодавчому рівні був закріплений дещо інший термін – «державні закупівлі», а після прийняття Закону – «публічні закупівлі» [1].

Так команда волонтерів і однодумців створила електронну систему "Prozorro", яка за рік роботи в пілотному режимі показала надзвичайні результати. А з 01.08.2016 згідно закону України № 922-VIII «Про публічні закупівлі» стала обов'язковою для всіх закупівель – центральних органів влади, великих підприємств та природних монополістів, вартість яких перевищує порогові значення (від 200 тисяч гривень для товарів і послуг, та від 1,5 мільйона гривень – для робіт) [1]. Згідно цьому закону «електронна система закупівель – інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією і документами в електронному вигляді, до складу якої входять веб-портал Уповноваженого органу, авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами» [1]. І вже після позитивних результатів було вирішено перевести всі держзакупівлі в електронний формат. Електронні публічні закупівлі здійснюються через центральну базу даних, до якої підключено комерційні авторизовані електронні майданчики – https://smarttender.biz, https://privatmarket.ua, https://public-bid.com.ua, https://newtend.com, https://lp.zakupki.com.ua, https://bid.e-tender.biz, http://zakupki.prom.ua, http://www.dzo.com.ua. Електронні майданчики не спеціалізуються на предметах закупівлі і діють за принципом конкуренції. Учасники публічних закупівель (продавці) обирають майданчик самостійно, а інформація, що поступає на майданчик, автоматично розповсюджується на інші.

Таким чином, можна зробити висновок з рисунку 1, що наразі в дії останній етап провадження системи ProZorro. З початку 2016 року Україна поетапно перейде на систему е-закупівель, реформуючи одночасно й інші напрямки.

**Рис. 1. Перші етапи реформи системи публічних закупівель [4]**

Найважливішими напрямками функціонування системи є побудова прозорого процесу під час тендерів, боротьба з корупцією та залучення бізнесу до публічних закупівель. Тому була побудована гібридна електронна система, що побудована на відкритому коді – OPEN Source. Під гібридною системою розуміється взаємодія між центральною базою даних і комерційними майданчиками, коли вся інформація, що знаходиться в центральній базі даних, дублюється на майданчики. Головний принцип системи ProZorro – «всі бачать все». Перше фінансування системи відбулося за рахунок технічної допомоги від міжнародних фондів GIZ і WNIEF.

Система ProZorro загалом складається з єдиної бази даних, яка використовує відкритий код NOSQL, та єдиної централізованої системи електронних аукціонів, доступ до якої здійснюється через шість окремих комерційних майданчиків, які отримують дохід за рахунок зборів, які сплачують суб'єкти господарювання-учасники аукціонів. Електронні державні закупівлі передбачають використання електронних засобів на кожному етапі закупівельного процесу – від визначення вимог, подання пропозицій до здійснення платежів та потенційного управління контрактами. Фактично це передбачає використання Інтернету та інтерактивних веб-додатків [3].

В IV кварталі 2017 року в системі ProZorro успішно завершились більше 295 тис. лотів закупівель з очікуваною вартістю понад 134 млрд. грн. Економія склала 5,8 млрд. грн. В цьому кварталі успішно завершились закупівлі в 10 558 замовників, в яких взяло участь 27 363 учасника (не враховуючи учасників у звітах про укладені договори), які подали понад 173 тис. пропозицій. Найбільша кількість унікальних учасників прийшла на конкурентні допорогові закупівлі – 16 571 учасник та на процедури відкриті торги – 14 521 учасник відповідно. За результатами проведених закупівель в IV кварталі було укладено 295 013 договорів.

Найбільше успішно проведених процедур закупівель в звітному кварталі, порівняно з усіма областями України, мали Дніпропетровська область у кількості 20 738 лотів, Одеська – 18 796, Харківська – 17 738, Донецька – 16 000. Найменше таких процедур мали Чернівецька, Кіровоградська, Волинська, Тернопільська області, їх сукупна кількість успішно проведених закупівель склала трохи більше 20 тис. лотів [2].

За сумою очікуваної вартості всіх успішно завершених процедур в IV кварталі лідерами стали Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська, Київська, Донецька області. Сума очікуваної вартості їх закупівель склала 5,5 млрд. грн., 5,1 млрд. грн., 4,9 млрд. грн., 4,7 млрд. грн., 3,9 млрд. грн. та 3,8 млрд. грн. відповідно. Найменші суми очікуваної вартості від всіх завершених процедур закупівель мали Херсонська, Чернівецька, Кіровоградська, Волинська, Тернопільська області (від 899 – 960 млн. грн.).

За сукупною вартістю всіх договорів укладених в IV кварталі з міжнародними компаніями провідне місце займає ПАТ «Укргазвидобування». Також вони опублікували найвартісніший звіт про укладений договір з Petrochemical Systems L.P. Водночас, Міністерство юстиції України провело ряд переговорних процедур в закупівлі юридичних

послуг з міжнародними юридичними фірмами. Їх сукупна вартість договорів з міжнародними компаніями займає другу позицію після ПАТ «Укргазвидобування». Найдорожчими закупівлями звітного кварталу із загальною кількістю лотів були закупівлі будівельних робіт та поточного ремонту. Київська, Одеська, Львівська, Харківська, Запорізька області здійснили найвартісніші закупівлі з сукупною вартістю майже 50% від всієї суми цих закупівель по Україні.

За найбільшою кількістю лотів після будівельних робіт були закупівлі продуктів харчування, напоїв, тютюну та супутньої продукції – 23 646 лота та офісної та комп'ютерної техніки, устаткування та приладдя, крім меблів та пакетів програмного забезпечення – 20 427 лотів. Київська та Дніпропетровська області здійснили найдорожчі закупівлі продуктів харчування, напоїв, тютюну та супутньої продукції. Найменші за сумою були закупівлі послуг у сфері освіти та навчання, а також послуги у сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги. Їх сукупна вартість склала 181 286 570, 63 грн. [2].

Система публічних електронних закупівель набирає все більшої популярності серед бізнесу середніх за розмірами підприємств та державних установ й організацій на регіональному рівні. "ProZorro" відкрито для кожного постачальника незалежно від розміру компанії, зв'язків, відсутності або наявності попереднього досвіду співпраці з державними органами. Проведення електронних закупівель охоплює всі сфери економіки, зокрема сільське господарство.

Головні переваги системи ProZorro для потенційних учасників торгів:

– відмова від корупційних схем і рівні умови для всіх потенційних постачальників. На ProZorro всі можуть бачити учасників торгів, цінові пропозиції та ціну переможця. Кожен може перевірити кваліфікацію переможця і оскаржити результати торгів;

– простий доступ до держзакупівель для кожного підприємця. Надання тендерної документації можливо після онлайн-аукціона. Якщо потенційний переможець не може підтвердити власну кваліфікацію, замовник перевіряє наступну вигідну цінову пропозицію;

– обов'язковий аукціон, що відбувається в три раунди. Учасники аукціону мають можливість прийняти участь в аукціоні та знизити власну ціну для перемоги [5].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, спостерігаємо, що запровадження системи електронних закупівель стає сьогодні пріоритетом номер один у системі державних закупівель. Для малого бізнесу це шанс отримати нові ринки збуту. Основна мета електронної системи – забезпечити прозорість процесу державних закупівель, подолати корупцію у цій галузі та збільшити довіру до бізнесу і закупівель. Переведення державних закупівель на онлайн платформу з метою подолання корупції – це один із найважливіших кроків у системі реформ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про публічні закупівлі». [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19

2. Звіт сфери публічних закупівель: IV квартал 2017 рік. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://drive.google.com/file/d/1T-FnvS7FQ9pDhNlZqCRTmwXklev24WIT/view

3. ProZorro – електронна система публічних закупівель. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://prozorro.gov.ua/

4. Реформа державних / публічних закупівель. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/534/reform_publik.pdf

5. Марусей Т.В., Білик Т.Л. Актуальні аспекти реформи державних закупівель [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://188.190.33.56:7980/jspui/bitstream/123456789/2415/1/ANOUE-18-2-190-192.pdf

6. Романюков А., Селін Д., Тертичко Т. PROZORRO Пособие для распорядителя бюджетних средств. ОО «Платформа Громадський Контроль». [Електронний ресурс]. Режим доступу: infobox.prozorro.org.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro publichni zakupivli". [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19

2. Zvit sfery publichnykh zakupivel: IV kvartal 2017 rik. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: https://drive.google.com/file/d/1T-FnvS7FQ9pDhNlZqCRTmwXklev24WIT/view

3. ProZorro – elektronna systema publichnykh zakupivel. [Elektronnyi resurs].Rezhym dostupu: https://prozorro.gov.ua/

4. Reforma derzhavnykh / publichnykh zakupivel. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/534/reform_publik.pdf

5. Marusei T.V., Bilyk T.L. Aktualni aspekty reformy derzhavnykh zakupivel [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://188.190.33.56:7980/jspui/bitstream/123456789/2415/1/ANOUE-18-2-190-192.pdf

6. Romaniukov A., Selin D., Tertychko T. PROZORRO Posobye dlia rasporiadytelia biudzhetnykh sredstv. OO “Platforma Hromadskyi Kontrol”. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: infobox.prozorro.org.

УДК 321.01

# Соціальні і економічні аспекти забезпечення збалансованого еколого-економічного розвитку в Україні

**Мельник В.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманського національного університету садівництва
імені Павла Тичини

У статті проаналізовано різні підходи до визначення поняття «сталий розвиток». Розкрито сутність сталого розвитку, розглянуто його складові частини. Досліджено передумови, теоретичні та прикладні засади сталого розвитку. У статті обґрунтовано необхідність визначення пріоритетів інноваційної діяльності в Україні. Запропоновано заходи, які потрібно вжити для втілення інноваційної складової сталого розвитку.

**Ключові слова:** сталий розвиток, інноваційний зміст сталого розвитку, інноваційна діяльність, пріоритетні напрями інноваційної діяльності.

Мельник В.В. СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В статье проанализированы различные подходы к определению понятия «устойчивое розвитие». Роскрыта сущность устойчивого развития, разсмотрены его составляющие части. Исследовано предпосылки, теоретические и прикладне принципы устойчивого развития. В статье обосновано необходимость определения приоритетов инновационной деятельности в Украине. Предложено мероприятия которые необходимы для внедрения инновационной составляющей устойчивого развития.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, инновационное содержание, устойчивого развития инновационная деятельность, приоритетные направления инновационной деятельности.

Melnik V.V. SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF SUSTAINABLE ECOLOGICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The different ways to determination of concept of “sustainable development” are analyzed in the article. The essenceof sustainable development is exposed, the component parts of steady development is considered. The preconditions, theoretical and applied principles of sustainable development. Necessity of determination of innovative activity priorities in Ukraine is interpreted in the article. Measures to be used for application of the innovative component of the sustainable development are offered.

**Keywords:** sustainable development, innovative component of sustainable development, innovation activity, priority directions of innovative activity.

**Постановка проблеми.** Сталий розвиток у формулюванні ООН – це розвиток суспільства, що дозволяє задовольняти потреби нинішнього покоління, не наносячи при цьому шкоди можливостям майбутніх поколінь для задоволення їхніх власних потреб [1].

У 1992 році на Конференції ООН у Ріо-де-Жанейро представники 179 країн визнали, що сучасний світ перебуває у нестабільному стані. Справді, боротьба з бідністю, голодом, відсутність можливостей отримати належну освіту, руйнування екологічних систем тільки погіршуються і негативно позначаються на умовах майбутнього існування суспільства. Усі визначені проблеми охоплює основний документ, прийнятий на цій конференції. Результатом цієї зустрічі став міжнародно визнаний «Порядок денний на XXI століття», у якому зазначено, що людство постало перед необхідністю переходу від несталого розвитку до сталого [2].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Переважна більшість досліджень з проблеми реалізації концепції сталого розвитку орієнтується на макроекономічну теорію. Так, крізь призму використання й освоєння сукупних ресурсів, резервів і можливостей різної природи, поєднання яких генерує процеси формалізації системних ознак до сталого розвитку України, висвітлюється у працях науковців, зокрема О. М. Алимова, О. С. Гребенюка, І. В. Драган, О. О. Демешок, І. М. Лицура, В. В. Микитенко, В. Ю. Худолей, Б. Данилишина тощо. Проблемні питання оцінювання результативності окремих процесів господарської діяльності підприємств, що уможливлює



© Мельник В.В.

забезпечення сталого розвитку, досліджені науковцями у різних аспектах розглядуваної проблематики: підвищення ефективності територіальної одиниці, забезпечення її сталого розвитку – Б. М. Андрушків, Н. Б. Кирич, О. В. Скидан; оцінювання техногенних збитків у структурі механізму стійкого розвитку економічних систем – М. І. Бублик, О. Є. Кузьмін; дослідження економічних аспектів управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в України – М. А. Хвесик, С. О. Лизун. Питання оцінювання рівня сталого розвитку підприємств висвітлено у працях Зубової О. В., Телешевської С. М.

Доволі ґрунтовними є дослідження особливостей аналізування рівня сталого розвитку на рівні підприємства такими зарубіжними ученими, як Джурдіс Станіскіс і Валдас Абрасікаускас, Гордон Мітчел, Елісон Вархурст та інші.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Питання забезпечення сталого розвитку за рахунок активної діяльності є ефективним тільки тоді, коли вона здійснюється відповідно до державних стратегічних планів, пріоритетів інноваційно-інвестиційної діяльності держави та її територій. Розв’язання цих проблем сприятиме розробці комплексного підходу до удосконалення організаційно-економічної системи формування сталого розвитку економіки України.

**Постановка завдання.** Визначення та обґрунтування системно-структурних проблем сталого розвитку крізь призму розгляду підходів до їх розв’язання на засадах пріоритетності напрямів охорони природного середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день немає єдиного чітко визначеного підходу до трактування поняття «сталого розвитку». Серед науковців точаться суперечки щодо достовірності перекладу терміну “sustainable development” на українську мову, оскільки поняття сталості, постійності суперечить поняттю розвитку. В літературі крім терміну «сталий розвиток» зустрічаються терміни «збалансований розвиток», «узгоджений розвиток», «гармонійний розвиток» та інші.

Так Трегобчук В.М. зазначає, що сталий розвиток – це економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєвого забезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля [3].

Барановський В.А. розглядає сталий (збалансований) розвиток як такий, що забезпечує певний тип рівноваги між соціально-економічними та природними його складовими [1].

Лісовий А.В. розуміє під сталим розвитком такий напрям світового економічного зростання, при якому забезпечується якість життя громадян, що опирається, з одного боку, на сучасні досягнення науково-технічного прогресу, що задовольняють його поточні потреби, але по своїй дії на навколишнє середовище не загрожують майбутнім поколінням, з другого боку, забезпечується якісне зростання по рівнях матеріального, житлово-побутового, соціального забезпечення, охорони здоров'я, екологічної та особистої безпеки [4].

Сталий соціально-економічний розвиток будь-якої країни означає таке функціонування її господарського комплексу, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні і духовні потреби населення, забезпечується раціональне та екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [6].

В сільському господарстві основними причинами погіршення екологічної ситуації є відсутність прогресивних технологій, недотримання науково обґрунтованих сівозмін, перевага монокультури в деяких агропідприємствах, особливо просапних культур; низькі норми внесення органічних добрив; порушення технології застосування мінеральних добрив і пестицидів; значне поширення ерозійних процесів; збільшення площ кислих, засолених, техногенно-забруднених земель через призупинення робіт із вапнування та гіпсування ґрунтів [7]. Сталий розвиток це ціла система заходів і принципів, спрямованих на побудову оптимальної моделі суспільного розвитку. Оптимальність такої побудови пояснюється і тим, що будь-яка її складова вказує лише загальний напрям реалізації цієї побудови. Створює напрямок у якому людство має розвиватись і будувати суспільство нового типу, яке покликане оптимізувати власні потреби, переосмислити власне ставлення до них. Уже згодом через двадцять років після саміту «Планета Земля» на конференції «Ріо+20» було визначено сім пріоритетних сфер суспільного розвитку, а саме: гідні робочі місця-економічний спад спричинив зниження кількості робочих місць, а також

зниження заробітної плати. Економічні заходи і соціальна політика щодо створення оплачуваних робочих місць мають вирішальне значення для соціальної згуртованості і стабільності, не менш важливим є також і те, що робота має бути орієнтована і на потребу навколишнього середовища, необхідність заохочувати створення робочих місць у сільському господарстві, сфері послуг, промисловості, які сприяють збереженню і відновленню навколишнього середовища [8].

Важливим етапом у розвитку теорії сталого розвитку є проведена 1972 р. у Стокгольмі Конференції Організації Об'єднаних Націй з навколишнього середовища «Земля тільки одна», результати якої навели на думку, що збереження біосфери – необхідна умова виживання і благополуччя людей, а взаємозалежність – неминуча реальність життя [9].

У 1987 році Всесвітня Комісія ООН з навколишнього середовища і розвитку поставила питання про необхідність пошуку нової моделі розвитку цивілізації, основні тези якої були опубліковані в доповіді «Наше загальне майбутнє» [10]. В доповіді сформульовані основні принципи розвитку, які є формою розвитку або прогресу суспільства, що задовольняє потреби існуючого людства і можливості майбутніх поколінь для забезпечення свого існування:

1. Людство мусить забезпечити сталий і довготривалий розвиток з метою задоволення потреб людей, що живуть зараз, і створення можливостей для задоволення своїх потреб майбутніми поколіннями.

2. Обмеження, які існують у процесі експлуатації природних ресурсів, є відносними та пов`язані з сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери до самовідновлення.

3. Необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надати можливість реалізувати свої надії на більш благополучне життя.

4. Необхідно погодити стан життя тих, хто користується надмірними грошовими і матеріальними коштами, з екологічними можливостями Планети, зокрема відносно використання енергії.

5. Розміри і темпи росту населення мусять узгоджуватися з виробничим потенціалом глобальної екосистеми Землі, що змінюється.

Поняття «сталий розвиток» постійно уточнюється. Дехто з вчених взагалі вважає, що «сталий розвиток» – невдалий переклад англійського терміну Sustainable Development (від sustain – підтримувати). Наприклад, доктор філософських наук А. П. Назаретян, зазначає, що оскільки розвиток передбачає наявність несталих станів, то більш точно передає зміст концепції термін «регульований розвиток: цілеспрямований контроль за змінами, що відбуваються, прогнозування і компенсація найбільш небезпечних несталостей і диспропорцій розвитку» [11].

А. Федотов, хоч і не заперечує право на існування поняття «сталий розвиток», але вважає, що перехід людства до сталого розвитку неможливий без конструктивної теорії сталого розвитку, що містить: теорію сталості біосфери, ресурсну модель світової системи, модель сталості світової системи і механізми управління нею [13].

**Висновки.** Екологізація економіки, соціальної сфери (освіти, виховання, науки, культури, охорони здоров'я), проведення грамотної геополітики та захист національних екологічних інтересів, потребує скоординованих взаємопов'язаних дій з боку держави та суспільства. Оскільки економіка України знаходиться на шляху формування та визначення пріоритетів щодо майбутніх перспективних напрямів її розвитку, заходи, націлені на формування засад сталого соціально-економічного екологобезпечного розвитку наближатимуть нашу державу до гармонійного сталого розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановський В.А. Стратегічні аспекти та пріоритети сталого (збалансованого, гармонійного) розвитку. Територія. Сталий розвиток. 2004. № 2. С. 24-31.

2. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» ("AGENDA 21»). Ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля» 1992.). Київ : «Інтелсфера», 2000. 359 с.

3. Трегобчук В.М. Концепція сталого розвитку для України. Вісник НАН. 2002. № 2. С. 15-22.

4. Лісовий А.В. Сталий розвиток сільських територій: виникнення, сутність, принципи. Економіка АПК. 2007. № 4. С. 140-145.

5. Кірдан О.П. Стан та тенденції розвитку аграрного сектора економіки України. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2014. Вип. 1. Т.1. С. 155-161.

6. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21 вересня 2006 р № 1855 V [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. Режим доступу: http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818817

7. Малік М.Й. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / М.Й. Малік, М.А. Хвесик // Економіка АПК. 2010. № 5. С. 3-12.

8. Вернадский В.И. Научна мысль как планетное явление / В.И. Вернадский // Философские мысли натуралиста – М.: Наука, 1988. 520 с.

9. Meadows D.H., Meadows D.L., Randers F., Behrens W.W. The limits of Growth. – Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. New York, 1972.

10. World Commission of Environment and Development (WCED). Our Common Future. – Oxford: Oxford University Press, 1987. 11. Назаретян, А. П. Демографическая утопия «устойчивого развития» [Текст]. Общественные науки и современность. 1996. № 2. С. 145-152.

12. Стойка В. О. Державно-приватне партнерство – рушійна сила інноваційного розвитку країни. Агросвіт. 2015. № 6. С. 36–40.

13. Федотов А. От стихийного к управляемому устойчивому развитию [Текст] Международная жизнь. 1995. № 7. С. 50-57.

REFERENCES:

1. Baranovs'kyj, V.A. (2004), "Strategic aspects and priorities of sustainable (balanced, harmonious) development", Terytoriia. Stalyj rozvytok, vol. 2, pp. 24-31.

2. The Programme of Action Agenda for the XXI century ("AGENDA 21"). (2000). Kyiv "Intelsfera", 359 p.

3. Trehobchuk, V.M. (2002), "The Conception of sustainable development for Ukraine", Visnyk Natsional'noi Akademii Nauk, vol. 2, pp. 15-22.

4. Lisovyj A.V. (2007), "The sustainable development of rural territories: origin, essence, principles", Ekonomika ahropromyslovoho kompleksu,vol. 4, pp. 140-145.

5. Kirdan O.P. State and trends of agricultural sector of Ukraine // Kirdan O.P. / Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy. 2014., № 1., T.1, pp. 155-161.

6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2006), The Law of Ukraine "About Basic principles (strategy) of public ecological policy of Ukraine on a period to 2020», available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818817 (Accessed 21 September 2006).

7. Malik, M. J. and Khvesyk, M.A. (2010) "The sustainable development of rural territories is on principles of regional use of nature and ecologically safe agroindustrial production", Ekonomika ahropromyslovoho kompleksu, vol. 5, pp. 3-12.

8. Vernadsky V.I. Scientific Thought as a Planetary Phenomenon / Vernadsky Philosophical thoughts naturalist – M.: Nauka, 1988. 520 p.

9. Meadows D.H., Meadows D.L., Randers F., Behrens W.W. The limits of Growth. – Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. New York, 1972.

10. World Commission of Environment and Development (WCED). Our Common Future. – Oxford: Oxford University Press, 1987. 11. Nazaretyan, A. P. (1996). Demograficheskaya utopiya "ustoychivogo razvitiya" [Demographic utopia "sustainable development"]. Obshchestvennye nauki I sovremennost' – Social studies and the present, 2, 145-152.

12. StoikaV.O. Public-private partnershipa driving force of innovative development of the country / V.O. Stoika // Agroworld, 2015, № 6, pp. 36-40.

13. Fedotov, A. (1995). Ot stikhiynogo k upravlyaemomu ustoychivomu razvitiyu [From natural to managed Sustainable Development]. Mezhdunarodnaya zhizn' – International Affairs, 7, 50-57.

УДК 334.732

# Сучасні тенденції розвитку сільськогосподарських кооперативів в Україні

**Міракін В.В.**
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

У статті визначено роль і місце сільськогосподарських кооперативів в розвитку економіки України. Досліджуються новітні тенденції розвитку агропромислової (сільськогосподарської виробничої та обслуговуючої) кооопераціі та особливості розвитку кооперативного руху в Україні. Означено основні проблеми та аспекти розвитку кооперації в агропромисловому комплексі України. Розкрито актуальність кооперативного рухув сільському господарстві – у ринковій економіці вони є третьою силою або альтернативою державному та приватному підприємництву. Охарактеризовано вплив сільськогосподарських кооперативів на формування розвитку економічних відносин в Україні.

**Ключові слова:** сільськогосподарська кооперація, кооператив, сільськогосподарський кооператив, сільськогосподарський виробничий кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, дотації.

Миракин В.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В УКРАИНЕ

В статье определены роль и место сельскохозяйственных кооперативов в развитии экономики Украины. Исследуются новейшие тенденции развития агропромышленной (сельскохозяйственной производственной и обслуживающей) кооопераци и особенности развития кооперативного движения в Украине. Отмечено основные проблемы и аспекты развития кооперации в агропромышленном комплексе Украины. Раскрыты актуальность кооперативного движения в сельском хозяйстве – в рыночной экономике они являются третьей силой или альтернативой государственному и частному предпринимательству. Охарактеризованы влияние сельскохозяйственных кооперативов на формирование развития экономических отношений в Украине.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственная кооперация, кооператив, сельскохозяйственный кооператив, сельскохозяйственный производственный кооператив, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, дотации.

Mirakin V.V. MODERN TRENDS OF AGRICULTURAL COOPERATIVES DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article deals with the role and place of agricultural cooperatives in the development of Ukraine's economy. The newest tendencies of agro-industries (agricultural production and service) co-operation development and peculiarities of development of cooperative movement in Ukraine are examined. The main problems and aspects of cooperation development in the agro-industries of Ukraine are analyzed. The article is examined the actuality of the cooperative movement in agriculture – it is the third force in the market economy or an alternative to state and private entrepreises. The influence of agricultural cooperatives on the economic relations development in Ukraine is described.

**Keywords:** agricultural cooperative, cooperative, agricultural cooperative, agricultural production cooperative, agricultural servicing cooperative, subsidies.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Ефективний розвиток аграрного виробництва базується на наявності раціональних виробничих сільськогосподарських структур, заснованих здебільшого на приватній формі власності. Серед сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм важливе місце займають сільськогосподарські виробничі кооперативи. Сільськогосподарські кооперативи є яскравими суб'єктами аграрних відносин, являючи собою як об'єднання сільських мешканців з метою спільного виробництва аграрної продукції, так і самих сільськогосподарських товаровиробників з метою організації надання різноманітних послуг, адже розвиток кооперації на селі останніми роками проголошено одним із пріоритетних напрямів державної аграрної політики.

На даному етапі розвитку сільськогосподарської кооперації є необхідність в визначенні напрямів розвитку кооперативних формувань на основі їх відповідності суті кооперативного підприємства і міжнародним принципам кооперації, у розробці механізмів забезпечення їх прибутковості.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад сільськогосподарської кооперації внесли такі відомі вчені, як І. Бурачек, І. Вита-



© Міракін В.В.

нович, В. Гончаренко, Ф. Горбонос, В. Зіновчук, О. Крисальний, Л. Климюк, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдаван, О. Нечипоренко, О. Онищенко, Н. Павленчик, Г. Черевко, а також українські вчені минулого Є. Храпливий, М. Кондратьєв, М. Туган-Барановський та ін.

Проблемами розвитку внутрішньогосподарських виробничих відносин, забезпечення прибутковості аграрних формувань, становлення та шляхів подальшої трансформації організаційно-правових форм у нові організаційні структури присвячені наукові дослідження П. Березівського, В. Вітвіцького, П. Гайдуцького, Т. Дудара, М. Зубця, І. Лукінова, П. Саблука, Р. Слав'юка, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін. Однак низка проблем залишається малодослідженою і потребує подальшої поглибленої розробки. Це насамперед стосується різноманітних аспектів, пов'язаних з підвищенням ефективності сільськогосподарських виробничих кооперативів, серед яких удосконалення внутрішньогосподарських виробничих відносин, обґрунтування мотиваційного механізму та забезпечення прибутковості кооперативних формувань, а також відродження обслуговуючої кооперації як форми економічного захисту сільськогосподарських товаровиробників за умов ринкової економіки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення сучасних тенденцій становлення та розвитку сільськогосподарських виробничих і обслуговуючих кооперативів, а також напрямів удосконалення внутрішньогосподарських виробничих відносин у кооперативних формуваннях та забезпечення їх прибутковості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сільськогосподарська кооперація – система кооперативних сільськогосподарських товариств і спілок, створених на добровільних засадах із метою організації виробництв, заготівель, переробки та збуту продукції. Першою формою сільськогосподарських кооперативів були хліборобські артілі, засновані в 1890-х рр. До 1917 на кооперативних засадах діяли молочарські артілі, млини, сироварні, збутові товариства. Їх налічувалося тоді понад 15 видів, а вся сільськогосподарська кооперація в Україні становила 1/5 загальноросійського терену. Сільськогосподарська кооперація мала лише 7 кооперативних спілок, до того ж не заснувала власної кооперативної системи. Формування останньої припало на 1917–18 роки. Саме тоді постав Центральний Український Сільськогосподарський Кооперативний Союз (Централ). Цей союз був відомий із жовтня 1915 під назвою «Київське центральне сільськогосподарське товариство», але здобув статус Всеукраїнської кооперативної спілки 2 січня 1918.

На Міжнародному кооперативному з'їзді 1919 в Парижі (Франція) констатувалося, що за розвитком кооперативного руху Україна займала 3-тє місце серед європейських держав. «Централ» мав філії в Харкові, Одесі та Катеринославі (нині м. Дніпро). Загальний оборот «Централу» за 1-шу половину 1919 становив 5,5 млн карбованців, а видатки – більше 3 млн крб. [1].

Історія агропромислової кооперації на теренах України є доволі глибокою. Вона включає як національні особливості так і певні світові тенденції. В сучасній Україні кооперативний рух в агропромисловому комплексі пов'язаний, насамперед, із проведенням земельної та аграрної реформ (які поки що не є завершеними). Юридично-правові засади змін економічних відносин в українському селі визначались Постановами Верховної Ради України від 18 грудня 1990 р. «Про земельну реформу» [2] та від 13 березня 1992 р. «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі» [3]. В часи Незалежності в Україні для успішної діяльності сільськогосподарських кооперативів було сформовано відповідне нормативно-правове поле. Зокрема, це Закони України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію» [4], «Про споживчу кооперацію», Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах». Крім того, Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. [5] та Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва» передбачали надання бюджетної підтримки особистим селянським господарствам, а також створенню і функціонуванню сільськогосподарських та обслуговуючих кооперативів із заготівлі, переробки та збуту продукції тваринництва, штучного осіменіння тварин, створенню й утриманню культурних пасовищ і суб'єктів малого підприємництва на селі.

Важливою складовою частиною регіонального АПК є кооперативи з обслуговування селянських та дрібних фермерських господарств, що створюються переважно

при сільських громадах. Серед основних напрямків їх діяльності – обробіток земельних ділянок, заготівля і збут продукції, спільне використання складної техніки, матеріально-технічне постачання, штучне осіменіння тварин, інформаційно-консультативні послуги та ін. Такі кооперативи створюються переважно там, де сільськогосподарські підприємства не в змозі або не зацікавлені надавати послуги населенню [6].

Сільськогосподарські виробничі кооперативи і сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи відрізняються між собою наступним: 1) мета виробничого кооперативу полягає в одержанні прибутків, а обслуговуючого – у здешевленні послуг для членів кооперативу та економічному захисті їх від експансії посередницького капіталу; 2) члени виробничого кооперативу здійснюють усі види господарської діяльності сумісно (крім тих, які виконують для них обслуговуючі кооперативи). Члени обслуговуючого кооперативу делегують йому окремі види діяльності, залишаючись при цьому самостійними сільськогосподарськими товаровиробниками (колективними, фермерськими чи особистими селянськими господарствами); 3) трудову діяльність у виробничих кооперативах здійснюють самі члени кооперативу, а в обслуговуючих – наймані працівники; 4) участь членів виробничого кооперативу в діяльності свого кооперативу є трудовою, а в обслуговуючих – отримання певних послуг (зберігання, переробка, реалізація продукції, ремонт сільськогосподарської техніки, придбання засобів виробництва тощо) [7].

Фермери отримують прибуток залежно від того, скільки продукції вони поставили в кооператив. І кількість вкладених в його роботу грошей пов'язана тільки з тим, як часто і в якій мірі господарство користується послугами об'єднання. При цьому система акцій в кооперативній діяльності не використовується: отриманий дохід залежить тільки від кількості поставленої продукції. Люди, які не входять в об'єднання і не пов'язані з сільським господарством, не можуть впливати на життя кооперативу. Таким чином, на виборах голів голоси всіх членів однаково рівні – це і відрізняє кооперативи від інших видів організацій.

Однак, такі кооперативні принципи не є універсальними для всіх країн і мають свою специфіку. У кожній країні виробилися свої підходи до об'єднань.

В Японії кооперативи реалізують близько 90% всієї сільгосппродукції в країні, при цьому в кооперативах працює 91% всіх фермерів. Такі об'єднання виробляють і збувають сільськогосподарську продукцію, а також надають фінансові послуги. Всі вони створені урядом, тому їх контролюють на регіональному рівні, але насправді контролювати їх дуже важко, адже кооперативи перетворилися в потужного монополіста на продовольчому ринку. Кооперативи в Японії ігнорують антимонопольне законодавство, отримують додаткові привілеї від держави і самі встановлюють ціни на товари.

Більшість кооперативів в Іспанії засновані в рамках регіонального, а не національного законодавства. Іспанські кооперативи в основному невеликі, тільки 39% об'єднань налічують понад 1000 членів. Їх маленький масштаб часто не дає можливості об'єднанням фермерів отримати прибуток. У свою чергу, тут дуже багато вузькопрофільних кооперативів.

Крім невеликих об'єднань, в Іспанії також є і великі кооперативи, які обробляють продукти і продають їх роздрібним мережам. Такі структури виробляють 75% прибутку в кооперативному середовищі [8].

На даний час потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні залишається недостатньо реалізованим. Кількість виробничих кооперативів у 2013–2017 рр. постійно знижувалась, невеликою була й кількість обслуговуючих кооперативів. Тільки з 2013 року розпочалася певна тенденція що до їх зростання (рис. 1) [9].

За даними Асоціації тваринників України, на 01.01.2016 року в Україні було зареєстровано 1947 сільськогосподарських кооперативів, з яких реально діють лише 558 об'єднань. Станом на 1 січня 2017 року було 2014 (997 виробничих та 1017 обслуговуючих), то на початок 2018 року в Україні їх уже налічується 2069 (996 виробничих і 1073 обслуговуючих). Тобто, на 55 кооперативів або на 3% більше. Найбільше працюючих кооперативів налічується в Івано-Франківській (72), Черкаській (67), Київської (58), Херсонській (46) та Тернопільській (31) областях. Лідерами антирейтингу за часткою непрацюючих, але заявлених у документах кооперативів стали Рівненська (27 проти 38 відповідно), Сумська (33 проти 47), а також Вінницька і Закарпатська області, в яких не діють по 67% зареєстрованих кооперативів (Таблиця 1)

Найпоширеніші в Україні типи кооперативних об'єднань в агросекторі – багатофункціональні. Їх більше половини від загальної кількості. Серед обслуговуючих кооперативів найбільш поширені об'єднання аграріїв

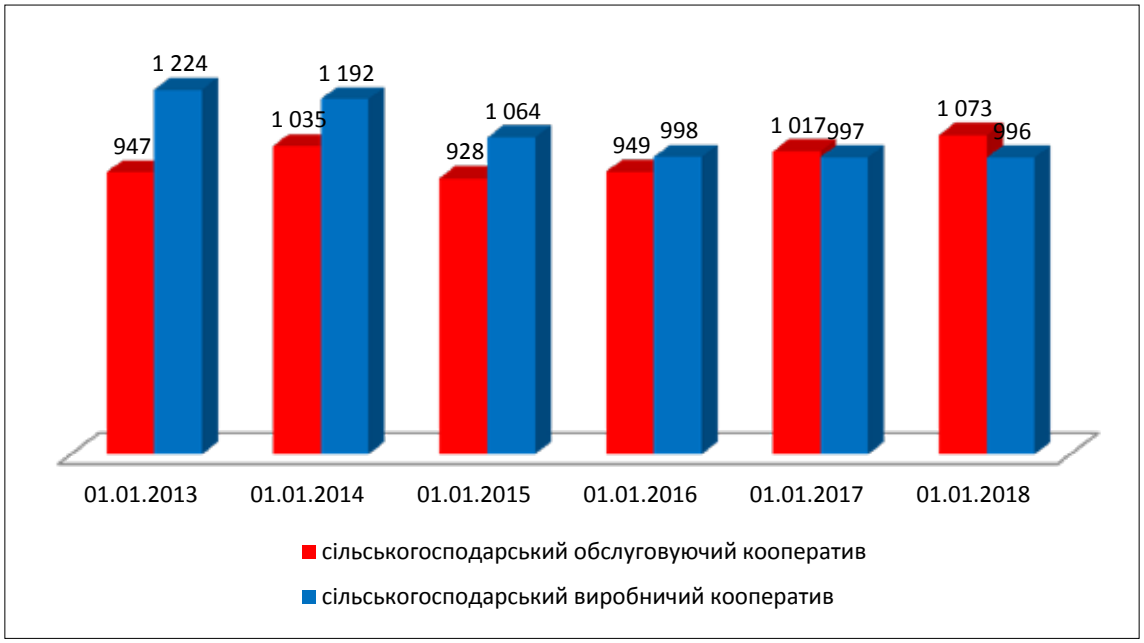


**Рис. 1. Динаміка кількості сільськогосподарських кооперативів в Україні за 2013–2017 рр.**

*Джерело: побудовано автором за даними Держкомстат України [9]*

для спільного збору врожаю і молочні кооперативи. Також досить розвинені об'єднання для спільного вирощування овочів і фруктів, кооперативи м'ясного напряму і зернові об'єднання [11].

Проте, у порівнянні з іншими європейськими країнами – це дуже маленький результат.

Хоча в Україні і не багато кооперативів, але тут вже є свої великі гравці, які допомагають розвивати кооперативний рух. Наприклад, агрохолдинг «Мрія» інвестував 1,5 млн гривень для створення восьми кооперативів в західних областях України, ПНАК охопив вже 300 населених пунктів і тепер кооператив нараховує понад 6,5 тис. учасників, а компанія «Данон» допомагає створювати молочні і полуничні кооперативи.

У свою чергу, завдяки програмам «Данон» стало простіше придбати ефективне обладнання для доїння корів, і учасники створених кооперативів підвищують надої за рахунок цього на 10–25%. Полуничні об'єднання отримали конкретну точку збуту своєї продукції у вигляді компанії ініціатора. На даний момент, загальний розмір інвестицій «Данон» в кооперативи склав 2,85 млн євро.

Україні потрібно орієнтуватись на нові моделі господарювання, в тому числі і кооперативи, адже саме завдяки їм можна досягти синергії і оптимізації фермерських витрат, особливо якщо вони створення із ініціативи самих фермерів. Тому в певній мірі розвиток кооперативного руху є необхідністю в Україні.

Суттєві зміни в аграрному секторі України загалом та в сільськогосподарській кооперації зокрема, мають відбутися у зв'язку з прийняттям законопроекту «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» [12] та відповідного механізму щодо продажу таких земель. Вимога про прийняття цього закону міститься в меморандумі, який Україна підписала з МВФ. Водночас залишається діючим прийнятий Верховною радою України законопроект № 5123–1 щодо продовження мораторія на продаж сільськогосподарських земель до 1 січня 2018 року [12].

Аби запрацювала «ініціатива знизу», потрібно декілька пілотних зразкових кооперативів у різних напрямках кооперації – молочна, ягідна, овочева, які б успішно відпрацювали перехідний період у два-три роки – перехідний період, за який вони «відшліфують» свою діяльність і почнуть показувати хороший господарський результат.

На розвиток кооперації в Україні можна зараз також залучити і зовнішнє фінансування. Це міжнародні фонди та проекти, що готові підтримувати проєвропейські зміни в нашій державі. Ними можуть скористатись як самі кооперативи так і дорадчі служби, неприбуткові організації, які ставитимуть за

Таблиця 1

**В яких областях найбільше розвинена кооперація**

| | Переробні | Заготівельно-збутові | Постачальницькі | Другі | Багато-функціональні |
|---|---|---|---|---|---|
| Вінницька | 1 | 11 | 0 | 9 | 10 |
| Волинська | 1 | 0 | 0 | 2 | 14 |
| Дніпропетровська | 2 | 8 | 0 | 1 | 12 |
| Донецька | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 |
| Житомирська | 0 | 2 | 0 | 1 | 15 |
| Закарпатська | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Запоріжська | 0 | 2 | 1 | 3 | 10 |
| Івано-Франківська | 1 | 19 | 1 | 6 | 45 |
| Київська | 5 | 8 | 0 | 31 | 14 |
| Кіровоградська | 1 | 5 | 0 | 0 | 5 |
| Луганська | - | - | - | - | - |
| Львівська | 3 | 11 | 0 | 5 | 11 |
| Миколаївська | 0 | 1 | 0 | 0 | 10 |
| Одеська | 0 | 10 | 1 | 0 | 6 |
| Полтавська | 0 | 10 | 0 | 0 | 8 |
| Рівенська | 0 | 2 | 2 | 1 | 6 |
| Сумська | 0 | 1 | 0 | 2 | 11 |
| Тернопільська | 6 | 5 | 0 | 13 | 7 |
| Харківська | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 |
| Херсонська | 0 | 19 | 1 | 1 | 25 |
| Хмельницька | 0 | 4 | 0 | 0 | 5 |
| Черкаська | 6 | 5 | 0 | 2 | 54 |
| Чернівецька | 0 | 7 | 0 | 3 | 7 |
| Чернігівська | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 |
| Всього | 28 | 130 | 6 | 82 | 312 |

*Джерело: розраховано автором за даними Мінагрополітики України [10–11]*

мету стимулювання розвитку кооперативів. Приємно, що зараз в Україні активно діють в напрямку розвитку кооперації Дніпропетровська та Львівська дорадчі служби. Але цього мало. Потрібно більше.

Проте участь у програмах фінансування створення кооперативів зі сторони міжнародних фондів має бути додатковим стимулом для активнішої роботи, а не самоціллю освоїти кошти. Бо якщо навпаки, то скоріш за все після закінчення фінансування закінчиться і діяльність кооперативу [13].

Зараз, коли в Україні немає дешевих кредитів, кооперативні позики допомогли б багатьом аграріям. Аграрний сектор дозволив країні вистояти у найскладніший час. Вдивіться тільки в ці цифри: у 2016-му році 38% українського експорту – це агропродукція. Для сільського господарства в структурі ВВП перевищила 10%. Україна входить в трійку найбільших світових експортерів сільськогосподарської продукції. І це при тому, що агрохолдинги контролюють лише 15–20% українських сільгоспземель, і виробляють 30% всієї сільськогосподарської продукції. У нас колосальний потенціал. І про це знає весь світ. Але нам самим потрібно змінити ставлення до своїх ресурсів – землі, людям, знань та особливо відносин один з одним.

В українських бізнес-колах є такий жарт. Якщо в Росії основне джерело надприбутків – нафта, то в Україні – державний бюджет. Йдеться, звичайно, про надприбутки не пересічних громадян, а «обраних» олігархів. Цій влучній фразі вже багато років. За цей час змінювалися обличчя можновладців, відбувалися революції, запускалися реформи – а сумний жарт досі залишається актуальним [14].

Саме за рахунок державного бюджету, тобто грошей платників податків, збагачуються аграрні олігархи. У 2017 році компанії холдингу «Миронівський хлібопродукт», який контролює мультимільйонер Юрій Косюк,

отримали державних дотацій на суму близько 1,4 млрд грн. При цьому загальна сума дотацій на підтримку сільськогосподарських товаровиробників торік становила 4 млрд грн.

Зауважте: більше третини усіх цільових коштів осіло в одній кишені. До речі, ця сума в 20 разів більша за обсяг пільгових кредитів, виданих усім фермерам України. Фермерам, яким не пощастило бути соратниками президента, на відміну від пана Косюка. На жаль, сумнозвісне поняття «любі друзі» досі не втратило актуальність в українському політикум [14].

1,4 млрд грн – це не просто цифра. Це – втрачені можливості. Адже елементарна арифметика підказує: за рахунок цих коштів держава могла б надати 7 тис. фермерів кредити у розмірі 200 тис. грн кожному. Саме стільки в перерахунку на гривні складає середня річна дотація, яку отримує європейський фермер. Йдеться про соціальну справедливість, яку має забезпечувати влада за допомогою державного бюджету. Великі агрохолдинги мають власні інвестиційні ресурси, кредитну історію в українських банках, доступ до міжнародних ринків капіталу. Дрібний фермер позбавлений цих переваг.

Відомо, як важко невеликому фермерському господарству отримати пільгові кредити, якими так пишається уряд. Адже у багатьох фермерів немає кредитної історії, немає досвіду роботи з численними документами, які вимагає банк. При цьому часто-густо фермерам потрібні порівняно невеликі гроші. Один міні-трактор чи навіть мотоблок може надати суттєвий поштовх розвитку дрібного господарства. І навпаки: відсутність грошей може призвести до трагедії.

Підтримуючи малих і середніх фермерів, можна розширити асортимент аграрної продукції. І в такий спосіб підвищуємо конкурентоспроможність України на світовому ринку. Адже сучасний агропром – це не лише жито та пшениця.

Україна є одним зі світових лідерів у вирощуванні волоських горіхів. Україна також входить у число лідерів з обсягу експорту меду. А ще – ягоди, спеції. Все це – продукція не крупних аграрних холдингів, а дрібних господарств. І саме вони потребують державної підтримки.

Як це робиться в Європі? Наприклад, Італія – один з найбільших у світі виробників фундука. Близько третини цієї продукції виробляється зусиллями 6 тис. ферм у провінції Вітербо. 90% ферм – невеликі господарства площею від 2 га до 10 га. Щороку вони створюють додану вартість близько 70 млн євро. Оскільки виробництво фундука є довготривалим процесом, фермери потребують активної державної підтримки. В Італії близько 900 тис. фермерів одержують прямі дотації на загальну суму майже 4 млн євро.

Непогано почуваються фермери і в Польщі. У 2017 році на доплати їм було виділено близько 14 млрд злотих (понад 3,2 млрд євро). Наприклад, за кожну корову польський фермер отримував безпосередню допомогу в розмірі 322 злотих (75 євро), за козу – 68 злотих (16 євро). До речі, саме польське сало поступово витісняє українське з власного ринку. Причина проста – скорочення поголів'я свиней в українських селян. І, відповідно, подорожчання вітчизняного продукту. А польські виробники продають сало в декілька разів дешевше [14].

Загалом Євросоюз щороку витрачає десятки мільярдів євро на підтримку фермерських господарств. У межах єдиної загальноєвропейської аграрної політики на допомогу фермерам виділяється близько 59 млрд євро на рік, 70% з яких становлять прямі дотації. Дотації розподіляються так, що в середньому на одного фермера припадає близько 6 тис. євро на рік.

У ЄС підтримують переважно невеликих агропідприємців, оскільки абсолютна більшість європейських фермерів (до 75%) є саме малими сільгоспвиробниками із земельним фондом, що не перевищує 10 га. Більш того, такі фермерські господарства можуть одержати до 1250 євро державної підтримки за спрощеною процедурою. Цією схемою, наприклад, користується близько 56% польських фермерів з 1,4 млн тих, що можуть отримувати державні дотації.

Українські депутати начебто ведуть країну до Європи, тому, відсутність обмежень розмірів дотацій – не випадковість. Ціна питання – мільярди гривень, тому годі й сподіватися, що аграрні барони здадуться без бою [14].

У розвинених країнах вже давно діють закони, що регулюють відносини між державою та кооперативами. Воно і не дивно, адже останні там грають роль своєрідної системи безпеки, яка в непередбачених кризових ситуаціях зможе врятувати економіку країни. У нашому випадку українським «рятівним колом» є Перший національний аграрний кооператив (ПНАК).

Зрозуміло, що товар чи продукт дрібного фермера практично не має шансів потрапити

на полиці великого супермаркету. Для цього йому необхідно пройти всі «пункти пропуску», прописані великім бізнесом. Не забуваємо також про затрати часу на доставку і продаж товару, який фермер радше використав би на роботу на фермі, ніж на бізнес. Лише об'єднавши зусилля, можна зруйнувати ці пропускні пункти і звільнити шлях для якісної української продукції.

Як би пафосно це не звучало, але розвиток кооперативу дорівнює розвитку цілої країни, яка перебуває в стані перманентної кризи. Україна – це аграрна країна, і саме в цьому – шлях виходу з кризи. Сільське господарство може забезпечити продуктами харчування всю країну. А що це означає? По-перше, підвищення купівельної спроможності українців. По-друге, заміщення імпортних товарів якісними вітчизняними. По-третє, розвиток інших галузей промисловості за рахунок розвитку вітчизняного ринку.

В історії України було чимало кооперативів, проте ПНАК – найбільший та найефективніший з усіх відомих. Це інструмент, яким уже користуються тисячі українців [15].

За сучасних умов державна політика України щодо всебічного розвитку агропромислового комплексу і сільського господарства концентрується на двох взаємопов'язаних стратегічних напрямах. Перший: формування ефективного господаря-власника. Другий: створення сприятливого економічного середовища (правил гри) на ринку. Реалізація яких має забезпечити: перерозподіл землі та майна, включаючи поглиблення відносин власності на землю та запровадження механізму реалізації права на власність; приватизацію переробних підприємств; реструктуризацію підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; удосконалення цінової політики, фінансово-кредитної системи і податкової політики; утвердження стабільного ринку сільськогосподарської продукції та формування продовольчих ресурсів; розвиток ринкової інфраструктури; поліпшення функціонування ринку матеріально-технічних ресурсів, послуг; розширення зовнішньоекономічної діяльності.

Як нарікає президент Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України Роман Корінець, цілеспрямована державна політика щодо фінансової допомоги аграрним кооперативам фактично відсутня. Експерт нагадує – у 2009 році було започатковано цільову державну програму підтримку кооперації на селі, що у свою чергу спричинило ріст кількості кооперативів одразу на 30%. Програма так і не була реалізована через зміну уряду, через що кількість кооперативів у 2010 році скоротилась з 1419 до 1401. Фінансова підтримка кооперативів була відновлена у 2011 році. Її обсяг у 2013 році скоротився у 8,5 раз, що також спричинило хвилю закриття обслуговуючих кооперативів [16].

Однак, 7 лютого 2018 року Кабінет Міністрів України схвалив програми підтримки аграрного сектору за ключовими напрямами у рамках Державного бюджету на 2018 рік. Загальна сума підтримки складе 6,3 млрд гривень проти 5,5 млрд грн в минулому році. Пріоритети – розвиток тваринництва, фермерського і кооперативного руху, підтримка садівництва та виробництва української сільгосптехніки», – наголосив Прем'єр-міністр України Володимир Гройсман.

Основні зусилля сконцентровано на галузях, які зможуть забезпечити довготривалий економічний ефект.

Зокрема, передбачено:

– компенсація 25% вартості придбання нової сільгосптехніки та обладнання українського виробництва;

– компенсація частини тіла кредиту, залученого на будівництво тваринницьких комплексів, що формує ефективну ставку на рівні 3%, відшкодування вартості введених в експлуатацію тваринницьких комплексів, збудованих за власний кошт інвестора, а також здешевлення до 3% позик для проектів, що реалізуються в сфері аквакультури, вівчарства, козівництва тощо;

– здешевлення утримання ВРХ молочного напрямку на агропідприємствах із розрахунку 1 500 гривень/голову/рік;

– здешевлення утримання молодняку (до 1 року), що утримується в господарствах громадян із розрахунку 2,5 тисячі гривень/голову/рік;

– здешевлення на 80% вартості посадкового матеріалу у садівництві та ягідництві;

– малим та середнім фермерським господарствам передбачено відшкодування 100% вартості закупленого українського насіння, 90% вартості дорадчих послуг. Також ця категорія сільгосптоваровиробників отримає доступ до дешевого кредитного ресурсу, а також користується додатковою преференцію при купівлі української сільгосптехніки – їм компенсується 40% її вартості;

– в рамках підтримки та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

держава співфінансуватиме проекти, які реалізуються СОК в тваринництві, садівництві, будівництві овоче- та фруктосховищ, беручи на себе 70% витрат на придбання нового обладнання для них [17].

Крім того, У 2018 році уряд запускає програму розвитку сільськогосподарських кооперативів. Один з її пунктів – компенсація 70% вартості придбаного ними обладнання. На цю програму буде спрямовано близько 15% від загального бюджету програм підтримки фермерства, так званого фермерського мільярда [18].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, кооперативи – національна концепція розвитку України. Разом із тим, у ринковій економіці вони є третьою силою або альтернативою державному та приватному підприємництву.

Дивлячись на сучасний стан українського сільського господарства, можна з упевненістю сказати, що кооперативи – це єдиний шлях аграрної реформи в Україні. У нас колосальний потенціал. І про це знає весь світ. Але нам самим потрібно змінити ставлення до своїх ресурсів – землі, людям, знань, відносин один з одним.

Розвиток кооперативного руху в Україні міг би стати рушійною силою якісних змін не тільки в аграрному секторі, а й в країні в цілому. Але для цього потрібні об'єднані зусилля селян, громадських організацій та представників влади. Профільні закони потребують оновлення, а сама ідея кооперації – більшого висвітлення та обговорення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Марочко В. І. Сільськогосподарська кооперація. Енциклопедія історії України. К.: Наук. думка, 2012. Т. 9. С. 575.

2. Закон «Про земельну реформу» від 18.12.1990 № 563-XII. URL: zakon2. rada.gov.ua.

3. Закон «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі» від 13.03.1992 № 2200-XII. URL: zakon2. rada.gov.ua.

4. Закон «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17.07.1997 № 469/97-ВР. URL: zakon5. rada.gov.ua

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 червня 2011 р. № 704 «Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм». URL: http://zakon5. rada.gov.ua/laws/show/704–2011-%D0%BF

6. Іванух Р. А. Аграрна економіка і ринок / Р. А. Іванух, С. Л. Дусановський, Є. М. Білан. – К.: «Збруч», 2003. 305 с.

7. Кооперування та агропромислова інтеграція фермерського виробництва. Аграрний сектор України. URL: http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-108/

8. Як працюють аграрні кооперативи в різних країнах. URL: http://carefield.com.ua/blog/id/jak-pracjujut-agrarni-kooperativi-v-riznih-krajinah-136/

9. Держкомстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

10. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. URL: http://minagro.gov.ua/support_apk

11. В українському АПК налічується 610 працюючих кооперативів. URL: https://usba.com.ua/v-ukrainskomu-apk-nalicuetsa-610-pracuucih-kooperativiv

12. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: http://w1. c1. rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60724

13. ТОП-3 причини розвитку кооперації в Україні. URL: http://agravery.com/uk/posts/show/top-3-pricini-rozvitku-kooperacii-v-ukraini

14. Битва за дотації. URL: http://agravery.com/uk/posts/author/show? slug=bitva-za-dotacii

15. Інший бік «кооперативної» медалі. URL: http://agroportal.ua/ua/views/blogs/drugaya-storona-kooperativnoi-medali/

16. Аграрне інформаційне агентство. URL: Agravery http://agravery.com/uk/posts/show/rozednue-agrariiv-so-zavazae-rozvitku-kooperativiv

17. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. URL: http://www.minagro.gov.ua/node/25288

18. Аграрні кооперативи: чому фермерам вигідно дружити проти когось? URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2018/03/12/634870/

REFERENCES:

1. Marochko V. (2012) "Agricultural co-operation" [Silskohospodarska kooperatsiia], Encyclopedia of Ukrainian History, No 9, p. 575.

2. Zakon "Pro zemelnu reformu" vid 18.12.1990 № 563-XII. URL: zakon2. rada.gov.ua.

3. Zakon “Pro pryskorennia zemelnoi reformy ta pryvatyzatsiiu zemli” vid 13.03.1992 № 2200-XII. URL: zakon2. rada.gov.ua.

4. Zakon “Pro silskohospodarsku kooperatsiiu” vid 17.07.1997 № 469/97-VR. URL: zakon5. rada.gov.ua

5. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 22 chervnia 2011 r. # 704 “Pro skorochennia kilkosti ta ukrupnennia derzhavnykh tsilovykh prohram”. URL: http://zakon5. rada.gov.ua/laws/show/704–2011-%D0%BF

6. Ivanukh R., Dusanovskyi S. L., Bilan Ye. M. (2003). Agrarian economy and market [Ahrarna ekonomika i rynok], “Zbruch”, p. 305.

7. Kooperuvannia ta ahropromyslova intehratsiia fermerskoho vyrobnytstva. Ahrarnyi sektor Ukrainy. URL: http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-108/

8. Kooperuvannia ta ahropromyslova intehratsiia fermerskoho vyrobnytstva. Ahrarnyi sektor Ukrainy. URL: http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-108/

9. Derzhkomstat Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

10. Ofitsiinyi sait Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovolstva. URL: http://minagro.gov.ua/support_apk

11. V ukrainskomu APK nalichuietsia 610 pratsiuiuchykh kooperatyviv. URL: https://usba.com.ua/v-ukrainskomu-apk-nalicuetsa-610-pracuucih-kooperativiv

12. Ofitsiinyi portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. URL: http://w1. c1. rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1? pf3511=60724

13. TOP-3 prychyny rozvytku kooperatsii v Ukraini. URL: http://agravery.com/uk/posts/show/top-3-pricini-rozvitku-kooperacii-v-ukraini

14. Bytva za dotatsii. URL: http://agravery.com/uk/posts/author/show? slug=bitva-za-dotacii

15. Inshyi bik “kooperatyvnoi” medali. URL: http://agroportal.ua/ua/views/blogs/drugaya-storona-kooperativnoi-medali/

16. Ahrarne informatsiine ahenstvo. URL: http://agravery.com/uk/posts/show/rozednue-agrariiv-so-zavazae-rozvitku-kooperativiv

17. Ofitsiinyi sait Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovolstva. URL: http://www.minagro.gov.ua/node/25288

18. Ahrarni kooperatyvy: chomu fermeram vyhidno druzhyty proty kohos? URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2018/03/12/634870/

УДК 338.43:633.791

# Характерні особливості та динаміка розвитку виробництва хмелю в Україні (на прикладі ТОВ «Вертокиївка-Хміль»)

**Мірзоєва Т.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

**Ніколаєнко С.А.**
студентка,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

В статті висвітлено характерні особливості та динаміка виробництва хмелю на прикладі ТОВ «Вертокиївка-Хміль» Житомирського району Житомирської області. Зокрема, проаналізовано зміну врожайності, посівних площ, виробничих витрат, обсяги виробництва хмелю, здійснено порівняння основних тенденцій хмелевиробництва в досліджуваному підприємстві та в цілому по Україні.

**Ключові слова:** виробництво хмелю, динаміка посівних площ, динаміка обсягів виробництва, виробничі витрати, виробнича собівартість.

Мирзоева Т.В., Николаенко С.А. ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ХМЕЛЯ В УКРАИНЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРТОКИЕВКА-ХМЕЛЬ»)

В статье освещены характерные особенности и динамика производства хмеля на примере ТОВ «Вертокиевка-Хмель» Житомирского района Житомирской области. В частности, проанализировано изменения урожайности, посевных площадей, производственных затрат, объёмы производства хмеля, выполнено сравнение основных тенденций хмелепроизводства в исследуемом предприятии и в целом по Украине.

**Ключевые слова:** производство хмеля, динамика посевных площадей, динамика объёмов производства, производственные затраты, производственная себестоимость.

Mirzoieva T.V., Nikolaienko S.A. OUTSTANDING CHARACTERISTICS AND DEVELOPMENT DYNAMICS OF HOP PRODUCTION IN UKRAINE (THE CASE OF TOV “VERTOKYIVKA-KHMIL”)

In the article characteristic features and dynamics of production of hop are lighted up on the example of enterprise “Vertokiivka-hop” of the Zhytomyr district of the Zhytomyr area. In particular, the changes of the productivity, sowing areas, productive expenses, production of hop volumes, are analysed, comparison of basic tendencies of production of hop is executed in the investigated enterprise and on the whole on Ukraine.

**Keywords:** production of hop, dynamics of sowing areas, dynamics of production volumes, productive expenses, productive prime price.

**Постановка проблеми.** Одним із найголовніших пріоритетів держави в контексті розвитку аграрної сфери є формування сучасного ринку комерційних сортів агрокультур. Упродовж багатьох років для України хміль був специфічною, проте високоприбутковою культурою. Як зазначають деякі науковці, одні з перших згадок про цю сільськогосподарську культуру датуються ще IX ст. Так, перший дикорослий хміль з’явився у Східній та Південно-Східній частині тогочасної Київської Русі. Згодом, потрапивши до європейських країн, він став справжньою, повноцінною сільськогосподарською культурою [1]. Українські сорти хмелю ароматичної та гіркої групи, завдяки сприятливим для них агрокліматичним умовам вирощування, здавна славилися та мають високі пивоварні якості. В дореволюційні часи Україна (точніше, її північно-західні регіони) була одним із основних світових виробників хмелю. Наприклад, Дубенщина, що в Рівненській області, посідала третє в світі місце за експортом даної культури.

Хмелярство було однією з найуспішніших галузей сільського господарства України. Ще кілька років тому оброблялося 1200 га, а зараз лише 400 га – немає попиту. Не зважаючи на ріст світових обсягів виробництва пива, виробництво хмелю скорочується. Наскільки стрімко в останні 10–15 років розвивалася пивна галузь, настільки швидко занепадало українське хмелярство, хоча в умовах розширеного виробництва воно здатне забезпечити потребу пивоварної промисловості та інших галузей національного господарства в унікальній сировині.





© Мірзоєва Т.В., Ніколаєнко С.А.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз та оцінка стану галузі хмелярства, дослідження різних аспектів її функціонування знайшли відображення у працях таких вітчизняних науковців, як С.Р. Басун, В.В. Зіновчук, І.П. Куровський, О.Я. Стойко, В.М. Федорець, В.М. Циганок. Виявленню перспектив розвитку та характерних особливосте галузі присвячені роботи М.Ю. Костриці, А.О. Годованого, А.С. Шабранського, М.Г. Ковтуна, Т.М. Ратошнюк, В.І. Герасимчука, І.С. Єжова, М.І. Ляшенка, І.Г. Рейтмана, В.І. Романчука та інших дослідників. Попри наявні дослідження, характерні особливості та економіка виробництва хмелю вимагають подальшої уваги в контексті змінних умов сьогодення.

**Формулювання цілей статті.** Стаття спрямована на те, щоб виявити характерні особливості виробництва хмелю в Україні в умовах сьогодення та окреслити можливі напрямки розвитку хмелярства.

**Виклад основного матеріалу.** Виробництво хмелю є досить специфічною складовою сільськогосподарського виробництва, як у світі та Україні в цілому, так і в ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області зокрема.

Хоча, якщо в цілому в державі протягом останніх років відбувалося суттєве скорочення площ під хмелем, то в ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області вони залишилися практично незмінними. Зокрема, протягом 2012–2016 рр. площа хмелю в досліджуваному підприємстві скоротилася лише на 10,8% і на кінець досліджуваного періоду становила 58 га (табл. 1).

Постійне збільшення витрат на виробництво продукції, характерне для всіх галузей національної економіки протягом останніх десятиліть, також торкнулося й галузі хмелярства. Так, у період із 2012 по 2016 рр. виробничі витрати в цілому на виробництво хмелю в ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області зросли в 2,4 рази, а виробничі витрати на 1 га – в 2,7 рази відповідно.

Це можна пояснити збільшенням: витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи в зв'язку із збільшенням ставки мінімальної заробітної плати; витрат на оновлення хмеленасаджень новими високопродуктивними сортами вітчизняної селекції, вирощеними переважно методом in-vitro, реалізаційна ціна яких є вищою; витрат на придбання засобів захисту рослин та паливо-мастильних матеріалів в зв'язку зі збільшенням їх закупівельної ціни; витрат на придбання підвісного матеріалу для хмеленасаджень в зв'язку із збільшенням ціни металевого дроту. Загалом, у процесі вирощування український хміль приблизно на 70% прив'язаний до валютної складової: через добрива, засоби захисту рослин, пальне. В переробці хмелю на гранули (через вартість обладнання та пакувальних матеріалів) цей показник становить майже 90% [3].

За деякого скорочення площ хмелю, в ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області відбулося суттєве зростання обсягів його виробництва – на 49,9% протягом досліджуваного періоду (рис. 1). Особливо значне збільшення обсягів виробництва відбулося в 2016 р., порівняно з 2015 – на 66,4% або на 514 ц у натуральному вираженні.

Ймовірно цьому сприяли погодні умови та застосування високопродуктивних сортів даної культури, чи попередньо укладені ф'ючерсні контракти на збут продукції. Варто відмітити, що в цьому плані вітчизняні хме-

Таблиця 1

**Динаміка виробництва хмелю та його виробничих витрат у ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області**

| | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | 2016 до 2012, у % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Площа, га | 65 | 65 | 65 | 57 | 58 | 89,2 |
| Виробництво, ц | 859 | 840 | 754 | 774 | 1288 | 149,9 |
| Урожайність, ц/га | 13,2 | 12,9 | 11,6 | 13,6 | 22,2 | 168,0 |
| Виробничі витрати, тис грн | 3534 | 3835 | 5050 | 6045 | 8430 | 238,5 |
| Виробнича собівартість 1 ц, грн | 4114 | 4565 | 6698 | 7810 | 6545 | 159,1 |
| Виробничі витрати на 1 га, грн | 54369 | 59000 | 77692 | 106053 | 145345 | 267,3 |

Джерело: за матеріалами річної звітності ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області [4]

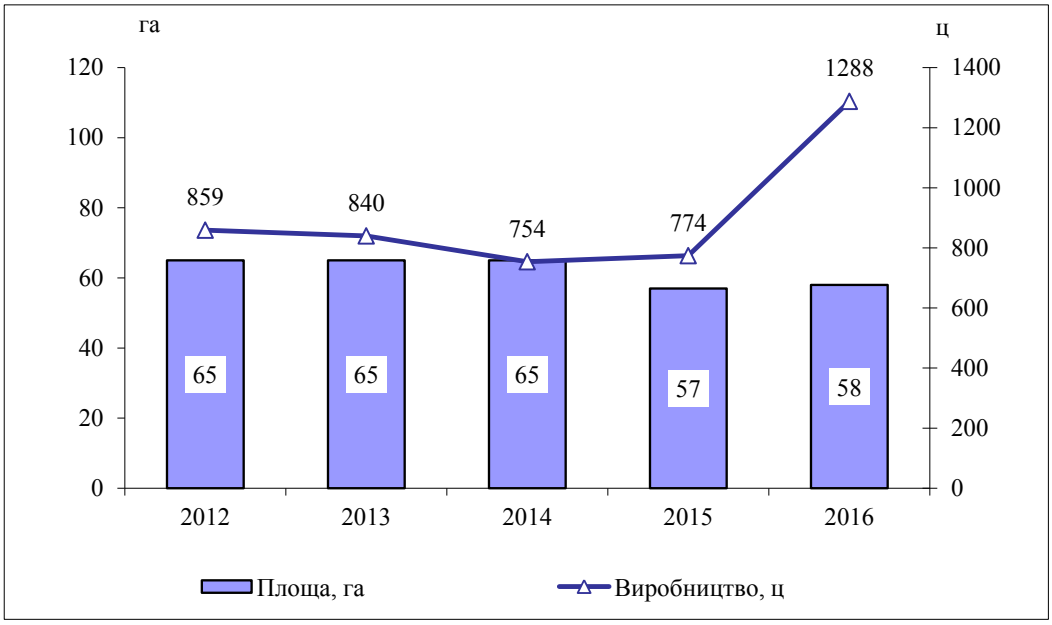


**Рис. 1. Динаміка посівних площ і обсягів виробництва хмелю в ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області**

*Джерело: побудовано за матеріалами річної звітності ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області [4]*

лярі долучилися до світового досвіду, так як практика свідчить, що до 70% хмелю, який вирощують в світі, продають за попередніми довгостроковими контрактами.

Збільшення обсягів виробництва хмелю в ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області також стало можливим завдяки збільшенню врожайності даної культури на 68% – якщо в 2012 р. врожайність хмелю становила 13,2 ц/га, то в 2016 р. було досягнуто середнього рівня в 22,2 ц/га.

А зважаючи на те, що в досліджуваному підприємстві працюють над сортовим складом і вирощують різні сорти хмелю, в 2016 р. за окремими сортами, наприклад такими як Слов'янка, Промінь було досягнуто врожайності близько 30 ц/га (табл. 2).

У цілому в Україні суттєвого зрушення в виробництві хмелю було досягнуто в 2016 році, коли вперше за останні п'ять років намітилася позитивна тенденція в зростанні обсягів виробництва хмелю (табл. 3).

Врожайність є основним інтенсивним фактором розвитку галузі рослинництва, в т.ч. й хмелярства. Високий рівень та позитивна тенденція до зміни даного фактора говорять про наявність конкурентних переваг у досліджуваного виробника на ринку. Врожайність хмелю 22,2 ц/га є досить значним досягненням для господарства, враховуючи, що середня врожайність даної культури в Україні в 2016 р. становила 19,8 ц/га (табл. 4). Взагалі, в умовах сьогодення за врожайністю хмільників Україна посідає одне з останніх місць у світі. Причиною цього є неефективне ведення виробництва в багатьох господарствах (з площами насаджень до 5 га), зменшення обсягів фінансової підтримки хмелегосподарств з боку держави, відсутність інвесторів та інші чинники.

Варто відмітити, що позитивний вплив на урожайність світового ринку хмелю мають як природно-кліматичні (необхідна середньорічна кількість температур та опадів), технологічні (закладання хмелеплантацій високоякісним посадковим матеріалом, своєчасний захист рослин від шкідників та хвороб, нормативна система удобрення хмелю, мінімізація витрат під час збирання урожаю), так і організаційно-економічні фактори (професійне управління технологічним процесом виробництва хмелю, прогнозування майбутніх урожаїв, розробка інноваційно-інвестиційних проектів, державний протекціонізм тощо).

Для порівняння в процесі дослідження динаміку виробництва хмелю та його виробничих витрат було проаналізовано, як у ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області, так і в сільськогосподарських підприємствах України, що займаються виробництвом хмелю, зокрема, це великі та середні сільськогосподарські підприємства, що звітують за формою 50 с.-г.

Таблиця 2

**Наявна структура насаджень, виробництво хмелю у господарстві «Вертокиївка-Хміль» Житомирського району Житомирської області у 2016 році**

| | Загальна площа насаджень, га | з них | | Валовий збір хмелю, тонн | Урожайність, ц/га |
|---|---|---|---|---|---|
| | | продук-тивні | молоді | | |
| Усього по підприємству | 58,07 | 54,47 | 3,6 | 128,8 | 22,2 |
| з них: | | | | | |
| ароматичного типу: | | | | | |
| Клон18 | 4 | 4 | 0 | 7 | 17,5 |
| Заграва | 15,5 | 11,9 | 3,6 | 27,8 | 23,4 |
| Слов'янка | 2,8 | 2,8 | | 8,3 | 29,8 |
| Гайдомацький | 1,54 | 1,54 | | 2,9 | 19 |
| Національний | 23,8 | 23,8 | | 62,6 | 26,3 |
| Староволинський | 4,28 | 4,28 | | 7,0 | 16,3 |
| гіркого типу: Промінь | 2,15 | 2,15 | | 6,1 | 28,6 |
| Альта | 4 | 4 | | 7,0 | 17,5 |

*Джерело: за матеріалами річної звітності ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області [4]*

Таблиця 3

**Виробництво хмелю в Україні**

| | Площа, тис га | Виробництво, тис. т | Урожайність, ц/га |
|---|---|---|---|
| 2010 р. | 0,9 | 0,8 | 8,2 |
| 2011 р. | 0,8 | 0,7 | 8,5 |
| 2012 р. | 0,6 | 0,4 | 7,6 |
| 2013 р. | 0,5 | 0,5 | 9,5 |
| 2014 р. | 0,4 | 0,3 | 7,0 |
| 2015 р. | 0,4 | 0,3 | 7,7 |
| 2016 р. | 0,4 | 0,6 | 15,8 |
| 2016 р. у % до 2010 р. | 44,4 | 75,0 | 192,7 |

*Джерело: за даними Державної служби статистики в Україні [2]*

Так, інформація табл. 4 свідчить, що на відміну від ТОВ «Вертокиївка-хміль», де площа насаджень хмелю протягом 2012–2016 рр. скоротилася лише на 10,8%, в цілому в сільськогосподарських підприємствах України, що займаються виробництвом хмелю, площа насаджень скоротилася катастрофічно, а саме – на 80,9% протягом 2010–2016 рр. Відповідно, протягом досить суттєво зменшилися обсяги виробництва, а саме – на 55,7% за значного зростання врожайності культури – в 2,3 рази.

Якщо в досліджуваному господарстві виробничі витрати виробництва хмелю зросли на 138,5% протягом 2012–2016 рр., то в сільськогосподарських підприємствах України, що займаються виробництвом хмелю, виробничі витрати, в зв'язку зі зменшенням площ насаджень, зменшилися на 46%. Варто відмітити, що зменшення площ насаджень на 80,9% і зменшення виробничих витрат на 46%, свідчить про те, що хмелевиробництво в умовах сьогодення потребує суттєвих вкладень.

Виробничі витрати на 1 га в сільськогосподарських підприємствах України, що займаються виробництвом хмелю протягом 2010–2016 рр. зросли на 71 811 грн або в 2,8 рази й на кінець досліджуваного періоду склали 111 175 грн. У ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області зростання даного показника зафіксовано практично в тому ж обсязі.

Зростання виробничих витрат на виробництво хмелю, як в досліджуваному підприємстві, так і в інших сільськогосподарських підприємствах України, що займаються виробництвом хмелю обумовлюється зростанням вартості основних складових у структурі виробничих витрат на вирощування хмелю.

Аналіз структури виробничих витрат на вирощування хмелю в 2010 та 2016 рр. свідчить, що найбільша питома вага припадає на

Таблиця 4

**Динаміка виробництва хмелю та його виробничих витрат у сільськогосподарських підприємствах України, що займаються виробництвом хмелю***

| | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Площа, га | 670 | 497 | 271 | 302 | 400 | 187 | 128 |
| Виробництво, ц | 5 736 | 5 028 | 3 004 | 3 458 | 3 083 | 2 174 | 2 540 |
| Урожайність, ц/га | 8,6 | 10,1 | 11,1 | 11,5 | 7,7 | 11,6 | 19,8 |
| Виробничі витрати, тис грн | 26 374 | 19 322 | 13 656 | 14 523 | 12 804 | 15 683 | 14 230 |
| Виробнича собівартість 1 ц, грн | 4 598 | 3 843 | 4 546 | 4 200 | 4 153 | 7 214 | 5 603 |
| Виробничі витрати на 1 га, грн | 39 364 | 38 877 | 50 392 | 48 089 | 32 010 | 83 864 | 111 175 |

*Великі та середні сільськогосподарські підприємства, що звітують за формою 50 с.-г. [2]

оплату праці з відрахуваннями на соціальні заходи – 32,4 та 22,1% відповідно. На другому місці – т.з. решта матеріальних витрат – 19,4 та 27,2% відповідно в 2010 та 2016 р. Така суттєва частка даної статті витрат пояснюється тим, що вона включає вартість пестицидів, засобів протруювання, гербіцидів, дефоліантів, інших хімічних і біологічних засобів, які використовуються для боротьби з бур'янами, шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин, а також вартість внесених власних і придбаних органічних добрив. Варто відмітити, що протягом 2010–2016 рр. стаття «решта матеріальних витрат» змінилася найбільшою мірою, порівняно з іншими статтями в структурі виробничих витрат на вирощування хмелю, а саме – на 7,8 в.п.

А от суттєво зменшилися витрати на оплату праці з відрахуваннями на соціальні заходи, що пояснюється тотальним скороченням робочих місць в сфері хмелевиробництва.

**Висновки.** Отже, здійснений аналіз характерних особливостей та динаміки виробництва хмелю в Україні на прикладі ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області дозволив виявити низку позитивних тенденцій. Зокрема, протягом 2012–2016 рр. відбулося суттєве нарощення обсягів виробництва хмелю – на 49,9% та збільшення врожайності культури – на 68%.

Окрім того, порівняння динаміки виробництва хмелю в ТОВ «Вертокиївка-хміль» Житомирського району Житомирської області та Україні в цілому, свідчить, що хмелярі ТОВ «Вертокиївка-хміль» мають значно вищі виробничі показники, ніж по Україні. Економічні показники, як то – виробничі витрати з розрахунку на 1 ц та на 1 га, а також виробнича собівартість, як у досліджуваному підприємстві, так і на загальнонаціональному рівні протягом досліджуваного періоду однаково суттєво зросли. Здійснений аналіз детально висвітлює сучасні тенденції хмелевиробництва в Україні та може слугувати базою для розробки напрямків підвищення економічної ефективності виробництва хмелю в подальших дослідженнях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гіренко Ю.О. Модернізація технічного розвитку хмелярського підкомплексу в Україні. Інноваційна економіка. 2016. № 5–6. С. 35–39.

2. Державна служба статистики України. Київ. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 05.06.2018)

3. Крючков О. Микола Михайло: «Ми всі зобов'язані пивоварам». URL: http://www.ukurier.gov.ua

4. Річні звіти ТОВ «Вертокиївка-Хміль» (2014–2016).

REFERENCES:

1. Ghirenko Ju. O. (2016) Modernizacija tekhnichnogho rozvytku khmeljarsjkogho pidkompleksu v Ukrajini. Innovacijna ekonomika, vol. 5–6, pp. 35–39.

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny. Kyjiv. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

3. Krjuchkov O. Mykola Mykhajlo: “My vsi zobov'jazani pyvovaram”. URL: http://www.ukurier.gov.ua

4. “Vertokievka-Hop”. Richni zvityannual reports (2014–2016) (unpublished).

УДК 004.738.5

# Ретроспективний аналіз розвитку ринку інтернет-провайдингу в Україні

**Могилова А.Ю.**
доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії та маркетингу
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

**Девлетшаєва А.Г.**
студентка
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Розглянуто ретроспективу розвитку Інтернет-провайдингу та його сучасний внесок у розвиток телекомунікаційного ринку України. Виокремлено проблеми Інтернет-провайдингу та основні обмеження для його розвитку, а також інноваційні шляхи креативного розвитку Інтернет-провайдерів.
**Ключові слова:** Інтернет, провайдинг, зв'язок, широкосмуговий доступ, телекомунікаційний ринок.

Могилова А.Ю., Девлетшаева А.Г. РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДИНГА В УКРАИНЕ

Рассмотрены ретроспектива развития Интернет-провайдинга и его современный вклад в развитие телекоммуникационного рынка Украины. Выделены проблемы Интернет-провайдинга и основные ограничения для его развития, а также инновационные пути креативного развития Интернет-провайдеров.
**Ключевые слова:** Интернет, провайдинг, связь, широкополосный доступ, телекоммуникационный рынок.

Mohylova A.Yu., Devletshaeva A.H. THE RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF INTERNET-PROVIDING MARKET IN UKRAINE

The retrospective of development of Internet-providing and its modern contribution to the development of the telecommunication market of Ukraine are considered. The problems of Internet providing, the main constraints for its development, and innovative ways of creative development of Internet providers are outlined.
**Keywords:** Internet, providing, telecommunication, broadband access, telecommunication market.

**Постановка проблеми.** Зв'язок є однією з пріоритетних і найважливіших галузей в Україні і покликаний задовольняти потребу споживачів, органів державної влади, місцевого самоврядування, оборони і безпеки держави в засобах і послугах електричного зв'язку. Галузь зв'язку є однією з небагатьох галузей економіки України, що характеризуються сталими показниками розвитку. Український телекомунікаційний ринок характеризується стійкістю ринкових позицій ключових операторів, стабільним попитом на послуги, а також високою конкуренцією. Основними проблемами залишаються конкуренція з боку постачальників послуг мобільного інтернету, а також потреба в значних інвестиціях для розвитку послуги в сільській місцевості.

Зважаючи на це, варто дослідити реальне місце інтернет-зв'язку в загальній структурі телекомунікаційного ринку України, розглянути ретроспективу та сучасний стан Інтернет-зв'язку у порівнянні з іншими видами зв'язку, проаналізувати структуру ринку Інтернет-провайдингу та розглянути переваги Інтернет-зв'язку перед класичними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти інтернет-провайдингу висвітлені в роботах таких вчених-науковців, як Грищук А.В., Макаров В.В. та в аналітичних публікаціях дослідницьких та консалтингових агентств.

**Формулювання мети роботи.** Метою даної статті є визначення місця інтернет-провайдингу у загальній структурі телекомунікаційного ринку України, виділення його ключових переваг у розвитку сучасних інноваційних методів зв'язку.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогоднішній день ринок телекомунікацій більш ніж насичений. Науково-технічний прогрес з кожним днем йде вперед і суспільство вже на рубежі переходу до нових джерел інформаційних технологій. Тому телекомунікаційні компанії кожен день надають нові сервіси та послуги.

З кожним днем попит на послуги доступу в мережу Інтернет продовжує зростати. Згідно з даними Інтернет Асоціації України,



© Могилова А.Ю., Девлетшаєва А.Г.

що представляють результати опитування, проведеного протягом лютого 2017 року, 64,7% дорослого населення України користуються Інтернетом. Частка користувачів Інтернет серед людей 15-29 років сягнула 97% [2, с. 3-10].

В Україні налічується близько 2 тис. компаній, що надають послуги доступу в Інтернет. П'ятірка провайдерів-лідерів займає 2/3 всього українського ринку. Інші ж компанії, зайнявши якийсь мікроскопічний сегмент, обмежуються обслуговуванням окремого населеного пункту або кількох мікрорайонів.

Автори атласу «IT-індустрія в Україні» прогнозують, що оборот телеком-галузі може досягти $ 2,5 млрд в 2020 році. Левову частку ринку займають мобільні оператори, які надають послуги 56,3 млн абонентам. Інтернет-провайдери обслуговують близько 16,3 млн домогосподарств. Число користувачів фіксованого телефонного зв'язку з кожним роком зменшується [3, с. 18-20].

За останнє десятиліття найвищих показників телеком-галузь досягла в 2008 році, коли її оборот склав $ 4,8 млрд. У найближчі роки повернення до докризових обсягів не передбачається. Поки Україна займає мізерну частку в світовому обороті телекомпослуг.

Консалтингова група «Expert & Consulting» провела дослідження ринку українських провайдерів фіксованого інтернет-доступу, для чого були використані експертні оцінки фахівців компанії і опитування основних учасників ринку. У рейтингу брали участь десять українських компаній-провайдерів, які мають найбільшу кількість абонентів, що дозволило визначити не тільки найбільшого, а й «найякіснішого» провайдера [6].

На думку «Expert & Consulting», лідери українського ринку сфокусувалися в напрямку надання комплексних рішень для максимального задоволення своїх клієнтів. З огляду на специфіку ринку, все більше уваги приділяється лояльності і утриманню абонентів. Багато операторів сфокусувалися на технічній модернізації і точковому зростанні свого покриття [6, с. 2].

Топ-10 найбільших ШПД-операторів (широкосмугового доступу до провідного інтернету) України виглядає наступним чином [5] (табл. 1):

Як бачимо, втрата абонентів спостерігається у провайдерів «Укртелеком» і «Vega», що працюють переважно з DSL-технологіями, тоді як інші компанії продемонстрували зростання – найпомітніше у «Фрегата» (+ 17,7%) і «Ланет» (+12,7 %).

Інтегральний рейтинг інтернет-провайдерів наведено нижче – в нього увійшли топ-10 компаній за обсягом абонентської бази. Сумарний бал в ньому – це сума балів за всіма категоріями. Бал в конкретній категорії – це округлений відсоток значення показника оператора в даній категорії від максимального значення і цій же категорії (табл. 2).

Таким чином, лідером рейтингу стала компанія «Фрегат», за нею йдуть «Ланет» і «Укртелеком», а замкнули першу п'ятірку компанії «Тріолан» і «Воля».

Згідно з оцінкою групи «E & C», динаміка доходів і абонентських баз по ключових сегментах виглядає наступним чином. У 2016 році загальний дохід українських операторів склав 8,943 млрд грн, тоді як роком раніше був зафіксований показник 8,350 млрд грн – річний приріст склав 593 млн грн або 7,1%. У 2016 році сумарна кількість абонентів

Таблиця 1

**Рейтинг українських провайдерів фіксованого інтернет-доступу**

| | Оператор | Кількість абонентів в 2016 р., тис. чол. | Кількість абонентів в 2015 р., тис. чол. | Різниця абс. | Різниця від. |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Укртелеком | 1603 | 1626 | -23 | -1,4% |
| 2 | Київстар | 829 | 816 | 13 | 1,6% |
| 3 | Воля | 670 | 629 | 41 | 6,5% |
| 4 | Тріолан | 299 | 287 | 12 | 4,2% |
| 5 | Фрегат | 292 | 248 | 44 | 17,7% |
| 6 | Датагруп | 231 | 226 | 5 | 2,2% |
| 7 | Ланет | 160 | 142 | 18 | 12,7% |
| 8 | Vega | 148 | 156 | -8 | -5,1% |
| 9 | Тенет | 143 | 136 | 7 | 5,2% |
| 10 | Фринет (ОЗ) | 121 | 114 | 7 | 6,1% |
| | Всього | 4496 | 4380 | 116 | 2,65% |

Таблиця 2

**Інтегральний рейтинг інтернет-провайдерів України**

| Інтегральна позиція | Оператор | Позиція в категорії | | | Сумарний бал |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Абоненти | ARPU | Динаміка | |
| 1 | Фрегат | 5 | 8 | 1 | 61,99% |
| 2 | Ланет | 7 | 3 | 2 | 55,65% |
| 3 | Укртелеком | 1 | 6 | 9 | 54,34% |
| 4 | Тріолан | 4 | 1 | 6 | 47,41% |
| 5 | Воля | 3 | 10 | 3 | 44,87% |
| 6 | Київстар | 2 | 9 | 8 | 41,42% |
| 7 | Фрінет | 10 | 4 | 4 | 41,35% |
| 8 | Тенет | 9 | 2 | 5 | 35,35% |
| 9 | Датагруп | 6 | 7 | 7 | 32,01% |
| 10 | VEGA | 8 | 5 | 10 | 20,02% |

склала 9,275 млн осіб, тоді як роком раніше у ШПД-операторів налічувалося 9,175 млн клієнтів, таким чином приріст склав близько 100 тис. чол. або 1,1% [6].

Україна кілька років поспіль лідирує у світових рейтингах найдешевшого фіксованого ШСД (широкосмугового доступу до провідного інтернету). За даними одного з останніх досліджень доступності цін за користування послугами інтернету, Україна в 2017 році посіла друге місце за цим показником у світі з середньою вартістю послуг $ 5,52 на місяць. У сусідніх країнах показники значно вищі: в Білорусі – $ 12,77, Польщі – $ 19,03, Словаччини – $ 22,01, Угорщини – $ 24,54, Румунії – $ 13,55, Молдові – $ 10,8, Росії – $ 9,82. Найдорожчий в світі доступ – в Буркіна-Фасо ($ 961,22 на місяць).

На основі цього, можна виділити чималий ряд взаємопов'язаних факторів, що стримують тарифи:

1) Величезна конкуренція – за різними підрахунками, в Україні працює близько 4500 провайдерів. Це призводить до дуже високої концентрації пропозицій. Наприклад, для великих міст 5-7 провайдерів в одному багатоповерховому будинку – норма. Така конкуренція породжує демпінгові пропозиції, особливо з боку «сірих» операторів;

2) Відсутність загороджувальних бар'єрів для входу на ринок – частина учасників ринку не обтяжують себе витратами на легалізацію, таким чином на ринку сформувалося чимало локальних «тіньових» компаній, які ніде не зареєстровані. Більшість з них надають послуги низької якості і конкурують тільки за рахунок низької вартості;

3) Рівняння на купівельну спроможність – Україна значно постраждала економічно протягом останніх 10 років, втративши в ВВП і в людському ресурсі. За цей час національна валюта впала більш ніж в 5 разів. Ці фактори призвели до відчутного зниження купівельної спроможності населення. Внаслідок чого зараз товари і послуги масового споживання містять в собі меншу маржинальність, ніж в більш розвинених країнах.

У 2017-му році більшість провайдерів фіксованого інтернету переглянули свої тарифи у бік збільшення і цей процес триває й досі. В середньому прайс виросте від 30% до 50% в кілька етапів. 100 мегабіт коштуватимуть від 200 грн. Преміум-сегмент виросте до 300 грн. Для України природна ціна за ШПД-доступ на швидкості до 100 мегабіт – 150-200 грн. Тарифи зростуть від 20 до 50 грн за вартість пакета. При цьому відбудеться зменшення пакетних швидкостей. Широко відомі «100 мегабіт» як індекс якості в регіонах не є доцільними для використання, оскільки природна потреба там – 30-50 мегабіт. Експерти вважають, що в 2018 році інтернет-провайдери продовжать коригувати свої ціни і приводити їх до рівня економічно виправданих. Зростання комунальних послуг і всіх продуктів, вартість яких залежить від курсу іноземних валют, не дозволять залишатися однією з найдешевших за вартістю інтернет-доступу країною в світі і одночасно надавати той рівень стабільності та якості, який вже сьогодні очікують споживачі.

Важливою подією, що відбулась відносно нещодавно, стало надходження в Україну мобільного зв'язку «четвертого покоління» (4G). Пальма першості в його запуску належить мобільному оператору lifecell (компанія називає його 4.5G), який 30 березня відрапортував про початок функціонування зв'язку

«четвертого покоління» у всіх обласних центрах України (крім тих, які знаходяться на окупованих територіях).

В той же день, але трохи пізніше, про запуск 4G повідомив ще один мобільний гігант країни – «Vodafone Україна». Цією послугою абоненти мобільного оператора можуть користуватися в 20-ти найбільших українських містах.

Останнім запустив 4G «Київстар», який проводив додаткові налаштування мережі.

Найочевидніша перевага зв'язку 4G в порівнянні з 3G, не кажучи про більш ранні формати, – швидкість передачі даних. Цей показник у «четвертого покоління» вище мінімум в п'ять разів. Як правило, хороша мережа 3G має обмеження по швидкості в 42,2 Мбіт/с. А межа швидкості 4G може втричі або навіть вчетверо перевищувати обмеження для 3G. Деякі оператори обіцяють швидкість до 150-180 Мбіт/с.

**Висновки та перспективи подальших досліджень**. З розвитком мобільного зв'язку та нових стандартів передачі даних, існування класичних операторів фіксованого зв'язку опинилося під питанням. Незважаючи на значну перевагу в стабільності фіксованого інтернету, багато компаній не витримали конкуренції з мобільними гігантами, а деякі і зовсім були поглинені телекомунікаційними конгломератами.

Основна проблема ринку телекомунікаційних послуг – це те, що практично досягнутий максимально можливий рівень проникнення Інтернету. Така ситуація змусила операторів змінити бізнес-модель і від екстенсивного зростання абонентської бази перейти до підвищення ARPU, що при істотному рівні конкуренції і, як наслідок, неможливості підвищувати ціни, автоматично означає розвиток додаткових послуг.

В майбутньому ті інтернет-провайдери, які не будуть створювати додаткової цінності для абонента і тим самим підвищувати свою ARPU, перестануть бути самостійними гравцями цього ринку і, в кращому випадку, будуть поглинені колегами по цеху. Зараз швидкісний доступ до Інтернет став свого роду товаром, що визначає якість життя і своєрідним предметом першої необхідності, наближаючись за цими параметрами до таких звичних речей, як: газ, електрика та опалення.

Можна зробити висновок, що тим провайдерам, які хочуть не лише виживати, а й розвиватися на ринку зв'язку України, слід швидко навчатися бути креативними, вивчати досвід колег з інших країн зі створення і виведення на ринок в короткі терміни продуктів, які здатні створити цінність для споживача, і лише на цій основі досягти поставлених цілей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грищук А.В. Формування системи інноваційного провайдингу в Україні / А.В. Грищук // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/32420/1/255-454-455.pdf

2. Інтернет Асоціація України. Дослідження інтернет-аудиторії [Електронний ресурс] / Інтернет Асоціація України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi.

3. Контент-маркетингове агентство Top Lead. IT-індустрія в Україні [Електронний ресурс] / Контент-маркетингове агентство Top Lead. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.bakertilly.ua/news/id1430.

4. Макаров В.В. Система маркетингових заходів компанії-провайдера послуг Інтернет / В.В. Макаров // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/4499/1/ilov111-114.pdf

5. Рейтинг інтернет-провайдерів України за 2017 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:https://itc.ua/news/reyting-ukrainskih-internet-provayderov-za-2016-god-ukrtelekom-kievstar-i-volya-lidiruyut-po-kolichestvu-abonentov-fregat-i-lanet-po-integralnoy-otsenke/

6. Огляд українського ринку послуг фіксованого доступу до мережі Інтернет в розрізі B2B I B2C сегментів [Електронний ресурс] / Консалтингова група «Expert & Consulting». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://nm.encint.com/expertiza/fiksirovannyij-shpd/.

REFERENCES:

1. Hryshchuk A.V. Formuvannia systemy innovatsiinoho provaidynhu v Ukraini / A.V. Hryshchuk // Problemy formuvannia ta rozvytku innovatsiinoi infrastruktury [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/32420/1/255-454-455.pdf

2. Internet Asotsiatsiia Ukrainy. Doslidzhennia internet-audytorii [Elektronnyi resurs] / Internet Asotsiatsiia Ukrainy. – 2017. – Rezhym dostupu do resursu: http://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi.

3. Kontent-marketynhove ahentstvo Top Lead. IT-industriia v Ukraini [Elektronnyi resurs] / Kontent-marketynhove ahentstvo Top Lead. – 2017. – Rezhym dostupu do resursu: http://www.bakertilly.ua/news/id1430.

4. Makarov V.V. Systema marketynhovykh zakhodiv kompanii-provaidera posluh Internet / V.V. Makarov // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/4499/1/ilov111-114.pdf

5. Reitynh internet-provaideriv Ukrainy za 2017 rik [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: https://itc.ua/news/reyting-ukrainskih-internet-provayderov-za-2016-god-ukrtelekom-kievstar-i-volya-lidiruyut-po-kolichestvu-abonentov-fregat-i-lanet-po-integralnoy-otsenke/

6. Ohliad ukrainskoho rynku posluh fiksovanoho dostupu do merezhi Internet v rozrizi V2V I V2S sehmentiv [Elektronnyi resurs] / Konsaltynhova hrupa «Expert & Consulting». – 2017. – Rezhym dostupu do resursu: http://nm.encint.com/expertiza/fiksirovannyij-shpd/.

УДК 332.1:338.24

# Інноваційна та креативна економіка як умова модернізації національного господарства України

**Пакуліна А.А.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Харківського національного університету будівництва та архітектури

**Євсєєв А.С.**
студент
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Відповідно до мети авторами доведено, що інноваційна та креативна економіка грає важливу роль в модернізації національного господарства України та протистоянні глобальній кризі. Творчі індустрії виробляють товари і послуги, включаючи і ідеї, які потім стають ресурсами для інноваційного процесу та інших видів економічної діяльності економіки України як в науковому, так і в технологічному сенсі. Дослідниками обґрунтовано, що мегаполіси, привабливі для креативного класу («креативні мегаполіси»), повинні задовольняти цілому ряду умов. Це наявність численних громадських просторів, привабливих міських ландшафтів, збережене історичне і культурне обличчя міста, атмосфера толерантності, висока якість життя, наявність умов для створення креативних кластерів і креативних спільнот. В цьому випадку мегаполіси перетворюються у величезні інноваційні лабораторії, всередині яких формуються численні творчі групи і об'єднання. Авторами статті доведено, що креативна економіка – одне з джерел динамічного економічного розвитку України, яке визначається як перетин і інтеграція мистецтва, культури, бізнесу, інновацій та нових бізнес-моделей, що становлять цикл створення, виробництва і розподілу товарів і послуг, які використовують інтелектуальну власність як первинну витрату.

**Ключові слова:** інноваційна економіка, креативна економіка, модернізація, мегаполіс, ефективність, глобалізація, управління.

Пакулина А.А., Евсеев А.С. ИННОВАЦИОННАЯ И КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА КАК УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

В соответствии с целями исследования авторами доказано, что инновационная и креативная экономика играют важную роль в модернизации национального хозяйства Украины и противостоянии глобальному кризису. Творческие индустрии производят товары и услуги, включая и идеи, которые затем становятся ресурсами для инновационного процесса и основных видов экономической деятельности экономики Украины как в научном, так и в технологическом смысле. Исследователями обосновано, что мегаполисы, привлекательные для креативного класса («креативные мегаполисы»), должны соответствовать целому ряду условий. Это наличие многочисленных общественных пространств, привлекательных городских ландшафтов, сохраненный исторический и культурный облик города, атмосфера толерантности, высокое качество жизни, наличие условий для создания креативных кластеров и креативных сообществ. В этом случае мегаполисы превращаются в огромные инновационные лаборатории, внутри которых формируются многочисленные творческие группы и объединения. Авторами статьи доказано, что креативная экономика – это один из источников динамичного экономического развития Украины, которое определяется ими как пересечение и интеграция искусства, культуры, бизнеса, инноваций и новых бизнес-моделей, составляющих цикл создания, производства и распределения товаров и услуг, которые используют интеллектуальную собственность как первичные затраты.

**Ключевые слова:** инновационная экономика, креативная экономика, модернизация, мегаполис, эффективность, глобализация, управление.

Ievsieiev A.S., Pakulina A.A. INNOVATIVE AND CREATIVE ECONOMY AS A CONDITION OF MODERNIZATION OF NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

In accordance with the objectives of the study, the authors proved that the innovative and creative economy plays an important role in the modernization of the national economy of Ukraine and countering the global crisis. Creative industries produce goods and services. These industries also include ideas, which then become resources for the innovation process and the main economic activities of the Ukrainian economy. This is correct in both scientific and technological terms. The researchers proved that megacities that are attractive to the creative class ("creative megacities") must meet a number of conditions. These are the presence of numerous public spaces, attractive urban landscapes, preserved historical and cultural appearance of the city, the atmosphere of tolerance, high quality of life, the presence of conditions for the creation of creative clusters and creative communities. In this case, the cities turn into a huge innovation laboratory. Within these laboratories, numerous creative groups and associations are formed. The authors of the article proved that the creative economy is one of the sources of dynamic economic development of Ukraine. Dynamic economic development of Ukraine is considered by the authors as the integration of art, culture, business, innovation and new business models. Integration defines the cycle of creation, production and distribution of goods and services. Such integration uses intellectual property as a primary cost.

**Keywords:** innovative economy, creative economy, modernization, metropolis, efficiency, globalization, management.





© Пакуліна А.А., Євсєєв А.С.

**Постановка проблеми у загальному вигляді** та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інноваційна та креативна економіка грає важливу роль в модернізації національного господарства України та протистоянні глобальній кризі.

Стан сучасного світу характеризується глобалізацією всіх соціально-економічних і суспільно-політичних процесів, трансформацією ціннісних систем і поглядів, перенасиченістю інформаційного простору та комунікаційних систем. Розглядаючи соціально-економічну ситуацію, необхідно відзначити, що невизначеність ринку, динамізм соціокультурної формації, підвищені вимоги споживачів і співробітників, гіперконкуренція, призводять до наростання кризових явищ і різних міжнаціональних конфліктів. В даний час відбувається зміна епох світового соціокультурного розвитку на нову епоху інновацій та творчості (креативу). Цей висновок узгоджується з висновком дослідників японського аналітичного центру-Інституту Номура (Nomura Research Institute – NRI). Тому тема нашого дослідження є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій,** в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми інноваційної та креативної економіки досліджували провідні вчені, серед яких – О.О. Другов [1], С.М. Ілляшенко [2], Н.В. Краснокутська [3], А.Я. Кузнєцова [4], Г.С. Пакуліна [5], С.Л. Пакулін [6], М.Є. Рогоза [7]. Однак аналіз наявних досліджень свідчить про необхідність обґрунтування системного бачення концептуальної моделі модернізації національного господарства України на базі інноваційної та креативної економіки з урахуванням глобалізаційних процесів та інтеграції держави до європейських структур.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми,** котрим присвячується означена стаття. Різні аспекти проблеми інноваційної та креативної економіки висвітлювались у працях зарубіжних і вітчизняних вчених. Разом з тим, важливі аспекти формування та розвитку теоретичної, методичної і практичної бази для забезпечення сталого розвитку національного господарства України на базі інноваційної та креативної економіки в трансформаційних умовах не дістали належного висвітлення. Саме цим обумовлюється актуальність і вибір теми дослідження, його наукова і прикладна значущість.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основною метою дослідження стала розробка теоретичних і методичних положень забезпечення міцних конкурентних позицій підприємства в умовах переходу української економіки до інноваційного соціально-орієнтованого типу розвитку. Відповідно до мети нами: (1) доведено, що творчі індустрії виробляють товари і послуги, включаючи і ідеї, які потім стають ресурсами для інноваційного процесу та інших видів економічної діяльності економіки України як в науковому, так і в технологічному сенсі; (2) обґрунтовано, що мегаполіси, привабливі для креативного класу («креативні мегаполіси»), повинні задовольняти цілому ряду умов. Це наявність численних громадських просторів, привабливих міських ландшафтів, збережене історичне і культурне обличчя міста, атмосфера толерантності, висока якість життя, наявність умов для створення креативних кластерів і креативних спільнот. В цьому випадку мегаполіси перетворюються у величезні інноваційні лабораторії, всередині яких формуються численні творчі групи і об'єднання; (3) доведено, що креативна економіка – одне з джерел динамічного економічного розвитку України, яке визначається як перетин і інтеграція мистецтва, культури, бізнесу, інновацій та нових бізнес-моделей, що становлять цикл створення, виробництва і розподілу товарів і послуг, які використовують інтелектуальну власність як первинну витрату.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

В даний час можна стверджувати, що такого роду конфліктогенна ситуація в світі відбувається за рахунок накладення та існування кількох епох одночасно. Тобто в даний час відбувається процес формування постіндустріального (інформаційного) суспільства, хоча індустріальна епоха часу представляється в якісно новому вигляді, де людський ресурс виходить на якісно новий рівень. Ядром і смисловим центром нової креативної економіки є творчість, ідея, яку створює людина. Саме креативний потенціал людського ресурсу представлений центром існуючої формації. Креативний потенціал індивідуума виробляє новизну, генерує нові відкриття та ідеї, вміє продуктивно вирішувати складні проблеми, і, що, дуже важливо, рішуче і негайно впроваджує їх у практику. У такому підході вже не інформація відіграє ключову роль, а творчі та креативні люди, які генерують нові ідеї і втілюють їх у життя. При цьому саме креативність є оціночним ресур-

сом індивіда і рушійним фактором соціально-економічного та соціально-культурного розвитку країни. Разом з тим, важливо підкреслити, що в сучасній економіці, креативність розглядається не тільки як ключовий фактор економічної стабільності країни, а й як місія розвитку суспільства, регіону, особистості і т.д. У свою чергу, якщо ключовим фактором економіки знань є освіта і інтелектуальний продукт, а інноваційна економіка загострює увагу на шляхах використання цих знань, то завданням креативної економіки є забезпечення умов для генерування ідей.

Термін «креативність» походить від латинського слова “creato”, яке в перекладі означає «творчість» або «створення». У вузькому розумінні поняття «креатив» – це процесуальний фактор творчої діяльності індивіда, в результаті якої з'являється інноваційний продукт праці, який раніше не існував на ринку товарів і послуг. При цьому під інноваційним продуктом праці ми маємо на увазі не тільки товар або послугу, а й нові методи дослідження, концепції, алгоритм прийняття рішення і т.п.

Сьогодні сучасні дослідники приходять до думки, що в новій креативній економіці саме творчість, інновації та генерація нових ідей є важливим корпоративним капіталом, головним ресурсом і фактором виробництва. Творча праця складна за змістом і, на думку багатьох науковців, процес творчої праці, з одного боку, безперервний, а з іншого – в ньому чергуються підйоми, застої і спади. Творча праця – це марафон. Іноді завдовжки в життя. Щасливий той, хто розірвав фінішну стрічку, хто повністю пройшов цикл «відкриття – впровадження – лаври». У свою чергу головною метою управління стає залучення, концентрація, стимулювання та розвиток талантів, створення стимулюючого культурного і творчого середовища, організація інноваційної діяльності, а його новими моделями – такі якісно нові форми управління як креативний менеджмент і менеджмент креативності.

У сучасній науковій літературі, присвяченій проблемі творчого управління широко вживається поняття «творчий менеджмент» (креативний менеджмент). Креативний менеджмент займається дослідженням управління творчої групи, яка побудована на творчих процесах і застосовується на окремій особистості, групі людей, організації в цілому.

Знання, досвід і креативність персоналу стають головним фактором ефективності організації, без якого науковий прогрес є недосяжним завданням, незалежно від обсягу коштів, інвестованих у виробниче обладнання і технологію. За оцінками експертів до 40% ВВП в розвинених країнах створюється саме креативними працівниками. Використання втілених в людях здібностей дозволяє організаціям активізувати нововведення, підвищувати якість і конкурентоспроможність продукції та послуг.

Споживання є ключовим фактором нової економіки, а споживач – суверенна, креативна людина стає в центрі нової економіки. Креативність та інновації є джерелом життєвої сили будь-якої організації, що займається виживання і процвітання на споживчому ринку. Дослідження в області креативності та її оцінка допоможуть перейти від креативних ідей, які поки знаходяться на стадії ідеології, в підвищення продуктивності праці.

Глобальна економіка з другої половини XX століття зазнала стрімкий трансформаційний розвиток від економіки знань в економіку творчості. При цьому, якщо такі терміни як економіка знань, інноваційна, інформаційна та інтелектуальна економіка, часто використовуються як синоніми, то поняття креативної економіки наповнюється новим змістом і набуває ряд якісно нових ознак і властивостей. У той же час, можна стверджувати, що креативна економіка не заперечує попереднім формам розвитку, а природно включає їх в себе в якості ключових складових компонентів.

Сучасна епоха стрімко змінює функції виробництва і управління. В даному тандемі творчість розглядається, як ключовий фактор і вища мета розвитку і організації суспільства. Сучасний світ не стоїть на місці. Швидкими темпами формується нова креатологічна формація часу, головною метою якої є креативність.

Креатологічна формація являє собою цілісне фундаментальне утворення, особливий культурно-креативний простір, який включає в себе такі відносно самостійні сфери суспільства, як креатогенне суспільство, креативна економіка, мистецтво і універсальна креативно-талановита особистість.

На сьогоднішній день конкурентоспроможними організаціями визнані ті, що визнають креативність як важливий економічної фактор своєї організації, при цьому зацікавлені у формуванні творчої організаційної культурі, акумуляції знань співробітників і спрямуванні їх за «лабіринтами креативності».

Креативну економіку, на нашу думку, слід розглядати системно, в широкому сенсі. У такому випадку вона виступає як: 1) інформаційна економіка, оскільки інформація, знання і наука відіграють в ній провідну роль в якості фактора виробництва і значна роль творчої праці; 2) постіндустріальна економіка, оскільки збільшується і починає домінувати частка сфери послуг, а не сфера виробництва; 3) інноваційна економіка, коли знання породжують безперервний потік нововведень, що відповідає вимогам динамічно мінливих потреб, а часто і формує їх. Принциповою відмінністю креативної економіки від інноваційної є акцент на розвитку індустрії інновацій за допомогою креативного сектора економіки як ключового. В цьому випадку креативність виступає як характеристика інновацій; 4) глобальна мережева економіка, оскільки в креативній економіці взаємодія між носіями «ідеї» опосередковується широкими мережевими зв'язками в світовому масштабі. Це стало можливим з виникненням Інтернету як нової інфраструктури економіки; 5) економіка знань, оскільки в ній зростає значення людського капіталу та інвестицій в освіту і підготовку кадрів.

Основна відмінність креативної економіки від традиційного економічного укладу полягає в тому, що головний інструмент в ній – це знання, ресурс – інформація, а продукт – інновація. Концепція креативної економіки об'єднує такі розрізнені поняття, як «інформаційна економіка», «економіка знань» та «інноваційна економіка». «Сировина» креативної економіки – талант, який породжує нові, оригінальні ідеї і перетворює їх в економічний капітал і продукти, що продаються. Ключовими факторами ефективного становлення, росту і розвитку креативної економіки є людський капітал, внутрішній попит, інновації, інвестиції, технологічна, організаційна та інституційна модернізація, а також творча діяльність всіх суб'єктів ринку. Забезпечуючі фактори – креативний, інноваційний, інвестиційний, виробничий і соціальний менеджмент.

Під креативним кластером нами розуміється спільність людей, що володіють творчим потенціалом і можливістю генерувати інноваційні ідеї і продукти. Підприємства, що входять в кластер, взаємодоповнюють один одного, що призводить до збільшення ефекту за рахунок синергії.

Розгляд такого феномена, як креативна економіка у сучасному мегаполісі, є актуальною науковою задачею. В основі теоретичної складової концепції «креативного мегаполісу» лежить ряд теорій. Нами розглядаються дві основні концепції: концепція «креативної економіки» і концепція «креативного класу». Обґрунтовано, що спостерігається зсув економічних пріоритетів від «фінансів» до людських «ідей», «здібностей» і «навченості».

Інноваційна економіка і «креативне» суспільство – це явища, які не можуть існувати і розвиватися окремо. Формування інноваційної економіки, на нашу думку, безпосередньо пов'язане з соціальними інноваціями, зі створенням «креативного» суспільства. Ми вважаємо, що в модернізованому суспільстві інновації переважають над традиціями, соціальне життя носить світський характер, індивід вільний від традиційних табу і рухомий раціональним мисленням, стає активним діячем.

Успішний мегаполіс, що розвивається, використовує інноваційні підходи у використанні ресурсів, управлінні ними в різних сферах. Креативний мегаполіс – це простір, де жителі можуть легко і швидко взаємодіяти між собою, розвиватися в різних сферах, це простір, який сприяє самореалізації громадян. Цьому сприяють розвинуті технології, толерантне ставлення один до одного, до нових ідей, думок.

Сучасний мегаполіс є привабливим місцем проживання, який надає широкі можливості для розкриття особистості. Простір мегаполісу стає втіленням і уособленням сучасного способу життя, світогляду, одночасно будучи осередком різноманітних можливостей діяльності, насиченості соціальної інформації, культурної інтеграції. Незалежно від розмірів, актуального стану або передісторії сучасного мегаполісу, всі вони, так чи інакше, приречені на пошук власного неповторного обличчя. Міста вступають в конкуренцію один з одним за людські, інформаційні та грошові потоки. Глобальні зв'язки і суперництво частково опустилися зі сходинки національних держав на рівень мегаполісів.

Очевидно, що глобальна конкурентоспроможність мегаполісів в XXI столітті буде визначатися рівнем розвитку в них інноваційної економіки. Перелік заходів, необхідних для стимулювання подібної активності, давно відомий. Це створення зон найбільшого адміністративного і податкового сприяння інноваційній діяльності (технопарки і бізнес-інкубатори), розвиток інфраструктури фінансування інноваційного бізнесу, виникнення розвиненої культури високоризикованих інвестицій в інноваційні стартапи, продумана політика

держави і приватного бізнесу в області розвитку фундаментальної науки і вищої освіти, створення умов для здорової конкуренції в економіці, підтримка підприємницького духу в суспільстві. Разом з тим, як показує практика, навіть дотримання цих, безсумнівно, необхідних умов аж ніяк не гарантує бурхливий розвиток інноваційної економіки. Так, вжиті протягом останніх 30 років в різних країнах численні і здебільшого малоефективні спроби повторити успіх каліфорнійської Кремнієвої долини це прекрасно ілюструють.

У сучасному розумінні інноваційна система повинна включати в себе елементи, які здійснюють і підтримують інновації та інноваційну діяльність на всіх рівнях. Національна інноваційна система (НІС) – це сукупність національних державних, приватних та громадських організацій і механізмів їх взаємодії, в рамках яких здійснюється діяльність з створення, зберігання та розповсюдження нових знань і технологій. В основі концепції НІС, таким чином, лежить визнання нових знань як ключового фактора економічного розвитку. Особлива увага приділяється інфраструктурній складової, що забезпечує взаємозв'язок між державними, приватними і громадськими механізмами, а також обмін знаннями всередині НІС. Ці зв'язки створюються і функціонують завдяки відповідній інституційній структурі, що формується в НІС і впливає на неї.

Концепція національної інноваційної системи передбачає дослідження факторів, що впливають на економічне зростання. Загальна структура підсистем НІС включає всі етапи життєвого циклу інновацій в будь-якій сфері. Концепція національної інноваційної системи розділяє процеси підтримки технологічних інновацій і побудови соціально орієнтованої системи на два напрямки, де результат роботи одного впливає на ефективність іншого, і навпаки. У той же час сучасні дослідники в області інноваційного розвитку розглядають фактори більш широко, включаючи неявні, на перший погляд, але значущі галузі культури, мистецтва та інші, звані креативними індустріями. У широкому сенсі інноваційною системою можна назвати систему інститутів, яка виробляє інновації. З цієї точки зору ключовим фактором формування інституційної основи інноваційної системи стає середовище. Такий підхід має на увазі, що характер і умови зростання знань не є просто функцією від обсягу вкладених в них інвестицій. На всі аспекти цього зростаючого знання впливають і загальносистемні параметри: інфраструктура, система захисту прав та інтелектуальної власності, освітня система, показники міської інфраструктури, культура та інші фактори.

Поняття креативного середовища повинно стати основним у концепції розвитку мегаполіса. Креативний мегаполіс формують: зв'язки між бізнесом та інститутами, необхідні для створення і застосування знань (між університетами та підприємницьким середовищем); інноваційні високотехнологічні підприємства; сфери, в яких створюються культурні товари та послуги; мережі для обміну інформацією та знаннями (між підприємствами, публічним сектором і приватними особами); середовище життєдіяльності, інфраструктура; різноманітність можливостей для відпочинку, розваги і саморозвитку; ефективна транспортна інфраструктура; механізми соціальної підтримки (заохочення участі у соціальному житті, залучення до участі).

Сучасний мегаполіс – це екосистема, в якій культура є каталізатором загального розвитку. Всі аспекти формування ефективного креативного середовища мегаполісу є одночасно умовами створення і функціонування інноваційної системи, а значить, фактором економічного розвитку території. Креативне середовище якраз і буде тією інституційною базою, яка дозволить розвиватися інноваційній системі. У формуванні креативного середовища значиму роль грають інноваційні високотехнологічні підприємства мегаполісу.

Обов'язковою умовою для розвитку інноваційної економіки є наявність так званого креативного класу, тобто соціального шару, представники якого заробляють собі на життя, проектуючи і створюючи дещо, що не існувало раніше. Всупереч думці, що склалася, представники креативного класу не переміщуються слідом за технологіями, високотехнологічними компаніями і ризиковим капіталом, навпаки, технології, інноваційні компанії та капітал переміщуються в місця з великою концентрацією талановитих, освічених і творчих людей. Креативні професіонали концентруються не там, де потрібна робоча сила, що володіє відповідною кваліфікацією, вони живуть там, де їм подобається і де є відповідний «креативний клімат». Таким чином, конкурентоспроможність сучасних мегаполісів сьогодні в значній мірі залежить від їх здатності залучити представників креативного класу і створити їм сприятливі умови для життя і самореалізації.

Концепція «креативної економіки» стверджує, що живильним середовищем для розвитку інноваційної економіки являються не технополіси і технопарки, а безпосередньо мегаполіси з їх децентралізацією, багатомірністю і різноманітністю.

У сучасній Україні людський капітал, як цінніший ресурс, несе особливу значимість для економічного розвитку країни. Від ефективності розвитку елементів структури людського капіталу, його потенціалу залежить динаміка економіки, і її перспективи.

Нами запропонована креативність як основний когнітивний метод інтелектуальної праці, націлений на виконання цінної, оригінальної роботи і той, що передбачає розвиток у індивіда таких когнітивний здібностей, як метафоричне мислення, синтез, творчий підхід до вирішення задач і дивергентне мислення.

На підставі цього можна зробити висновок, що креативність – це особлива сукупність унікальних навичок, які характеризують людину як особливо цінне джерело в економічному розвитку. Креативна природа людського капіталу знайшла своє відображення в онтологічній концептуалізації, що специфікує людський капітал в найбільш загальних поняттях «свідомість – інтелект – знання».

Розглядаючи когнітивний процес творчості та інновацій, можна відзначити, що основна функція інтелекту полягає в стимулюванні свого натхнення до творчої продуктивності. Звідси випливає, що монофункціонального працівника підприємства, який виконує прописаний у трудовому договорі механізм дій, не можна назвати креативним людським капіталом, а значить і двигуном економіки. Креативність – це особлива риса людського свідомого мислення та розвиненого інтелекту, а також крайнє розвинене уявлення. Креативність вимагає від людини не реінжирингу, а конкретних інновацій. Від творчого людського ресурсу вимагається перезавантажити економіку України та виробничі потужності, оптимізувати виробничий процес, знизити витрати та негативні економічні ефекти. Це актуалізується тим, що штучний інтелект ще не винайдений, і потреба в біологічному людському інтелекті в сукупності з його талантом дуже велика. В даний час потреба у важкій людській праці має неухильно негативну динаміку, яка посилюється автоматизацією виробничого процесу.

Динамічний розвиток економіки неможливий без креативного людського капіталу. Креативний людський капітал виступає як рушійна сила сучасної економіки України. Для ефективного функціонування людського капіталу необхідна конкурентоспроможна якість життя в Україні, включаючи безпеку, екологію та житлові умови, причому на рівні розвинутих країн світу. Інакше найкращі фахівці їздять туди, де їм зручніше жити і комфортніше і безпечніше працювати. Суттєву роль тут грають і інвестиції в основні складові людського капіталу: виховання, освіта, здоров'я, наука, особиста безпека, підприємницька здатність, інвестиції в підготовку еліт, інструментарій інтелектуальної праці.

В даний час поняття креативності все більшою мірою стало асоціюватися зі здатністю особистості в процесі вирішення виникаючих проблем знаходити нові, нестандартні, оригінальні, що не копіюються, підходи, засновані на принципово нових знаннях, уміннях, навичках, компетенціях. З'явилося поняття «креативна особистість».

Під креативної особистістю ми розуміємо специфічну особистість, що володіє здатністю самовідтворювати принципово нові знання, вміння, навички і компетенції. Креативна особистість має здібності нестандартно мислити, генерувати нові ідеї і рішення.

Креативність (творчі здібності, творча активність, творчий підхід) – це здатність породжувати незвичайні ідеї, відхилятися від традиційних схем мислення, швидко і ефективно здійснювати інтелектуальний прорив у вирішенні проблемних ситуацій.

До найбільш відомих форм прояву креативності відносяться: інновації – висунення принципово нових ідей, нововведень; винаходи – створення чогось нового, невідомого раніше; відкриття – щось знову встановлене, знайдене.

На нашу думку, в 2020-2030 рр. істотна частина доданої вартості буде створюватися в основному за рахунок креативних факторів виробництва. Саме творчий підхід і креативність стануть провідним визначальним і вирішальним фактором економічного розвитку в XXI столітті. Саме креативний клас стане стрижнем людських ресурсів в креативній економіці. Головним фактором економічного розвитку в XXI столітті повинні стати креативні людські ресурси, що володіють усе більшою мірою здатністю креативного мислення в прийнятті та реалізації економічних рішень у всіх видах економічної діяльності. Креативність, в кінцевому підсумку, буде головним потенціалом і інструментом поряд з традиційними способами мислення і управління в економіці.

Лідерами соціально-економічного і науково-технічного прогресу стануть ті організації, які освоять науку креативного управління соціально-економічним розвитком в умовах невизначеності і нестандартних ситуацій. Тільки такі організації зможуть ефективно розвиватися на етапі креативної економіки.

Тому необхідно вивчати, узагальнювати і освоювати методи, механізми, інструменти креативного управління соціально-економічним розвитком. Тому для роботодавців на етапі розквіту креативної економіки все більший інтерес представлятимуть управлінські, інженерно-технічні кадри, кадри фахівців, що володіють високими професійними знаннями, вміннями, навичками, компетенціями, високим рівнем інтелекту і креативності мислення.

Найбільша затребуваність у роботодавців буде спостерігатися щодо кадрів, які мають перераховані вище якості поряд зі здоровою ініціативністю, амбітністю і соціально орієнтованою «агресивністю». Сучасні управлінські кадри в умовах креативної економіки повинні володіти вміннями формувати інноваційні цілі, успішно вирішувати нестандартні проблеми, діяти креативно, оригінально, нестандартно, як в бізнесі, так і в інших сферах діяльності [8, с. 142]. У зв'язку з цим в умовах креативної економіки повинна зрости потреба, а, отже, і підготовка креативних кадрів для управління соціально-економічними процесами в усіх сферах економічної діяльності.

В даний час багато підприємств, організації та установ приділяють дедалі більшу увагу підготовці і підвищенню кваліфікації креативно-інтелектуальних працівників з питань управління людськими ресурсами, здатних ефективно вирішувати проблеми кадрового менеджменту в умовах креативної економіки. Такі кадри управлінців, як правило, володіють вміннями виявляти креативність, гнучкість, толерантність, шукати нестандартні управлінські рішення в сфері управління персоналом.

В результаті змін у вимогах до сучасних кадрів менеджменту в умовах креативної економіки повинна значно змінитися структура матеріальних і нематеріальних активів організацій, що успішно діють і займають провідні позиції на вітчизняному і зарубіжному ринках.

У перспективі в умовах креативної економіки значно зростає частка креативно-інтелектуальних витрат. На нашу думку, професійний портрет менеджера в умовах креативної економіки повинен характеризуватися такими параметрами: високий рівень креативно-інтелектуальної підготовки; володіння аналітичним і прогностичним нестандартним мисленням; вміння виявляти суть проблем, які не лежать на поверхні, і адекватно оцінювати можливості їх вирішення; мати високий рівень професійної підготовки і якісну вищу освіту; володіти сучасними інструментами та методами (включаючи інформаційно-комунікаційні) управління; мати високий рівень комунікабельності; успішно володіти інструментарієм соціально-психологічного управління людьми в умовах креативної економіки і т.д.

Стартапи, креативні хаби і культурні індустрії – ці слова тільки входять в словник українців. У багатьох же країнах з більш високим рівнем життя, ніж у нас, це стандартний набір з лексикону економістів і менеджерів. На наше переконання, креатив в економіці не тільки посилить Україну економічно і збільшить кількість цікавих робочих місць, а й допоможе сформувати самостійних і відповідальних громадян. Самоосвіта і вже високий середній IQ українських студентів переважать старомодні методики вітчизняної освіти. Україна заробляє близько млрд. дол США в рік завдяки креативним галузям. У креативних галузях української економіки зайнято до 1 млн. осіб. Вони створюють приблизно 3,4% валового внутрішнього продукту. Україна завдяки введенню в експлуатацію значних потужностей для виробництва тепла з газу, термомодернізації будинків і зменшення норм споживання газу заощадила 7,2 мільярда кубометрів газу. Україна повинна йти шляхом створення котелень, що працюють на біологічному паливі, використовувати вітчизняне обладнання і спалювати вітчизняну деревину. З 2014 року з'явилося котелень на біопаливі приблизно на 1650 МВт. Однак, як правило, це невеликі котельні, потужністю 0,5-2 МВт, оскільки вони встановлюються при лікарнях, школах, дитсадках. У 2017 році був прийнятий закон, що дозволив продавати тепло не з газу за тарифом, який прив'язаний до ціни газу. 10% дисконту на тепло з біопалива у порівнянні з теплом з газу дає можливість міським бюджетам і населенню заощаджувати. Нові можливості стимулюють інвесторів масштабувати вже існуючі проекти і заходити в інші міста. Відходи деревини є всюди, по всій Україні. Інвестор буде дивитися на приклади проектів, які вже працюють і повертають інвестиції. Якщо два-три приклади таких котелень приживуться, за рік-два Україна отримає бум подібних проектів.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

1. Креативність є важливим чинником економічної стабільності та сталого розвитку України.

2. Креативні індустрії дозволяють: генерувати прибуток; створювати нові робочі місця, нові індустрії; істотно збільшувати випуск традиційних видів продукції; модернізувати промислові процеси; прискорено реструктурувати виробництво; освоювати нові ринки і створювати «м'які» інфраструктури для культурного туризму; поліпшувати промислову інфраструктуру та інвестиційне оточення; відроджувати міські райони, що прийшли в занепад; посилювати конкуренцію і дати поштовх інноваційному розвитку; забезпечувати зростання торгівлі; збільшувати продуктивність праці і кількість висококваліфікованих людських ресурсів.

3. Мегаполіси України є величезними інноваційними лабораторіями в умовах креативної економіки.

4. Креативний людський капітал є рушійною силою сучасної економіки України.

5. На етапі становлення креативної економіки все в більшій мірі зростає потреба в розробці нових теоретичних, методологічних, методичних і практичних методів і підходів активізації, раціонального і ефективного використання креативно-інтелектуального людського потенціалу як головного джерела, стратегічного інструменту ефективного використання головної продуктивної сили в постіндустріальному суспільстві, – людини. Все це, безумовно, вимагає істотної трансформації всієї системи підготовки, професійної перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, адекватних особливостям креативної економіки. Такі кадри повинні мати здатність швидко переключатися з однієї проблеми на іншу, швидко шукати ефективні, нестандартні управлінські рішення, що забезпечують можливість принципового підвищення ефективності соціально-економічного розвитку, включаючи, насамперед, функціональну, економічну, соціальну, екологічну, соціально-психологічну, інноваційно-інформаційну та інші види ефективності.

6. Креативна економіка грає архіважливу роль в протистоянні України глобальній кризі.

7. Креативна економіка в протистоянні глобальній кризі набагато сильніша, ніж традиційні індустрії. Креативна економіка як нова тенденція всесвітнього економічного розвитку відіграє специфічну роль при відновленні глобальної економіки. Основна «додана вартість» в креативній економіці буде створюватися в процесі творчості, завдяки новим знанням і праву інтелектуальної власності на результати такої праці. Переможцями на ринку стануть ті виробники, які зможуть максимально використовувати «додану цінність», створювану за рахунок стилю, іміджу, електронного маркетингу і реклами, – тобто всього того, що виробляють творчі індустрії. До результатів прояви креативності в економіці відноситься розвиток аутсорсингу (контрактного виробництва) і «віртуальних компаній», які передають субпідрядникам практично все – виробництво, логістику, рекламу, бухгалтерію, зберігаючи за собою лише невеликий штат адміністраторів, фахівців з маркетингу і розробників. Такі фірми зберігають за собою лише функції, пов'язані з виробництвом інтелектуальної власності, творчими розробками або торговою маркою.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Другов О.О. Інвестиційне забезпечення інтелектуалізації економіки України : Монографія / О. О. Другов. – Київ: УБС НБУ, 2010. – 284 с.

2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Українська книга», 2003. – 278 с.

3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н.В. Краснокутська. – Київ: КНЕУ, 2003. – 504 с.

4. Кузнєцова А.Я. Інвестиційно-інноваційна діяльність та система її фінансового забезпечення : автореф. дис. д.е.н. за спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит. – К.: Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2005. – 37 с.

5. Пакуліна Г. С. Побудова інноваційної системи оплати праці в умовах трансформації економіки України / Г. С. Пакуліна, А.А. Пакуліна, Л.Р. Рубан // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – Вип. 53. – С. 146–150. – (158 с.). – (0,33/0,11) – Статья_ПАА_181

6. Пакулін С. Л. Розвиток інтелектуальних ресурсів і підвищення конкурентного статусу підприємства / С.Л. Пакулін, М.Д. Жердєв, Є.В. Бондаренко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 223: В 3 т. Том І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 276-281.

7. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

8. Пакуліна А. А. Інноваційне зростання регіональної економіки в умовах глобалізаційних викликів / А. А. Пакуліна, А.С. Євсєєв // Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції [«Регіональна, галузева та суб'єктна економіка України на шляху до євроінтеграції»] (19–20 квітня 2017 р., Україна, м. Харків). Тези доповідей. Частина 3. – Харків: ХНУБА, 2017. – С. 141–143.

REFERENCES:

1. Druhov O.O. (2007) Investytsiine zabezpechennia intelektualizatsii ekonomiky Ukrainy [Investment support for the intellectualization of the Ukrainian economy]. Kyiv: UBS NBU. (in Ukrainian).

2. Illiashenko S.M. (2003) Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody [Management of innovative development: problems, concepts, methods]. Sumy: VTD “Ukrainian book”. (in Ukrainian).

3. Krasnokutska N.V. (2003) Innovatsiinyi menedzhment [Innovation management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

4. Kuznietsova A.Ya. (2005) Investytsiino-innovatsiina diialnist ta systema yii finansovoho zabezpechennia [Investment and innovation activity and its financial support system] (PhD Thesis), Kyiv: State institution “Institute of Economics and forecasting of NAS of Ukraine”. (in Ukrainian).

5. Pakulina H. S., Pakulina A.A., Ruban L.R. (2016) Pobudova innovatsiinoi systemy oplaty pratsi v umovakh transformatsii ekonomiky Ukrainy [Building an innovative system of remuneration in the conditions of transformation of the economy of Ukraine]. The Bulletin of transport and industry economics, vol. 153, pp. 146–150. (in Ukrainian).

6. Pakulin S.L., Zherdiev M.D, Bondarenko Ye.V. (2007) Rozvytok intelektualnykh resursiv i pidvyshchennia konkurentnoho statusu pidpryiemstva [Development of intellectual resources and increase of the competitive status of the enterprise]. Economics: problems of theory and practice, vol. 1, no. 223, pp. 66−68 (in Ukrainian).

7. Rohoza M. Ye., Verhal K. Yu. (2011) Stratehichnyi innovatsiinyi rozvytok pidpryiemstv: modeli ta mekhanizmy [Strategic innovative development of enterprises: models and mechanisms]. Poltava: RVV PUET. (in Ukrainian).

8. Pakulina A.A., Ievsieiev A.S. (2017) Innovatsiine zrostannia rehionalnoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv [Innovative growth of the regional economy in the context of globalization challenges]. Proceedings of the Rehionalna, haluzeva ta subiektna ekonomika Ukrainy na shliakhu do yevrointehratsii” (Ukraine, Kharkiv, April 19-20, 2017), Kharkiv: KNUCEA, pp. 141–143 (in Ukrainian).

УДК [336.1:330.341.2]35.072.6

# Корупція в Україні: Рахункова палата потребує зміцнення механізмів правової держави

**Петренко П.С.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
та соціально-поведінкових наук,
почесний академік Міжнародної Кадрової Академії,
Інститут економіки та бізнес освіти
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

У статті досліджено особливості організації та функціонування Рахункової палати України як незалежного зовнішнього державного органу фінансового контролю спеціальної конституційної компетенції. Стаття присвячена вирішенню проблем складнощів інституціоналізації зовнішнього державного фінансового контролю, які полягають у протиріччях в чинній законодавчій базі, що, у свою чергу, обумовлює у зацікавлених сторін множинність можливих варіантів коригувань наявних нормативних правових актів. Відсутність механізму інституціоналізації державного фінансового контролю є головною причиною безконтрольності, казнокрадства, безладності економічних рішень і порушення законодавства в багатьох сферах господарювання, неефективного, нецільового використання бюджетних коштів та активізації діяльності «організованої злочинності» (корупції). Результати дослідження дозволили визнати, що зараз ефективність парламентського контролю в Україні недостатньо висока, навіть, порівняно з минулими роками. Подальше вдосконалення державного фінансового контролю і його ефективність повністю залежать від процесу вдосконалення законодавчої бази, використання сучасних інформаційних технологій і термінів початку робіт по цих напрямах. Аналіз практичного досвіду показує, що можливості застосування аудиту ефективності в діяльності Рахункової палати України можуть значно розширитися, якщо будуть вирішені проблеми вдосконалення нормативно-правової і методичної бази його проведення, зокрема, розробки методичних рекомендацій по проведенню аудиту ефективності в різних проблемних сферах. Створення правової сфери для здійснення аудиту ефективності, яка сприяє підвищенню відповідальності органами влади усіх рівнів, створює стимули для виробництва громадських послуг при максимально ефективному використанні державних ресурсів, прозорості і підзвітності бюджетної політики.

**Ключові слова:** зовнішній контроль, організована злочинність, корупція, вищий орган контролю, управління державними фінансами.

Петренко П.С. КОРРУПЦИЯ В УКРАИНЕ: СЧЕТНАЯ ПАЛАТА НУЖДАЕТСЯ В УКРЕПЛЕНИИ МЕХАНИЗМОВ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА

В статье исследованы особенности организации и функционирования Счетной палаты Украины как независимого внешнего государственного органа финансового контроля специальной конституционной компетенции. Статья посвящена решению проблем сложностей институционализации внешнего государственного финансового контроля, которые заключаются в противоречиях в действующей законодательной базе, что, в свою очередь, обусловливает у заинтересованных сторон множественность возможных вариантов корректировок имеющихся нормативных правовых актов. Отсутствие механизма институционализации государственного финансового контроля является главной причиной бесконтрольности, казнокрадства, беспорядочности экономических решений и нарушения законодательства во многих сферах ведения хозяйства, неэффективного, нецелевого использования бюджетных средств и активизации деятельности «организованной преступности» (коррупции). Результаты исследования позволили признать, что сейчас эффективность парламентского контроля в Украине недостаточно высока, сравнительно с прошлыми годами. Дальнейшее совершенствование государственного финансового контроля и его эффективность полностью зависят от процесса совершенствования законодательной базы, использования современных информационных технологий и сроков начала работ по этим направлениям. Анализ практического опыта показывает, что возможности применения аудита эффективности в деятельности Счетной палаты Украины могут значительно расшириться, если будет решены проблемы совершенствования нормативно-правовой и методической базы его проведения, в частности, разработки методических рекомендаций по проведению аудита эффективности в разных проблемных сферах. Создание правовой сферы для осуществления аудита эффективности, которая способствует повышению ответственности органами власти всех уровней, создает стимулы для производства общественных услуг при максимально эффективном использовании государственных ресурсов, прозрачности и подотчетности бюджетной политики.

**Ключевые слова:** внешний контроль, организованная преступность, коррупция, высший орган контроля, управление государственными финансами.



© Петренко П.С.

Petrenko P.S. CORRUPTION IN UKRAINE: ACCOUNTING CHAMBER NEEDS TO STRENGTHEN MECHANISMS OF LEGAL STATUS

The article investigates peculiarities of organization and functioning of Accounting Chamber of Ukraine as an independent external state body of financial control of special constitutional competence. The article is devoted to the solution of problems of difficulties of institutionalization of external state financial control. They are in contradictions in the current legislative framework, which, in turn, causes the parties concerned a plurality of possible options for adjusting the existing regulatory legal acts. The lack of a mechanism for institutionalizing state financial control is the main reason for the lack of control, embezzlement, disorder of economic decisions and violation of legislation in many spheres of economic management, ineffective, inappropriate use of budgetary funds and activation of "organized crime" (corruption). The study results made it possible to recognize that now the effectiveness of parliamentary control in Ukraine is not high enough, compared with past years. Further improvement of state financial control and its effectiveness are completely dependent on the process of improving the legislative base, use of modern information technologies and timing of the commencement of work in these areas. The analysis of practical experience shows that the possibilities of applying performanceaudit to activities of Accounting Chamber of Ukraine can significantly expand if the problems of improving the legal and regulatory framework for its implementation are resolved, in particular, development of methodological recommendations for conducting performance audits in various problem areas. The creation of a legal framework for performance audit which contributes to increasing the responsibility of the authorities at all levels and creates incentives for the production of public services with the most efficient use of public resources, transparency and accountability of budgetary policies.

**Keywords:** external control, organized crime, corruption, supreme control body, public finance management.

**Актуальність теми**. В зарубіжних країнах сформувалася сучасна розвинена і ефективна система державного фінансового контролю, що складається із *зовнішнього* контролю, здійснюваного незалежними і підзвітними лише парламентам своїх країн органами фінансового контролю, і внутрішнього контролю, діючого у рамках виконавчої влади через систему казначейства, а також різних органів контролю міністерств і відомств. *Зовнішній* державний фінансовий контроль здійснюється за допомогою проведення *зовнішнього* аудиту бюджету, що включає фінансовий аудит і аудит ефективності бюджетних витрат.

Формування *зовнішнього* державного контролю в Україні почалося із створення в середині 1990-х років Рахункової палати України в досить складних умовах перехідного періоду до ринкової економіки, що характеризувалося кризовим станом економіки і з усіма витікаючими з цього соціально-економічними проблемами, нестабільністю бюджетно-фінансової системи країни, відсутністю необхідного законодавчого забезпечення організації бюджетного процесу і низьким рівнем фінансової дисципліни. Сучасний рівень корупції, правопорушень у бюджетній сфері свідчить про необхідність подальшої трансформації системи зовнішнього фінансового контролю в Україні з урахуванням надбань вітчизняного та міжнародного досвіду.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Державний фінансовий контроль, будучи «завершальною стадією циклу управління, водночас є і «предтечею» нового циклу управління. Без нього цикл управління буде розірваний, а управління як такого не буде [1, с. 13]. Контроль виступає не лише як одна з функцій системи управління, але є і найважливіший елемент цієї системи, під яким би кутом і в яких би структурних зрізах (функціональних, процедурних, організаційних, технологічних) він не розглядався. В підтвердження сказаного відомий німецький дослідник К. Фогель дав потрясаюче визначення ролі фінансів в сучасній державі: «*Фінанси – це реальність Конституції, сила держави, її нерви*» [2, с. 112]. Іншими словами організація надійного контролю за цільовим виконанням бюджетів і ефективним управлінням державним майном – одна з найважливіших умов побудови сильної і благополучної держави та захисту інтересів громадян.

Немає заперечень, що до сьогоднішньої економічної кризи причетна виконавча влада останніх трьох років, але стратегія розвалу української економіки була закладена в практичних діях минулого керівництва країни. Академік НАНУ Геєць В. М. у 2009 році охарактеризував причини розвалу економіки України: *«Сучасне економічне положення України особливо виділяє криміналізацію стосунків між державними установами і бізнесом, розподіл між кланами найприбутковіших секторів економіки України, «відірваність» України від світової економіки»* [3, с. 5-24]. А це означає, що сьогоднішнім владним структурам, використовуючи термінологію ООН, процес ефективного використання бюджетних коштів необхідно в першу чергу тісно пов'язувати з розробкою та реалізацією стратегії свого економічного розвитку та боротьбі з національною «організованою злочинністю»[1].

Підтвердилися твердження відомих вчених, які досліджували вплив Державного фінансового контролю (ДФК) на розвиток ринкової економіки [6; 7], що ринок сам по собі, без активної участі держави не вирішить соціальні проблеми.

Сьогодні на глобальному, загальнодержавному рівні не простежується довгостроковий стратегічний горизонт створення єдиної системи ДФК через те, що зруйновані наявні внутрішньодержавні горизонти у вигляді взаємозв'язку з суб'єктами господарювання і їх локальними управлінськими проблемами.

Влада в управлінні економікою держави не враховувала, що соціальні проблеми неминуче йдуть за проблемами управлінськими, за невирішеними проблемними питаннями у сфері відповідальності за ефективне використання національних ресурсів та управління ними, у сфері зовнішнього і внутрішнього фінансового економічного контролю, бухгалтерського і управлінського обліку [6, с. 259-266].

Система фінансового контролю набуває сьогодні ключового значення для економічної безпеки країни, причому як для держави, так і для недержавних суб'єктів господарювання. Держава як гарант і виразник інтересів усіх верств населення у фінансово-господарській сфері переслідує мету глобального характеру – фінансове забезпечення потреб держави і усього суспільства. Нові орієнтири соціально-економічного розвитку країни вимагають ефективного управління за використанням національних ресурсів і бюджетним процесом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці державного фінансового контролю присвячені праці таких зарубіжних дослідників, як А. Арене, Р. Адамс, Є. Аткінсон, Дж. Бейлі, Дж. Бюкенен, Р. Зоді, Дж. Ваттс, Д. Ірвін, Дж. Робертсон, П. Самуельсон, Дж. Стігліц та ін. Досліджувана тематика також знайшла відображення у наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема, В. Базилевич, О. Барановський, І. Басанцов, М. Білуха, О. Василик, Т. Васильєва, М. Корнеєв, В. Кравченко, І. Лютий, Ю. Осадчий, В. Симоненко, В. Федосов. В. Фещенко, В. Шевчук та ін. Але, незважаючи на значний рівень наукових здобутків з тематики контролю, значна кількість теоретичних та практичних аспектів вимагають проведення подальших досліджень у напрямку інституціоналізації ДФК.

Враховуючи, що Рахункова палата України в 1998 році стала повноправним членом Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI) її статус необхідно змінити, – в першу чергу це конституційне визнання її вищим органом контролю державних фінансів України. Таке її визнання буде активно сприяти впровадженню затверджених INTOSAI нових типів аудиту (аудиту ефективності), які на сьогодні виконують більшість країн-учасниць ООН. Використовуючи аудит ефективності, вищий орган фінансового контролю України може координувати здійснення зовнішнього державного контроль управління державними фінансами, а також може здійснювати незалежну оцінку результатів діяльності виконавчої влади та повноцінно робити висновки про ефективність використання бюджетних коштів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Нам необхідно створити єдину стрункy систему державного фінансового контролю, засновану на конституційних принципах розмежування предметів ведення і повноважень. Донині Рахункова палата, не має конституційного статусу вищого органу державного фінансового контролю, що не дозволяє їй в новій системі бюджетних координат контролювати не лише і не стільки технологію витрат, скільки результативність виконання конкретних функціональних завдань, поставлених перед державними управлінськими структурами. Для виконання цього непростого завдання система державних контрольних органів має бути структурно і методологічно єдиною, функціонально визначеною, з чітко прописаними правами, що охоплюють усю сукупність бюджетних ресурсів, спрямованих в економіку. Приймаючи нормативно-правові акти ми повинні використовувати стандарти ІНТОСАІ при будь-якому законодавчому реформуванні діяльність Рахункової палати України. Таким чином, виникає ряд проблем, рішення яких залежить, передусім, від позиції законодавця.

[1] За визначенням Інтерполу, під організованою злочинністю слід розуміти «організацію або групу осіб, що займаються постійно міжнародною злочинною діяльністю, мета якої — отримання прибутку» [4, с. 7]. Ще у 1990 році в документі Секретаріату ООН, підготовленому до проведення VIII Конгресу ООН із запобігання злочинності та ставлення до правопорушників, відмічалося, що організовані злочинні угрупування одержують фінансові прибутки та отримують владу через створення та експлуатацію ринків незаконних товарів та послуг [5, с. 88]. Сьогодні організована злочинність — це масове об'єднання стійких і керованих угруповань, для яких злочинна діяльність є промислом і які створюють систему захисту від соціального контролю з використанням таких протизаконних засобів як насильство, залякування, корупція і великомасштабні розкрадання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є необхідність впровадження цілісної системи заходів щодо подальшого вдосконалення нормативного правового регулювання усієї системи державного фінансового контролю. Ця проблема могла б бути ефективно розв'язана шляхом закріплення в Бюджетному кодексі положень по розподілу цілей, завдань і повноважень між державними, регіональними і місцевими органами внутрішнього фінансового контролю, з одного боку, і органом зовнішнього фінансового контролю, з іншого боку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасній міжнародній практиці, в останні чотири десятиріччя, повноваження в області ДФК реалізуються органами законодавчої влади шляхом створення нею спеціалізованої контрольно-перевірочної організації, яка здійснює зовнішній фінансовий контроль бюджетного процесу. Для особливого виділення державної організації, уповноваженої здійснювати від імені держави зовнішній фінансовий контроль бюджетного процесу, використовується поняття *«Вищий орган державного фінансового контролю»* (**ВОДФК**). Специфіка діяльності такого органу може відбуватися тільки за наявності правових підстав, а його функціонування повинне відбуватися виключно у межах правового поля.

У правовому відношенні стає дивним, коли ***приймаються сучасні нормативно-правові акти діяльності Рахункової палати, а цю занадто важливу державну організацію боротьби з корупцією, конституційно*** *не визнають Вищим органом державного фінансового контролю України.*

Не визнання Рахункової палати органом *«Вищого державного фінансово-економічного контролю України»,* позбавило визнати її як орган, що повинен здійснювати процес координації дій як зовнішнього державного фінансового контролю так і внутрішнього контролю. Положення нормативно-правових актів не дозволяли Рахунковій палаті здійснювати контроль за виконанням державного бюджету як цілісного процесу, оскільки її позбавили здійснювати контроль за доходною частиною бюджету, що є невід'ємною складовою бюджетного процесу в державі. Цей процес «приниження» Рахункової палати продовжувався і до сьогоднішніх днів. Як доказ, можна привести волаючий приклад, коли в 2015 році виконавча влада, яка апріорі не може впливати на повноваження і статут Рахункової палати, прийняла рішення про тимчасову заборону здійснювати нею контрольно-експертні заходи.

Відповідно до Конституції України, прийнятої Верховною Радою України 28 червня 1996 року, був закріплений ***конституційний статус Рахункової палати***. Верховна Рада України 11 липня 1996 року ухвалила **Закон України «Про Рахункову палату Верховної Ради України»**. Закон було введено в дію з дня опублікування – 22 жовтня 1996 року (згідно з **Постановою Верховної Ради України від 11 липня 1996 року N 316/96-ВР)**. Президент України скористався своїм правом і 19 серпня 1996 року наклав вето на ухвалений закон. У жовтні Верховна Рада України подолала вето і закон був підписаний Президентом.

Президент України 28 грудня 1996 року звернувся до Конституційного Суду України з конституційним поданням щодо відповідності Конституції України Закону України «Про Рахункову палату Верховної Ради України». В кінцевому рахунку Конституційний Суд України, на звернення Президента України задовольнив його прохання, ухваливши рішення від 23 грудня 1997 року № 7-зп, яким визнав деякі положення цього закону ***неконституційними***.

Зазначене рішення загнало розвиток економіки в депресію на десятиріччя, сприяло безперешкодній діяльності «*організованій злочинності»,* суспільству нанесені непоправимі моральні та фінансові втрати, оскільки зовнішній державний фінансовий контроль здійснюваний Рахунковою палатою був позбавлений контролю за дохідною частиною бюджету та контролю за рухом коштів. Рахункова палата була позбавлена статусу вищого органу державного фінансового контролю України та здійснювати аудит ефективності використання бюджетних коштів, що стало основою відсторонення її від боротьби з корупцією.

Лише позбавлення вищезазначених двох функцій стали наслідком того, що нашій державі доводиться долати і усувати у фінансово-господарській сфері ряд негативних явищ, які на протязі двадцяти шести років незалежності держави набули характеру тенденцій. Це зловживання (на всіх рівнях) в процесі формування, розподілу і використання грошових фондів; недотримання чинного законодавства (передусім – бюджетного); нераціональність і економічна необґрунтованість використання та управління бюджетними ресурсами.

Нагадаємо, що на Конгресах ООН через кожні п'ять років, починаючи з п'ятого Кон-

гресу (Женева, 1975 р.) одним із стратегічних напрямів запобігання корупції особливо наголошується на проблемі боротьби з «*організованою злочинністю*». Україна підписала відповідний документ щодо виконання вимог і рекомендацій ООН по боротьбі з «*організованою злочинністю»,* а Верховна Рада України прийняла **Закон України «Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю» від 30 червня 1993 р. № N 3341 (включно до 2017 року в закон було внесено більше тридцяти змін і доповнень).** Як свідчить життя, на цьому, власне, розпочалася і закінчилася боротьба з корупцією, а термін *«організована злочинність»* фактично був виключений із наукових досліджень.

Сьогоднішні гілки влади (законодавча і виконавча) та Президент України, розробляють та приймають низку нормативно-правових актів щодо контролю за ефективним та результативним використання бюджетних коштів. Так, наприклад, прийняті нові Закони України «Про Рахункову палату» від 2 липня 2015 року за № 576, «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» 21 грудня 2017 року № 2258; внесені зміни до Закону України «Про аудиторську діяльність» та інші нормативно-правові акти стосовно упорядкування діяльності ДФК.

На жаль, приходиться констатувати, що окремі положення зазначених нормативно-правових актів по основним критеріям залишаються на тому ж науково-правовому рівні, які не відповідають сучасним стандартам INTOSAI. Достатньо здійснити аналіз окремих статей Закону України «Про Рахункову палату» від 2 липня 2015 року за № 576 щоб підтвердити актуальність зробленого висновку.

**Перша стаття закону (назва статті)**. Ключовим в назві статті 1 «*Статус Рахункової палати»* є перше слово – «*статус*». Зіставлення її назви і фактичний зміст норм, які включені у неї можна дійти висновку про відсутність логічного взаємозв'язку між ними. Іншими словами, назва цієї статті не відповідає тим нормам права, що містяться в її складі, але ж вони повинні формувати основи правового поля діяльності не Рахункової палати (так приписано в статті), а Рахункової палати України.

До речі, в цілому у Законі, не підтверджується, що це українська Рахункова палата, а до складу основних питань, що вирішуються в статті 1, взагалі не входять норми подібного змісту. Тлумачення ж поняття «статусу» лише в його літературному значенні «Рахункова палата» повністю позбавляє комплекс норм, що містяться в цій статті, її правовстановлюючого спрямування.

Таким чином, результати аналізу поняття «статус», яке використовується у назві статті 1 Закону України «Про Рахункову палату», показують, що використання даного поняття для загальної характеристики комплексу нормативних приписів, що містяться у аналізуємій статті, неприйнятне.

**Поняття «Рахункова палата». Кожний орган державної влади повинен мати власну офіційну назву.** Наявність офіційної назви державного органу дозволяє ідентифікувати його в системі державного апарату. Засаднича роль офіційної назви державного органу зумовлює необхідність обов'язкового закріплення його на нормативно-правовому рівні.

В міжнародній практиці, найбільш поширеним способом вказівки в офіційній назві органу, що здійснює зовнішній державний фінансовий контроль є його приналежність до Вищого рівня державного управління та включення до складу офіційної назви поняття «*вищий», «генеральний», «верховний*». Наприклад, Генеральне рахункове управління в США, Вища установа ревізії рахунків в Китаї, Вища фінансова рада в Туреччині; Верховна палата контролю в Польщі, Верховна контрольна служба в Чехії тощо. У міжнародній практиці використовується уніфікована назва – **Вищий орган державного фінансового контролю.** Єдиним ідентифікуючим елементом, присутніх в усіх без виключення офіційних назвах, є вказівка на приналежність національного ВОДФК до системи контрольно-перевірочних державних органів у фінансовій сфері. З цієї причини в офіційній назві ВОДФК цей елемент обов'язково присутній і у назві є ключовим.

Як показали результати проведеного аналізу, в статті 1 ЗУ про Рахункову палату не вирішена задача правового закріплення офіційної назви національного ВОДФК в Україні, оскільки в статті 1 не розкрита змістовна сторона офіційної назви ВОДФК, яка розкривається з допомогою встановлення: повної і короткої офіційної назви та легального визначення терміна «Рахункова палата України». Отже, норма статті 1 названого закону потребує наступне визначення Рахункової палати України: «*Рахункова палата України є постійно діючим органом державного фінансового контролю*».

В законі не зазначені правові положення в яких можна використовувати коротку назву

«Рахункова палата». Використання інших визначень терміну «Рахункова палата» можлива в індивідуальних, наукових і інших цілях, але при цьому такі визначення не будуть мати правової сили.

**Місце Рахункової палати в системі органів державного фінансового контролю України.** Питання визначення місця Рахункової палати в системі органів державного фінансового контролю України до цього часу не має нормативним чином закріпленого єдиного визначення. Чинне законодавство дає лише непрямі вказівки в цій області.

Так, Конституція України не містить прямих приписів, які характеризують правове положення Рахункової палати. Використовуючи парламентську модель розміщення норм, що регламентують діяльність національного ВОДФК, законодавець включає спеціалізовані приписи функціонування Рахункової палати до складу п'ятого розділу Конституції України – «Верховна Рада України». А це означає, що створюється взаємозв'язок між Рахунковою палатою України і системою представницьких органів України, а не лише з «Рахунковою палатою».

Існує думка, що Рахункова палата є контрольним органом законодавчої влади, оскільки вона створюється ВРУ і їй підзвітна, а керівництво Рахункової палати призначається і звільняється від посад ВРУ.

Проте, неспроможність цієї позиції підтверджують самі норми Закону про Рахункову палату. Так, в статті 3 закріплюється організаційна і функціональна незалежність Рахункової палати в рамках визначених їй законом завдань, а принцип незалежності проголошується одним з основних принципів здійснення Рахунковою палатою контрольної діяльності. Іншими словами Рахункова палата України виконує покладені на неї повноваження незалежно від будь-якої гілки влади (Верховної Ради України, адміністрації Президента, Уряду).

Використовуване для визначення Рахункової палати поняття *«орган парламентського контролю»* не слід також розглядати як вказівку на її приналежність і підлеглість парламенту України. Це вказівка на принцип і цілі діяльності Рахункової палати.

Рахункову палату слід розглядати як самостійний підрозділ в структурі стримуючих важелів і противаг системи розподілу влади. Цей висновок слідує із декількох статей Лімської декларації керівних принципів аудиту державних фінансів (INTOSAI), наприклад, у статті 2 пункту 3 указується, що «*Контроль за фактом, що здійснюється Вищим органом контролю державних фінансів, дозволяє встановити відповідальність підзвітних осіб, відшкодувати збитки та перешкодити повторенню виявлених порушень у майбутньому».*

На мою думку, чергова відмова авторів нового закону від формування легального визначення поняття «*Рахункова палата **України***» відбувається не випадково. Використовуючи термінологію ООН «*організована злочинність*» і в черговій редакції нового закону про Рахункову палату не дозволила отримати статус ВОДФК України, оскільки Вищий орган державного фінансового контролю України (Рахункова палата України) **в питаннях попередження корупції зобов'язана виконувати одну із ключових ролей.**

Знову, шляхом використання не існуючої законодавчої лінгвістичної моделі, яка повністю не включає комплекси основних і допоміжних ідентифікуючих ознак у новому Законі України «Про Рахункову палату» мають місце ті ж самі неузгодженості і протиріччя. Так, згідно статті 4 Закону України «Про Рахункову палату» від 02.07.2015 № 576 *«Повноваження, покладені на Рахункову палату Конституцією України, здійснюються через провадження заходів державного **зовнішнього** фінансового контролю (аудиту)», а «…забезпечується такий контроль шляхом здійснення **фінансового аудиту, аудиту ефективності**, експертизи, аналізу та інших контрольних заходів»*.

Така постановка питання про здійснення зовнішнього фінансового контролю дозволяє зрозуміти, що, перш за все, Рахункова палата зобов'язана здійснювати фінансовий аудит. Тобто той вид контролю, який повинна в першу чергу здійснювати Державна аудиторська служба України та підконтрольні їй внутрішні органи контролю підприємств, установ, організацій тощо.

В Законі України «Про Рахункову палату» від 02.07.2015 № 576 (стаття 3 п.7) *вперше зазначається* на необхідність виконувати повноваження, використовуючи в її діяльності затверджені принципи Міжнародної організації Вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI), Європейської організації вищих органів фінансового контролю (EUROSAI) та Міжнародні стандарти вищих органів фінансового контролю (ISSAI). Проте, незважаючи на посилання використовувати методологічні принципи вказаних міжнародних організа-

цій, існує велика кількість неузгодженостей, стримуючих чинників у їх використанні. Вони негативно впливають в цілому на ефективність здійснюваного державою зовнішнього фінансового контролю, не наділяючи її повноваженнями Вищого органу державного фінансового контролю України, відокремлює її від створення єдиної системи державного фінансового контролю, видвигаючи на провідне місце органи контролю виконавчої влади.

Так, згідно міжнародних стандартів INTOSAI, в новому законі Рахунковій палаті введено повноваження здійснювати **аудит ефективності.** Впроваджуючи аудит ефективності Рахункова палата зобов'язана давати оцінку безпосередньо самій виконавчій владі по досягненню поставлених нею цілей і завдань і, відповідно, робити висновки про ступінь ефективності використання витрачених на це державних коштів. Тому, закономірно, що Рахункова палата, як самостійний, незалежний орган, повинна мати статус **Вищого** органу державного фінансового контролю.

Крім того, між **Вищим** зовнішнім органом та і **внутрішніми** органами ДФК *виконавчої влади* повинен скластися певний на законодавчій основі функціональний розподіл виконання повноважень. ВОДФК концентрує свою контрольну діяльність головним чином використовуючи дані фінансового аудиту вищого органу внутрішнього державного контролю виконавчої влади, річних звітів здійснених міністерствами і відомствами, а також урядом про виконання бюджету. На основі даних фінансового аудиту (перевірки рахунків і правильності ведення фінансової звітності в структурі виконавчої влади) Рахункова палата здійснює аудит ефективності. Слід відмітити, що використання даних фінансового аудиту, здійсненого внутрішніми органами контролю, не позбавляє зовнішній орган фінансового контролю здійснювати фінансовий аудит у випадку виявлення причин для його здійснення (*невірні дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, відсутність документів, що призвели до збитків тощо*).

При цьому Вищі органи зовнішнього фінансового контролю **виконують провідну роль** по відношенню до структур внутрішнього державного фінансового контролю виконавчої влади. В процесі проведення фінансового аудиту вони оцінюють якість та надійність контрольно-ревізійної діяльності внутрішніх органів контролю **виконавчої влади**. Іншими словами, використовуючи методологічні принципи проведення аудиту ефективності, чинна система державного фінансового контролю зарубіжних країн дає можливість Вищим органам державного фінансового контролю, використовувати результати роботи органів внутрішнього контролю та сконцентрувати основну увагу на перевірці ефективності та результативності використання державних коштів.

При таких принципах побудови контролю підвищується **загальний рівень відповідальності зовнішнього і внутрішнього контролів** за якістю виконання наданих їм повноважень; забезпечується висока ступінь вірогідності виявлення і можливості припинення порушень використання державних коштів. У більшості розвинених країн зовнішні органи державного фінансового контролю підзвітні парламенту або є частиною законодавчої гілки влади, тому парламент має значний вплив на діяльність зовнішнього органу фінансового контролю.

Незважаючи на те що термін «*аудит ефективності*» в нашій країні на слуху понад 26 років, навіть формальних змін в Законі України «Про Рахункову палату» в застосуванні цього типу державного аудиту не сталося. Для розвитку аудиту ефективності потрібне дотримання двох основних умов – наявність правового забезпечення і методологічного супроводу. У нашій законодавчій базі було відсутнє визначення термінів «ефективність» і «аудиту ефективності» органів фінансового контролю. Методичне забезпечення існує – це стандарти IHTOCAI, які широко використовуються контрольно-рахунковими органами зарубіжних країн та розроблені методики здійснення аудиту ефективності фахівцями Рахункової палати.

**Правова основа діяльності Рахункової палати.** Діяльність Рахункової палати, як і будь-якого іншого органу державної влади повинна мати правову основу. Особливе положення Рахункової палати, коли вона офіційно не визнається Вищим органом державного фінансового контролю України, ускладнює її сприйняття стандартів Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI) та їх застосування на практиці. Отже, проблема не в назві, а в тих повноваженнях, які Рахунковій палаті надає їй назва для розробки правової основи її діяльності з усіма гілками влади, які її зобов'язані визнавати як ВОДФК

Специфіку правової основи діяльності ВОДФК розкривають, зокрема, статті 1, 6, 8, 16, 18 Лімської декларації керівних принци-

пів аудиту державних фінансів. У цих статтях приписані вимоги обов'язкового включення в текст конституцій (основний закон) держав спеціальних норм, присвячених діяльності національних ВОДФК.

**Шляхи модернізації Закону України «Про Рахункову палату».** Передусім слід змінити формулювання назви закону, оскільки зовнішній держаний контроль згідно норм права, як вже про це говорилося, повинен мати назву: Закон України «Про Рахункову палату України». Замість назви статті 1 *«Статус Рахункової палати»* доцільно використовувати назву ***«Статус Рахункової палати України»***. У вдосконаленому легальному визначенні повинна знаходитися вказівка на верховенство Рахункової палати України в системі державних органів, що здійснюють фінансовий контроль. Повністю виконати ці вимоги можливо тільки співставляючи нормативно-правовий припис українського і міжнародного законодавства, враховуючи сучасні наукові дослідження, у тому числі здійснені спеціалістами Рахункової палати України.

Використання універсального міжнародного терміну «Вищий орган державного фінансового контролю» висвітлює, що даний орган є в державній системі головним *суб'єктом державного фінансового контролю в Україні*. А це означає, що діяльність Рахункової палати України повинна бути законодавчо спрямована на забезпечення державної бюджетної безпеки, боротьбі з корупцією і стану правопорядку у сфері використання національних ресурсів і державної власності. Для отримання такого результату необхідно Рахунковою палатою України розробити комплексну програму та затвердити її Верховною Радою України.

**Аудит ефективності: попередження корупції, нові підходи.** Корупція як одне з найбільш небезпечних громадських явищ, серйозно перешкоджає економічному розвитку і деформує систему соціальних стосунків в Україні. Часті прояви корупції вимагають від **ВОДФК** застосування комплексного підходу в боротьбі з корупцією, що потребує не лише участь професіоналів з правоохоронних органів, але і залучення експертів, учених, представників бізнесу і громадянського суспільства для вироблення ефективних антикорупційних заходів. Тому саме попередженню проявів корупції зі сторони Рахункової палати України повинно надаватися особливе значення.

**Новий** Закон України «Про Рахункову палату» свідчить, що проблема корупції не набула наступального системного характеру. В новому Законі України «Про Рахункову палату» термін корупція вживається у статті 19 «Вимоги до члена Рахункової палати», де мова йде про **подання декларацій про непричетність до корупції** та підбору ***«чистих»*** кадрів. Підбір ***«чистих»*** кадрів це фундамент діяльності Рахункової палати, оскільки такі кадри зобов'язані на перше місце ставити головне завдання – **про роль Рахункової палати України у попередженні корупції. Це окреме найважливіше питання, яке потребує окремої характеристики у діяльності палати, і яке не знайшло визначення в законі і потребує особливої підтримки від громадськості.**

Враховуючи, що роль Вищого органу державного фінансового контролю в питаннях попередження корупції (Рахунковою палатою України) – одна із ключових, нами досліджена система застосування ризик-орієнтованих підходів при здійсненні аудиту ефективності. Тобто заздалегідь слід передбачати можливість появи корупційних ділянок в роботі органів виконавчої влади, узяти їх на особливий контроль і рекомендувати створити механізм безперервних позитивних змін у системі державного управління. Саме такий підхід є найбільш затребуваним у світовій практиці Міжнародної організації Вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI) при здійсненні державного аудиту. Інституціонально Законом України **«Про запобігання корупції» від 14 жовтня 2014 року № 1700-VII** (статті 3 і 14) Рахункова палата включена в систему державних органів, до повноважень яких віднесена боротьба з корупцією.

Нині в Україні не розроблена єдина концепція державного фінансового контролю, не кажучи вже про методологічні, правові та організаційні питання. Окремі види зовнішнього контролю тільки почали формуватися. Наразі побудова ДФК, відповідно до вимог стосовно сприяння боротьбі з корупцією, пов'язана з подоланням багатьох проблем, які вимагають швидкого розв'язання. Розглядаючи ДФК з точки зору його інституціоналізації, необхідно здійснити конкретні заходи щодо вирішення виниклих протиріч.

Без інституалізації державного фінансового контролю даремно чекати, що реформи в нашій державі підуть у правильному напрямі і нам вдасться подолати «організовану злочинність», безконтрольність, казнокрадство, уникнути неефективних економічних рішень і запобігти порушенням законодавства в багатьох сферах господарювання.

Відсутність однозначного теоретичного осмислення поняття ДФК, невизнання Рахункової палати Вищим органом державного фінансового контролю України обумовлює складнощі в процесі його інституціоналізації, що виражається у відсутності визначеності стосовно того, якими повноваженнями повинні бути наділені суб'єкти державного фінансового контролю, а відповідно до них вже повинні вибудовуватися відносини Вищого контрольного органу з ВРУ, Кабінетом Міністрів України, Адміністрацією Президента України і органами внутрішнього контролю виконавчої влади, а також з Генеральною прокуратурою, Національним банком України тощо.

Для підвищення ефективної діяльності Рахункової палати України одними поправками до чинних законів не обійтися. Базовим перспективним документом розвитку повинна стати доктрина (концепція) про єдину систему державного фінансового контролю та Закон України «Про державний фінансовий контроль». У цій роботі повинні взяти участь всі зацікавлені органи державної влади.

Узагальнюючи вищесказане, можна сформулювати основне завдання, що стоїть перед Україною як правовою державою,: створити на усій території України єдине поле фінансового контролю, залучаючи до нього суспільство, оскільки Рахункова палата України є не тільки державним органом управління фінансами, а й суспільною організацією державного фінансового контролю ефективного використання національних ресурсів.

**Висновки з цього дослідження.** Неефективність державного фінансового контролю в Україні в цілому обумовлена відсутністю правової регламентації його здійснення і координації в діяльності різних контролюючих органів, слабкістю правової і методологічної основи їх діяльності. Відсторонення Рахункової палати України від вирішення цих проблем є однією із основних причин розгулу в державі «організованої злочинності».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Симоненко В.К., Барановський О.І., Петренко П.С. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект). К.: Знання України, 2006. 280 с.

2. Государственное право Германия / Под. ред. Й. Изензее и Киррхофа. 1994.

3. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної і валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи. Економіка України. 2009. № 2. С. 5-24.

4. Воробьев И.А. Организованная преступность и борьба с ней в Германии: монографія. М. : ВНИИ МВД РФ, 1996. 88 с.

5. Основы борьбы с организованной преступностью. Монография / Коннов А.И., Куликов В.И., Овчинский А.С., Овчинский В.С., и др.; Под ред.: Овчинский В.С., Эминов В.Е., Яблоков Н.П. - М.: Инфра-М, 1996. 400 с.

6. См.: Josef E.Stiglits. Globalization and Discontens / w.w. Norton&Company. N.Y., 2002. P. XIII.

7. Кейнс Дж.М. Обшая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики: в 2 т. М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 367.

8. Максімова В.Ф. Пріоритетні напрямки удосконалення обліку та контролю в управлінні підприємством. Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 3(43). Одеса: ОНЕУ, 2011. 398 с.

REFERENCES:

1. Symonenko, V.K., Baranovsky, O.I., Petrenko, P.S. 2006. Fundamentals of the Unified System of State Financial Control in Ukraine (Macroeconomic Aspect). Kyiv: Knowledge of Ukraine.

2. Isensee J., Kirchhof. 1994. State law of Germany.

3. Heyets, V. 2009. Macroeconomic assessment of monetary and exchange rate policy of Ukraine before and during the financial crisis. Economy of Ukraine, 2: 5-24.

4. Vorob'ev, I.A. Organizovannayaprestupnost' i bor'ba s nei v Germanii: monografiya (Organized crime and struggle against it in Germany: monography). Moscow: VNII MVD Rossii, 1996, 88 p.

5. Konnov A.I., Kulikov V.I., Ovchinsky A.S., Ovchinsky V.S., Ovchinsky S.S., Eminov V.E., Yablokov N.P. Basics of the fight against organized crime. Monograph / Edited: V.S. Ovchinsky, V.E. Eminov, N.P. Yablokov. − M.: Publishing house «INFRA-M», 1996. 400 p.

6. Josef E.Stiglits. 2002. Globalization and Discontens.N.Y: Norton&Company.

7. Keynes, J.M. 1993. General theory of employment, interest and money.Anthology of economic classics, 2: 367.

8. Maksimova, V.F. 2011. Priority directions of improvement of accounting and control in the management of the enterprise.Bulletin of social and economic research, 3(43): 398.

УДК 330.34

# Трансформація національної економіки в глобальному вимірі

**Рехтета О.М.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри МЕВ та економіки
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

**Рехтета І.І.**
аспірантка кафедри МЕВ та економіки
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

У статті означено особливості розвитку національної економіки в глобалізованому середовищі. Виокремлено фактори випереджального розвитку в сучасному конкурентному середовищі. Розглянуто переваги інноваційного шляху розвитку та використання наукового потенціалу.

**Ключові слова:** інноваційна інфраструктура, національна економіка, глобалізація, науково-технологічна сфера.

Рехтета А.Н., Рехтета И.И. ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ГЛОБАЛИЗАЦИОННОМ АСПЕКТЕ

В статье рассмотрены особенности развития национальной экономики в глобальном среде. Выделены факторы опережающего развития в современной конкурентной среде. Рассмотрены преимущества инновационного пути развития и использования научного потенциала.

**Ключевые слова:** инновационная инфраструктура, национальная экономика, глобализация, научно-технологическая сфера.

Rekhteta O.M., Rekhteta I.I. TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE GLOBAL DIMENSION

The article describes the peculiarities of the development of the national economy in a globalized environment. The factors of advanced development in the modern competitive environment are singled out. The advantages of innovative way of development and use of scientific potential are considered.

**Keywords:** innovation infrastructure, national economy, globalization, scientific and technological sphere.

**Постановка проблеми.** Пришвидшення процесу світової глобалізації співпало з початком кардинальних зрушень та змін в українській економіці та суспільстві. Від того, наскільки швидко та успішно наша держава зможе вирішити проблеми, пов'язані із формуванням якісно нових економічної, фінансової та інноваційної систем, наскільки якісно ці системи будуть обслуговувати вимоги ринку, що зумовлені процесами глобалізації, залежить як місце України у світовому співтоваристві, так і якість життя кожного її громадянина.

Масштаби та структура позицій України на світовому ринку відображають сьогоденний стан її економіки. Низький економічний потенціал, з точки зору сучасних критеріїв, підштовхує країну до інтенсифікації міжнародного обміну, а низький рівень техніко-економічного розвитку стримує її включення в міжнародну торгівлю [1].

**Аналіз останніх досліджень.** Розв'язанню зазначених теоретичних і практичних проблем присвячені роботи багатьох учених-економістів, наприклад, Баула О.В., Кірієнко О.М., Дука А., Клименко І.В., Яковенко Р.В., Чернега А.М. та інших

**Формулювання цілей статті.** Можна значно прискорити створення передумов для ефективної міжнародної інтеграції національної економіки шляхом концентрації ресурсів у тих сегментах економічної структури, які визначають майбутнє світової економіки і створюють можливість не для наздоганяючого, а випереджального розвитку. Це висуває необхідність розглянути більш детально такі види економічної політики держави як науково-технічна, інноваційна, освітня та інформаційна, під впливом глобалізаційних викликів. Розуміння сутності змін, що відбуваються у світовій економіці та світовому суспільстві під впливом глобалізації, дасть можливість свідомо визначати потреби, пріоритетні напрями та можливості трансформації національної економіки України. Тому метою дослідження було проаналізувати тенденції розвитку національної економіки в умовах





© Рехтета О.М., Рехтета І.І.

глобалізації та визначити відповідні проблеми та цілі економічної політики нашої держави щодо досягнення позитивних результатів у цьому процесі.

**Виклад основного матеріалу.** Україні необхідно знайти своє місце в глобальній економіці, використовуючи для цього сильні сторони свого економічного, виробничого, науково-технічного та інтелектуального капіталу. Багато зусиль необхідно для того, щоб забезпечити перехід у міжнародному розподілі праці від сировинної до науково-технічної спеціалізації. Зростання конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках – неодмінна умова зміцнення економічного становища України у світі.

Поняття «глобалізація» дедалі активніше входить у науковий обіг та пов'язується з переходом до постіндустріальної стадії цивілізаційного розвитку. Закладення підвалин глобалізації відбувається передусім у фінансовій сфері. Фінансова глобалізація характеризується еволюційним нарощенням та посиленням міжкраїнної взаємозалежності й міждержавного взаємовпливу в сфері фінансових відносин, результатом чого є формування глобальних ринків. Водночас у фінансовому просторі діють надпотужні глобальні фінансові гравці – транснаціональні корпорації, консорціумні банківські об'єднання, хеджфонди, міжнародні фондові біржі та брокерські компанії, потужні страхові компанії, офшорні фінансові центри, регіональні валютні союзи, наднаціональні інформаційнокомунікаційні й інтернет-системи та інші сучасні конгломерати ринкової інфраструктури.

Характерною рисою фінансової глобалізації є фінансове домінування невеличкої групи країндонорів, фактична монополія останніх на фінансові ресурси та контроль фінансових потоків у світовому просторі. Результатом такої політики є «хронічне фінансове недоживлення периферійних країн». Для відображення цієї ситуації сьогодні часто вживається термін «асиметрія» Наслідком хронічної фінансової асиметрії є зростання зовнішньої заборгованості периферійних країн і, в кінцевому підсумку, підрив їхнього фінансового суверенітету. Отже, діюча модель співпраці розвинутих економік із економіками перехідного типу обумовлює фінансову залежність останніх. Можливість маніпулювання базовими принципами економічної політики, зокрема фінансовими процесами й потоками в глобальному вимірі, зумовлює втрату суверенних прав багатьма країнами. Невід'ємним атрибутом так званого глобального управління з боку міжнародних фінансових організацій стало їх активне втручання у фінансовоекономічну й соціальнополітичну політики незалежних держав [2].

Глобалізація, котра зумовила стрімкий розвиток і нагромадження фінансових ресурсів практично в усіх сферах та сегментах світової економіки, одночасно спровокувала відрив грошових ресурсів від матеріального виробництва, їх автономізацію, а отже й надмірне позиціювання та поширення фіктивно спекулятивного капіталу. Як наслідок деформації макроструктур економіки, Україна включається у процеси міжнародного виробництва на основі асиметричної моделі, коли гіперзалежність від зовнішніх ринків збуту доволі обмеженої групи напівфабрикатів не супроводжується включенням у міжнародні мережі виробництва по лінії імпорту – що стримує нарощування і диверсифікацію структури експортного потенціалу. Це свідчить про формування такої структури міжнародного обміну, яка зумовлює периферійний статус національної економіки [3, с. 130].

1960-х – 1970-х роках на стику політологічної теорії міжнародних відносин і соціологічної системної теорії активно розроблялася концепція світової системи і світового суспільства. Спочатку новий дискурс щодо міжнародних змін будувався навколо понять «світове», «міжнародне», «інтернаціоналізація». Термін «глобальне» включається в нього лише в середині 1960-х років, коли В. Мур увів у обіг термін «глобальна соціологія», а М. Маклюен – термін «глобальне село». В 1970-ті рр. посилювалась тенденція до поглиблення міжнародного співробітництва у сфері науки та технологій, використання можливостей науково-технологічної спеціалізації та кооперації, посилення інтернаціоналізації науково-технологічної сфери, яка є безпосереднім наслідком поширенням НТР на всі країни та галузі. З кінця 1980-х років більшість досліджень теорії змін було зосереджено на новому генеральному напрямку – розробці теорій глобалізації [4].

З початком нового століття і тисячоліття світова економіка вступила в період кардинальних трансформацій, зумовлених як новою хвилею технологічних інновацій, так і розвитком людини, піднесенням і диверсифікацією її потреб і творчих можливостей. Ці трансформаційні процеси мають системний характер і ведуть до утворення якісно нових

структурних характеристик глобальної економіки, які в сукупності означають становлення нового технологічного та соціально-економічного укладів життєдіяльності людства. У рамках цього процесу відбуватимуться кардинальні соціальні зрушення, зумовлені змінами в способах сприйняття світу, системах життєвих смислів і цінностей, ідентичностей та формах комунікацій і людської взаємодії, загалом – в культурі суспільств в її найширшому розумінні. Ці зміни справлятимуть кардинальний вплив на всі структури світової економіки, істотно змінять способи організації бізнесу та пріоритети і методи макроекономічного регулювання і забезпечення економічного зростання й розвитку.

Технологічний компонент зазначених глобальних змін нині характеризується як Четверта промислова революція, яка має кардинально змінити обличчя світової економіки, напевно призведе до висунення на авансцену нових економічних лідерів і нових провідних сфер економічної діяльності. Водночас, вона становитиме кардинальний, по суті екзистенційний, виклик не лише для низки галузей економіки, але й для окремих країн світу. Адже країни – генератори технологічних інновацій будуть набувати домінуючих позицій у виробництві та експорті новітніх виробів і послуг, тоді як багато морально застарілих виробництв попередніх технологічних укладів згортатимуться і закриватимуться, породжуючи масове вивільнення робочої сили. При цьому країни, які покладаються на пасивні схеми економічного розвитку, без вкладання зусиль у власний технологічний розвиток, можуть опинитися у пастці і втратити позиції у світовій економіці [3, с. 130]

При становленні технологій п'ятого і формуванні ядра нового шостого технологічного укладу, першочергове значення мають масштаби використання високих технологій. Тобто, основою сучасного технологічного розвитку є збільшення частки реалізації високих технологій на світових ринках та стрімке зростання обсягів наукоємного сектору виробництва національної економіки.

Одним з проявів НТР на сьогодні є міжнародний науково-технологічний обмін, що являє собою взаємопов'язану багатоканальну систему, яка ґрунтується на сучасному міжнародному поділі й кооперації праці. Вона відображає як внутрішні, так і зовнішні аспекти науково-технологічної революції, її субстанціальну економічну природу.

Ефективне впровадження результатів науково-технологічної діяльності значною мірою стає можливим за умови тісної взаємодії національних потенціалів, ресурсів різних країн, спільного розв'язання завдань економічного розвитку на глобальному рівні. Це втілюється у процесах науково-технологічної інтернаціоналізації, яка на сучасному етапі характеризується тенденціями, серед яких основною є функціонування світового ринку технологій, якому властиві найбільша інтенсивність розвитку і високий ступінь монополізації. Використання досягнень «інформаційної економіки» відкриває нові можливості у сфері проведення спільних досліджень на всіх рівнях.

У сучасних умовах у світі зберігається технологічний розрив між розвинутими країнами, в яких панують четвертий і п'ятий технологічні уклади, та менш розвинутими державами, в яких більш поширені третій і четвертий технологічні уклади. Внаслідок цього, промислово розвинуті країни переважно здійснюють науково-технологічну взаємодію з рівними за технологічним розвитком державами, використовуючи при цьому дешеву інтелектуальну працю менш розвинутих країн для покращення конкурентоспроможності власного високотехнологічного потенціалу.

Для рівноправного залучення тієї чи іншої держави до глобальної науково-технологічної сфери важливого значення набувають рівень розвитку національної інноваційної системи, політика уряду в цьому напрямі, участь країни в глобальних та регіональних економічних угрупованнях.

Науково-технічний прогрес не лише «поглиблюється» – веде до подальшого збільшення інтелектуальної місткості продукції традиційно «підпорядкованих» йому галузей, а й «поширюється» – охоплює ті сфери економіки, які раніше були малочутливими до нього [5].

Вітчизняні вчені констатують, що в умовах глобалізації, враховуючи загальносвітові тенденції до «торговельно- економічного блокування», Україна також має вступити до регіонального інтеграційного об'єднання, оскільки залишається однією із небагатьох великих країн на Європейському економічному просторі, які не увійшли до інтеграційних об'єднань [6].

За умов глобалізації світогосподарських зв'язків значної важливості на світовому ринку високотехнологічних товарів і послуг набуває міжнародне партнерство, залучення

зарубіжних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери та використання можливостей міжнародної співпраці, в тому числі і в науковій сфері. Тому надзвичайно актуальним є визначення ролі та можливостей участі України в інноваційних програмах, зокрема тих, що реалізуються Європейським Союзом, у зв'язку з обраним вектором розвитку вітчизняної економіки. ЭС у формуванні стратегії міжнародної інноваційної співпраці спирається на диференційований підхід щодо фінансування проектів стосовно «третіх» країн. Так, у 2015 р. Україна стала асоційованим членом Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Участь у цій програмі дало однакові права вітчизняним та європейським партнерам, зокрема – впливати на формування положень програми. Крім цього, Україну визнано єдиним стратегічним партнером ЄС серед країн Східної Європи та однією з одинадцяти провідних країн світу зі значним науковим потенціалом, а також надано статус ключового стратегічного партнера ЄС у програмі «Горизонт 2020» [7, с. 27].

Україна володіє великими науково-технічними можливостями, щоб активно підключитися до світової трансформації, однак, вона не зуміла досягти високих темпів зростання. Зрозуміло, що Україна стане процвітаючою державою тільки тоді, коли вона зможе комплексно і ефективно освоїти в своїх інтересах території та ресурси, якими володіє. Але зробити це надзвичайно важко у ролі аутсайдера світогосподарських зв'язків, і тому надзвичайно актуальним стає питання тісної економічної і технологічної співпраці з розвинутими краї- нами, її входження до міжнародних науково-технічних потоків, що вимагає від України модернізацію вітчизняного виробництва, забезпечення конкурентоспроможності основних галузей промисловості. Значною мірою це обумовлено необхідністю формування ефективного механізму реалізації інноваційного потенціалу. Зниження обсягів державного фінансування науково-дослідних робіт в роки розбудови незалежної держави призвело до ослаблення традиційних підприємств інноваційного сектору економіки – науково-дослідних та проектно-технологічних інститутів, конструкторських бюро та лабораторій вищих навчальних закладів.

Новостворені альтернативні інноваційні структури (невеликі науково-технічні, науково-виробничі, проектні фірми, інженерні центри тощо) в умовах скорочення платоспроможного попиту на інноваційну продукцію і низької інвестиційної активності мають фінансові та організаційні труднощі, що гальмують їх діяльність. Венчурне підприємництво, яке в повоєнний період в США та країнах Західної Європи було одним з головних факторів бурхливого розвитку галузей високих технологій, в Україні знаходиться на стадії становлення. Для виходу з кризи необхідно змінити технологічну парадигму і надати економічному розвитку інноваційного характеру [8, с. 67].

Нова модель економічного зростання, що ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. З'являються нові пріоритети: добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання високих і інформаційних технологій, екологічність. Ця модель потребує нової фінансово-кредитної політики, ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукомістких та скорочення природоексплуатуючих галузей – на макрорівні; зміни типу підприємницької діяльності, активного залучення до виробництва дрібного та середнього приватного бізнесу – на мікрорівні. Характерною ознакою нової моделі економічного зростання є широкий розвиток венчурного підприємництва, залучення ризикового капіталу до фінансування інноваційного бізнесу.

**Висновки із цього дослідження** Отже, основним завданням розвитку економіки України в цих умовах є трансформація моделі економічного зростання – перехід до інноваційного типу розвитку з метою завершення структурної перебудови економіки і прискорення темпів економічного зростання, досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом забезпечення відновлення продукції і технологій, збільшення експорту високотехнологічної продукції в його загальній структурі, поступового забезпечення імпортозаміщення, розумного використання всіх необхідних ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вплив глобальних світових тенденцій на розвиток економіки України / О. М. Кірієнко, Н. І. Кобзар, А. М. Андрейчикова // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. Д. : ПДАБА, 2013. № 6. С. 39-43.
2. Глобалізація національних фінансових систем: базові імперативи та антикризові механізми. Фінанси України. 2013. № 9. С. 60-67.
3. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України / Аналітична доповідь / В. Сіденко (керівник проекту) та ін. – Київ: Заповіт, 2017. 182 с.
4. Кравчук М. Концептуальна еволюція теорій глобалізації. Політичний менеджмент. 2003. № 2. С. 122-136.
5. Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та перспективи / Р. В. Яковенко, А. М. Чернега // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22(2). С. 434-439.
6. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив: аналіт. доп. / І. В. Клименко, Ю. М. Харазішвілі, О. М. Шаров, І. В. Ус. – К.: НІСД, 2013. С. 90.
7. Баула О. В. Перспективи інноваційного розвитку економіки України у контексті інноваційного табло ЄС / О. В. Баула, Л. В. Савош, О. М. Лютак // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 12(1). С. 24-28.
8. Дука А. Інноваційний вимір глобалізації. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2008. Вип. 99-100. С. 64-68.

REFERENCES:

1. Kiriyenko O. M., Kobzar N. I., Andreychykova A. M. (2013) Vplyv hlobal'nykh svitovykh tendentsiy na rozvytok ekonomiky Ukrayiny [The impact of global global trends on the development of the Ukrainian economy]. Bulletin of Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, vol. 6, pp. 39-43.
2. Lukianov V. S. (2013) Hlobalizatsiia natsionalnykh finansovykh system: bazovi imperatyvy ta antykryzovi mekhanizmy [Globalization of national financial systems: basic imperatives and anti-crisis mechanisms]. Finance of Ukraine, vol. 9, pp. 60-67.
3. Sidenko V. (2017) Strukturni transformatsii u svitovii ekonomitsi: vyklyky dlia Ukrainy [Structural transformations in the world economy: challenges for Ukraine]. Zapovit, p. 182.
4. Kravchuk M. (2003) Kontseptualna evoliutsiia teorii hlobalizatsii [Conceptual evolution of theories of globalization]. Political management, vol.2, pp. 122-136.
5. Yakovenko R. V., Cherneha A. M. (2012) Innovatsiina diialnist v Ukraini: problemy ta perspektyvy [Innovation in Ukraine: problems and prospects]. Economic sciences, vol. 22, no. 2, pp. 434-439.
6. Klymenko I. V., Kharazishvili Yu. M., Sharov O. M., Us I. V. (2013) Ukraina v intehratsiinykh protsesakh na postradianskomu prostori: modeliuvannia alternatyv [Ukraine in integration processes in the post-soviet space: modeling alternatives]. National Institute for Strategic Studies: analytical report, p. 90.
7. Baula O. V. (2017) Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy u konteksti innovatsiinoho tablo YeS [Prospects of innovation development of Ukraine in the context of EU invoicing table]. Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy, vol. 12, no.1, pp. 24-28.
8. Duka A. (2008) Innovatsiinyi vymir hlobalizatsii [Innovative Dimension of Globalization]. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, vol. 99-100, pp. 64-68.

УДК 330.5:338.3

# Інвестиційно-інноваційні складові розвитку відновлюваних джерел енергії в Україні

**Рязанова Н.О.**
кандидат економічних наук, доцент,
ДЗ «Луганський національний університет ім. Т. Шевченка»

В роботі розглянуто можливість для акумуляції і розподілу інвестиційних сум створення банків і фондів розвитку відновлюваної енергетики, працюючих на венчурних принципах. Визначено джерела інвестицій сфери створення економічного ефекту від діяльності у відновлюваній енергетики. Проаналізовано структура формування інвестиційних потоків. Представлено моделі інвестування та моделі розвитку галузі: процес розвитку з використанням традиційного методу менеджменту, інноваційний процес.

**Ключові слова:** відновлювана енергетика, відновлювані джерела енергії, інвестиційні потоки, інноваційний процес.

Рязанова Н.А. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ

В работе рассмотрена возможность для аккумуляции и распределения инвестиционных сумм создания банков и фондов развития возобновляемой энергетики, работающих на венчурных принципах. Определены источники инвестиций сферы создания экономического эффекта вот деятельности в возобновляемой энергетике. Проанализирована структура формирования инвестиционных потоков. Представлены модели инвестирования и модели развития отрасли: процесс развития с использованием традиционного метода менеджмента, инновационный процесс.

**Ключевые слова:** возобновляемая энергетика, возобновляемые источники энергии, инвестиционные потоки, инновационный процесс.

Riazanova N.O. INVESTMENT AND INNOVATION COMPLEXES OF RENEWABLE ENERGY SOURCES IN UKRAINE

The paper considers the possibility of accumulating and distributing investment amounts for the creation of banks and renewable energy development funds operating on venture principles. The sources of investments of creating an economic effect from activities in renewable energy have been determined. The structure of formation of investment flows is analyzed. Models of investment and models of the industry development are presented: the development process using the traditional management method, the innovation process.

**Keywords:** renewable energy, renewable energy sources, investment flows, innovation process.

**Постановка проблеми.** Розвиток відновлюваної енергетики в Україні нині вимагає рішення не лише технологічних завдань, прийняття законодавчих актів, забезпечення державної фінансової підтримки проектів, але і обґрунтування питань, пов'язаних з аналізом ресурсів різних видів відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) на території України.

Відсутність організаційно-економічних механізмів для координації попиту-пропозиції ВДЕ-генерації, розрізнена нормативно-правова, а також статистична база в області альтернативного енергозабезпечення визначили необхідність і актуальність представленого в цій роботі дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями, пов'язаними із застосуванням відновлюваних джерел енергії, займалися і займаються багато учених, як в Україні, так і за кордоном: наприклад, В.В. Костецький, С.О Кудря, А.В. Прокіп, Л.Ю. Матвійчук, Б.П. Герасимчук, А. Пібальдс, Р. Рапір, Р. Рікошевіч. За наявності досліджень по окремих різновидах ВДЕ є украй мало робіт, які б аналізували феномен ВДЕ в сукупності і в ієрархії техніко-економічних можливостей їх освоєння сьогодні. Статистика ВДЕ залишається неповною і різнорідною по набору показників і методикам їх числення. Виходить досить багато популістських публікацій, що закликають до освоєння ВДЕ будь-якою ціною. Нарешті, сама альтернативна енергетика аналізується найчастіше ізольовано і поза її органічним триєдиним зв'язком з енергозбереженням і екологією.

**Формулювання цілей статті.** Мета дослідження – виявити інвестиційні та інноваційні складові відновлюваної енергетики, перспективи і межі розвитку відновлюваних джерел енергії, динаміку основних техніко-економічних показників.



© Рязанова Н.О.

**Виклад основного матеріалу.** На даний час існує необхідність виділення відновлюваної енергетики в окремий галузевий напрям. Для забезпечення становлення і стійкого розвитку нового галузевого напряму потрібен міцний фінансовий фундамент – система інвестування програм альтернативної енергетики як на державному, так і на регіональних рівнях. Нова інвестиційна політика у відновлюваної енергетиці повинна виходити з інноваційності напряму [1]: базуватися на законодавстві про інноваційну діяльність, а також галузеві акти і положення про формування інвестицій в розвиток нових технологій і устаткування. Для акумуляції і розподілу інвестиційних сум потрібне створення банків і фондів розвитку (державних і регіональних), працюючих на венчурних принципах:

1) надання кредиту без запоруки;

2) довгострокове кредитування (на термін окупності проекту, обґрунтованого бізнес-планом);

3) безвідсоткове кредитування на принципах пайової участі в доходах від реалізації проекту.

Слід зазначити, що створення таких банків і фондів розвитку потрібне в усіх галузях економіки країни, оскільки без їх участі важко, а іноді неможливо створити умови для стійкого розвитку економіки в цілому.

Новими джерелами інвестицій повинні стати сфери створення економічного ефекту від діяльності у відновлюваної енергетики:

1) бюджетні відрахування;

2) відрахування з частини тарифних ставок (витрат);

3) продаж акцій;

4) інвестори, залучені в результаті тендерів, виставок, конкурсів;

5) продаж патентних ліцензій на нові технології і пристрої;

6) продаж готових установок альтернативної енергетики і устаткування, комплектуючих до них;

7) відрахування з екологічних фондів;

8) прибуток від виробництва і реалізації енергії;

9) біржові опціони і ф'ючерси на продаж енергії.

Відрахування з бюджетів країни і регіонів повинні формуватися, виходячи з наступного: інвестиційна сума визначається за величиною (сумою) ефекту від заміщення палива внаслідок здійсненого (або запланованого за затвердженою програмою) створення нових потужностей альтернативної енергетики: як добуток об'єму заміщеного палива на ціну умовного палива (або нафтового еквіваленту) [2].

Відрахування з доходу за діючим тарифом повинні визначатися різницею між тарифами (витратами) в традиційній і альтернативній енергетиці, помноженій на зроблений (або запланований по затверджених програмах) об'єм енергії.

Продаж акцій може бути організований через банки і біржі. Крім того, можлива організація укладення і продажу біржових опційних і ф'ючерсних контрактів на продаж енергії, вироблюваної нетрадиційними енергоустановками. В умовах росту тарифів в традиційній енергетиці і стабільності тарифів в альтернативному напрямі названі джерела будуть високодохідними [3].

Проведення тендерів, виставок, конкурсів, демонстрацій діючих зразків, організація активної реклами і популяризації через засоби масової інформації і Інтернет – усе це дозволить залучити найрізноманітніших інвесторів, у тому числі і іноземних.

Організація ринку патентних ліцензій на нові технічні рішення у відновлюваній енергетиці (особливо за умови створення демонстраційних зразків) притягне інвесторів зі всього світу. Це один з можливих шляхів пошуку інвесторів-партнерів по розвитку галузі і джерело істотних сум інвестицій за умови правильної організації управління процесом [4; 5].

Створення індустріального виробництва відновлюваної енергетики природним чином супроводжуватиметься організацією ринку устаткування, яке випускається, що послужить значним внеском у розвиток виробничих потужностей. Відрахування з екологічних фондів мають бути еквівалентні природоохоронному ефекту, що створюється альтернативними перетворювачами.

Прибуток від реалізації енергії, зробленої альтернативними перетворювачами, є природним джерелом поповнення фондів підприємств і власників, що експлуатують ці перетворювачі. Необхідно забезпечити «прозорість» інвестицій для усіх акціонерів і учасників процесу [6]. Відповідно до тенденцій, що намітилися останнім часом, у всьому світі одними з найвагоміших інвесторів в альтернативну енергетику можуть стати великі нафтові і газові компанії. Причому прогнозується наростання цих тенденцій у міру вичерпання основних паливних ресурсів [7]. Чинник екологічності альтернативних перетворювачів також грає чималу роль при виборі споживачами джерела енергії.

Необхідно правильно організувати інформаційну діяльність для показу реальних переваг енергоперетворювачів. Структура формування інвестиційних потоків в альтернативній енергетиці схематично показана на рис. 1, де позначено: *Б, Т* – суми відрахувань з бюджету і тарифних ставок відповідно; $Q_{ЗТ}$ – об'єм умовного палива, заміщений альтернативними перетворювачами (у т.у.т.); $Ц_у$ – ціна тони умовного палива; $W_A$ – об'єм енергії, зробленої альтернативними перетворювачами; $\Delta C_E = C_{ET} - C_{EA}$ – різниця між тарифами (витратами на енергію) в традиційній і альтернативній енергетиці відповідно.

Характерна особливість розвитку альтернативної енергетики – зміна необхідних величин інвестицій в часі: в первинний період здійснення програм інвестиції наростають (причому повільно) [8], а потім знижуються в довгостроковому періоді. Таку модель інвестування можна назвати комбінованою, яка включає дві складові – прогресивну і регресивну (рис. 2).

На рис. 2 позначено: 1, 2, 3 – прогресивна, регресивна і комбінована моделі інвестування відповідно; 4 – залежність питомої вартості встановленої потужності альтернативних перетворювачів енергії (АПЕ) від часу (в умовних одиницях).

Така залежність сум інвестицій від часу обумовлена зниженням питомих вартісних характеристик АПЕ внаслідок вдосконалення технологій і індустріального їх освоєння. Це докорінно відрізняє альтернативну енергетику від традиційної і пояснює наростаючий економічний ефект при збільшенні масштабів освоєння альтернативної енергетики: тоді як в традиційній енергетиці потрібні усе зростаючі капітальні вкладення, для альтернативної енергетики характерне зменшення сум інвестицій з часом, тобто вона самоокуповна і прибуткова.

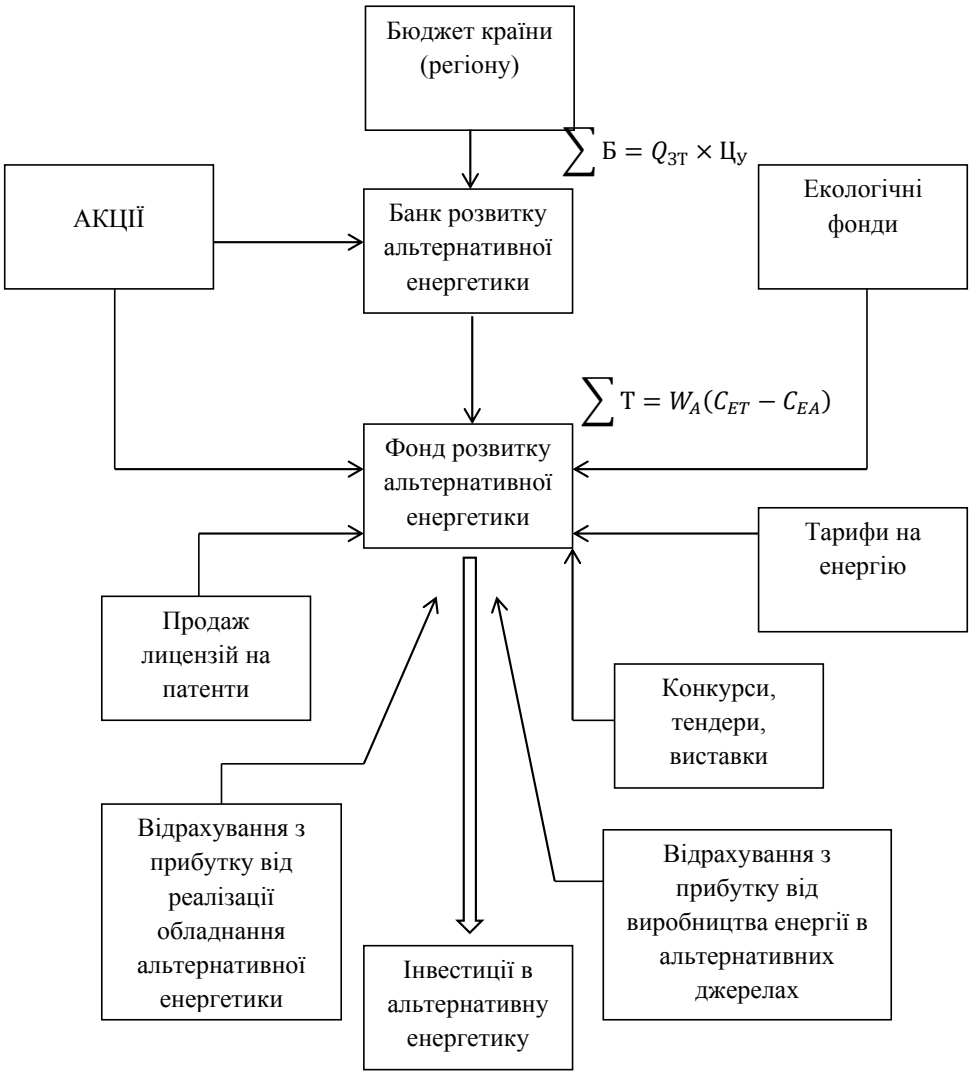


**Рис. 1. Формування інвестицій в альтернативну енергетику**

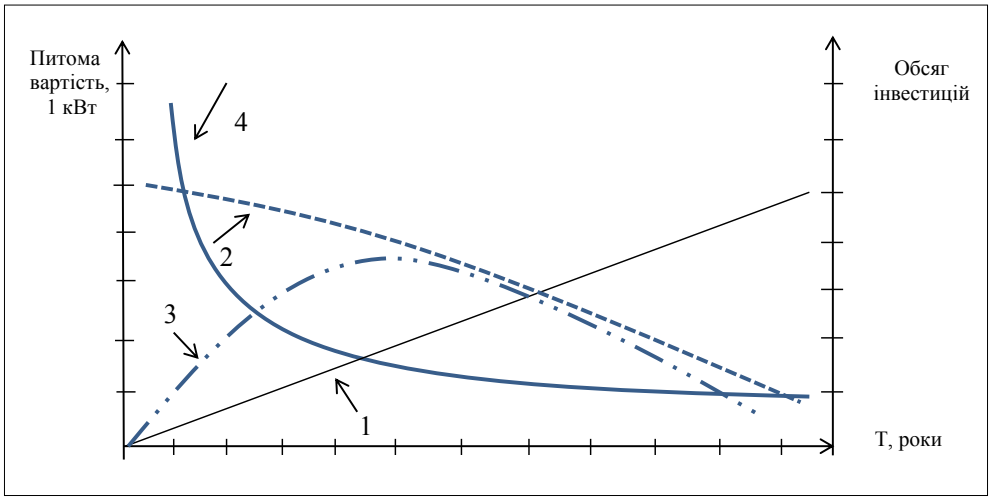


**Рис. 2. Три моделі інвестування**

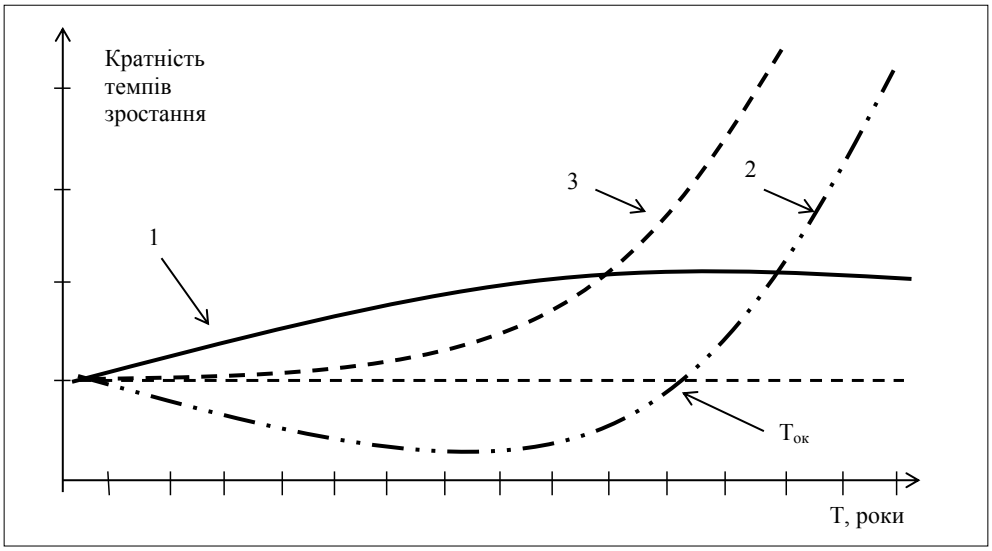


**Рис. 3. Дві моделі розвитку галузі**

Питання менеджменту в новостворюваному галузевому напрямі пов'язані з необхідністю оптимізації процесів управління наявними і створюваними ресурсами [9]. Використовуючи комплекс відомих в сучасному менеджменті методів, прийомів, підходів, можна досить швидко збільшити ефективність в галузі на 30-50%. В той же час інноваційна стратегія, хоча і через триваліший інтервал часу, здатна збільшити ефективність багаторазово (рис. 3).

На рис. 3 позначено: 1 – процес розвитку з використанням традиційного методу менеджменту; 2 – інноваційний процес; 3 – результуюча крива процесу розвитку; $Т_{ОК}$ – період окупності інвестицій в інноваційний процес.

**Висновки із цього дослідження** і дальші перспективи в цьому напрямку. Таким чином, для істотного росту галузі і переходу її в майбутньому до стійкого розвитку потрібне створення умов для здійснення практично безперервного інноваційного процесу. Саме освоєння альтернативних технологій в енергетиці по суті є інноваційним і вимагає створення відповідних умов. Одна з умов – венчурні принципи фінансування. Інші умови: створення організаційних структур, що швидко розвиваються, самоорганізовуються, стійких до кризи, на інноваційних принципах; створення та прийняття комплексу законів, які забезпечують розвиток інноваційної діяльності в країні і регіонах.

Альтернативній енергетиці (на відміну від традиційної) властива привабливіша для інвесторів комбінована модель інвестування в довгостроковій перспективі: інвестиції в первинний період часу повільно ростуть,

досягаючи максимуму, а потім знижуються до моменту повної окупності. Альтернативна енергетика вимагає правового фундаменту з комплексу державних і регіональних законів, а також нових державних і галузевих стандартів, адекватних усім сферам діяльності: інноваційної, інвестиційної, виробничої, природоохоронної, інтелектуальної.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Костецький В.В. Перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку житлово-комунального господарства України / Костецький В.В. // Вісник соціально-економічних досліджень, 2014 рік, випуск 2 (53) – С. 82-91.

2. Беляев Ю.М. Вопросы долгосрочной стратегической альтернативы в энергетике // Энергетическая политика, 2002. № 1. С. 7-12.

3. Матвійчук Л.Ю. Економічна доцільність використання альтернативних джерел енергії / Л.Ю. Матвійчук, Б.П. Герасимчук // [ Електронний ресурс] – Електрон. текст. дані. Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecfor_2013_4_5.pdf Дата останнього доступу: 1.06.18. – Назва з екрану

4. Используй это снова: как Европа переходит на возобновляемые источники энергии // [Електронний ресурс] – Електрон. текст. дані. Режим доступу: https://delo.ua/business/ispolzuj-eto-snova-kak-evropa-perehodit-na-vozobnovljaemye-isto-311429/?supdated_new=1499783920 © delo.ua Дата останнього доступу: 28.05.18. – Назва з екрану

5. Наш енергетичний потенціал //Альтернативні джерела енергії. – 2009. – № 2.– С. 1–6.

6. Орел. И. «Зеленая» энергетика в Украине: жребий брошен/ И. Орел // [Електронний ресурс] – Електрон. текст. дані. Режим доступу: https://ecology.unian.net/alternativeenergy/1699967-zelenaya-energetika-v-ukraine-jrebiy-broshen.html Дата останнього доступу: 4.06.18. – Назва з екрану

7. Попель О.С. Возобновляемые источники энергии: состояние и перспективы развития / В.Л. Туманов, О.С. Попель // Альтернативная энергетика и экология – 2011. – № 2. – С. 135–148.

8. Прокіп А.В. Організаційні та еколого-економічні засади використання відновлюваних енергоресурсів: монографія / А.В. Прокіп, В.С. Дудюк, Р.Б. Колісник; [За заг. ред. А.В. Прокіпа] – Львів: ЗУКЦ, 2015. – 337 с.

9. Касич А.О. Альтернативна енергетика: світовий та вітчизняний досвід / А.О. Касич, Я.О. Литвиненко, П.С. Мельничук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 43–47.

REFERENCES:

1. Kostecz`ky`j V.V. (2014) Perspekty`vy` investy`cijno-innovacijnogo rozvy`tku zhy`tlovo-komunal`nogo gospodarstva Ukrayiny` [Prospects of Investment and Innovative Development of Housing and Communal Services of Ukraine]. Visnyk of Social and Economic Research, (vol. 2), (no. 53), (pp. 82-91).

2. Belyaev Yu.M.(2002) Voprosы dolgosrochnoj strategy`cheskoj al`ternaty`vы v эnergety`ke [Questions of a long-term strategic alternative in energy]. Energy policy, (no. 1), (pp. 7-12).

3. Matvijchuk L.Yu. (2013) Ekonomichna docil`nist` vy`kory`stannya al`ternaty`vny`x dzherel energiyi [Economic feasibility of using alternative energy sources] Ekonomichny`j forum [Economic forum] (electronic journal), (no. 4), (pp. 12-16) Available at: (irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecfor_2013_4_5.pdf) (accessed (1.06.18))

4. Y`spol`zuj эto snova: kak Evropa perexody`t na vozobnovlyaemыe y`stochny`ky` эnergy`y` (2016) [Use it again: How Europe moves to renewable energy sources] Delo.ua [Case.ua] (electronic journal) (2.02.16) Available at: (https://delo.ua/business/ispolzuj-eto-snova-kak-evropa-perehodit-na-vozobnovljaemye-isto-311429/?supdated_new=1499783920 © delo.ua) (accessed (28.05.18))

5. Nash energety`chny`j potencial (2009) [Our energy potential] Alternative energy sources, (no. 2), (pp. 1-6).

6. Orel. Y`. (2016) “Zelenaya” эnergety`ka v Ukray`ne: zhreby`j broshen [“Green” energy in Ukraine: lots cast] Unian informacijna agenciya [UNIAN is an information agency] (electronic journal) (26.12.2016) Available at: (https://ecology.unian.net/alternativeenergy/1699967-zelenaya-energetika-v-ukraine-jrebiy-broshen.html) (accessed (4.16.18))

7. Popel` O.S. (2011) Vozobnovlyaemыe y`stochny`ky` эnergy`y`: sostoyany`e y` perspekty`vы razvy`ty`ya [Renewable energy sources: the state and prospects of development] Alternative energy and ecology, (no. 2), (pp. 135-148).

8. Prokip A.V. (2015) Organizacijni ta ekologo-ekonomichni zasady` vy`kory`stannya vidnovlyuvany`x energoresursiv: monografiya [Organizational and ecological and economic principles of the use of renewable energy resources: monograph]. Lviv: ZUCTS (in Ukrainian).

9. Kasy`ch A.O. (2013) Al`ternaty`vna energety`ka: svitovy`j ta vitchy`znyany`j dosvid [Alternative energy: world and domestic experience] Scientific Notes of the National University of Ostroh Academy. Economy. (no. 23), (pp. 43-47).

УДК 338.48(075)

# Концепції формування механізмів управління розвитком туристичної галузі в Україні в умовах євроінтеграції

**Шелеметьєва Т.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

У статті розкрито та охарактеризовано сутність і зміст понять «механізм», «механізм управління». Досліджено наукові засади формування механізмів управління розвитком туристичної галузі в Україні. Визначено основні компоненти, які включає механізм управління розвитком туристичної галузі. Зазначено важливість євроінтеграційних процесів в розвитку туристичної галузі в Україні.
**Ключові слова:** концепція, механізм, туризм, розвиток, управління, ефективне управління, євроінтеграція.

Шелеметьева Т.В. КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье раскрыты и охарактеризованы сущность и содержание понятий «механизм», «механизм управления». Исследованы научные основы формирования механизмов управления развитием туристической отрасли в Украине. Определены основные компоненты, которые включает механизм управления развитием туристической отрасли. Указана важность евроинтеграционных процессов в развитии туристической отрасли в Украине.
**Ключевые слова:** концепция, механизм, туризм, развитие, управление, эффективное управление, евроинтеграция.

Shelemetieva T.V. CONCEPTS OF FORMATION OF MECHANISMS OF MANAGING THE DEVELOPMENT OF TOURISTIC INDUSTRY IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EUROINTEGRATION

The essence and content of the concepts “mechanism”, “control mechanism” are disclosed and characterized in the article. The scientific foundations of the formation of management mechanisms for the development of the tourism industry in Ukraine are explored. The basic components, which include the mechanism of management of development of tourism industry, are determined. The importance of Eurointegration processes in the development of the tourism industry in Ukraine is pointed out.
**Keywords:** concept, mechanism, tourism, development, management, effective management, eurointegration.

**Постановка проблеми.** Туристична галузь є специфічним і складним об’єктом управління. Її комплексний та різноманітний характер унеможливлюють однозначну та категоричну оцінку її економічної ролі та значущості у світовій економіці, національному господарстві окремих країн та регіонів. Тому з методологічної точки зору в процесі підготовки реальних управлінських рішень, стратегій та планів розвитку туристичної галузі в Україні мають бути поставлені певні умови та обмеження.

Управління туристичною галуззю в Україні в умовах глобалізації та євроінтеграції вимагає пошуку нетрадиційних підходів і нових поглядів, впровадженні європейських норм і стандартів, тобто удосконалення методів управління туристичною галуззю, розробка й оцінка моделей розвитку сфери туризму в системі державного і регіонального економічного розвитку, розробка економічної політики різних категорій туристичних підприємств, визначення цілей їхньої діяльності й стратегії розвитку на найближчу й подальшу перспективу, оцінка потенційних можливостей наявних ресурсів [1, с. 54].

Інтеграційний процес у відповідних напрямах полягає у впровадженні європейських норм і стандартів в освіті, туризмі, поширенні власних культурних і науково-технічних здобутків у ЄС. У кінцевому результаті такі кроки сприятимуть підвищенню в Україні європейської культурної ідентичності та інтеграції до загальноєвропейського інтелектуально-освітнього та науково-технічного середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Над дослідженням сутності понять «механізм», «механізм управління» працювала велика кількість науковців, таких як, В. Амбросов, Т. Гордієнко, М. Грещак, Б. Данилишин, Т. Маренич, Т. Назарчук, І. Моргачов, С. Рогач, А. Садеков, В. Шиманська та ін. Значний вне-




© Шелеметьєва Т.В.

сок в дослідження формування механізмів управління розвитком туризму на державному, регіональному та місцевому рівнях зробили праці вітчизняних та закордонних вчених, зокрема: І. Безуглого, В. Герасименка, З. Іванової, К. Лебедева, В. Семенова, Д. Стеченка та ін. Але недостатньо вивченим залишається питання формування дієвих механізмів управління розвитком туристичної галузі в Україні в умовах євроінтеграції та визначення його складових.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження концепцій формування механізмів управління розвитком туризму в Україні в умовах євроінтеграції.

Для досягнення поставленої мети визначено та вирішено комплекс окремих завдань:

– розкрити та охарактеризувати сутність і зміст понять «механізм», «механізм управління»;

– дослідити наукові засади формування механізмів управління розвитком туристичної галузі в Україні;

– визначити основні компоненти, які включає механізм управління як складна управлінська категорія;

– зазначити важливість євроінтеграційних процесів в розвитку туристичної галузі в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У науковій літературі термін «механізм управління» є широко вживаним, але існує багато різних точок зору стосовно його формулювання. У загальному в економічній і управлінській науці «механізм» означає «внутрішню будову, систему чого-небудь» [2].

Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління.

Механізм функціонування будь якої системи виступає як основа її стабільності. Механізм – (від грецького mechodos – машина) послідовність станів, процесів, що визначають собою певне явище, дію. Поняття «механізм» прийнято розглядати, перш за все, з механічної точки зору, як систему певних ланок та елементів, що приводять у рух машини і пристрої. З економічної точки зору – це система прямих і опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами і процесами, передусім між їх протилежними сторонами, а також між підсистемами і елементами, які виникають у різних типів економічних системах та між ними.

Використання терміну «механізм» викликає в даний час дискусії, що обумовлено відмовою від механістичної концепції організації. Особливістю механізму є те, що йому придатний дуалізм «процес-структура». Тобто про механізм можна говорити і як з точки зору процесу так і сукупності елементів. Як зазначає Т. Гордієнко, механізм в широкому розумінні є – динамічна система, яка складається з ряду елементів та визначає порядок якого-небудь виду діяльності [3].

У економічній літературі механізм визначається як система, призначена для забезпечення організації, функціонування і життєдіяльності господарчого суб'єкта. Структура і зміст механізму змінюються у процесі розвитку суспільного виробництва. Ряд вчених-економістів розглядають механізм як складну, багатопланову систему, проте висвітлюють лише його складові [4].

Розрізняють також два основних підходи до визначення поняття «механізм»: структурно-організаційний; структурно-функціональний.

Структурно-організаційний підхід визначає механізм як сукупність певних складових елементів, що створюють організаційну основу певних явищ та процесів. Структурно-функціональний підхід акцентує увагу не тільки на організаційній основі його побудови, але й на його динаміці, реальному функціонуванні.

Однак, класична економічна теорія визначає «механізм як систему прямих і опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами і процесами, насамперед між їх протилежними сторонами, а також й підсистемами і елементами економічних систем». Тобто механізм характеризується певною кінцевою множиною елементів та взаємозв'язків між ними, що відбувається за допомогою відповідних важелів системоутворюючих регуляторів [5]. При цьому, у «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» поняття «механізм» визначається як внутрішня будова, система, сукупність станів і процесів, з яких складається звичайне явище [6]. За визначенням І. Моргачова, «механізм» як економічне явище застосовується у чотирьох значеннях: «як сукупність цілеспрямованих впливів; як взаємозв'язок і взаємодія сукупності факторів; як комплекс послідовних заходів; як сукупність закономірних зв'язків і відносин» [7]. Але більшість дослідників розглядають «механізм» як систему, в основу якої вкладають сукупність окремих елементів, таких як цілі, функції, принципи, методи,

прийоми, інструменти і форми, які складають цілісну систему [8, с. 161].

Як зазначає А. Садеков: «механізм управління – система впливу на об'єкт управління з метою досягнення бажаного результату, як систему організації господарського процесу, що представлена комплексом факторів, що є взаємодоповнюючими і взаємозалежними та мають власні форми управлінського впливу» [9]. На відміну від нього, М. Грещак вважає, що механізм управління містить державно-правове та нормативне регулювання, ринковий механізм регулювання, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів, механізм інформаційного забезпечення, методи управління та методи контролю [10].

Як відомо, механізм управління містить у собі такі компоненти, як: цілі управління, елементи об'єкта та їх зв'язки, на які здійснюється вплив заради досягнення цілей, принципи і задачі управління, методи управління, форми та інструменти управління, організаційну структуру управління, інформацію та засоби її обробки [11].

Механізм управління як складна управлінська категорія включає наступні компоненти: цілі управління (ЦУ); кількісний аналог цілей (КУ) – критерії управління; чинники управління (ЧУ) – елементи управління та їх зв'язки на які здійснюється вплив задля досягнення поставлених цілей; методи взаємодії на зазначені чинники управління (МВ); ресурси управління (РУ) – матеріальні та фінансові ресурси, соціальний потенціал, за допомогою яких та при використанні відповідного методу управління забезпечується досягнення означеної цілі. Для конкретного об'єкта механізм управління можна відобразити функціоналом [2]:

$$МУ = f\left(ЦУ; КУ; ЧУ; МВ; РУ\right).$$

В контексті нашого дослідження об'єктом механізму управління виступає результат діяльності туристичної галузі. На її розвиток впливають різноманітні й багатогранні фактори. Наявність сприятливих факторів приводить до лідерства окремих регіонів і країн у світовому туризмі, і,навпаки, небажані фактори знижують туристичний потік. Деякі автори поділяють основні фактори на дві групи: статичні і динамічні. Статичні мають незмінне в часі значення. До цієї групи належать природно-кліматичні, географічні, культурно-історичні фактори. До динамічних факторів відносять: демографічні; соціальні; економічні; культурні; науково-технічний прогрес; міжнародні фактори. За кордоном до найбільш важливих факторів, що зумовлюють розвиток туризму, відносяться наступні: підтримка з боку державних органів; зростання суспільного багатства і доходів населення; скорочення робочого часу; розвиток транспорту і засобів комунікації; урбанізація; пріоритети в системі духовних цінностей суспільства.

Ефективне управління в сфері туризму є важливим для отримання синергетичного ефекту, який, насамперед, базується на сукупності економічного, екологічного, інноваційного і соціального результатів [12, с. 184].

Ефективність управління розвитком туризму багато в чому залежить від грамотно поставлених цілей і раціональному використанні наявних ресурсів, а найголовніше в правильному виборі механізмів управління туристичною галуззю. Сьогодні формування ефективного механізму управління розвитку туризму в Україні перебуває на етапі становлення. Тому, серед науковців, які займаються дослідженням функціонування національного туристичного ринку, його регулювання, існує багато точок зору, щодо формування діючих механізмів управління розвитку туризму.

Так, професор В. Семенов, зазначає, що механізм управління регіональним розвитком туризму складається з трьох блоків: планування і прогнозування, бюджетно-податкової системи, регулюючих інститутів [13, с. 119]. Планування і прогнозування дозволяє врахувати особливості розвитку кожного регіону, встановити пріоритетні завдання, чітко виділити етапи реалізації програми для подальшого вдосконалення управління та підвищення життєвого рівня населення. Практично у всіх країнах незалежно від їхнього масштабу розробляються плани розвитку регіонів. Регіональне планування тісно пов'язане з бюджетною політикою. В основі бюджетів завжди лежить план-прогноз розвитку відповідної території. Побудова й обговорення планів здійснюється за участю його безпосередніх виконавців, що сприяє врегулюванню конфліктів і розширенню ділового співробітництва для досягнення загальних цілей. Таким чином, плани і планова діяльність – це істотна частина механізму управління регіональним розвитком. Плануванню завжди передує процес прогнозування. Варіанти прогнозу розвитку територій враховують численні ситуації, чинники і процеси які можуть впливати у майбутньому. Причому, на його думку, найбільш впливовим і дієвим механізмом є бюджетно-податкова система. Окремо бюджетна політика реалізується у вигляді двох основних

груп засобів – нормативно-розрахункових механізмів і особливих бюджетних режимів:

– нормативно-розрахункові механізми призначені для вертикального (забезпечення всіх рівнів влади ресурсами, достатніми для виконання їх повноважень) і горизонтального (вирівнювання доходності бюджетів регіонів до відповідних середніх рівнів або фактичного обсягу витрат регіонів по конкретних напрямах державної соціальної політики) подолання бюджетних диспропорцій;

– особливі бюджетні режими можуть розповсюджуватись як на цілі регіони країни, так і невеликі за площею адміністративно-територіальні одиниці. Характер особливого бюджетного режиму, види і набір податково-бюджетних преференцій залежить від правового і господарського статусу отримувача, причин і завдань їх ведення.

Податкова політика передбачає застосування податкових пільг до пріоритетних галузей економіки чи регіонів, до витрат (поточних і капітальних) і випуску (продукції) [13, с. 120].

Найважливішим механізмом в управлінні регіональним розвитком туризму також є інституційний механізм, який реалізується законодавчою та виконавчою гілками влади. Основні інститути держави (або інколи за участю держави), організації і структури (міністерства, комітети, ради, агентства, фонди та ін.), уповноважені формувати і здійснювати управління регіональним розвитком. Вони є частиною державного апарату, що спеціалізується на вирішенні регіональних проблем і питань взаємодії центру з регіонами [13, с. 123].

К. Лебедев відзначає, що одним з механізмів управління розвитком туризму є формування моделей інформаційної та збутової логістики туристичних підприємств. До загальних напрямків механізму інформаційної та збутової логістики туристичного підприємства відносяться: систематизація управлінських рішень в межах логістичної системи туристичного підприємства та впорядкування їх документального забезпечення; вдосконалення технології формування та комплектації туристичного продукту; вдосконалення управління збором інформації в межах логістичної системи; моделювання логістичних систем туристичних підприємств; формування бази даних туристів з обліку фактора їх платоспроможного попиту при комплектації туристичного продукту; проектування програмного забезпечення управління інформацією в межах логістичної системи [14, с. 78].

Наприклад, механізм управління реалізацією Концепції розвитку туризму в регіоні може включати декілька етапів [15]. На першому етапі передбачається забезпечити: формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту; активізацію підприємницької діяльності та діяльності суб'єктів господарювання у сфері туризму і курортів; інформаційну підтримку сфери туризму і курортів; проведення моніторингу природних туристичних і природних лікувальних ресурсів; підвищення ефективності управління сферою туризму і курортів; розвиток в'їзного та внутрішнього туризму; залучення інвестицій для розвитку матеріально-технічної бази сфери туризму і курортів; поліпшення якості надання послуг з екскурсійного обслуговування; безпеку туристів і осіб, що подорожують.

На другому етапі буде забезпечено: розвиток туризму і курортів з урахуванням рівня життя, традицій та культури населення; розвиток кадрового потенціалу у сфері туризму і курортів; збереження ресурсного потенціалу у зазначеній сфері; встановлення контролю за використанням туристичних і природних лікувальних ресурсів; створення системи маркетингової підтримки національного туристичного продукту; поглиблення міжнародного співробітництва.

На третьому етапі передбачається забезпечити: раціональне використання та охорону туристичних і природних лікувальних ресурсів; узгодженість інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, громадян у сфері туризму і курортів; збалансованість усіх складових елементів розвитку туризму і курортів як соціально відповідальної, екологічно спрямованої та економічно ефективної діяльності; надання високоякісних послуг відповідно до потреб туристів і осіб, що подорожують; дотримання конституційних прав громадян у сфері туризму і курортів.

На всіх етапах повинен проводитися постійний моніторинг і контроль за здійсненням зазначених заходів.

Професор В. Герасименко, до найважливішого механізму управління розвитком туризму, контролю за соціальними, екологічними та економічними наслідками туристичної діяльності відносить оцінку туристичних ресурсів і територій [16, с. 7].

Багато уваги в дослідженнях приділяють механізму державного управління розвитком туризму. Необхідність державного регулювання та управління розвитком туризму

не викликає сумнівів. Стабільний розвиток туризму можливо на умовах співробітництва держави та бізнесу. Це необхідно для розробки та реалізації програм, які будуть враховувати специфіку туристичної галузі. Враховуючи сучасні реалії в Україні необхідно створити оптимальні, раціональні та вигідні для розвитку туристичного бізнесу нормативно-правові акти, постанови та закони. Державне регулювання туристичної сфери повинно спрямовуватись не лише на досягнення позитивного ефекту від реалізації функцій туризму та усунення можливих загроз для галузі, а й на оцінку рівня впливу відповідних чинників зовнішнього середовища, які в сукупності повинні створювати умови, сприятливі для подальшого розвитку туризму в Україні.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, підсумовуючи наше дослідження, зазначимо, що за туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі можливості бути туристичною державою світового рівня. Для цього необхідна цілеспрямована та систематична діяльність щодо розвитку міжнародних туристичних зв'язків, основою якої має бути інтеграція України до європейської спільноти, формування дієвих механізмів управління розвитком туристичної галузі, розвиток національної економіки та культури, ефективне використання туристичних ресурсів. Це підвищить в країні рівень європейської культури та інтеграцію до загальноєвропейського освітнього та науково-технічного середовища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шелеметьєва Т.В. Механізм управління як невід'ємний елемент системи управління розвитком туризму. Тенденції розвитку економіки у 2017 році: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. (Одеса, 1–2 грудня 2017 р.). Одеса, 2017. С. 54–57.

2. Назарчук Т., Косіюк О. Менеджмент організацій: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 560 с.

3. Гордієнко Т. Сутність організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 3.Т.3. С. 135–139.

4. Амбросов В., Маренич Т. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізмів розвитку сільського господарства. Економіка АПК. 2005. № 10. С. 14.

5. Данилишин Б.М. Екологічна складова політики сталого розвитку: монографія. Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2008. 256 с.

6. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD). / за ред. В.Т. Бусел. Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. 1736 с.

7. Моргачов І. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій. Схід. 2006. № 5. С. 39.

8. Шиманська В. Концепція формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України процесного типу. Соціально-економічні проблеми і держава. 2016. Вип. 1 (14). С. 160–170. – URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2016/16svvupt.pdf. (дата звернення: 20.05.2018).

9. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса: монографія / за ред. А.А. Садеков, В.В. Цурик. Донецк: ДонГУЭТ, 2006. 178 с.

10. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібник / за ред. М.Г. Грещака. Київ: КНЕУ, 2001. 228 с.

11. Рогач С., Гуцул Т., Ткачук В. Економіка і підприємництво, менеджмент. Київ: ЦП «Компринт», 2015. 714 с.

12. Іванова З.О. Концепція удосконалення інструментарію управління розвитком туристичної привабливості вітчизняних територій. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 8. С. 183–186.

13. Семенов В.Ф., Герасименко В.Г., Горбань Г.П., Богадьорова Л.М. Управління регіональним розвитком туризму: навч. посібник. Одеса: Одеський державний економічний університет, 2011. 225 с.

14. Лебедев К.А. Совершенствование механизмов управления развитием туризма в Российской Федерации. Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2. С. 72–81.

15. Концепція розвитку туризму в Харківській області до 2020 року. URL: http://www.ts.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=8096&base=77 (дата звернення: 22.05.2018).

16. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону: монографія / за ред. В.Г. Герасименко. Одеса: ОНЕУ, 2016. 262 с.

17. Управління регіональним розвитком туризму: навч. посібник / за ред. Д.М. Стеченка. Київ: Знання, 2012. 455 с.

REFERENCES:

1. Shelemetieva T. V. (2017) Mekhanizm upravlinnja jak nevid'jemnyj element systemy upravlinnja rozvytkom turyzmu [The management mechanism is an integral part of the management system for tourism development] Proceedings of the Tendenciji rozvytku ekonomiky u 2017 roci: analitychnyj ta teoretyko-metodologhichnyj aspekty (Ukraine, Odessa, December 1–2, 2017), Odessa, pp. 54–57.

2. Nazarchuk T., Kosiyuk O. (2016) Menedzhment orghanizacij [Management of the organization]. Kiev: Center for Educational Literature, 2016. pp. 560.

3. Gordienko T. (2010) Sutnistj orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky reghionu [The essence of the organizational and economic mechanism for ensuring the economic security of the region]. Bulletin of the Khmelnytsky National University, no. 3, pp. 135–139.

4. Ambrosov V., Marenich T. (2005) Naukovi polozhennja udoskonalennja ekonomichnogho i ghospodarsjkogho mekhanizmiv rozvytku siljsjkogho ghospodarstva [Scientific provisions of improvement of economic and economic mechanisms of agricultural development]. Economy of agroindustrial complex, no. 10, pp. 14.

5. Danylyshyn B. M. (2008) Ekologhichna skladova polityky stalogho rozvytku [Environmental component of sustainable development policy]. Donetsk: Southeast, LTD, pp. 256. (in Ukrainian)

6. Busel V. T. (2009) Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoji ukrajinsjkoji movy [Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language]. Irpen: VTF “Perun”, pp. 1736.

7. Morgachev I. (2006) Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm upravlinnja efektyvnoju dijaljnistju proektnykh orghanizacij [Organizational and economic mechanism of effective management of project organizations]. East, no. 5, pp. 39.

8. Shimanska V. (2016) Koncepcija formuvannja orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu rozvytku turystychnogho kompleksu Ukrajiny procesnogho typu [Concept of formation of organizational and economic mechanism of development of tourist complex of Ukraine of process type]. Socio-economic problems and the state, (electronic journal), vol. 1, no. 14, pp. 160–170. Available at: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2016/16svvupt.pdf. (accessed 20.05.2018).

9. Sadekov A. A., Tsurik V. V. (2006) Upravlenie predpriyatiem v usloviyakh krizisa [Enterprise management in a crisis] (in Ukrainian). Donetsk: DonGUET, pp. 178. (in Ukrainian)

10. Grechak M. G.(2001) Vnutrishnij ekonomichnyj mekhanizm pidpryjemstva [Internal economic mechanism of the enterprise]. Kyiv: KNEU, pp. 228. (in Ukrainian)

11. Rogach C., Gutsul T., Tkachuk V. (2015) Ekonomika i pidpryjemnyctvo, menedzhment [Economy and entrepreneurship, management]. Kyiv: CP “Comprint”, pp. 714. (in Ukrainian)

12. Ivanova Z. O. (2014) Koncepcija udoskonalennja instrumentariju upravlinnja rozvytkom turystychnoji pryvablyvosti vitchyznjanykh terytorij [The concept of improving the tools for managing the development of tourism attractiveness of domestic territories]. Actual problems of the economy, no. 8, pp. 183–186.

13. Semenov V. F., Gerasimenko V. G., Gorban G. P., Bogdyorova L. M. (2011) Upravlinnja reghionaljnym rozvytkom turyzmu. [Management of regional development of tourism]. Odessa: Odessa State University of Economics, pp. 225. (in Ukrainian)

14. Lebedev K. A. (2015) Sovershenstvovanie mekhanizmov upravleniya razvitiem turizma v Rossiyskoy Federatsii [Perfection of mechanisms of management of development of tourism in the Russian Federation]. Bulletin of the Tver State University. Series: Economics and Management, no. 2, pp. 72–81.

15. The concept of tourism development in the Kharkiv region until 2020 [Koncepcija rozvytku turyzmu v Kharkivsjkij oblasti do 2020 roku]. Available at: http://www.ts.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=8096&base=77. (accessed 20.05.2018).

16. Gerasimenko V. G. (2016) Ocinka turystychno-rekreacijnogho potencialu reghionu [Assessment of the tourist-recreational potential of the region]. Odessa: ONEU, pp. 262.

17. Stechenko D. M. (2012) Upravlinnja reghionaljnym rozvytkom turyzmu [Management of regional tourism development: teaching. manual]. Kyiv: Knowledge, pp. 455. (in Ukrainian)

УДК 332.025.12:346.544.2

# Державне регулювання природних монополій в умовах глобальної економіки та розвитку науково-технічного прогресу

**Шраменко О.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
Український державний університет залізничного транспорту

**Полякова О.М.**
кандидат економічних наук, доцент,
Український державний університет залізничного транспорту

У статті виділено етапи розвитку природних монополій. Зазначено, що стрімкий розвиток науково-технічного прогресу змінює характер природних монополій. В результаті вони втрачають свою природність. Доведено, що зміна характеру природних монополій обумовлює необхідність пошуку нових підходів до державного регулювання. Виділено два напрямки державного регулювання сфер, що законодавчо належать до природних монополій, зокрема залізничного транспорту: розробка та підтримка програм, спрямованих на забезпечення можливості здійснення діяльності природних монополій на міжнародному ринку та забезпечення їх інфраструктурної безпеки.

**Ключові слова:** державне регулювання, природні монополії, залізничний транспорт, еволюція, науково-технічний прогрес.

Шраменко Е.В., Полякова Е.Н. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

В статье выделены этапы развития естественных монополий. Отмечено, что стремительное развитие научно-технического прогресса меняет характер естественных монополий. В результате они теряют свою естественность. Доказано, что изменение характера естественных монополий обусловливает необходимость поиска новых подходов к государственному регулированию. Выделено два направления государственного регулирования сфер, законодательно относящихся к естественным монополиям, в частности железнодорожного транспорта: разработка и поддержка программ, направленных на обеспечение возможности осуществления деятельности естественных монополий на международном рынке и обеспечения их инфраструктурной безопасности.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, естественные монополии, железнодорожный транспорт, эволюция, научно-технический прогресс.

Shramenko O.V., Polyakova O.M. STATE REGULATION OF NATURAL MONOPOLIES IN GLOBAL ECONOMY AND IN TERMS OF DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROGRESS

The article outlines the stages of the development of natural monopolies. It has been noted that the rapid development of scientific and technological progress changes the nature of natural monopolies. As a result, they lose their naturalness. It has been proved that the change in the nature of natural monopolies dictates the need for identifying new approaches to state regulation. Two areas of state regulation of spheres, legislatively related to natural monopolies, in particular of railway transport, have been identified: development and support of programs aimed at enabling the natural monopoly activities in the international market and ensuring their infrastructural security.

**Keywords:** state regulation, natural monopolies, railway transport, evolution, scientific and technical progress.

**Постановка проблеми.** Рівень конкурентоспроможності національної економіки багато в чому визначається діяльністю монополій як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. З останньої чверті XX століття світова спільнота вступила в період глибинних потрясінь, що супроводжуються радикальними перетвореннями та глобалізацією економіки. Однією з ознак глобалізаційної економіки стає вища стадія монополізації. Процеси глобалізації переносять акцент у прийнятті принципових економічних рішень на наднаціональний рівень.

Традиційно державне регулювання діяльності природних монополій здійснюється у двох напрямках: цінове регулювання й дерегулювання та реструктуризація природно монопольних структур.

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу не тільки накладає відбиток на умови та способи здійснення виробничих операцій, але і змушує розробляти нові підходи та викорис-





© Шраменко О.В., Полякова О.М.

товувати нові інструменти державного регулювання. В результаті чергової науково-технічної революції відбувається становлення постіндустріального технологічного способу виробництва; вступає в понижальну хвилю п'ятий технологічний уклад, створюються передумови для становлення в перспективі шостого укладу та відповідного йому Кондратьєвського циклу. Все це обумовлює актуальність даної теми.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням ролі державного регулювання як на рівні економіки країни в цілому, так і на рівні окремих галузей займаються багато науковців-економістів. Значний вклад в цьому напрямку здійснили Геєць В.М., Дикань В.Л., Колот А.М., Капканщиков С.Г., Кушлин В.І. [1-7].

Питанням розвитку та регулювання діяльності природно-монопольного сектору приділено увагу в роботах Королькової К.І., Артемчук Т., Дегтяря А.О., Хайкіна М.М., Книша В.А., Шраменко О.В. та ін. [8-12].

Попри значну увагу до державного регулювання природних монополій, дослідження більшою мірою стосуються питань цінового регулювання або дерегулювання цих сфер. Недостатньо вивченою залишається проблема зміни державного регулювання природних монополій в процесі їхньої еволюції.

В зв'язку з цим **метою статті** є виділення етапів розвитку природних монополій та вибору відповідних їм способів державного регулювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В широкому розумінні регулювання можна визначити як втручання державних органів у роботу ринкових механізмів з метою корекції поведінки ринкових агентів, а, отже, і результатів роботи ринку [10].

В ідеалі держава регулює тільки ті випадки, коли функціонування ринку як таке дає невдалі результати, що спостерігається при так званих «провалах ринку».

Особливої уваги заслуговує регулювання галузей, які законодавчо належать до природно-монопольного сектору. Аналіз показує, що природні монополії виникли там, де ресурси виявилися унікальними (на нашу думку, слід вживати саме слово унікальні ресурси, оскільки слово «рідкі» не дуже точне і може бути застосоване тільки до природних ресурсів, тоді як унікальні можуть бути і ресурси, штучно створені людиною).

Для освоєння та використання деяких унікальних ресурсів потрібні особливі технології, які гарантують, в тому числі безпеку життєдіяльності.

Крім того, для освоєння частини цих ресурсів були необхідні великі капітальні вкладення. На першій стадії зародження монополії існували переважно дрібні та середні підприємства, які не мали можливості профінансувати коштовні проекти. В результаті цього з'явилася необхідність в об'єднанні капіталу кількох фірм. Таким чином, відбувалася концентрація виробництва, в основі якої лежали концентрація та централізація капіталу.

Концентрація капіталу характеризується наступними показниками: чисельністю робітників, які працюють на підприємстві; виробничою потужністю підприємства; кількістю сировини, що переробляється; обсягом товарообігу; розміром прибутку.

Розвиток машинного виробництва, застосування досягнень науки і техніки стали можливими лише в умовах концентрації капіталу та крупного виробництва. Дрібне товарне виробництво не могло призвести до високого ступеню концентрації, хоча і підготовлювало для цього необхідні умови. Значним поштовхом для концентрації капіталу став розвиток таких видів виробництва, які вимагали великих одноразових інвестицій, наприклад, будівництво залізниць. Концентрація капіталу доповнюється централізацією капіталу.

Однак концентрація приватного капіталу мала місце лише в тих сферах, де інвестиції були високо ефективними. При цьому капітальні вкладення для освоєння окремих унікальних ресурсів такими не були, тому основна маса капітальних вкладень у цьому випадку здійснювалася державою. У даному випадку держава виявилася єдиним інвестором, що завідомо виключило конкуренцію у цій сфері.

Крім того, в місцях появи природних монополій мала місце економія на масштабах виробництва, оскільки створення декількох фірм у цій сфері було неефективним у зв'язку із зростанням витрат за рахунок постійних витрат.

Можна було б обмежитися розглядом історії виникнення природних монополій та її характерних особливостей, які проявляються при цьому, якщо б виникнувши одного разу, ці монополії залишалися природними і в подальшому. Однак, як показує аналіз, деякі з них з часом втрачають свою «природність». З метою вивчення дії фактора часу слід простежити також еволюцію природних монополій.

Аналіз показує, що з розвитком науково-технічного прогресу всі ресурси рано чи пізно втрачають свою унікальність у зв'язку зі створенням високоефективних замінників, а також із впровадженням досягнень НТП. В результаті науково-технічного прогресу суспільство стає багатшим, з'являються нові більш високі та ефективні технології. Це призводить до того, що окремі особи зараз в змозі вкладати великі кошти навіть у ті сфери, в яких ефективність капітальних вкладень невелика. Крім того, з розвитком виробництва збільшується і конкуренція між великими підприємствами, тому гроші намагаються вкладати в ті сфери, де конкуренція незначна або зовсім відсутня. Таким чином, приватний капітал проникає в сферу діяльності природних монополій. В результаті цього природна монополія як така руйнується, але може існувати в подальшому в якості монополії при штучній підтримці ззовні за певних об'єктивних причин. Однією з об'єктивних причин є забезпечення безпеки життєдіяльності. Таким чином, в процесі розвитку природних монополій можна виділити перший етап – коли природною монополією є цілісна галузь в силу об'єктивних причин, що виникли з самого початку.

Функціонування будь-якої природної монополії підрозділяється на утримання інфраструктури та її експлуатацію. Другий етап життєвого циклу в природній монополії починається в той момент, коли утримання інфраструктури все ще залишається природною монополією, оскільки зберігаються унікальність, ефект масштабу, необхідність забезпечення безпеки та великі капітальні вкладення, а експлуатація перестає бути монопольною. Крім того, у сфері експлуатації створюється конкурентне середовище з метою підвищення ефективності функціонування галузі.

На третьому етапі життєвого циклу природної монополії утримання інфраструктури також перестає бути монопольною сферою. В результаті цього природна монополія припиняє своє існування. Це відбувається в той момент, коли суспільство стає настільки багатим, що воно може створювати дублюючі інфраструктури, а також забезпечити безпеку їх експлуатації.

Таким чином, виходячи з викладеного вище, під природною монополією слід розуміти сферу економічної діяльності, в якій в даний момент часу:

1) ресурси є унікальними;

2) технологія повинна забезпечувати безпеку життєдіяльності;

3) потрібні великі капітальні вкладення;

4) капітальні вкладення малоефективні;

5) виникнення конкуренції неможливо;

6) має місце економія на масштабі виробництва.

Якщо відсутня хоча б одна з перерахованих ознак, то природність монополії починає руйнуватися і сфера діяльності перестає бути монополією або перетворюється з природної на штучну [12].

Трансформація поглядів на природну монополію – одна з причин еволюційних змін системи державного регулювання економіки в початковій фазі побудови постіндустріального суспільства. В цьому контексті зазвичай розглядають дві моделі регулювання природної монополії: «промислову» і «постіндустріальну». Перша відбиває характерний для промислової епохи механізм прямого обмеження монополіста з детальним контролем виробництва параметрів. Друга, яка сформувалася в початковій стадії постіндустріальної епохи, об'єднує в собі ринково-орієнтоване і стимулююче регулювання без деталізованого «параметричного» контролю виробництва [11].

Однак на зміну постіндустріальному суспільству по мірі розвитку технологій приходять більш прогресивні його форми: інформаційне суспільство та суспільство знань.

Економіка, заснована на знаннях, поступово виступає на зміну промисловій економіці, яка базується на використанні природних ресурсів. В Китаї, наприклад, цей курс визнано одним з провідних напрямків соціально-економічного розвитку.

А.М. Колот зазначав, що незважаючи на те, що Україна тільки приєднується до глобальних інтеграційних процесів, розвиток її економіки знаходиться в руслі загальносвітових тенденцій. Інтенсивно зростає рівень інтернаціоналізації господарської діяльності, розвивається інформаційний сектор, поширюється уклад економіки знань.

Отже, чітко намітилася основна світова тенденція формування сучасного суспільства – перехід від сировинної та індустріальної економіки до економіки знань, яка базується на інтелектуальних ресурсах, наукоємних та інформаційних технологіях. В економіці знань виробничі відносини залишаються ринковими за формою, але поступово наповнюються новим змістом, стаючи усе більше усуспільненими. Держава бере учать у формуванні економіки знань як головний спонсор фундаментальної науки, хоча з’являються приватні

та колективні організації, що займаються розробками [13].

Сучасні етапи розвитку суспільства наведено на рисунку.

В якості основних рис нової економіки вчені виділяють [5]:

– перетворення знань, інтелекту на провідний ресурс економічного розвитку та головне багатство суспільства;

– розширення можливостей економічного зростання на основі використання новітньої інформації;

– переважання в структурі економіки сфери послуг (сервісизація економіки), розширення сектора «виробництва людини», пов'язаного з формуванням і розвитком людського капіталу;

– віртуалізація економіки, що пов'язана з функціонуванням глобальної інформаційної мережі, глобального електронного ринку товарів та послуг;

– утвердження інноваційного багатства нової економіки, в якій пріоритетного значення набуває творча, креативна діяльність людини;

– індивідуалізація особистості й суспільства;

– перехід від вертикально інтегрованих структур до мережевих організацій, поширення принципів рівноправності та співробіт-

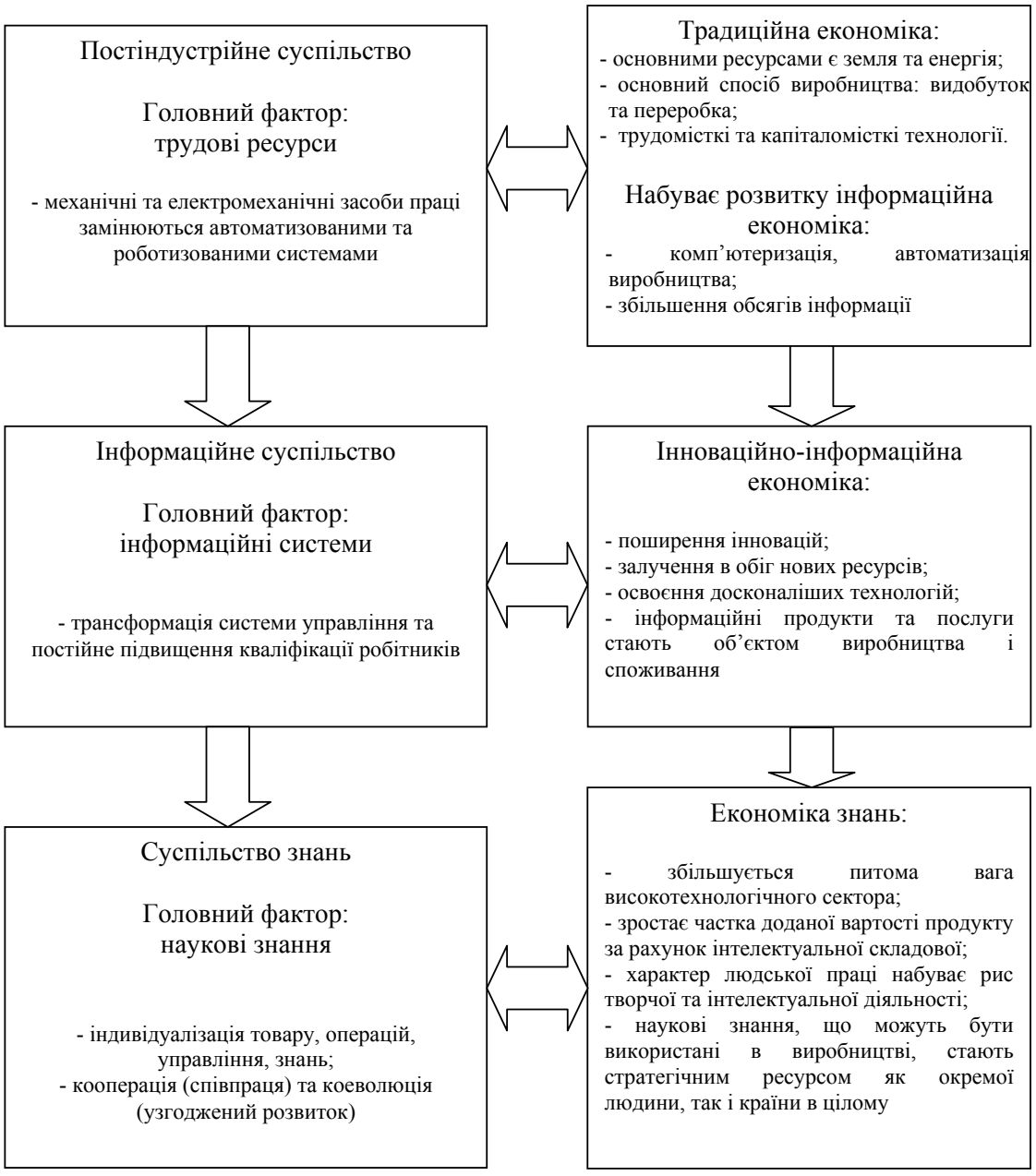


**Рис. Сучасні етапи розвитку суспільства**

ництва, домінування останніх над принципами конкуренції та ієрархії;

– участь у глобальних мережних комунікаціях як умова «конкурентного виживання», розвиток конкуренції мереж.

П. Друкер сформулював положення про те, що перехід до інноваційної економіки різко підвищує роль інфраструктури в соціально-економічному розвитку суспільства [14]. Саме інфраструктура стає ключовим сектором в економіці інноваційних змін.

Останні роки характеризувалися безпрецедентними структурними змінами в сфері залізничного транспорту в світі та в Україні. В результаті цих змін відбулося відділення управління інфраструктурою та експлуатаційною діяльністю.

Найбільш значущим стало створення єдиного ринку з відповідним відкриттям національних кордонів. Транспортна політика європейських країн спрямована на створення загальноєвропейського залізничного ринку, в тому числі за допомогою розробки єдиного для усіх об'єктів європейської залізничної інфраструктури законодавства, яке визначає права та відповідальність компаній, які займаються її експлуатацією.

Підвищення ступеню інтеграції, яка відбувається останнім часом в рамках світового економічного простору, посилює роль транспортної інфраструктури та її безпеки з метою забезпечення ефективного функціонування інтеграційних об'єднань.

Таким чином, глобальний характер такої природної монополії, як залізничний транспорт, проявляється в створенні єдиного транс'європейського транспортного ринку.

За таких умов першочерговим завданням держави є розробки та підтримка програм, спрямованих на забезпечення можливості здійснення діяльності природних монополій на міжнародному ринку.

До сучасних тенденцій розвитку міжнародної транспортної інфраструктури також належать тенденції поширення логістики. Країни світу зацікавлені у якісних міжнародних транспортних перевезеннях, які забезпечують збереження вантажів, високу швидкість перевезень тощо. Для цього необхідний розвиток міжнародної транспортної інфраструктури, яка здатна забезпечити відповідний рівень безпеки.

Розвиток інфраструктури в ряді країн став основою інноваційного прориву. Якщо в індустріальну епоху фірми передавали інфраструктурі енергетику, транспорт, комунікації, соціальні служби, то для постіндустріальної інноваційної економіки характерне створення нових галузей інфраструктури: логістичної, фінансової й т. ін.

В результаті транснаціоналізації ринків та зміни характеру транспортної інфраструктури, остання перестає бути монопольною сферою. Однак структура, яка частково або повністю монополізувала інфраструктурну галузь намагається якнайдовше залишатися в очах держави природно-монопольною. Це дає можливість повною мірою користуватися державною фінансовою підтримкою у вигляді субсидій, пільг та ін. Крім того, монополісти часто елементарно не готові до постіндустріальних викликів і змушені посилювати супротив інноваційним змінам. Для цього вони використовують різні засоби впливу на регулятора. Саме таким засобом є намагання довести недієвість та нівеліювати практичну значущість окремих механізмів регулювання, які раніше себе добре зарекомендували в іншому інституціональному середовищі. В зв'язку з цим завданням держави є посилення чутливості системи регулювання до таких монополістичних структур.

Слід відмітити, що згідно з Директивою 2008/114 ЄС [15] транспорт є одним з двох секторів, що належать до об'єктів загальноєвропейської критичної інфраструктури. Європейська критична інфраструктура – це об'єкт, система або її частина, яка має суттєве значення для підтримки суспільно корисних функцій, здоров'я, безпеки, економічного та соціального благополуччя населення і не буде призводити до порушення та руйнування їх функціонування.

Отже іншим напрямком державного регулювання природних монополій має бути забезпечення інфраструктурної безпеки цих сфер. Бізнес не в змозі реалізувати великі інфраструктурні проекти, без яких самі суб'єкти господарської діяльності не зможуть розвиватися, а іноді навіть існувати. Держава повинна задавати вектор стратегічного розвитку економіки в цілому і промисловості зокрема. Тільки держава може і повинна зробити цей процес керованим і системним.

Регулюючи природні монополії, держава вирішує два основні завдання: по-перше, ліквідує «провали ринку» по відношенню до суспільних благ, виробництво яких мало цікавить приватний бізнес, по-друге, за допомогою антимонопольного законодавства забезпечує «включення» конкурентного механізму всюди, де він здатний більш ефективно,

ніж монополія, використовувати виробничі ресурси [11].

**Висновки.** Таким чином, зміна технологічного укладу є об'єктивною ознакою для зміни підходів до державного регулювання сфер, що законодавчо належать до природних монополій. Тому перехід від індустріальної до постіндустріальної економіки закономірно супроводжується зміною моделі регулювання природних монополій. Одним з факторів є нова роль інновацій.

Коли існуюча система регулювання застаріває і виникають «провали регулювання», негативні наслідки яких стають більш значимими, ніж негативний ефект від «провалів ринку», актуальною стає задача якісного вдосконалення системи регулювання [11].

Насьогодні пріоритетними є два напрямки державного регулювання сфер, що законодавчо належать до природних монополій, зокрема залізничного транспорту: розробки та підтримка програм, спрямованих на забезпечення можливості здійснення діяльності природних монополій на міжнародному ринку та забезпечення їх інфраструктурної безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1 Геец В. М. Общество, государство и экономика: единство и противоречия. М.: Институт экономики РАН, 2012. 66 с.

2 Дикань В. Л. Корінь М. В. Державне регулювання промислового розвитку України. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 61. С. 9-19.

3 Дикань В. Л. Государственное управление развитием экономики Украины в условиях «3 войны» глобализации. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 43. С. 11-20.

4 Дикань В. Л. Роль государства в создании условий возрождения промышленного потенциала Украины. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 40. С. 13-17.

5 Колот А. М., Поплавська О. М. Держава і бізнес: новітні тенденції взаємодії та забезпечення стійкого розвитку. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2016. № 2. С. 8-15.

6 Капканщиков С. Г. Государственное регулирование экономики: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2013. 520 с.

7 Государственное регулирование рыночной экономики: учебник / Под общей редакцией В. И. Кушлина. М.: Изд-во РАГС, 2005. 834 с.

8 Дєгтяр А. О. Державне регулювання залізничного транспорту як природної монополії. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. № 2 (24). С. 26-30.

9 Артемчук Т. Проблеми ефективного функціонування природних монополій та засади їх вирішення шляхом державного регулювання. Вісник ТНЕУ. 2015. № 4. С. 119-128.

10 Королькова Е.И. Естественная монополия: регулирование и конкуренция. Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 2. С. 235-273.

11 Хайкин М. М., Кныш В. А. Естественные монополии в российской экономике: выбор модели регулирования. Управленческое консультирование. 2017. № 5. С. 44 -55.

12 Данько Н. И., Дикань В. Л., Шраменко Е. В. Повышение эффективности функционирования естественных монополий в условиях рынка (по материалам железнодорожного транспорта): монография. Харьков: УкрГАЖТ, 2010. 168 с.

13 Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань. Економічна теорія. 2008. № 2. С. 37-59.

14 Друкер П. Ф. Управление в обществе будущего. М.: «Вильямс», 2017. 320 с.

15 Council Directive 2008/114/EC of 8 December 2008 on the identification and designation of European critical infrastructures and the assessment of the need to improve their protection (Text with EEA relevance). ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2008/114/oj, last accessed 2018/05/25.

REFERENCES:

1 Geets V.M. (2012) Obschestvo, gosudarstvo i ekonomika: edinstvo i protivorechiya [Society, State and Economy: Unity and Contradictions]. Moscow: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, 66 p.

2 Dikan V. L. Korin M. V. Derzhavne regulyuvannya promislovogo rozvitku UkraYini [State regulation of industrial development of Ukraine]. Transport Economy and Industry Journal, No. 61. pp. 9-19.

3 Dikan V.L. (2013) Gosudarstvennoe upravlenie razvitiem ekonomiki Ukrainyi v usloviyah «3 voynyi" globalizatsii [State regulation of the development of the Ukrainian economy in terms of the «3 wars" of globalization]. Transport Economy and Industry Journal, No. 43. pp. 11-20.

4 Dikan V.L. (2012) Rol gosudarstva v sozdanii usloviy vozrozhdeniya promyishlennogo potentsiala Ukrainyi [The role of the state in creating conditions for the revival of Ukraine's industrial potential]. Transport Economy and Industry Journal, No.40. Pp. 13-17.

5 Kolot A.M., Poplavska O. M. (2016) Derzhava I bIznes: novItnI tendentsIYi vzaEmodIYi ta zabezpechennya stIykogo rozvitku [State and business: the latest trends of interaction and ensuring sustainable development]. Social-Labor Relations: Theory and Practice, No. 2. pp. 8-15.

6 Kapkanschikov S.G. (2013) [Gosudarstvennoe regulirovanie ekonomiki:] State regulation of the economy: study guide. Moscow: KNORUS, 520 p.

7 Kushlin V.I. (ed.) Gosudarstvennoe regulirovanie ryinochnoy ekonomiki [State regulation of market economy]: textbook / Moscow: RAGS, 2005. 834 p.

8 Degtyar A.O. (2017) Derzhavne regulyuvannya zalIznichnogo transportu yak prirodnoyi monopoliyi [State regulation of railway transport as a natural monopoly]. International scientific Journal “Internet Science”. No. 2 (24). Pp. 26-30.

9 Artemchuk T. (2015) Problemi efektivnogo funktsIonuvannya prirodnih monopoliy ta zasadi yih virishennya shlyahom derzhavnogo regulyuvannya [Problems of the effective operation of natural monopolies and the basis for their solution through state regulation]. TNEU Journal. No. 4. p.119-128.

10 Korolkova E.I. (2000) Estestvennaya monopoliya: regulirovanie i konkurentsiya [Natural monopoly: regulation and competition]. Economic Journal of the Higher School of Economics. No. 2. pp. 235-273.

11 Khaikin M.M., Knysh V.A. (2017) Estestvennyie monopolii v rossiyskoy ekonomike: vyibor modeli regulirovaniya [Natural monopolies in the Russian economy: the choice of a regulation model]. Management consulting. No. 5. pp.x44 -55.

12 Danko N.I., Dikan V.L., Shramenko E.V. (2010) Povyishenie effektivnosti funktsionirovaniya estestvennyih monopoliy v usloviyah ryinka (po materialam zheleznodorozhnogo transporta) [Increase of the efficiency of natural monopoly operation in market conditions (based on railway transport materials)]: monograph. Kharkov: UkrGAZHT, 168 p.

13 Fedulova L. I. (2008) KontseptualnI zasadi ekonomIki znan [Conceptual foundations of the knowledge economy]. Economic theory. No. 2. pp. 37-59.

14 Druker P.F. (2017) Upravlenie v obschestve buduschego [Management in a society of the future]. Moscow: Williams, 320 p.

15 Council Directive 2008/114/EC of 8 December 2008 on the identification and designation of European critical infrastructures and the assessment of the need to improve their protection (Text with EEA relevance). ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2008/114/oj, last accessed 2018/05/25.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48

## Ресурсний потенціал металургійних підприємств інноваційної спеціалізації

**Андрусь О.І.**
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємства
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Колосенко К.О.**
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто ресурсний потенціал металургійних підприємств як один з інструментів підвищення рівня якості продукції, що випускається ними продукції. Метою дослідження є розробка теоретичних підходів до дослідження сутності та структури ресурсного потенціалу підприємництва в контексті стратегії розвитку конкурентних переваг підприємницької структури. Об'єктами досліджень обрані вітчизняні металургійні компанії, що займають лідируючі позиції на внутрішньому і міжнародних ринках інноваційної металопродукції. Здійснено структуризація основних складових діяльності досліджуваних підприємств в складі різних видів їх ресурсного потенціалу. Це дало можливість використовувати раніше розроблені прогностичні моделі розвитку металургійних компаній безпосередньо для визначення впливу їх ресурсного потенціалу на рівень якості продукції. Для досягнення поставленої мети залучали метод прогностичного моделювання розвитку складних організаційно-технічних систем. Стаття містить конкретні результати обчислювальних експериментів, які підтвердили необхідність диференційованої підтримки різних видів ресурсного потенціалу підприємств, що відрізняються масштабами виробництва і рівнем інноваційної спеціалізації. За результатами проведеного дослідження, які мають наукову новизну, уточнено понятійний апарат і запропоновано авторське визначення ресурсного потенціалу підприємництва, проаналізовано модель структури ресурсного потенціалу та виявлено механізм формування стратегії забезпечення стійких конкурентних переваг організації на основі ефективного використання її ресурсного потенціалу. Областю застосування результатів дослідження є управління конкурентоспроможністю в цілому і ресурсним потенціалом підприємницької структури зокрема на всіх рівнях соціально-економічної системи суспільства.

**Ключові слова:** ресурсний потенціал, якість продукції, якісне моделювання, прогнозування, конкурентна перевага.

Андрусь О.И., Колосенко Е.А. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИННОВАЦИОННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрен ресурсный потенциал металлургических предприятий как один из инструментов повышения уровня качества выпускаемой ими продукции. Целью исследования является разработка теоретических подходов к исследованию сущности и структуры ресурсного потенциала предпринимательства в контексте стратегии развития конкурентных преимуществ предприятий металлургического комплекса. Объектами исследований выбраны отечественные металлургические компании, занимающие лидирующие позиции на внутреннем и международных рынках инновационной металлопродукции. Осуществлено структурирование основных составляющих деятельности исследуемых предприятий в составе различных видов их ресурсного потенциала. Это дало возможность использовать ранее разработанные прогностические модели развития металлургических компаний непосредственно для определения влияния их ресурсного потенциала на уровень качества продукции. Для достижения поставленной цели привлекали метод прогностического моделирования развития сложных организационно-технических систем. Статья содержит конкретные результаты вычислительных экспериментов, которые подтвердили необходимость дифференцированной поддержки различных видов ресурсного потенциала предприятий, отличающихся масштабами производства и уровнем инновационной специализации. По результатам проведенного исследования, имеющие научную новизну, уточнен понятийный аппарат и предложено авторское определение ресурсного потенциала предпринимательства, проанализированы модель структуры ресурсного потенциала и выявлен механизм форми-



© Андрусь О.І., Колосенко К.О.

рования стратегии обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ организации на основе эффективного использования ее ресурсного потенциала. Областью применения результатов исследования является управление конкурентоспособностью в целом и ресурсным потенциалом предпринимательской структуры в частности на всех уровнях социально-экономической системы общества.

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал, качество продукции, качественное моделирование, прогнозирование, конкурентное преимущество.

Andrys O.I., Kolosenko K.O. RESOURCE POTENTIAL OF METALLURGICAL ENTERPRISES OF INNOVATIVE SPECIALIZATION

The article deals with the resource potential of metallurgical enterprises as one of the tools for improving the quality of products produced by them. The purpose of the research is to develop theoretical approaches to the study of the essence and structure of the resource potential of entrepreneurship in the context of the strategy of developing competitive advantages of the entrepreneurial structure. The objects of research are selected domestic metallurgical companies, which occupy leading positions in the domestic and international markets of innovative metal products. Structurization of the main components of activity of the investigated enterprises in the composition of different types of their resource potential has been carried out. This made it possible to use previously developed forecasting models of the development of metallurgical companies directly to determine the impact of their resource potential on the level of product quality. To achieve this goal, the method of predictive modeling of the development of complex organizational and technical systems was involved. The article contains concrete results of computational experiments, which confirmed the need for differentiated support of various types of resource potential of enterprises, differing in scope of production and level of innovation specialization. According to the results of the research, which have scientific novelty, the conceptual apparatus has been specified and the author's definition of the resource potential of entrepreneurship has been proposed, the model of the structure of the resource potential has been analyzed and the mechanism of formation of the strategy of providing stable competitive advantages of the organization on the basis of the effective use of its resource potential has been identified. The scope of the research results is the management of competitiveness in general and the resource potential of the business structure in particular at all levels of the socio-economic system of society.

**Keywords:** resource potential, product quality, qualitative modeling, forecasting, competitive advantage.

**Постановка проблеми.** Для ефективного функціонування будь-якої економічної системи необхідні ресурси. Одні ресурси повинні відповідати іншим за своєю якістю, рівнем розвитку, щоб мати можливість поєднуватися в виробничому процесі і приносити економічний ефект. Якість і рівень їх використання повинні відповідати потребам розвитку. Ресурси, в свою чергу, визначають рівень розвитку виробництва. Сукупність ресурсів економічної системи формує ресурсний потенціал. Ресурсний потенціал є об'єктом для дослідження можливостей економічної системи вирішувати поставлені перед нею завдання. Теоретичне обґрунтування даного потенціалу дозволяє визначити повну сукупність ресурсів, необхідних для здійснення виробництва, виявити дефіцит, нестача або надлишок по кожному їх виду, знайти резерви зростання за рахунок ресурсних факторів.

Взагалі «потенціал» означає можливості, ресурси, засоби, потужності, запаси, які можна використовувати для вирішення будь-якої задачі або для досягнення будь-якої мети. Таким чином, потенціал є ресурсної характеристикою об'єкта, показуючи можливості об'єкта в конкретній галузі використовувати наявні кошти.

Одним з перших поняття «потенціал» по відношенню до виробництва було використано А. І. Анчишкіна, що визначив його як сукупність ресурсів, об'єднаних в єдине ціле, які в процесі виробництва стають його діючими елементами і приймають форму факторів виробництва. Перетворюючись в діючі фактори виробництва, ресурси набувають нової якості – вони стають джерелами отримання продукції [1, с. 23].

Особливе місце займає поняття ресурсного потенціалу, що об'єднує в собі ресурси різного роду і рівня, а також різні види потенціалів. В економічній науці склалося кілька точок зору, які розкривають сутність ресурсного потенціалу як на макро-, так і на мікрорівні з урахуванням галузевої специфіки об'єктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** К. М. Мисько трактує ресурсний потенціал як категорію, що характеризує сукупну величину реалізованих і нереалізованих можливостей результативного використання досліджуваного об'єкта в процесі задоволення різноманітних суспільних потреб, що виражається в ресурсній формі її подання [2, с. 47]. В даному визначенні підкреслюється ресурсна природа потенціалу як сукупності прихованих можливостей об'єкта.

Згідно Т. Шабанову, ресурсний потенціал – це можливість, обмежена умовами відтворення, тобто обумовлена можливість

[3, с. 13]. У цьому визначенні також простежується зв'язок ресурсів і кінцевого результату їх використання у виробництві, проте акцент зроблений на сформовані умови відтворення, які можуть обмежувати реалізацію існуючих потенційних можливостей ресурсів. Іншими словами, ресурсний потенціал залежить не тільки від сукупності ресурсів, їх кількості та якості, а й від зовнішнього середовища, під якою розуміються умови функціонування системи.

А. В. Улезько дає визначення ресурсного потенціалу на мікрорівні. Ресурсним потенціалом підприємства слід вважати його вихідні виробничі можливості, які визначаються масою всіх наявних окремих ресурсів, їх структурою і якістю [4, с. 87]. Тут досить суттєвою ознакою ресурсного потенціалу є включення в нього максимального числа ресурсів, що характеризуються за їх якістю та взаємодією між собою.

О. А. Жигунова, досліджуючи мікроекономічний рівень, відносить до ресурсним потенціалом окремого підприємства основні і оборотні кошти, енергетичні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси. Дана сукупність ресурсів, будучи об'єднаної в рамках одного господарюючого суб'єкта, формує окремі види потенціалів в залежності від сфери та напрямків використання ресурсів: виробничо-технологічний, організаційно-управлінський, трудовий, інноваційний, маркетинговий, фінансовий, екологічний потенціали і т.д. Комплекс усіх видів потенціалів утворює загальний економічний потенціал підприємства [5, с. 31].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Відмінною особливістю функціонування світових металургійних компаній в даний час є підвищена ймовірність прояву по відношенню до них широкого спектру зовнішніх ризиків. Провідними галузевими аналітиками відзначається, що «затяжний період нестійкого попиту і низьких цін, що прийшов на зміну сировинного суперциклу, чинить безпрецедентний вплив на інвестиційну привабливість і прибутковість бізнесу, змушуючи металургійні компанії докорінно переглядати існуючі стратегії» [6, с. 24].

**Формування цілей статті.** Метою дослідження є розробка теоретичних підходів до дослідження сутності та структури ресурсного потенціалу підприємництва в контексті стратегії розвитку конкурентних переваг підприємницької структури.

**Виклад основного матеріалу статті.** Одним з основних шляхів досягнення ринкових переваг компаніями-виробниками в актуальних умовах є першочерговий розвиток інноваційних складових їх діяльності. Здійснення різноманітних обчислювальних експериментів з використанням прогнозної математичної моделі розвитку технічного комплексу металургійного підприємства показало, що в умовах кризи максимальний приріст в середньостроковій перспективі його конкурентоспроможності досягається при реалізації варіанта скоординованої підтримки інноваційних напрямків діяльності в рамках реалізації стратегії оновлення [7, с. 74].

У свою чергу, роботи по тематиці антикризового менеджменту показують, що інноваційні пріоритети стратегії виробничої компанії можуть бути забезпечені на базі активного використання їх основного ресурсного потенціалу [8]. Додаткове одночасне посилення всіх видів ресурсів економічно нераціонально, а часто, недосяжно в силу їх обмеженості. Дана умова обумовлює пошук найбільш ефективних підходів підтримки ресурсного потенціалу.

Інформація про універсальні способи обгрунтування раціональної спрямованої підтримки окремих видів ресурсного потенціалу вітчизняних підприємств, що виробляють інноваційну продукцію, для додаткового підвищення їх конкурентоспроможності в літературі відсутня. У зв'язку з цим метою цієї роботи є отримання узагальнених оцінок впливу складових ресурсного потенціалу підприємств на один з основних показників конкурентоспроможності – якість продукції, що випускається ними продукції.

Матеріальні ресурси, є виробничою основою, визначають техніко-технологічну базу потенціалу, яка згодом буде впливати на масштаби і темпи підприємницької діяльності. Дані ресурси формуються в галузях, що виготовляють засоби виробництва, які шляхом використання інноваційних технологій закладають в них потенційні можливості, які повинні бути згодом реалізовані в господарській практиці.

В умовах переходу до інноваційної економіки особливого значення набувають інформаційні ресурси (в тому числі такі активні форми, як бази знань, моделі, алгоритми, програми і т.д.). Необхідно відзначити, що з розвитком суспільства і активізацією використання знань запаси інформаційного ресурсу не зменшується, а навпаки, зростають, причому даний вид ресурсів може бути ефек-

тивно реалізований тільки за умови об'єднання з іншими видами ресурсів.

Фінансові ресурси є складовою частиною ресурсного потенціалу як органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей їх альтернативного вкладення. Дані ресурси характеризуються сукупністю джерел і запасів фінансових можливостей, які є в наявності і можуть бути використані для реалізації стратегічних цілей бізнесу.

Основною складовою ресурсного потенціалу є інтелектуальний ресурс, який не просто виконує забезпечуючу функцію, а виступає механізмом стратегічного розвитку підприємницької структури. В даному аспекті інтелектуальний ресурс виступає як сукупність виробничих навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які йому належать.

Особливе місце в структурі ресурсного потенціалу відводиться організаційно-управлінським ресурсам, які можна визначити як сукупність ресурсів стратегічної спрямованості. На відміну від інших ресурсів, управлінські ресурси носять переважно нематеріальний характер, відносяться до людського капіталу і більшою мірою орієнтовані на забезпечення умов для досягнення якісно нового стану розвитку, ніж на рішення оперативно-тактичних завдань.

Відзначимо, що розвиненість і якість організаційно-управлінських ресурсів визначають, в кінцевому рахунку, рівень ресурсного потенціалу підприємства. Організаційно-управлінські ресурси відносяться до людських ресурсів і по суті характеризують внутрішню здатність і готовність суб'єкта господарювання до самоорганізації, самоврядуванню і саморозвитку.

Одним з основних завдань управління ресурсним потенціалом підприємства є визначення його необхідного рівня. Встановлення необхідного рівня ресурсного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності дозволяє оцінити:

а) фактичний рівень ресурсного потенціалу підприємницької структури;

б) можливості підвищення рівня ресурсного потенціалу організації;

в) перспективи подальшого стійкого розвитку організації в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Слід зазначити, що в умовах мінливого зовнішнього середовища забезпечити стійке функціонування суб'єкта господарювання можливо лише на основі формування і реалізації адекватної стратегії розвитку. Тому для забезпечення конкурентних переваг підприємства необхідно оцінити, перш за все, фактичний стан його ресурсного потенціалу (вхідний ресурсний потенціал підприємства), а потім визначити шляхи його ефективного використання та відповідно підвищення (вихідний ресурсний потенціал підприємства).

Виходячи зі сказаного, виникає задача розробки стратегії забезпечення стійких конкурентних переваг організації на основі ефективного управління її ресурсним потенціалом. В умовах посилення конкурентної боротьби основне завдання, яке повинна вирішувати така стратегія, полягає у впровадженні інновацій та прогресивних технологій у виробничий процес.

Управління стратегічним активом ресурсного потенціалу підприємства передбачає управління, засноване на довгостроковому прогнозуванні розвитку організації, використанні інтелектуальних ресурсів, що дозволяє своєчасно реагувати на зміну зовнішнього середовища і забезпечує їй конкурентні переваги в досягненні цільових функцій бізнесу.

Стратегічні активи підприємства характеризуються такими ознаками:

а) цінність для підприємства;

б) відсутність замінників;

в) складність копіювання або відтворення;

г) рідкість [9].

Стійкі конкурентні переваги організації, по суті, є результатом взаємодії досить складної структури ресурсного забезпечення підприємницької діяльності. Така досить складна конструкція є наслідком взаємодії сукупності ресурсів, за допомогою чого вони набувають перевагу від використання в забезпеченні стабільного розвитку компанії.

Для того, щоб організація мала економічну стійкість, а, отже, і конкурентні переваги, вона повинна мати певні специфічні особливості, які роблять її в певному сенсі індивідуальною. В іншому випадку підприємства-конкуренти можуть відтворити її напрацювання, а подальша жорстка конкуренція різко знизить стійкість бізнес-структури.

В цілому можна стверджувати, що конкурентна перевага бізнес-структури присутня, коли організація розробляє і реалізує інноваційну стратегію, що забезпечує їй економічну стійкість, причому ця інноваційна стратегія не може бути використана в найближчій перспективі підприємствами-конкурентами.

З цих позицій продуктивним виявилося залучення до розгляду наступних підприємств металургійного профілю:

• «Метінвест» (компанія «А»);

• «АрселорМіттал» (компанія «В»);
• «Інтерпайп» (компанія «С»).

Метінвест – міжнародна вертикально інтегрована гірничо-металургійна компанія. У структуру групи входять видобувні і металургійні підприємства на Україні, ЄС та США. Має повну сортаменту лінійку металопроакату. Сортамент металопродукції включає більше 100 профілів. Комбінат спеціалізується на виробництві довгомірного сортового прокату, безперервнолитих і гарячекатаних слябів, безперервнолитої і гарячекатаної сортової заготовки, метизів та рейок. Комбінат успішно освоює виробництво інноваційних видів продукції. Серед останніх впроваджень, в першу чергу, слід зазначити, освоєння виробництва високоміцних сталей класу S355J2. Якість продукції, що випускається підтримується на стабільному рівні, що задовольняє вимогам споживачів. Цьому сприяє функціонування на комбінаті інтегрованої системи менеджменту.

АрселорМіттал Кривий Ріг – металургійний комбінат, найбільше металургійне підприємство України. Комбінат знаходиться в місті Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна. Є одним з лідерів у виробництві арматурного прокату. Щорічний обсяг виробленої продукції приблизно 10 000 тон. Технічний потенціал заводу базується виключно на передових наукових розробках.

«Інтерпайп» – металургійна компанія, що спеціалізується на виробництві труб і коліс для залізничного транспорту. Основна виробнича діяльність ведеться на Україні, штаб-квартира розташована в місті Дніпро. У 2017 році на підприємствах компанії вироблено 1,21 млн тон сталевих труб і 216,8 тис. тон колісної продукції. У структурі трубного виробництва випуск продукції для нафтогазової галузі склав близько 59%, труб загального призначення близько 38%, спеціальних труб для машинобудування – близько 3%. Потужність нового заводу – 1,32 млн тон круглої сталевої заготовки на рік.

В цілому, вибір в якості об'єктів аналізу перерахованих вище металургійних підприємств дає можливість здійснити оцінку характеру впливу складових їх ресурсного потенціалу на конкурентоспроможність виробленої металопродукції за показниками якості в максимально широких діапазонах варіювання масштабів діяльності.

У загальному вигляді дані ресурси розуміються як сукупність фінансових коштів, запасів, джерел, засобів і предметів праці, інформаційних можливостей, наявних у підприємства, що використовуються для досягнення його цілей. З цих позицій найкращою може бути інша класифікація виробничих ресурсів, яка не залежить від особливостей ієрархічної будови різних виробничих систем:

• технічні ресурси (виробниче обладнання, інвентар, основні і допоміжні матеріали і т.п.);
• технологічні ресурси (використовувані технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові заділи та ін.);
• кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їх здатність адаптуватися до зміни цілей виробничої системи);
• просторові ресурси (стан виробничих приміщень, їх достатність для досягнення цілей виробничої системи, територія підприємства, комунікації, можливість розширення й ін.);
• ресурси системи управління (характер та гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керуючих впливів і т.п.);
• інформаційні ресурси (повнота котра володіє інформацією про саму виробничій системі і зовнішньому середовищі, можливості оперативності її розширення, підвищення достовірності і т.п.);
• фінансові ресурси (стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній та ін.).

Дану класифікацію використовували при структуризації основних складових діяльності підприємств «А», «В» та «С». Дані складові виділяли в ході аналізу організаційної (в тому числі ієрархічної) будови виробничих структур, функціоналу основних підрозділів, що передує їх моделювання. При цьому залучали документацію систем управління якістю, зокрема матриці відповідальності, а також утримання технологічних інструкцій по реалізації діючих технологічних процесів. Отримані результати співвідносили з основними положеннями прикладного системного аналізу та теорії організації виробничих систем. Результати зазначеної структуризації, представлені на рис. 1, показали її високу змістовність. Кожен з виділених видів ресурсного потенціалу при використанні результатів моделювання знайшов відображення у вигляді групи факторів діяльності підприємств, які використовуються в рамках відповідних моделей. Тому інформація про значеннях кожного з розглянутих видів ресурсного потенціалу виробничих систем конкретизується безпосередньо за результатами прогностичного моделювання розвитку даних систем.

Розгляд отриманих результатів дає можливість оцінити внесок кожного з видів ресурс-

ного потенціалу. Визначено, що ресурси, які надають на розглянуті показники в умовах різних підприємств максимальний вплив, відносяться до різних видів. Так, приросту якості металопродукції, що випускається підприємством «А» (інноваційність його продукції визначена на рівні 1), в найбільшою мірою сприяє додаткова підтримка технічних і технологічних ресурсів. У той же час для виробничої структури «С», інноваційності продукції якого присвоєно бал 3, максимально ефективний вплив за результатами обчислювальних експериментів надають організаційні та фінансові ресурси. Легко переконатися (табл. 1),

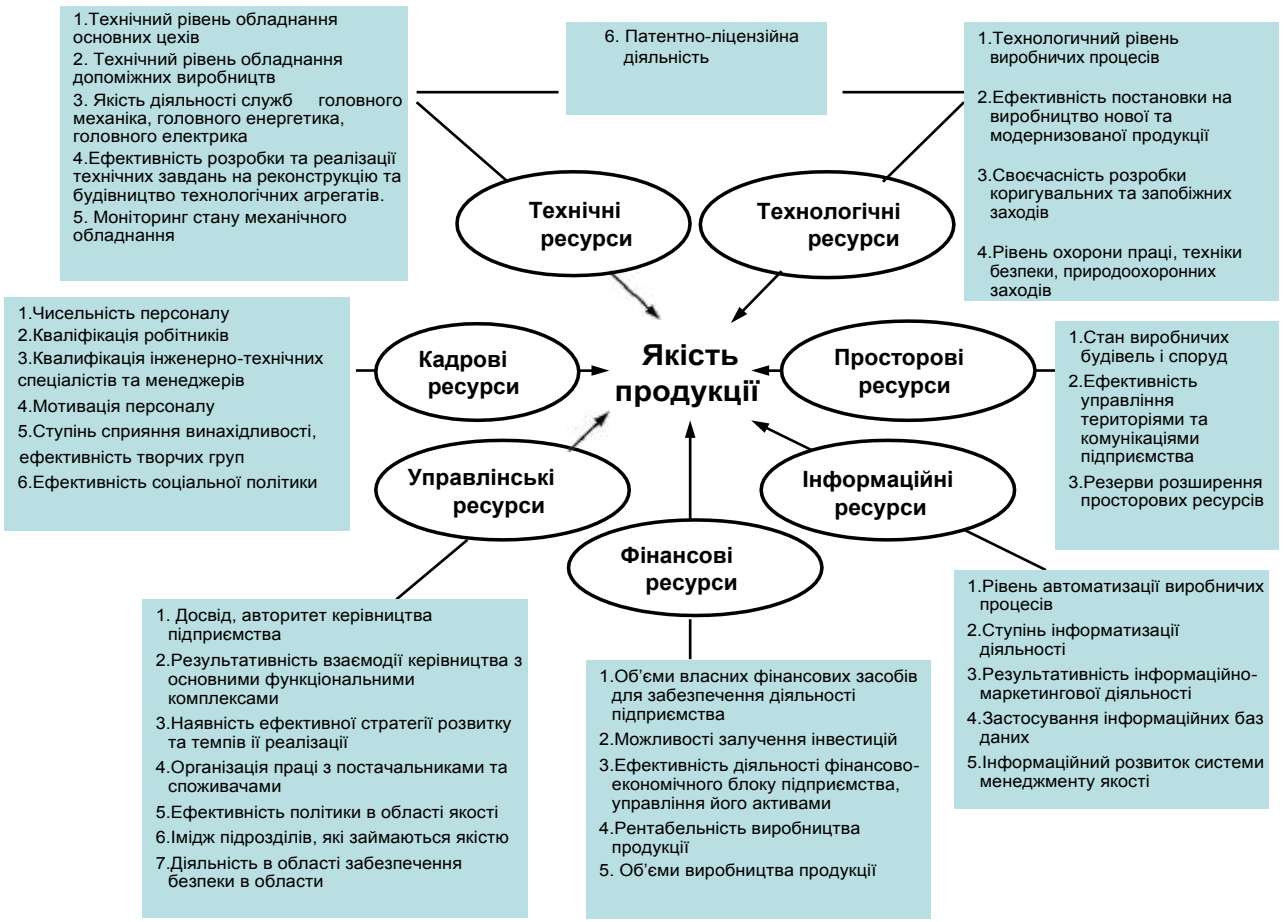


**Рис. 1. Структуризація основних складових діяльності металургійних підприємств в складі різних видів їх структурного потенціалу**

Таблиця 1

**Пайовий вплив різних видів ресурсного потенціалу різних підприємств інноваційної спеціалізації на приріст узагальненого показника якості виробленої ними продукції (за результатами комп'ютерного моделювання)**

| **Види ресурсів:** | **Технічні** | **Технологічні** | **Кадрові** | **Просторові** | **Організаційні** | **Інформаційні** | **Фінансові** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Підприємства:** | **Ступінь впливу (в %):** | | | | | | |
| «А» | 24.2 | 29.2 | 8.5 | 1.8 | 13.6 | 10.9 | 11.8 |
| «В» | 16.1 | 18.9 | 9.1 | 2.1 | 24.4 | 6.3 | 23.1 |
| «С» | 8.5 | 15.7 | 7.3 | 1.7 | 30.5 | 6.8 | 29.5 |

що додаткові можливості управління якістю металопродукції для підприємства «В», якій за інноваційністю присвоєно проміжний ранг 2, в більшій мірі залежать від спрямованого підвищення рівня організаційних і фінансових ресурсів. Однак істотний вплив на аналізований показник конкурентоспроможності продукції мають також технічні та технологічні ресурси. Таким чином, виявлено, що зміна ступеня інноваційності продукції підприємств як і обсягів її річного виробництва обумовлює монотонна зміна пайової впливу на якість виробів, що випускаються вищезазначених видів ресурсного потенціалу. При цьому величина максимальних пайових впливів окремих видів ресурсів на приріст рівня якості продукції досягає значень 25-30% від сумарного впливу ресурсного потенціалу (табл. 1).

З іншого боку, ступінь впливу на даний показник кадрових і просторових ресурсів практично не залежить від інноваційного рівня порівнюваних виробничих структур і обсягів випуску продукції. Як показали результати обчислювальних експериментів, пайову вплив кадрового потенціалу на якість продукції підприємств «А», «В» і «С» змінюється у вузьких інтервалах: від 7,3 до 9,1%. Варіювання наявних просторових ресурсів практично не призводить до зміни експертних оцінок рівня розглянутого в роботі узагальненого показника (2,1% – 1,7%).

Ще однією особливістю реалізованого комп'ютерного дослідження виявилася значуща залежність ступеня впливу на приріст даного показника пріоритетного розвитку інформаційних ресурсів. Розрахунки показали, що в умовах великомасштабного підприємства («А»), що виробляє тисячі тон металопродукції широкого профільного і марочного сортаменту, значимість зазначених ресурсів для досягнення більш високого рівня її якості вище, ніж для виробництв вузької спеціалізації (виробничі структури «В» і «С» ). Для першого з них пайовий вплив інформаційних ресурсів на узагальнений показник якості металопродукції склав 10,9%, а для других – 6,3 … 6,8% від сумарного впливу ресурсного потенціалу.

**Висновки з даного дослідження:** Єдина методична база забезпечила можливість зіставлення результатів прогностичного моделювання різномасштабних виробничих структур інноваційної спеціалізації. Отримано, що спрямована диференційована підтримка різних видів ресурсного потенціалу є для металургійних підприємств ефективним засобом реалізації додаткових резервів підвищення рівня якості інноваційної продукції. Викладений підхід може виявитися перспективним при виявленні закономірностей розвитку складних організаційно-технічних і економічних систем на основі аналізу особливостей прояву в ході зіставлення групи таких систем. Інформація, представлена в даній роботі, спрямована на практичне застосування в системах менеджменту якості підприємств, їх ризик-менеджменті, стратегічному плануванні виробничих компаній.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. М., 1973. С. 14.

2. Миско К. М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования). М., 1991. С. 9.

3. Шабанов Т. Оценка ресурсного потенциала сельхозпредприятий // АПК : экономика, управление. 2003.№ 11. С. 75.

4. Улезько А. В. Стратегия формирования и тактика использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий : автореф. дис. д-ра экон. наук. Воронеж, 2004. С. 14.

5. Жигунова О. А. Методология анализа и прогно- зирования экономического потенциала предприятия : автореф. дис. д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2010. С. 14.

6. Бизнес-риски в горнодобывающей и металлургической отраслях: исследование за 2015- 2016 г. Время действовать // Отчет компании «Эрнст энд Янг». 2015. 52 с.

7. Окорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий. СПб.: СПбГТУ. 2001. 293 с.

8. Окольнишникова И.Ю., Шевров В.Ю. Ресурсный потенциал и стратегия развития конкретных преимуществ предпринимательской структуры // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2013. № 2 (22) // [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.sisp.nkras.ru

9. Barney J. B. Firm resources and sustainable competitive advantage. Journal of Management 17, no. 1 (1991): 99-120. http://business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20 (1991).pdf

REFERENCES:

1. Anchishkin AI Prediction of the growth of the socialist economy. M., 1973. P. 14.

2. Misko KM Resource potential of the region (theoretical and methodological aspects of the research). Moscow, 1991. p. 9.

3. Shabanov T. Estimation of resource potential of agricultural enterprises // APK: economy, management. 2003. No. 11. P. 75.

4. Ulyzko AV Strategy of formation and tactics of use of resource potential of agricultural enterprises: author's abstract. dis Dr. Econ. sciences Voronezh, 2004. P. 14.

5. Zhigunova OA A. Methodology of analysis and forecasting of the economic potential of the enterprise: author's abstract. dis Dr. Econ. sciences Ekaterinburg, 2010. P. 14.

6. Business risks in the mining and metallurgy industries: research for 2015-2016. Time to act // Ernst & Young's report. 2015. 52 s.

7. Okorokova L.G. Resource potential of enterprises. St. Petersburg: St. Petersburg State Technical University. 2001. 293 p.

8. Okolnishnikova I.Yu., Shevrov V.Yu. Resource potential and strategy for the development of concrete advantages of an entrepreneurial structure // Modern researches of social problems (electronic scientific journal). 2013. № 2 (22) // [Electronic resource]. Access mode: www.sisp.nkras.ru

9. Barney J. B. Firm resources and sustainable competitive advantage. Journal of Management 17, no. 1 (1991): 99-120. http://business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20 (1991).pdf

УДК 331.108.37

# Сучасні тенденції корпоративних освітніх процесів та професійного навчання персоналу на підприємстві

**Бабич Д.В.**
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Свідерський В.П.**
доктор технічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Четверікова А.В.**
студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуті теоретичні аспекти професійного навчання персоналу на підприємстві. Тенденції корпоративних освітніх процесів та професійного навчання персоналу проаналізовано на прикладі діяльності ТОВ «Попаснянська глина». Запропоновано рекомендації щодо покращення системи професійного навчання персоналу.

**Ключові слова:** професійне навчання персоналу, метод професійного навчання, персонал, ротація, коучінг.

Бабич Д.В., Свидерский В.П., Четверикова А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены теоретические аспекты профессионального обучения персонала на предприятии. Тенденции корпоративных образовательных процессов и профессионального обучения персонала проанализированы на примере ООО «Попаснянская глина». Предложены рекомендации по улучшению системы профессионального обучения персонала.

**Ключевые слова:** профессиональное обучение персонала, метод профессионального обучения, персонал, ротация, коучинг.

Babych D.V., Sviderskyj V.P., Chetverikova A.V. MODERN TRENDS OF CORPORATE EDUCATIONAL PROCESSES AND PROFESSIONAL TRAINING OF PERSONNEL ON ENTERPRISE

The theoretical aspects of professional training of personnel at the enterprise are considered in the article. Tendencies of corporate educational processes and professional training of personnel are analyzed on the example of «Popasnyanska clay» Ltd. Recommendations are proposed to improve the system of professional training of personnel.

**Keywords:** professional training of personnel, method of vocational training, personnel, rotation, coaching.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах високої конкуренції та динамічного розвитку ставляться високі вимоги до післядипломної освіти, систематичного оновлення й поповнення знань, відповідності професійної компетентності фахівців й керівників з вищою освітою сучасному рівню розвитку науки, техніки та технологій. Зважаючи на важливу роль цих категорій персоналу в управління сучасними підприємствами, питома вага керівників і фахівців з-поміж тих, хто підвищує свою кваліфікацію чи проходить перепідготовку, значно перевищує їх частку в загальній кількості працівників і зберігає тенденцію до зростання.

В цьому контексті підвищуються вимоги до персоналу, який займається розробкою, впровадженням, обслуговуванням, моніторингом та управлінням господарським процесом на підприємстві.

Деякі організації підходять до процесу професійного навчання і розвитку персоналу абсолютно спонтанно та хаотично. Програми навчання в цих організаціях вводяться не заплановано і не відповідають їхнім стратегічним цілям. У свою чергу, інші підприємства



© Бабич Д.В., Свідерський В.П., Четверікова А.В.

з'ясовують потреби в професійному навчанні, ретельно розробляють програми розвитку персоналу, які в результаті збігаються з цілями організації і досягають високих результатів в бізнесі. Такі організації використовують системний підхід для навчання і розвитку своїх працівників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання професійного навчання та розвитку персоналу взагалі підіймаються у роботах багатьох вітчизняних вчених, серед яких серйозний доробок у науку та практику здійснили такі з них, як Верхоглядова Н.І., Залознова Ю.С., Назарова Г.В., Петрова Т.В., Савченко В.А., Ястремська О.М. Дослідження цих вчених мають фундаментальний характер, що охоплюють питання характерологічних особливостей, методів проведення, фінансування та субсидування навчання, ефективності, впливу сформованих компетентностей на результативність діяльності підприємства тощо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення мети, видів та сучасних методів професійного навчання, розгляд переваг та недоліків методів професійного навчання на конкретному підприємстві. Розробка рекомендацій та запровадження сучасних методів щодо удосконалення професійного навчання персоналу на підприємстві ТОВ «Попаснянська глина».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Професійне навчання персоналу – це цілеспрямований процес формування в працівників організації професійних теоретичних знань, умінь та практичних навичок за допомогою спеціальних форм і методів, необхідних працівникам організації зараз чи в майбутньому [1].

Професійне навчання – процес безпосереднього засвоєння нових професійних навичок або знань працівником організації [2].

Професійне навчання персоналу у ринкових умовах повинно носити безупинний та послідовно логічний характер і проводитися протягом усієї трудової діяльності.

Метою професійного навчання персоналу є:

1) підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємства на основі ефективних методів організації праці, використання знань і досвіду застосування сучасних Інтернет-технологій;

2) використання новітніх програм, засобів і технологій навчання, створення умов для професійного зростання, самореалізації працівників в умовах ринкової економіки на основі підвищення мотивації до праці;

3) підвищення рівня професіоналізму і компетенції персоналу, ефективного його використання відповідно до вимог виробництва і перспектив його розвитку;

4) удосконалення необхідних для ефективної роботи навичок і вмінь персоналу, адаптування їх під умови сьогодення;

5) підготовка працівника до ротаційного внутрішньо організаційного переміщення [3].

У контексті реалізації професійного навчання кадрів на підприємстві застосовуються певні види, які наведено на рис. 1.

Професійна підготовка кваліфікованих робітників та фахівців з вищою освітою здійснюється в професійно-технічних і закладах вищої освіти I-IV рівнів акредитації. На підприємстві професійне навчання персоналу забезпечує первинну підготовку робітників, перепідготовку чи підвищення кваліфікації робітників і фахівців.

Цілеспрямоване професійне навчання кваліфікованих кадрів передбачає тісний зв'язок між методами професійного навчання. Характеристика методів професійного навчання наведена в табл. 1.

Професійне навчання на самому підприємстві характеризується безпосереднім виконанням навчання з роботою у звичайній робочій ситуації. Таке навчання може здійснюватись у різних формах. Визначальною ознакою є те, що навчання організовано і проводиться спеціально для певної організації і тільки для її співробітників [5].

Більшість сучасних методів професійного навчання персоналу, які зараз активно використовуються в Україні або тільки починають використовуватися, вперше з'явилися на Заході, тому для успішної реалізації тих або

**Рис. 1. Види професійного навчання кадрів**

інших методів українські фахівці переймають досвід західних колег, адаптуючи технологію під українські реалії.

Якщо розглядати професійне навчання та розвиток персоналу на прикладі ТОВ «Попаснянська глина», діяльність якого направлена на добування глини та каоліну, то система професійної освіти та розвитку керівників і фахівців тут передбачає наступні види навчання:

Таблиця 1

**Методи професійного навчання на підприємстві**

| Навчання на робочому місці | Навчання поза робочим місцем |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Делегування повноважень – передача співробітникам чітко обмеженої кількості завдань з повноваженням прийняття рішень з обговорюваної кількості питань | Ділові ігри – розбір навчального прикладу, в ході якого учасники гри отримують ролі та інтереси в певній діловій ігровій ситуації і розглядають наслідки прийнятих рішень |
| Метод ускладнюючих завдань – спеціальна програма робочих дій, побудована за ступенем їх важливості, розширення обсягу завдань і підвищення їх складності | Тренінг – участь у групі з метою підвищення людського сприйняття і покращення взаємодії з іншими |
| Навчальні ситуації – реальна або вигадана управлінська ситуація з питанням для аналізу | Моделювання – відтворення реальних умов праці |
| Ротація – працівник переміщується на нове робоче місце чи посаду для отримання додаткової професійної кваліфікації і розширення досвіду | Рольові ігри (моделювання рольової поведінки) – працівник ставить себе на місце іншого працівника з метою одержання практичного досвіду, підтверджує правильність своєї поведінки |
| Навчання методом «secondment» – різновид ротації персоналу, при якій співробітника «відряджають» на інше місце роботи (в інший департамент, відділ або підрозділ) на час, а потім він повертається до своїх колишніх обов'язків | Кейс-стаді («case-study») – аналіз і групове обговорення реальної проблеми, яка існує на підприємстві, та прийняття відповідного рішення. Тут не допускається емоційних дискусій, що вимагає високого професіоналізму керівника |
| Коучінг – форма взаємодії керівника і підлеглого, процес передачі знань і умінь від більш досвідченого і компетентного працівника менш досвідченому, методом співбесіди, консультації, порад, рекомендацій і методом ускладнюючих завдань, спрямована на найбільш ефективне виконання поставленого завдання | Метод управлінських ігор – слухачі характеризують підприємство у вигляді рівнянь, які пов'язують основні показники його роботи (ціну, собівартість, обсяг виробництва та інше). Після того, як члени команди прийняли свої рішення, загальні результати їх взаємодії прораховуються на комп'ютері і зіставляються з реальними |
| Навчання за методом «buddying» – менеджера прикріплюють до співробітника, обидва знаходяться в рівному становищі, керівник дає конкретні поради та вказівки, допомагає і підтримує свого підлеглого. Підлеглий теж оцінює роботу менеджера, і дає об'єктивний зворотний зв'язок про моменти, які керівник упускає, а також радить, як зробити, щоб стиль керівництва був більш ефективним | Метод групової динаміки – учасники (6-15 осіб) проводять кілька двогодинних занять з метою самостійного вивчення відносин у групах. Керівник виступає в ролі коментатора |
| Навчання дією «action learning» – у цьому підході застосовується поєднання регулярного аналізу ситуації та постановка цілей, продумування кроків з їх досягнення з періодами реальних дій, здійснення запланованих кроків | Метод інцидентів – проблема описується в загальних рисах, а додаткова інформація узагальнюється у відповідях керівника на питання слухачів, що удосконалює практику аналізу |
| Менторство – індивідуальна форма розвитку та навчання, що пов'язана з передачею не тільки об'єктивних знань, а й індивідуальних методів діяльності, суб'єктивних поглядів, особистого ставлення до бізнесу | Дистанційне навчання – проводиться за допомогою ресурсів мережі Інтернет: співробітники виконують на сайті навчальної організації завдання і відповідають на тести, після чого отримують офіційний документ про підвищення рівня кваліфікації |

1) первинне навчання осіб, прийнятих на роботу (адаптаційний період);

2) вивчення актуальних питань в рамках інструктажу більш досвідчених співробітників;

3) періодичне і необхідне навчання для підтримки кваліфікації фахівців і робітників;

4) підвищення кваліфікації для поновлення теоретичних і практичних знань;

5) систематичне самостійне навчання.

З вищезазначених видів професійного навчання можна стверджувати, що жоден сучасний метод професійного навчання працівників на підприємстві не використовується. Закордонний досвід не переймається.

Тому задля ефективного професійного навчання і розвитку персоналу підприємства необхідно застосовувати один з вищезазначених методів професійного навчання (проведення бізнес-тренінгів, коучінгів, тренінгів тощо як для фахівців, так і для робітників) та розглянути переваги і недоліки цих методів для конкретного підприємства.

У табл. 2 представлено переваги та недоліки конкретних методів навчання для підприємства ТОВ «Попаснянська глина» на робочому місці.

Навчання на робочому місці відрізняється своєю практичною спрямованістю, безпосе-

Таблиця 2

**Переваги та недоліки методів професійного навчання на робочому місці**

| **Метод професійного навчання** | **Переваги методу** | **Недоліки методу** |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Навчання «action learning» | розвиток у менеджерів навичок ухвалення рішень, планування і постановки цілей; можливість вирішувати виробничі завдання; підвищення відповідальності менеджерського складу за розроблені дії | досвід певних працівників може носити низький, майже не результативний характер, що призводить до набуття негативного досвіду |
| Ротація | здійснює позитивний вплив на мотивацію співробітника; розширює соціальні контакти на робочому місці; формує кваліфікованих фахівців | ускладнення процесів освоєння посадових обов'язків; часта зміна колективів |
| Копіювання або «shadowing» | простота і економічність; прискорюється процес адаптації співробітника до нового виду діяльності; дозволяє зануритися в «реальну» обстановку; збільшує мотивацію та організовує, дозволяє відчути свій авторитет і продемонструвати свій професіоналізм | майстер може передати молодому співробітникові свої невдалі прийоми роботи; спосіб роботи може бути придатний тільки для певної людини |
| Навчання методом «secondment» | покращує мотивацію персоналу (організація виплачує заробітну плату та оплачує тренінг); персонал отримує можливість особистого розвитку; набуває різноманітного досвіду роботи в проектах; набуття нових навичок та досвіду вирішення нестандартних для себе завдань | складна адаптація співробітника в новій для нього обстановці і, потім, повернення співробітника на своє колишнє місце роботи |
| Коучінг | особистий розвиток співробітників; зміцнення командної роботи; поліпшення навичок міжособистісного спілкування | перенесення досвіду коуча на його учнів; невідповідність форми навчання способу, якому надається перевага учнями |
| Навчання за методом «buddying» | отримання співробітником об'єктивної інформації про свою роботу; створення інтерактивного спілкування, поліпшення навичок міжособистісної взаємодії | недоліки в ході дослідження не виявлені. |
| Дистанційне навчання | можливість вибору слушного часу для навчання; знання, придбані в процесі навчання, можна одразу застосувати на практиці | складно сформувати поведінкові навички; ускладнюється здійснення контролю за виконанням завдань |

Таблиця 3

**Переваги та недоліки професійного навчання поза робочим місцем**

| Метод професійного навчання | Переваги методу | Недоліки методу |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Кейс-навчання | можливість співвідношення своєї точки зору з точкою зору інших; актуальність проблем які вирішуються і їх тісний зв'язок з професійним досвідом працівників; висока ступінь активності | вірогідність не досягнення бажаного результату, якщо учасники не мають необхідних знань та навичок; високий рівень вимог до кваліфікації викладача; багато часу на вирішення ситуації (проблеми) |
| Ділова гра | дозволяє всебічно досліджувати проблему, підготувати і ухвалити рішення; навчає працівників моделювати реальні ситуації; швидке поновлення знань, практичне засвоєння навичок проведення розрахунків та прийняття рішень в умовах реальної взаємодії з партнером | неможливість опрацювання всіх ситуацій; рівень вивчення неоднозначний і варіюється від працівника до працівника. |
| Модульне навчання | гнучкість; вибірковість; можливість змінювати послідовність модулів залежно від запиту слухачів | неможливість застосування на будь-якому матеріалі: малопридатний для такого навчання емоційно-образний або описовий матеріал |
| Бізнес-тренінг | підвищує мотивацію персоналу (емоційна зарядка працівників, пробуджується та актуалізується потреба застосування нових знань на практиці); оперативна реакція на всі зовнішні і внутрішні зміни; орієнтований в першу чергу на отримання практичних навичок | дефіцит самодисципліни для відпрацювання і закріплення навичок/уміння, отриманого в ході тренінгу; викликає бажання робити відразу все швидко і правильно |

реднім зв'язком з виробничими функціями співробітника, надає, як правило, значні можливості для повторення і закріплення знов вивченого.

Навчання поза робочим місцем включає усі види навчання за межами самої роботи. Таке навчання проводиться навчальними структурами і, як правило, за межами підприємства. Розглянемо переваги та недоліки методів навчання на підприємстві поза робочим місцем наведені в табл. 3.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, формування ефективного розвитку персоналу є важливим фактором успішної діяльності підприємства.

Розвиток персоналу належить до одних з основних показників прогресивності суспільства та є вирішальним важелем науково-технічного процесу. Тому в країнах з розвинутою ринковою економікою компанії повинні все більше ініціювати здійснення неперервного розвитку персоналу своїх підприємств. Планування й організація розвитку персоналу є важливими функціями управління персоналом, використання цього досвіду є важливою умовою забезпечення сталого економічного зростання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2008. 447 с.

2. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт.; пер. с англ. С. Жильцов. 6-е изд. СПб.: Питер, 2006. 864 с.

3. Егоршин А. П. Управление персоналом : учеб. для вузов / А. П. Егоршин. 4-е изд., испр. Н. Новгород: НИМБ, 2003. 720 с.

4. Маркова Н. С. Можливості сталого професійного розвитку працівників / Н. С. Маркова // Управління розвитком : зб. наук. праці. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2015. № 4 (182). С. 112-116.

5. Савченко В. А. Організаційно-економічні аспекти професійного навчання на виробництві : монографія / В. А. Савченко. К. : Видавництво Інституту професійно-технічної освіти НАПН України, 2012. 172 с.

REFERENCES:

1. Kibanov A. (2008) Osnovy upravlenija personalom: uchebnik [Fundamentals of personnel managemen]. M. : INFRA-M, 447 p.

2. Daft R. (2006) Menedzhment [Management] SPb.: Piter, 864 p.

3. Egorshin A. P. (2003) Upravlenie personalom : ucheb. dlja vuzov [Personnel management]. Novgorod: NIMB, 720 p.

4. Markova N. S. (2015) Mozhly`vosti stalogo profesijnogo rozvy`tku pracivny`kiv [Possibilities of Sustainable Professional Development of Employees]. Kh. : XNEU im. S. Kuznecya, № 4 (182), pp. 112-116.

5. Savchenko V. A. (2012) Organizacijno-ekonomichni aspekty` profesijnogo navchannya na vy`robny`cztvi : monografiya [Organizational-economic aspects of professional training in the production]. K. : Vy`davny`cztvo Insty`tutu profesijno-texnichnoyi osvity` NAPN Ukrayiny`, 172 p.

УДК 339.138:004.9

# Сутність комунікацій на промисловому підприємстві

**Безчасний О.У.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Державного університету інфраструктури та технології

Проведено уточнення сутності комунікацій на промисловому підприємстві, визначено їх класифікаційні ознаки, підходи до трактувань, етапи комунікаційного процесу та складові системи комунікацій. Визначення теоретичного підґрунтя служитиме базою для уникнення суперечностей в подальшій розробці методів та підходів управління комунікаціями на підприємстві.
**Ключові слова:** комунікації, підприємство, інформація, процес, система.

Безчасный А.У. СУЩНОСТЬ КОММУНИКАЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ
В статье проведено уточнение сущности коммуникаций на промышленном предприятии, определены их классификационные признаки, подходы к трактовке, этапы коммуникационного процесса и составляющие элементы системы коммуникаций. Определение теоретических основ будет служить базой для предотвращения противоречий в дальнейшей разработке методов и подходов управления коммуникациями на предприятии.
**Ключевые слова:** коммуникации, предприятие, информация, процесс, система.

Bezchasnyi O.U. THE SATISFACTION OF COMMUNICATIONS AT INDUSTRIAL ENTERPRISE
The article clarifies the essence of communications in an industrial enterprise, defines their classification characteristics, approaches to interpretation, stages of the communication process and components of the communication system. The definition of the theoretical framework will serve as a basis for preventing contradictions in the further development of methods and approaches for managing communications in the enterprise.
**Keywords:** communications, enterprise, information, process, system.

**Постановка проблеми.** Динамічність зовнішнього середовища, прискорення бізнес-процесів в сучасному світі вимагає від керівників підприємств миттєвого реагування на виклики ринку та вирішення внутрішніх виробничих проблем. Ефективність підготовки та прийняття управлінських рішень в даному випадку залежить від налагодженості системи комунікацій на підприємстві, безперервності реалізації всіх етапів комунікаційного процесу та донесення інформації з мінімальним рівнем її викривлення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тематика дослідження комунікацій на підприємстві не є новою, як показав аналіз, питання визначення сутності комунікацій, управління комунікаційним процесом піднімалися в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених [1-30]. Проте, на даний час визначення поняття «комунікації», їх класифікація та складові системи комунікації залишається невирішеним в силу існування багатоаспектності підходів до їх тлумачення.

Метою даної роботи є визначення теоретичної сутності поняття «комунікації», проведення діалектичного аналізу та встановлення класифікаційних ознак досліджуваного поняття.

**Виклад основного матеріалу.** Діалектичний аналіз поняття «комунікації» показав, що існує безліч визначень досліджуваної категорії. В залежності від підходу, який використовується при тлумаченні поняття «комунікації», воно набуває різного змісту процесів, що характеризують «комунікації».

Так, в роботі [1] автор Плотніков М.В. під комунікаціями пропонує розуміти процес і результат обміну інформацією. Досить лаконічне та уніфіковане визначення, яке може служити підґрунтям для наповнення конкретного сенсу поняття «комунікації» в залежності від сфери його застосування.

Схожої думки дотримується в визначенні поняття «комунікації» Почепцов Г.Г., який в дослідженні [2] під комунікаціями розуміє процес передачі інформації між двома автономними системами, якими є дві людини. Дане визначення відрізняється від попереднього лише окресленням автором суб'єктів між якими відбувається перенос повідомлень.

Спроба розширити поняття «комунікації» до конкретних образних предметів передачі



© Безчасний О.У.

була в роботі Берлесона Б. та Стейнера Г. [3], де автори під комунікаціями розуміли передачу інформації, ідей, почуттів шляхом використання символів – слів, зображень, цифр і т.п. Дане визначення є обмеженим в силу ігнорування авторами важливого елемента комунікації – відправника та отримувача інформації, без якого самі по собі комунікації лишені матеріального відтворення.

Поняття «комунікації» було досліджено і з точки зору філософії, де за одним визначенням під комунікаціями пропонують розуміти категорію ідеалістичної філософії, що позначає спілкування, за допомогою якого «Я» знаходить себе в іншому [4], а за іншим визначенням комунікації розглядають як смисловий та ідеально-змістовний аспект соціальної взаємодії [5].

Поєднавши філософський та соціальний аспекти, автор Петрук Н.К. в роботі [6] пропонує розглядати комунікації як універсальну реальність соціального існування, вираження здатності суспільної людини до співіснування, яке є незаперечною умовою життя. За даним визначенням виходить, що комунікації можна виражати як здатність, спроможність суб'єкта до пристосування в зовнішньому середовищу. На нашу думку, даний факт можна вважати перевагою в запропонованому визначенні, що може бути використано далі в дослідженні.

Обмежуючи форму комунікацій до спілкування, дав визначення Рева В.Е. в дослідженні [7], де автором запропоновано таке трактування: комунікації – це багатогранний процес, в основі якого лежить спілкування, в яке відправники вклали відповідний зміст. На нашу думку, дане визначення є неповним, з якого незрозуміло яким чином отримувачі інформації, що було закодоване в відправленій комунікації його розшифрують, що є критерієм отримання повідомлення та ін.

Ще більш суперечливим є визначення поняття «комунікації», що представлено в роботі Цуруль О.А. [8], де автор під комунікаціями пропонує розуміти процес двостороннього обміну ідеями та інформацією, який веде до взаємного розуміння. Процес комунікації не завжди веде до взаємного розуміння. З точки зору рефлексивного підходу, в залежності від змісту рефлексивних впливів на об'єкта управління, результат комунікацій буде таким, який вигідний суб'єкту управління та здатності об'єкта управління відбивати рефлексивні атаки.

Трохи ширшого змісту надала поняттю «комунікації» авторка Миколаєва Ж.В. в роботі [9], де комунікації автором розглядаються як механізм, завдяки якому людські стосунки можуть існувати і розвиватися, тобто будь-які символи розуму, разом із засобами передачі їх у просторі і часі. Перевагою в використанні даного визначення є надання поняттю «комунікації» змісту механізм, що робить його складною системою з безліччю взаємодіючих елементів.

Лише з точки зору психологічного аспекту розглядає поняття «комунікації» автор Бєляков О.О. в роботі [10], де під комунікаціями пропонується розуміти вербальні та невербальні стосунки, обмін інформацією, поводження, порозуміння і його спроба, зв'язки, взаємозалежність тощо. На нашу думку дане визначення не є конкретизованим та переповнено складовими елементами, що формують психологічні моделі поведінки індивідуумів.

Аналогічним за змістом є визначення поняття «комунікації» з точки зору соціального аспекту Бурцевої Т.А. в роботі [11], де авторка під комунікаціями розуміє взаємодію, діяльність людей або тих чи інших організацій один з одним. Дане визначення також є неповним, в якому відсутні суб'єкти, об'єкти процесу комунікацій, засоби їх передачі, отримання та ін.

Більш повне визначення поняття «комунікації» відображено в дослідженні Різуна В.В. [12], де автором розглядаються комунікації як зумовлений ситуацією й соціально-психологічними особливостями комунікаторів процес встановлення і підтримання контактів між членами певної соціальної групи чи суспільства в цілому на основі духовного, професійного або іншого єднання учасників комунікації. В даному визначенні присутні наступні складові елементи досліджуваного поняття:

– умови, що накладаються на зміст повідомлень та засоби їх передачі;
– мета існування та створення комунікацій;
– сфера застосування комунікацій.

Дані елементи можуть бути використані далі в дослідженні разом з попередніми результатами діалектичного аналізу, де визначено переваги поняття «комунікації» в роботах декількох вчених.

З точки зору ідеальності світу, пропонують розуміти поняття «комунікації» автор Мильнер Б.З. в роботі [13], де автором надане таке визначення: комунікації – це, перш за все, спосіб діяльності, який полегшує взаємне пристосування діяльності людей. Це такий обмін, який забезпечує кооперативну взаємо-

допомогу, роблячи можливою координацію дій більшої складності. Дане визначення, як і визначення Цуруль О.А. не враховує рефлексивний аспект, що обмежує його використання, позбавляючи маніпулятивної складової комунікацій.

Сурков С.А. в дослідженні [14] дав наступне визначення поняття «комунікації» – це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації, передачі відомостей великій кількості людей в середині організації та окремим індивідуумам та інститутам за її межами. В даному визначенні автор розширив сферу застосування комунікацій за межами внутрішнього простору взаємодіючих осіб. Проте суперечливою є думка, що керівники організацій завжди мають мету розвивати систему комунікацій. Також за даним визначенням не зрозуміло за рахунок чого і як відбувається процес комунікацій.

Лаконічним є визначення поняття «комунікації» автора Садекова А.А. в роботі [15], де автор під досліджуваним поняттям пропонує розуміти процеси зв'язку між працівниками, підрозділами, організаціями тощо. Дане визначення ж неповним та недеталізованим. Автор обмежив трактування поняття лише до змісту зв'язок між комунікуючими індивідами та організаційними підрозділами підприємства.

Позбавленим певного алгоритму є визначення поняття «комунікації» в роботі Хміль Ф.І. [16], де автором пропонується наступне трактування: комунікації – це обмін інформацією, у результаті якого керівник отримує інформацію, необхідну для прийняття ефективних рішень, і доводить її до відома співробітників. З даного визначення слідує, що керівник організації лише отримує інформацію, яка має бути доведена до підлеглих. На нашу думку, таке визначення є досить обмеженим, що не враховує багатоаспектність управлінської діяльності, де процес виникнення інформації, її обробки, інтерпретації, реагування за ситуацією, що не завжди створює умови для миттєвої передачі інформації по комунікаційним каналам в первинному вигляді.

Іншої точки зору дотримуються автори Лейхіфф Дж.Л., та Пенроуз Дж.М. в роботі [17], де під комунікаціями розуміють засіб співробітництва, взаємодії, забезпечення досягнення цілей працівників, організації та суспільства через те, що сучасний бізнес являє собою складне виробництво, колективний характер праці, використання значних ресурсів. Дане визначення носить загальний характер, позбавлене деталізованих елементів, взаємодія яких дозволяла б бачити механізм комунікацій.

З точки зору взаємодії суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, пропонує розуміти поняття «комунікації» автор Примак Т.О. в дослідженні [18], де автор приводить наступне визначення: комунікації – це інформаційно-психологічні зв'язки між ринковими суб'єктами (споживачами, постачальниками, посередниками і т. д.), які встановлюються для забезпечення їх господарської діяльності з метою підтримування довготривалих взаємовигідних стосунків між ними в процесі створення певних цінностей. В даному визначенні, як і в попередньому відсутні складові елементи комунікацій, засоби їх передачі та інтерпретації результатів комунікацій.

Обмежуючи лише маркетинговою сферою застосування поняття «комунікації», автори Гірченко Т.Д. та Дубовик О.В. в роботі [19] під комунікаціями розуміють ефективне спілкування з фактичними чи потенційними покупцями продукції. Дане визначення є вузько спрямованим, що робить його обмеженим для використання в інших сферах діяльності підприємства.

В роботі [20] авторка Яловега Н.І. робить спробу представити «комунікації» як єдиний взаємодіючий механізм між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства, а саме: комунікації – це комплекс заходів, спрямований на встановлення двостороннього зв'язку між підприємствами споживчої кооперації та іншими суб'єктами ринку за допомогою відповідних інструментів, для посилення ефективності та впливової діяльності на ринку. Проте, знов не зрозуміло за рахунок саме яких заходів та інструментів відбувається процес комунікацій між зазначеними відправниками та отримувачами інформації.

Наголошує на важливості ролі комунікацій в менеджменті підприємства автори Орел В.М. та Краля В.Г. в дослідженні [21], де під комунікаціями розуміють технологію за рахунок якої здійснюється інформаційне забезпечення всіх видів менеджменту, оскільки важливим ресурсом виступає інформація, а основною технологією – комунікація, без якої процес управління стає неможливим. В даному визначенні поняття «комунікації» не є самостійним, а виступає складовою частиною більш ширшого поняття «комунікаційний менеджмент».

За визначенням Босак А.О. комунікації – це обмін інформацією між елементами системи

управління (працівниками та підрозділами різних рівнів) та з зовнішнім середовищем (за окремими групами впливу), забезпечений необхідною технічною інфраструктурою, який здійснює управлінський та соціальний вплив [23].

З точки зору маркетингу, Войнаренко С.М. в дослілженні [22] під комунікаціями розуміє процес, який складається таким чином:

– відправник (підприємство) кодує посилання у форму, прийнятну для передачі (рекламний ролик), та передає його через засіб поширення інформації (телебачення або радіомовлення);

– одержувач (споживач) отримує закодоване посилання (дивиться або слухає ролик) та декодує його (отримує корисну інформацію);

– на кожному з етапів можливий вплив сторонніх перешкод, які не дають можливості отримати достовірну інформацію [22].

За даним визначенням простежується певний алгоритм, що пояснює сутність комунікацій через взаємодію таких складових елементів:

– відправник інформації;

– зміст та форма інформації, що готується до передачі;

– засіб поширення інформації;

– одержувач інформації;

– інтерпретація інформації одержувачем;

– наявність сторонніх перешкод, обурень, спотворень інформації в процесі її передачі.

Таким чином, на основі проведеного діалектичного аналізу поняття «комунікації» з точки зору філософського, лінгвістичного, соціального, управлінського, економічного та маркетингового підходів, визначивши переваги та обмеження в існуючих визначеннях поняття «комунікації» в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, на нашу думку, під комунікаціями на підприємстві слід розуміти обмін інформації між керівниками та працівниками в внутрішньому та зовнішньому середовищі за рахунок взаємодії елементів комунікаційного процесу:

– джерела виникнення інформації;

– повідомлення;

– канал прямого та зворотного зв’язку;

– комунікаційні перешкоди;

– отримувач інформації.

Далі розглянемо кожний елемент комунікаційного процесу окремо (доповнено на основі [24]).

Під джерелами виникнення інформації розуміється творець ідеї (комунікант), повідомлення, інформації, завданням якого є вибір каналу, засобів зв'язку і форми комунікації.

Під повідомленням розуміється інформація, яку передає джерело одержувачу, завданням даного елементу є вибір форми комунікації, кодування інформації.

Під каналом прямого та зворотного зв’язку розуміється засіб, за допомогою якого повідомлення передається від джерела до одержувача і назад. Завданням даного складового елементу є технічне забезпечення передачі неспотвореної (якісної) інформації.

Під комунікаційними перешкодами розуміється дія керованих та некерованих факторів, що впливають на рівень якості передачі інформації, її зміст та форму.

Під отримувачем інформації розуміється комунікант, заради якого функціонує комунікація. Завданням комуніканта є декодування інформації. Вибір каналу, засобів зв'язку і форми відповідної інформації [24].

Проте, як оказав аналіз наукових робіт, процес комунікацій може бути значно ширший. Так, наприклад в роботі Тертичко Т.В. [25], комунікаційний процес на підприємстві може бути виражений через такі складові елементи:

1. Система надання інформації.
2. Зв'язок між керівництвом та підрозділами.
3. Засіб співробітництва між працівниками.
4. Інструмент мотивації працівників.
5. Засіб забезпечення досягнення цілей підприємства та співробітників.
6. Спілкування підприємства із споживачами продукції.
7. Засіб зв’язку між суб’єктами на ринку.
8. Спосіб доведення управлінських рішень до співробітників [25].

В кожному окремо взятому з перелічених елементів відбувається передача інформації, яка за дослідженнями Панасюк В.М. та Лук'янець Т.І. [26; 27] проходить такі етапи:

– поява певної ідеї, концепції майбутнього повідомлення та її уточнення відправником повідомлення;

– набуття повідомленням інформаційних характеристик;

– формалізація повідомлення;

– кодування повідомлення;

– визначення каналу передачі повідомлення;

– передавання повідомлення відправником;

– перевірка проходження повідомлення;

– декодування повідомлення;

– імплементація повідомлення;

– здійснення відповідних управлінських рішень [26; 27].

На нашу думку, запропонований поетапний комунікаційний процес Панасюк В.М. та Лук'янець Т.І. надлишково перевантажений дрібними етапами, які можуть бути включені в декілька основних, що було зроблено нами вище.

На кожному з етапів комунікаційного процесу можуть виникати різного роду шуми, бар'єри, що чинять опір в процесі передачі повідомлення, інформації, тощо та впливають на якість комунікації в цілому. Такі комунікаційні бар'єри прийнято ділити на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх комунікаційних бар'єрів відносяться наступні:

1. Ментальність суспільства.
2. Рівень демократії.
3. Соціально культурні традиції.
4. Політичний вектор розвитку.
5. Рівень доходу громадян в країні.
6. Задоволеність життям громадян в країні.
7. Стан ринку праці в країні (складено та доповнено на основі [25]).

До внутрішніх комунікаційних бар'єрів відносяться наступні:

1. Відсутність технічного забезпечення комунікаційного процесу, передачі інформації.
2. Інтелектуальний рівень працівників та керівників на підприємстві.
3. Емоційний стан працівників на підприємстві.
4. Мультикультурність робітничого середовища.
5. Поведінкові характеристики працівників та керівників підприємства, їх професійний досвід.
6. Стан корпоративної культури на підприємстві.
7. Існування системи мотивації працівників на підприємстві.
8. Налагодженість протікання бізнес-процесів.
8. Наявність управлінських інструментів відстеження передачі інформації в первинному вигляді (складено та доповнено на основі [25]).

Для побудови ефективної системи комунікацій на підприємстві за визначенням [28] рекомендовано використовувати наступні принципи:

1. Системності – передбачає організування системи комунікацій як комплекс взаємозв'язаних елементів, що утворюють систему й її подальшу консолідацію із системами вищого порядку.

2. Стандартизації – передбачає упорядкування та регламентацію організування системи комунікацій підприємства.

3. Планування – базується на планах здійснення загальної комунікаційної політики.

4. Вимірювання та оцінок – функціонування системи комунікацій, її організування та стан повинні постійно вимірюватися та оцінюватися.

5. Забов'язаності й політики – полягає в обов'язковому формуванні та здійсненні підприємством власної комунікаційної політики.

6. Комплексної автоматизації – передбачає автоматизування таких процесів:

– збору та обробки інформації із внутрішніх та зовнішніх джерел;

– оцінювання ефективності діяльності комунікаційної системи підприємства.

7. Спеціалізації – використання інструментів комунікації спеціалізованими інформаційними системами.

8. Доступності – система комунікацій підприємства повинна бути організована таким чином, щоб всі задіяні у процесі комунікацій особи мали вільний доступ до інформації.

9. Розвитку та удосконаленню – передбачає постійне удосконалення системи комунікацій та відстеження рівнів найбільш ефективно працюючих підсистем та підрозділів; впровадження нових технологій.

10. Неперервності – раціональне організування процесів функціонування системи комунікацій.

11. Прозорості – здатності надавати достовірну, неспотворену інформацію.

12. Своєчасності – система комунікацій на підприємстві має бути побудована таким чином, щоб її дія з переробки та переносу інформації відповідала встановленим термінам (складено та доповнено на основі [28]).

За класифікаційними ознаками комунікації на підприємстві діляться на наступні (складено та доповнено на основі [29]):

1. За джерелом виникнення (по відношенню до підприємства):

– внутрішні (виникли у внутрішньому середовищі підприємства: виробництво, адміністративний департамент тощо);

– зовні (виникли за межами підприємства: постачальники, державні органи влади, споживачі, конкуренти та ін.);

– комбіновані (виникли спільно між суб'єктами підприємства та зовнішніми суб'єктами).

2. За рівнем управління:

– між робочими місцями;

– всередині підрозділів;
– між підрозділами;
– між службами;
– всередині служб;
– між відділами;
– всередині відділів.

3. За формою представлення:
– документарна;
– не документарна;
– електронна;
– усна;
– комбінована.

4. За формою призначення:
– для використання в середовищі підприємства (для внутрішнього користування з метою реалізації управлінських впливів та підтримання робочого середовища);
– для використання за межами підприємства (для зовнішнього користування між учасниками ринку та елементами економічної системи підприємства);
– змішані (для використання в внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства);
– для транзиту.

5. За формою виникнення:
– індивідуальна (один автор);
– колективна (колектив авторів);
– стороння (залучена).

6. За призначенням:
– індивідуальні;
– групові;
– змішані;
– залучені.

7. За можливістю використання:
– конфіденційні;
– з обмеженим доступом;
– відкриті;
– відкриті за обмеженим часом використання.

8. За цінністю:
– цінні;
– актуальні;
– неактуальні;
– частково актуальні.

9. За порядком виникнення:
– планові (очікувані);
– випадкові.

10. За терміном користування:
– довгострокові;
– середньострокові;
– короткострокові;
– термінові;
– миттєві.

11. За ієрархією:
– вертикальні (від керівника до підлеглого);
– горизонтальні (між підлеглими).

12. За ефективністю передачі:
– зрозумілі реципієнтом повідомлення;
– незрозумілі реципієнтом повідомлення;
– частково зрозумілі реципієнтом повідомлення.

13. За якістю передачі:
– спотворені;
– частково спотворені;
– неспотворені (первинні);
– доповнені іншими учасниками комунікаційного процесу на всіх етапах його реалізації.

14. За засобом передачі:
– з використанням високотехнологічного обладнання;
– з використанням стандартного інформаційного забезпечення та програм зв'язку;
– з використанням особових приладів працівників (складено та доповнено на основі [29]).

Складові елементи комунікаційного процесу створюють відповідну систему комунікацій на підприємстві. На типовому вітчизняному промисловому підприємстві існують служби, підрозділи, відділи, групи та інші організаційні одиниці. Для того щоб підприємство функціонувало як єдиний механізм між даними організаційними одиницями мають бути встановлені комунікаційні процеси. Дана задача є центральною в системі комунікацій.

Система комунікацій – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які забезпечують обмін інформацією всередині підприємства та з зовнішнім середовищем і утворюють:
– технічну підсистему;
– інформаційну підсистему;
– соціальну підсистему;
– виробничу підсистему;
– управлінську підсистему [23].

Представлені підсистеми взаємодіють через вхідні та вихідні інформаційні потоки, інтенсивність яких може бути з абсолютно різною амплітудою. В центрі системи комунікацій є виробнича підсистема, від функціонування якої залежить стан інших складових підсистем. В розрізі даних підсистем стає можливим оцінити ступінь ефективності функціонування системи комунікацій на підприємстві.

Так, управлінська складова система комунікацій на підприємстві може бути оцінена за такими параметрами:
– чіткість планування та встановлення пріоритетних завдань;
– відповідність системи стимулювання потребам комунікацій;

– якість контролю передачі інформації через всі етапи комунікаційного процесу;

– швидкість реакції на збої в системі (регулювання), виявлення та усунення дисбалансів в комунікаційному процесі;

– рівномірність розподілу завдань;

– швидкість реакції на інформаційні перевантаження;

– жорсткість ієрархії;

– ступінь відокремлення доступу до інформації серед керівників та підлеглих.

Соціальна складова системи комунікацій на підприємстві може бути оцінена в розрізі таких елементів:

– кількість працівників з вищою освітою;

– кількість працівників, стаж яких перевищує 5 років на даному підприємстві;

– результати атестації;

– кількість працівників, що пройшли підвищення кваліфікації;

– кількість працівників, знання ПК яких можна оцінити задовільним;

– кількість працівників, що володіють мовами програмування, пакетів прикладних програм, операційних систем;

– ступінь адаптивності персоналу, готовність до змін;

– рівень лояльності;

– рівень сприйняття корпоративних цінностей, комунікабельність, відкритість, емоційність, відповідальність.

Технічна складова системи комунікацій на підприємстві може бути оцінена в розрізі таких елементів:

– кількість та моделі комп'ютерів, їх знос, ступінь завантаження, фондовіддача;

– кількість програмного забезпечення, види, вартість, прогресивність, віддача, безпека;

– кількість каналів зв'язку, завантаженість, пропускна здатність, швидкодія, збої, шуми, захист;

– кількість мереж на підприємстві, їх види, ступінь захисту, достатність;

– кількість приладів для проведення теле та аудіо конференцій, якість зв'язку;

– вартість утримання техніки, програмного забезпечення та каналів зв'язку.

Інформаційна складова системи комунікацій на підприємстві може бути оцінена в розрізі таких елементів:

– швидкість доступу в внутрішньому інформаційному забезпеченні підприємства;

– ступінь використання баз даних внутрішнього інформаційного забезпечення;

– спосіб доступу до баз даних, їх обробка;

– актуалізація баз даних в поточному моменті;

– швидкість і вартість доступу до зовнішнього інформаційного забезпечення;

– достатність інформації та її доступність в зовнішньому інформаційному забезпеченні.

Виробнича складова системи комунікацій на підприємстві може бути оцінена в розрізі таких елементів:

– швидкість надання виробничих показників для вводу їх в інформаційну систему;

– швидкість отримання виробничих показників від підрозділів, цехів, ділянок;

– наявність відповідної технічної документації в яку заносять проміжні виробничі показники;

– рівень якості занесення виробничих показників до інформаційної системи;

– рівень автоматизації на виробництві (складено та доповнено на основі досліджень [30, 31]).

За результатами оцінки кожного окремого елементу управлінської, технічної, виробничої, соціальної та інформаційної складової системи комунікацій на промисловому підприємстві можна отримати інтегральний показник ефективності її функціонування та визначити пріоритетні напрями вдосконалення.

**Висновки із цього дослідження.** Таким чином, проведено уточнення сутності комунікацій на промисловому підприємстві, визначено їх класифікаційні ознаки, підходи до трактувань, етапи комунікаційного процесу та складові системи комунікацій. Визначення теоретичного підґрунтя служитиме базою для уникнення суперечностей в подальшій розробці методів та підходів управління комунікаціями на підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Плотников М.В. Эффективные коммуникации в организации [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2008/11/26/kommunikacii_ organizacija.html
2. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. М.: Рефлбук; К.: «Ваклер», 2001. 656 с.
3. Берлесон Б. Коммуникация – это… [Електронний ресурс] / Б. Берлесон, Г. Стейнер. Режим доступу: http://www.com-management.narod.ru/
4. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. 4-е изд. М.: Политиздат, 1981. 445 с.
5. Філософська енциклопедія [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_new_philosophy/605/
6. Петрук Н.К. Організація як суспільний феномен: засади соціально-філософського аналізу [Електронний ресурс] / Н.К. Петрук. К.: Центр духовної культури. 2004. № 43. Режим доступу: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_43/Petruk.htm
7. Рева В.Е. Коммуникационный менеджмент: уч.-метод. пособ. / В.Е. Рева. Пенза : Изд. ПГУ, 2003. 161 с.
8. Цуруль О.А. Менеджмент у державних організаціях: навч. посіб. / О.А. Цуруль. К.: КНЕУ, 2002. 142 с.
9. Николаева Ж.В. Основы теории коммуникации: уч.-метод. пособ. / Ж.В. Николаева. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004. 274 с.
10. Бєляков О.О. Роль засобів масової комунікації у формуванні екологічної політики [Електронний ресурс] / О.О. Бєляков. Режим доступу:http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=28
11. Бурцева Т.А. Управление маркетингом: учеб. пособ. / Т.А. Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень. М.: «Экономистъ», 2005. 271 с.
12. Різун В.В. Теорія масової комунікації [Електронний ресурс] / В.В. Різун. Режим доступу: http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=1
13. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. М.: Изд-во «Инфа-М», 2003. 480 с.
14. Сурков С.А. Барьеры в маркетинговых коммуникациях [Електронний ресурс] / С.А. Сурков. Режим доступу: http://grebennikon.ru/article-MzVU.html
15. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием: монография / А.А. Садеков. Х.: Инжэк, 2004. 150 с.
16. Хміль Ф.І. Менеджмент / Ф.І. Хміль. К. : Вища школа, 1995. 351 с.
17. Лейхиф Дж.М. Бизнесс-коммуникации / Дж.М. Лейхиф, Дж.М. Пенроуз. СПб.: Питер, 2001. 688 с.
18. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління ринковою діяльністю підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. доктора екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Т.О. Примак. К., 2004. 26 с.
19. Гірченко Т.Д. Маркетинг: навчальний посібник / Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. К.: «Фірма «ІНКОС», Центр навчальної літератури, 2007. 255 с.
20. Яловега Н.І. Принципи застосування основних комунікаційних інструментів у діяльності підприємств споживчої кооперації [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23199.doc.htm
21. Орел В.М., Краля В.Г. Роль комунікацій в управлінні підприємством / В. М. Орел, В. Г. Краля // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. 2016. Вип. 174. – С. 60-66.
22. Войнаренко С.М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах / С.М. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 2. С. 51-54
23. Босак А.О. Економічне оцінювання та розвиток комунікацій в управлінні машинобудівними підприємствами: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування). – Національний університет «Львівська політехніка», Львів, 2007. 238 с.
24. Коммуникации в менеджменте. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/kommunikacionnyy-menedzhment.html
25. Тертичко Т.В. Теорії комунікацій в управлінні промисловими підприємствами: переваги та недоліки / Т.В. Тертичко // БІЗНЕСІНФОРМ № 7. 2013. С. 368-372.
26. Панасюк В.М. Використання інформаційних ресурсів в комунікаційних процесах: суть та напрями / В. М. Панасюк // «Економічні науки». Серія «Облік і фінанси». Випуск 8 (29). Ч. 4. 2011 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_oif/2011_8_4/1.pdf
27. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій / Т. І. Лук'янець. К.: КНЕУ, 2000. 377 с.
28. Сагер Л.Ю. Аналіз теоретичних основ внутрішніх комунікацій як необхідної умови ефективного управління підприємством / Л.Ю. Сагер // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 1. С. 128-136.

29. Шпак Н.О. Комунікаційний процес машинобудівного підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/8146/1/23.pdf

30. Босак А.О. Складові елементи системи комунікацій підприємства та їх характеристики // Вісник Національного Університету «Львівська політехніка» № 567 «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2006. С. 16-22.

31. Фещур Р.В., Босак А.О. Графічна модель формування системи комунікацій підприємства // Збірник наукових праць Національного університету водного господарства та природокористування «Проблеми раціонального використання соціально-економічного і природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика і інвестиції». Випуск XII № 2. Рівне: НУВГП, 2006. С. 149-158.

REFERENCES:

1. Plotnykov M.V. Effektyvnue kommunykatsyy v orhanyzatsyy [Effective communication in the organization] [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://www.elitarium.ru/2008/11/26/kommunikacii_ organizacija.html

2. Pocheptsov H.H., (2001). Teoryia kommunykatsyy. [Theory of Communication] M.: Reflbuk; K.: “Vakler”. 656 p.

3. Berleson B. Kommunykatsyia [Communication is.] [Elektronnyi resurs] / B. Berleson, H. Steiner. Rezhym dostupu: http://www.com-management.narod.ru/

4. Fylosofskyi slovar [Philosophical dictionary] (1981). / pod red. Y.T. Frolova. M.: Polytyzdat, 445 p.

5. Filosofska entsyklopediia [Philosophical encyclopedia] [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_new_philosophy/605/

6. Petruk N.K. (2004). Orhanizatsiia yak suspilnyi fenomen: zasady sotsialno-filosofskoho analizu [Organization as a social phenomenon: principles of socio-philosophical analysis] [Elektronnyi resurs] K.: Tsentr dukhovnoi kultury. № 43. Rezhym dostupu: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_43/Petruk.htm

7. Reva V.E. (2003). Kommunykatsyonnui menedzhment [Communication management]: Yzd. PHU, 161 p.

8. Tsurul O.A. (2002). Menedzhment u derzhavnykh orhanizatsiiakh [Management in public organizations: educator. manual]: K.: KNEU, 142 p.

9. Nykolaeva Zh.V. (2004). Osnovu teoryy kommunykatsyy [Fundamentals of the theory of communication: teaching method. way]: Ulan-Udэ: VSHTU, 274 p.

10. Bieliakov O.O. Rol zasobiv masovoi komunikatsii u formuvanni ekolohichnoi polityky [The role of mass communication in shaping environmental policy] [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu:http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=28

11. Burtseva T.A. (2005). Upravlenye marketynhom [Marketing Management]: M.: “Ekonomist”, 271 p.

12. Rizun V.V. Teoriia masovoi komunikatsii [The theory of mass communication] [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=1

13. Mylner B.Z. (2003). Teoryia orhanyzatsyy.[ Organization theory] M.: Yzd-vo “Ynfa-M”, 480 p.

14. Surkov S.A. Bareru v marketynhovukh kommunykatsyiakh [Barriers to marketing communications] [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: http://grebennikon.ru/article-MzVU.html

15. Sadekov A.A. (2004). Mekhanyzmu ekoloho-ekonomycheskoho upravlenyia predpryiatyem [Mechanisms of ecological and economic management of the enterprise] X.: Ynzhэk, 150 p.

16. Khmil F.I.(1995). Menedzhment [ Management] K.: Vyshcha shkola, 351 p.

17. Leikhyf Dzh.M.(2001). Byzness-kommunykatsyy [Business Communication] SPb.: Pyter, 688 p.

18. Prymak T.O. (2004). Marketynhovi komunikatsii v systemi upravlinnia rynkovoiu diialnistiu pidpryiemstva [Marketing communications in the system of management of market activity of the enterprise] (Ph. D Theses)

19. Hirchenko T.D. (2007). Marketynh [Marketing] K.: “Firma “INKOS”, Tsentr navchalnoi literatury, 255 p.

20. Ialoveha N.I. Pryntsypy zastosuvannia osnovnykh komunikatsiinykh instrumentiv u diialnosti pidpryiemstv spozhyvchoi kooperatsii [Principles of the use of basic communication tools in the activities of enterprises of consumer co-operation] [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23199.doc.htm

21. Orel V.M., Kralia V.H. (2006). Rol komunikatsii v upravlinni pidpryiemstvom [The role of communications in the management of the enterprise]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva im. Petra Vasylenka. Vyp. 174. P. 60-66.

22. Voinarenko S.M. (2001). Komunikatyvna polityka pidpryiemstv v suchasnykh umovakh [Communicative policy of enterprises in modern conditions]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. № 6. T. 2. P. 51-54

23. Bosak A.O. (2007). Ekonomichne otsiniuvannia ta rozvytok komunikatsii v upravlinni mashynobudivnymy pidpryiemstvamy [Economic evaluation and development of communications in the management of machine-building enterprises]: (Ph.D. Theses) Natsionalnyi universytet “Lvivska politekhnika”, Lviv, 238 p.

24. Kommunykatsyy v menedzhmente [Communications in management]. [Elektronnyi resurs].Rezhym dostupu: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/kommunikacionnyy-menedzhment.html

25. Tertychko T.V. (2013). Teorii komunikatsii v upravlinni promyslovymy pidpryiemstvamy [Theories of Communications in the Management of Industrial Enterprises: Advantages and Disadvantages]: perevahy ta nedoliky. BIZNESINFORM № 7. P. 368-372.

26. Panasiuk V.M. (2011). Vykorystannia informatsiinykh resursiv v komunikatsiinykh protsesakh [Use of information resources in communication processes: the essence and directions] “Ekonomichni nauky”. Seriia “Oblik i finansy”. Vyp. 8 (29). Ch. 4. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_oif/2011_8_4/1.pdf

27. Lukianets T.I. (2000). Marketynhova polityka komunikatsii [Marketing Communication Policy] K.: KNEU, 377 p.

28. Saher L.Iu. (2011). Analiz teoretychnykh osnov vnutrishnikh komunikatsii yak neobkhidnoi umovy efektyvnoho upravlinnia pidpryiemstvom [Analysis of theoretical foundations of internal communications as a necessary condition for effective enterprise management]. Marketynh i menedzhment innovatsii, № 1. P. 128-136.

29. Shpak N.O. Komunikatsiinyi protses mashynobudivnoho pidpryiemstva [Communication process of the machine-building enterprise] [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/8146/1/23.pdf

30. Bosak A.O. (2006). Skladovi elementy systemy komunikatsii pidpryiemstva ta yikh kharakterystyky [Components of the system of communications of the enterprise and their characteristics] Visnyk Natsionalnoho Universytetu “Lvivska politekhnika” № 567 “Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku”. Lviv: Natsionalnyi universytet “Lvivska politekhnika”, p. 16-22.

31. Feshchur R.V., Bosak A.O.(2006). Hrafichna model formuvannia systemy komunikatsii pidpryiemstva [Graphic model of the formation of the enterprise communications system] Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia “Problemy ratsionalnoho vykorystannia sotsialno-ekonomichnoho i pryrodno-resursnoho potentsialu rehionu: finansova polityka i investytsii”. Vypusk KhII № 2. Rivne: NUVHP, p. 149-158.

УДК 331.101.3:331.108

# Методи забезпечення ефективного управління персоналом підприємства

**Бовкун О.А.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

Стаття присвячена дослідженню методів забезпечення ефективного управління персоналом підприємства. Проаналізовано сутність понять «ефективність» та «ефект», розглянуто загальні та організаційні принципи управління персоналом підприємства. Проведено аналіз наявних підходів до класифікації принципів управління дає змогу виділити групи сучасних найефективніших принципів управління персоналом підприємства.

**Ключові слова:** ефективність, ефект, механізм, резерв зростання обсягів виробництва, важелі впливу, принципи управління.

Бовкун О.А. МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию методов обеспечения эффективного управления персоналом. Проанализированы сущность понятий «эффективность» и «эффект», рассмотрены общие и принципы управления персоналом. Проведен анализ существующих подходов к классификации принципов управления позволяет выделить группы современных эффективных принципов управления персоналом.

**Ключевые слова:** эффективность, эффект, механизм, резерв роста объемов производства, рычаги влияния, принципы управления.

Bovkun O.A. METHODS OF PROVIDING EFFICIENT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE PERSONNEL

The article is devoted to the research of methods of ensuring effective personnel management. The essence of the concepts “efficiency” and “effect” is analyzed, general and principles of personnel management are considered. The analysis of existing approaches to the classification of management principles allows to identify groups of modern effective principles of personnel management.

**Keywords:** efficiency, effect, mechanism, reserve of growth of production volumes, levers of influence, management principles.

**Постановка проблеми.** Розвиток ринкових відносин в Україні передбачає формування нових підходів в управлінні персоналом, оскільки більшість українських підприємств через брак висококваліфікованого персоналу та недостатньо гнучку і застарілу концепцію кадрової політики не встигає реагувати на швидкі зміни ситуації на ринку, на нові вимоги до мобільної переорієнтації власного кадрового потенціалу, впровадження сучасних технологій кадрової роботи. Ефективне управління персоналом є основним резервом зростання обсягів виробництва промислових підприємств.

Часто форми і методи управління є не досить ефективними і не досягають поставлених цілей. Вирішенню цієї проблеми має сприяти ефективне управління персоналом як підсистема ефективного управління підприємством в цілому.

А для успішного функціонування та досягнення поставлених цілей треба чітко розуміти суть понять «ефект», «ефективність», та «ефективне» і їх відмінності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних вчених у сфері управління персоналом можна назвати праці М. Армстронга, М. Бєляцького, В. Весніна, М. Вітке, В. Врума, О. Єгоршина, А. Кітова, М. Лапіна, Д. МакГрегора, М. Мескона, М. Педлера, П. Сенге, Ф.-У. Тейлора, А. Файоля, Е. Шейна та інших.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є формування теоретичних засад та практичних положень з розробки механізму забезпечення ефективного управління персоналом та його впровадження у загальну систему управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** В процесі вивчення літературних джерел виявилося досить мало теоретичних досліджень, які стосуються «ефективного управління персоналом». Авторами не так часто, але вживається термін «ефективне управління персоналом»,



© Бовкун О.А.

та не дається його тлумачення. Досить часто його ототожнюють із поняттям «ефективність управління».

Таким чином, виходячи з понять, наданих у таблиці 1, ми можемо трактувати ефект, як безпосередньо досягнутий або отриманий результат від здійснення певного виду діяльності, процесу, явища або будь-якої іншої взаємодії взагалі.

Широко в спеціальній літературі висвітлені поняття «ефект» і «ефективність», хоча науковці не дають єдиного визначення цим поняттям, навіть ототожнюють їх, тлумачення поняття «ефект», сформульовані різними авторами, наведені в таблиці 1.

З категорією «ефект» дуже тісно пов'язане поняття «ефективності», але їх необхідно чітко розрізняти. Ефект – абсолютний показник результату будь-якої дії чи діяльності [7].

Він може бути як позитивним, так і негативним. Ефективність – відносний показник результативності і може бути тільки позитивною величиною. Розглянемо визначення поняття «ефективність» різними авторами, вони представлені у таблиці 2.

Під ефективним управлінням слід розуміти результативне управління, тобто те, яке здійснюється не як репродуктивна функція, а як якісно організований процес. Ефективне управління персоналом є систематично-організаційним процесом відтворювання і якісного використання персоналу.

Для визначення поняття ефективності управління необхідні певні критерії. Критерієм ефективного управління є якість, як відповідність дієздатності підприємства конкретним умовам функціонування. Якість управління має враховуватись при побудові системи управління. Таким чином, ефектне управління персоналом – це таке управління, яке сприяє досягненню персоналом тактичних цілей, а апарату управління – стратегічних цілей.

За сучасних умов основним ресурсом успішного функціонування підприємства є персонал який більшою мірою, ніж інші чинники, визначає стратегічний успіх підприємства, є основою забезпечення його конкурентоспроможності. Стратегія, у центрі якої перебуває персонал, може виконувати роль організаційного важеля, що, у свою чергу, може забезпечити додаткові можливості для одержання прибутку.

Саме надійність персоналу як одного із джерел конкурентного успіху, тобто здатності підприємства, що управляє людьми, виживати й процвітати в різних обставинах, а також ефективно реагувати на різноманітні зміни, спонукає рекомендувати в якості основного організаційного підходу ставити персонал на перше місце.

Таблиця 1

**Визначення поняття «ефект» різними авторами**

| Автор | Визначення поняття |
|---|---|
| Сурмін Ю. П. | Ефект – результат, наслідок яких-небудь дій |
| Петрова І. В. | Ефект – корисний результат, виражений у вартісній оцінці |
| Сініцина Т. А. | Ефект – це результат, наслідок яких-небудь причин, дій, господарських заходів (введення нової техніки та інвестиційних проектів, реалізація господарського рішення, здійснення природоохоронних заходів, проведення соціальних заходів) |
| Лозовський Л. Ш. | Ефект – результат, наслідок якої-небудь дії, який вимірюється в матеріальному, грошовому або соціальному вираженні як різниця між результатами і витратами, пов'язаними з отриманням цього результату |

Таблиця 2

**Змістовне та авторське наповнення категорії «ефективність»**

| Автор | Зміст |
|---|---|
| Сурмін Ю. П. | Успішність функціонування системи для досягнення встановлених цілей |
| Орлов П. А. | Співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. Причому це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення і результатів діяльності |
| Нусінов В. Я., Турило А. М., | Результативність на одиницю використаних ресурсів |
| Лямець В. І., Тевяшев А. Д. | Не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами |

По-перше, це підсистема аналізу, планування і прогнозу персоналу підприємства. Основними її завданнями є формування об'єктів і структур управління, розрахунок потреби в персоналі необхідної професії, спеціальності та кваліфікації. Іншими словами, розв'язок задач даної підсистеми має дати відповідь на питання: «Хто потрібний і в якій кількості?».

По-друге, це підсистема добору, розміщення, оцінки і безперервного навчання персоналу. Її основними завданнями є якісне забезпечення сформованих об'єктів і структур управління персоналом, а також організація ефективного стимулювання їхньої діяльності. І нарешті підсистема раціонального використання персоналу на виробництві. Вирішення завдань, що стоять перед даною підсистемою, передбачає здійснення комплексу заходів щодо створення високопродуктивних і стійких виробничих колективів [1].

Адміністративні важелі є способом ефективного управління персоналом і базуються на владі, дисципліні та покаранні. Розрізняють п'ять основних засобів адміністративного впливу: організаційний вплив, розпорядчий вплив, матеріальна відповідальність, покарання, дисциплінарна відповідальність і покарання, адміністративна відповідальність [1, с. 484–538].

До організаційних важелів впливу відноситься прийняття статуту, колективного договору, внутрішнього розпорядку, штатного розпису, посадових інструкцій, функцій окремих підрозділів підприємства.

Сукупність цілей, напрямків, форм і методів ефективного управління персоналом складається в єдину систему управлінської роботи, що включає в себе три підсистеми. Для здійснення впливу на виконавців виокремлюють економічні, організаційно-розпорядчі (адміністративні) та соціально-психологічні важелі впливу (табл. 3).

Можна стверджувати, що на підприємстві, де присутній високий рівень організаційного впливу, доведеного до стандарту підприємства і регламентів управління, і висока трудова та виконавча дисципліна, значно знижується необхідність у використанні розпорядчого впливу. Ті підприємства, які не довели вплив до стандартів і регламентів, потребують постійного оперативного розпо-

Таблиця 3

**Важелі та їх інструментарне наповнення**

| **Важелі ефективного управління персоналом підприємства** | **Інструментарне наповнення** |
|---|---|
| Адміністративні важелі | – застосування адміністративних норм і нормативів;<br>– правове регулювання;<br>– видання наказів, вказівок і розпоряджень, інструктування;<br>– відбір, добір і розміщення персоналу;<br>– затвердження методик і рекомендацій;<br>– розробка положень, посадових інструкцій, стандартів підприємства;<br>– встановлення адміністративних санкцій та заохочень. |
| Економічні важелі | – техніко-економічний аналіз, техніко-економічне обґрунтування;<br>– техніко-економічне планування, економічне стимулювання;<br>– фінансування, оплата праці, преміювання<br>– кредитування;<br>– ціноутворення;<br>– участь у прибутках і капіталі;<br>– оподаткування;<br>– встановлення економічних норм і нормативів;<br>– страхування;<br>– встановлення матеріальних санкцій та заохочень. |
| Соціально-психологічні важелі | – соціально-психологічне планування;<br>– створення творчої атмосфери;<br>– участь працівників в управлінні;<br>– мотивація працівників;<br>– задоволення культурних і духовних потреб;<br>– створення нормального психологічного клімату;<br>– встановлення соціальних норм поведінки;<br>– встановлення моральних санкцій та заохочень. |

рядчого впливу і їх результати виробництва будуть гіршими.

З другого боку, реалізація організаційного впливу значною мірою залежить від менталітету працівників, їх бажання дотримуватись «написаних інструкцій» і працювати за правилами, затвердженими адміністрацією. До інституційних важелів слід віднести прийняття наказів, розпоряджень, нормативів, програм розвитку підприємства на довго- та короткострокові терміни. Найбільш категоричною формою розпорядчого впливу є наказ. Він спонукає підопічних точно виконувати прийняте рішення у встановлені строки, а його невиконання веде за собою відповідні санкції (покарання). Наказ, зазвичай, складається із п'яти частин: констатація ситуації, заходи з усунення недоліків або забезпечення адміністративного регулювання, виділення ресурсів для реалізації рішень, строки виконання рішень, контроль виконання.

Важливим елементом, на нашу думку, є раціональний розподіл ресурсів на підприємстві (оптимізація за обраним критерієм ефективності), а також планування інвестицій (капвкладень) в результаті виробництва за рахунок амортизації та прибутку підприємства.

Не менш важливим є також прийняття певних показників і дотримання їх за допомогою економічних методів впливу, дотримуючих госпрозрахунку та самоокупності.

Господарський розрахунок заснований на самостійності, коли підприємства є юридичними особами і виступають на ринку вільними товаровиробниками продукції, робіт і послуг.

Самоокупність підприємства визначається відсутністю бюджетного фінансування і дотаційності в покритті збитків, тобто воно повністю окупає свої витрати за рахунок доходів і в разі тривалої збитковості оголошується банкрутом.

На основі наукових підходів, нами здійснена систематизація економічних важелів управління персоналом, які поділені за видами та різновидами (табл. 4).

Проведене дослідження принципів ефективного управління персоналом, дає підстави стверджувати, що вони досить різноманітні і носять багаторівневу структуру.

Залежно від конкретного наукового підходу, обумовленого предметом, метою та завданнями дослідження, спостерігається розбіжність у формуванні переліку загальних принципів управління різними авторами.

Принципи, на яких базується система ефективного управління персоналом, також потребують постійного оновлення та уточнення, оскільки ринкове середовище функціонування національних підприємств постійно змінюється.

Аналогічними обставинами обумовлюється існування різних груп організаційних принципів менеджменту (табл. 5), призначення яких полягає у регулюванні на підставі встановлених правил і норм внутрішніх взаємин між керуючою та керованою системами, а також всередині керуючої системи.

Загальні принципи управління характеризуються тим, що вони є універсальними, впливають на всі сфери управління і на всі підприємства легкої промисловості.

Аналіз наявних підходів до класифікації принципів управління дає змогу виділити групи сучасних найефективніших принципів управління. До першої групи належать принципи технології управлінської діяльності [6]:

– принципи цілеспрямованості (розподілу відповідальності або колективної відповідальності; винагороди за результати в досягненні мети; чіткість цілей і завдань);

– принципи узгодження діяльності (раціональні дисциплінарні вимоги; єдиноначальність та колегіальність; системність і плановість; узгодження інтересів або пріоритет певних інтересів, наприклад інтересів споживача; ієрархія влади та відповідальності; дотримання кодексів поведінки; раціональні комунікації);

– принципи забезпечення ефективності діяльності (оптимальний розподіл праці та спеціалізація; економічність; оптимальне поєднання централізації і децентралізації; професіоналізм та його постійне підвищення).

До другої групи належать принципи впливу на поведінку працівників [2]:

– принципи активізації діяльності (змагальності, мотивації, відповідальності, створення сприятливої атмосфери);

– принципи забезпечення задоволеності працею (справедливість, лояльність до працівників, чесне ставлення і довіра до людей).

До третьої групи належать принципи соціальної спрямованості управління:

– принцип корпоративного духу;

– принцип етичності бізнесу;

– принцип постійного вдосконалення управління (управлінське новаторство);

– принцип науковості;

– принцип своєчасного реагування на зміну зовнішнього середовища (ситуативність).

Комплексне застосування цих принципів детермінує адекватне реальній ситуації вико-

Таблиця 4

**Класифікація економічних важелів управління персоналом підприємства**

| Види економічних важелів | Різновиди |
|---|---|
| Планове ведення господарства | план економічного розвитку;<br>портфель замовлень;<br>критерії ефективності;<br>кінцеві результати. |
| Запровадження господарського розрахунку | самостійність;<br>самоокупність;<br>самофінансування;<br>економічні нормативи;<br>фонди стимулювання. |
| Здійснення достойної оплати праці | посадовий оклад для персоналу;<br>тарифна ставка для персоналу;<br>додаткова зарплата;<br>винагорода;<br>премія. |
| Наявність робочої сили | ринок праці;<br>попит;<br>наявність;<br>вартість робочої сили;<br>рівень життя. |
| Формування ринкового ціноутворення | вартість;<br>ціна;<br>собівартість;<br>дохід;<br>прибуток. |
| Запровадження цінних паперів | акції;<br>облігації;<br>векселі;<br>дивіденди. |
| Спрощення податкової системи | на фонд оплати праці;<br>податок на дохід;<br>ПДВ;<br>податок на прибуток;<br>інші податки. |

ристання підприємствами сучасних персонал-технологій.

Таким чином, принципи є засобами адаптації теоретичних побудов до предметних особливостей конкретної діяльності певного підприємства.

В управлінні персоналом підприємства переважно реалізуються такі сучасні принципи:

– принципи науковості, демократичного централізму, плановості, першої особи, єдності, розпорядництва;

– принцип добору, підбору й розстановки кадрів;

– принцип поєднання єдиноначальності й колегіальності, централізації і децентралізації;

– принцип лінійного, функціонального й цільового управління;

– принцип контролю виконання рішень тощо;

– принцип делегування повноважень та відповідальності до кадрів;

– поєднання довіри до кадрів з перевіркою виконання.

Перед нами стоїть завдання розробки механізму забезпечення ефективного управління. Поняття «механізм» в економічній теорії визначене недостатньо чітко, оскільки вчені замість нього використовують поняття «стратегія», акцентуючи увагу на системному підході [1].

**Висновки.** Умовою ефективної діяльності персоналу підприємств легкої промисловості є розробка такого управлінського інструментарію, який зможе забезпечити реальну соціально-економічну віддачу.

Аналіз наявних підходів до класифікації принципів управління дає змогу виділити групи сучасних найефективніших принципів управління. До першої групи належать принципи технології управлінської діяльності [4]:

– принципи цілеспрямованості (розподілу відповідальності або колективної відпові-

Таблиця 5

**Загальні та організаційні принципи управління**

| Загальні принципи управління | | Організаційні принципи управління | |
|---|---|---|---|
| **Представник** | **Принципи управління** | **Представник** | **Принципи управління** |
| А. Антонюк | Об'єктивність (науковість); системність; ефективність; оптимальність; плановість; цілеспрямованість; правова захищеність управлінських рішень; цілісність системи управління. | А. Файоль | Розподіл праці, влади (повноваження і відповідальність); дисципліна; єдиноначальність; єдність напряму; підпорядкованість особистих інтересів загальним; винагорода персоналу; централізація; скалярний ланцюг; порядок; справедливість; стабільність робочого місця персоналу; ініціатива; корпоративний дух. |
| Г. Осовська | Цілеспрямованість; спланованість; компетентність; дисципліна; стимулювання; ієрархічність. | А. Антонюк | Єдиноначальність; ієрархічність; відповідність організації та її працівників; спеціалізація; скалярний ланцюг; рівень повноважень; діапазон управління; делегування повноважень. |
| М. Мартиненко | Взаємозалежність; динамічна рівновага; економічність; наукова обґрунтованість практики менеджменту; ефективність; оптимальність; постійне вдосконалення процесів і методів менеджменту; плановість; єдність цілей; цілісність системи менеджменту; гнучкість організаційних структур. | Ф. Хміль | Функціональна дефініція; скалярність (безумовна відповідальність); рівень повноважень; єдиноначальність; паритет повноважень і відповідальності; делегування повноважень; діапазон управління; пряме керівництво; відповідність завдань. |

дальності; винагороди за результати в досягненні мети; чіткість цілей і завдань);

– принципи узгодження діяльності (раціональні дисциплінарні вимоги; єдиноначальність та колегіальність; системність і плановість; узгодження інтересів або пріоритет певних інтересів, наприклад інтересів споживача; ієрархія влади та відповідальності; дотримання кодексів поведінки; раціональні комунікації);

– принципи забезпечення ефективності діяльності (оптимальний розподіл праці та спеціалізація; економічність; оптимальне поєднання централізації і децентралізації; професіоналізм та його постійне підвищення).

До другої групи належать принципи впливу на поведінку працівників:

– принципи активізації діяльності (змагальності, мотивації, відповідальності, створення сприятливої атмосфери);

– принципи забезпечення задоволеності працею (справедливість, лояльність до працівників, чесне ставлення і довіра до людей).

До третьої групи належать принципи соціальної спрямованості управління:

– принцип корпоративного духу;

– принцип етичності бізнесу;

– принцип постійного вдосконалення управління (управлінське новаторство);

– принцип науковості;

– принцип своєчасного реагування на зміну зовнішнього середовища (ситуативність).

Комплексне застосування цих принципів детермінує адекватне реальній ситуації використання підприємствами сучасних персонал-технологій.

Для покращення нормування праці слід здійснити комплекс заходів, охоплюючи поряд із нормуванням також і питання планування робіт та їх оплати. Для вдосконалення наукової організації праці на підприємстві запропоновано дотримуватися таких умов: розробляти і впроваджувати раціональні форми розподілу і кооперації праці, організацію виробничих підрозділів, трудових колективів; удосконалювати організацію трудових процесів, робочих місць, методів і прийомів праці; удосконалювати нормування праці; застосувати найбільш ефективні системи матеріального стимулювання праці; здійснювати підготовку кадрів і систематичне підвищення їх кваліфікації тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. / за ред. Мочерного С. В. Київ : «Академія», 2000. Т.1. 864 с.
2. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / под ред. Д. Бергер, Л. Бергер. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008. 761 с.
3. Захарченко Н. В. Формування регіональної стратегії підвищення зайнятості населення в умовах трансформаційної економіки : дис. … канд. екон. наук : 08.00.05. Одеса, 2012. 262 с.
4. Збрицька Т. П. Система участі працівників у прибутках як один з методів мотивації. Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків : НТУ «ХПІ», 2012. № 15. С. 104–109.
5. Іванова І. В. Професіоналізація менеджменту : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 695 с.
6. Ігумнов Б. М. Моделі для організації самоспостережень у нормування праці : монографія. Хмельницький : НВП «Еврика» ТОВ, 2001. 236 с.
7. Булеев И. П. Проблемы формирования механизма мотивации персонала промышленного предприятия. Вісник економічної науки України. 2010. № 1. С. 42–47.

REFERENCES:

1. Mochernyi, S. V. (ed.) (2000) Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Vol. 3. Kyiv: Akademiia. (in Ukrainian)
2. Berger, D., Berger, L. (2008) Jenciklopedija sistem motivacii i oplaty truda [Encyclopedia of systems of motivation and payment of labor]. Moscow: Al'pina Biznes Buks. (in Russian)
3. Zakharchenko, N. V. (2012) Formuvannia rehionalnoi stratehii pidvyshchennia zainiatosti naselennia v umovakh transformatsiinoi ekonomiky [Formulation of the regional strategy of the settlement of the population in the minds of the transformational economy] (Thesis), Odessa: Odessa I. I. Mechnikov National University.
4. Zbrytska, T. P. (2012) Systema uchasti pratsivnykiv u prybutkakh yak odyn z metodiv motyvatsii [System of employee participation in profits as one of the methods of motivation]. Tekhnichnyi prohres i efektyvnist vyrobnytstva, no. 15, pp. 104–109.
5. Ivanova, I. V. (2006) Profesionalizatsiia menedzhmentu [Professionalization of management]. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics. (in Ukrainian)
6. Ihumnov, B. M. (2001) Modeli dlia orhanizatsii samosposterezhen u normuvannia pratsi : monohrafiia [Models for the organization of self-observation in the standardization of labor]. Khmelnytskyi: NVP “Evryka” TOV. (in Ukrainian)
7. Buleev, I. P. (2010) Problemy formirovanija mehanizma motivacii personala promyshlennogo predprijatija [Problems of formation of motivation mechanism of industrial enterprise personnel]. Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy, no. 1, pp. 42–47.

УДК 338.31

# Удосконалення асортиментної політики торговельного підприємства у сфері моди

**Бондаренко С.М.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

**Палагін Ю.О.**
студентка
Київського національного університету технологій та дизайну

**Бондаренко Б.С.**
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуто питання удосконалення асортиментної політики торговельного підприємства в сфері індустрії моди. Розглянуто етапи формування товарного асортименту магазину одягу. Запропоновано проведення рангового аналізу асортименту. Дано рекомендації для удосконалення асортиментної політики магазину одягу.

**Ключові слова:** асортиментна політика, асортимент, індустрія моди, фешин продукт, ранговий аналіз асортименту.

Бондаренко С.М., Палагин Ю.О., Бондаренко Б.С. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ МОДЫ

В статье рассмотрены вопросы усовершенствования ассортиментной политики торгового предприятия в сфере индустрии моды. Рассмотрены этапы формирования товарного ассортимента магазина одежды. Предложено проведение рангового анализа ассортимента. Даны рекомендации по совершенствованию ассортиментной политики магазина одежды.

**Ключевые слова:** ассортиментная политика, ассортимент, индустрия моды, фешин продукт, ранговый анализ ассортимента.

Bondarenko S.M., Palahin Y.O., Bondarenko B.S. IMPROVEMENT OF THE ASSORTMENT POLICY OF THE TRADE ENTERPRISE IN THE FIELD OF FASHION

The article deals with the issues of improvement of the assortment policy of a trade enterprise in the field of fashion industry. The stages of formation of the product range of the clothing store are considered. It is proposed to carry out rank analysis of assortment. Recommendations for improving the assortment policy of the clothing store are given.

**Keywords:** assortment policy, assortment, fashion industry, fashin product, rank analysis of assortment.

**Постановка проблеми.** На сучасному глобалізованому ринку у сфері моди присутня величезна кількість торговельних організацій, які займаються роздрібною торгівлею фешин продуктів. За умов високої конкуренції торгівельним організаціям у цій сфері необхідно орієнтуватись у першу чергу на задоволення потреб споживачів, забезпечуючи при цьому економічну ефективність своєї діяльності. Значною мірою реалізувати цю мету можна за допомогою розробки ефективної асортиментної політики підприємства. За умов високої конкуренції на ринку забезпечення довгострокового існування торгівельного підприємства індустрії моди потребує стратегічного підходу до питання формування асортименту товарів в роздрібній торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання формування асортиментної політики вивчали наступні вчені: Апопій В.В. [11], Діденко Є.О. [6], Котлер Ф. [10], Мазаракі А.А. [12], Федоряк Р.М. [14]. Їх праці поєднує усвідомлена важливість асортиментної політики з точки зору забезпечення конкурентних переваг та необхідність оптимізувати і швидко змінювати асортимент продукції відповідно до вимог споживачів.

Питання забезпечення конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємств на основі оптимізації асортименту продукції та послуг розглянуто у роботах [1-5,





© Бондаренко С.М., Палагін Ю.О., Бондаренко Б.С.

7-8]. Удосконалення асортиментної політики підприємства у повній мірі відповідає вимогам стратегічного підходу, основні етапи якого з урахуванням особливостей функціонування українських підприємств розкрито у роботі [9].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значні досягнення в теорії й практиці управління асортиментною політикою підприємства, є ряд проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень вчених-економістів. Так, питання формування асортиментної політики торгівельного підприємства у сфері моди розкрито недостатньо повно.

**Формулювання цілей статті** – дослідження процесу формування асортиментної політики торговельного підприємства в сфері фешин індустрії та визначення шляхів її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** При сучасному перенасиченні ринку продати товар набагато важче, ніж виробити його. Особливо це стосується фешин продуктів, які треба реалізувати за один сезон моди, після чого втрачається значна частина їх споживчої вартості. Ризик нереалізації продукції здебільшого приймає на себе продавець, який для того, щоб прибутково працювати закладає у ціну надбавки, набагато вищі, ніж виробник [13].

Управління асортиментною політикою вирішальною мірою впливає на попит споживачів, збутову політику, фінансово-економічний стан підприємства. На основі вивчення ринку та прогнозу перспектив його розвитку, підприємство отримує інформацію для формування асортименту та його удосконалення.

Асортимент товарів в сфері моди представляє складну систему. У ній товари розрізняються різноманіттям споживчих властивостей, особливостей призначення, характеру використання, участі в задоволенні потреб, ефекту споживання. Вони розрізняються за вихідними матеріалами, конструктивними рішеннями і технологіями виготовлення, об'ємними, лінійними розмірними показниками та деякими іншими особливостями. Одним з найважливіших умов підвищення прибутковості магазину в сфері моди є економічно раціональна структура асортименту продукції, що продається.

Підходи до формування асортиментної політики підприємства індустрії моди було розглянуто на прикладі ТОВ «Укрмода» – підприємства, яке займається продажем одягу та аксесуарів від українського виробника. Компанія «Укрмода» існує шість років на ринку України. Назва «Укрмода» (скорочення від українська мода), яка була зареєстрована як торгова марка. Основна концепція бренду полягає в тому, щоб пропонувати споживачам такі товари, які будуть вигідно підкреслювати фігуру та приховають недоліки.

Асортимент продукції ТОВ «Укрмода» поділяється на дві великі групи. Основу асортименту складає одяг, а меншу за обсягом частину – аксесуари. Одяг складається із таких підгруп: вишиванки – вишиті сорочки жіночі, чоловічі, дитячі, які виготовляються з різних матеріалів (бавовна, льон, батист, штапель, конопля, габардин, домоткане полотно), при цьому вишивка може бути машинна або ручна; вишиті сукні – жіночі, дитячі різного крою та довжини, оздоблені різноманітними мережками та мереживом; шаровари – чоловічі широкі штани з атласу або габардину; камізельки, жупани, костюми, вишиті спідниці, вишиті футболки, шапки, крижми, набори для хрещення, вишиті брюки та піджаки та ін.

Аксесуари – пов'язки на голову, віночки, обручі, прихватки, пояси-шнурки, крайки, вишиті носки, дерев'яні намиста, клатчі, ґердани, браслети на руку, фартушки, чільця, рушники, серветки та метелики та ін.

Асортиментна політика встановлює зв'язок між вимогами ринку, з одного боку, та намірами і можливостями підприємства – з другого. Для здійснення успішної діяльності на ринку необхідна ретельно розроблена та добре обміркована асортиментна політика. Це пов'язано з тим, що товар служить ефективним засобом впливу на ринок, головною турботою підприємства та джерелом отримання прибутку.

Процес формування товарного асортименту магазину одягу повинен виходити з форми його товарної спеціалізації, розміру торгової площі та місця розташування і бути направленим на задоволення попиту контингенту покупців, а також забезпечення високої прибутковості його діяльності.

Формування асортименту є складним і безперервним процесом. Оптимальний асортимент є індивідуальним для кожного підприємства і залежить від ринків збуту, попиту, фінансових та інших ресурсів.

На формування асортименту впливають безліч факторів як загальних, так і специфічних для кожного підприємства. Не врахувавши ці фактори, підприємству не вдасться сформувати ефективний асортимент. Одним із найголовніших факторів формування асортименту є позиціонування товару. За допомогою правильного позиціонування підпри-

ємство виділяє свій товар із кола аналогічних на ринку, що допомагає споживачеві віддати перевагу саме йому.

Можна виділити наступні етапи формування товарного асортименту магазину одягу:

1. Визначення переліку основних груп та підгруп товарів, що плануються до реалізації, виходячи з обраної товарної спеціалізації підприємства та потреб його потенційних споживачів.

2. Розподіл товарів на окремі групи та підгрупи, тобто формування споживчих комплексів та мікрокомплексів постійного та сезонного характеру. На практиці у магазині одягу рекомендується виділяти такі споживчі комплекси, як: «Товари для чоловіків», «Товари для жінок», «Товари для дітей», «Косметика і засоби гігієни», «Сувеніри, годинники, ювелірні вироби», «Товари для спорту», тощо. Споживчі комплекси поділяються на мікрокомплекси. Наприклад, в комплексі «Товари для жінок» виділяють мікрокомплекси: «Одяг», «Білизна», «Взуття».

3. Визначення кількості видів та різновидів товарів у межах окремих споживчих комплексів та мікрокомплексів (за окремими групами та підгрупами товарів), тобто глибини товарного асортименту.

4. Розробка конкретного асортиментного переліку товарів, що пропонуються до реалізації контингенту покупців, який обслуговує підприємство.

Удосконалення асортиментної політики підприємства в сфері моди, на нашу думку, доцільно здійснювати за такою схемою: ранговий аналіз фактичної структури асортименту → аналіз факторів асортиментної політики → прийняття рішень про заходи щодо поліпшення структури асортименту (побудова матриці «обсяг продажів, прибутковість продукції») → ранговий аналіз бажаної структури асортименту.

У процесі рангового аналізу для кожного виду виробу визначається питома вага в загальному обсязі продажу, прибутковість, ранг реалізації за питомою вагою, ранг прибутковості, різниця рангів за питомою вагою реалізації і прибутковістю.

Ранговий аналіз асортименту ТОВ «Укрмода» наведено табл. 1.

Наступний етап – визначення коефіцієнту кореляції рангів, що розраховується за формулою:

$$K = 1 - \frac{6\Sigma(Pp - Pп)^2}{n(n^2 - 1)}$$

де, *Рр* – ранг реалізації;

*Рп* – ранг прибутковості;

*n* – кількість позицій асортименту.

K = 0,93

Коефіцієнт кореляції рангів може змінюватися у діапазоні від -1 до + 1. Значення коефіцієнта кореляції рангів ТОВ «Укрмода» у 2017 році складає 0,93, що свідчить про те, що структура асортименту цього магазину оптимальна і рекомендується підтримувати її.

Для удосконалення асортиментної політики магазину одягу потрібно:

1) проводити моніторинг ринку (постійно стежити за його кон'юнктурою, споживачами, конкурентами), і на основі отриманих результатів приймати рішення про формування асортименту товарів, яких потребує споживач;

2) формувати позитивну думку про магазин;

3) впроваджувати прогресивні методи продажу при реалізації продукції, наприклад, продаж товарів через Інтернет, який наразі активно використовується в торгівлі, що збільшить кількість покупців,забезпечить збільшення обсягів продажів;

4) особливу увагу слід приділити позиціонуванню магазину, як магазину з якісними товарами та доступними цінами;

5) застосувати мерчендайзинг основного і акційного товару зі спеціальним зонуванням для зручності покупця;

6) проводити постійне оновлення асортименту товарів. Здійснювати ретельне планування введення нового товару;

7) забезпечувати наявність акцій та знижок, виходячи із сезонності, появи на ринку більш дешевих і якісних товарів, економічних факторів та ін.;

8) розширювати асортимент жіночого та дитячого одягу, забезпечувати наявність усіх розмірів;

9) окрему увагу приділити новим товарам – виділення новинок спеціальними POS-матеріалами;

10) ефективний і продуманий розвиток власної торгової марки (ВТМ) Забезпечувати високу якість товарів ВТМ та найкращими ціновими пропозиціями;

11) звернення уваги покупців на товари ВТМ на місці продажу – виділення їх спеціальними POS-матеріалами, іміджева підтримка та ін.;

12) просування ВТМ всіма рекламними каналами, якими володіє магазин;

Таблиця 1

**Ранговий аналіз асортименту продукції ТОВ «Укрмода»**

| № | Код асортименту | Ранги | | Різниця рангів, Рр-Рп | $d^2$ = (Рр – Рп)$^2$ |
|---|---|---|---|---|---|
| | | реалізації, Рр | прибутковості, Рп | | |
| 1 | Вишиванка жіноча 25-06 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 2 | Сукня жіноча «Рішельє» | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 3 | Сукня жіноча мр-121 | 3 | 6 | 3 | 9 |
| 4 | Вишиванка чоловіча б-4828 | 4 | 7 | 3 | 9 |
| 5 | Вишиванка жіноча блакитна 6-23 | 5 | 3 | 2 | 4 |
| 6 | Вишиванка чоловіча мо-786 | 6 | 5 | 1 | 1 |
| 7 | Сукня дитяча дл-34 | 7 | 4 | 3 | 9 |
| 8 | Вишиванка чоловіча б-3542 | 8 | 10 | 2 | 4 |
| 9 | Сукня дитяча «Сонечко» | 9 | 11 | 3 | 9 |
| 10 | Сукня дитяча червона | 10 | 13 | 3 | 9 |
| 11 | Вишиванка чоловіча б-4858 | 11 | 15 | 4 | 16 |
| 12 | Сукня жіноча «Класика» | 12 | 8 | 4 | 16 |
| 13 | Вишиванка чоловіча б-5045 | 13 | 9 | 4 | 16 |
| 14 | Вишиванка дитяча км-04-01 | 14 | 17 | 3 | 9 |
| 15 | Вишиванка чоловіча б-52 | 15 | 12 | 3 | 9 |
| 16 | Вишиванка дитяча 28-78 | 16 | 19 | 3 | 9 |
| 17 | Вишиванка чоловіча б-9878 | 17 | 23 | 6 | 36 |
| 18 | Вишиванка чоловіча мо-7412 | 18 | 14 | 4 | 16 |
| 19 | Вишиванка жіноча 16-05 | 19 | 21 | 3 | 9 |
| 20 | Сукня дитяча «Пташечка» | 20 | 24 | 4 | 16 |
| 21 | Вишиванка дитяча мо-752 | 21 | 16 | 5 | 25 |
| 22 | Сукня жіноча кВ-003 | 22 | 18 | 4 | 16 |
| 23 | Сукня жіноча слб-7582 | 23 | 25 | 2 | 4 |
| 24 | Сукня жіноча сл. -04 | 24 | 22 | 2 | 4 |
| 25 | Сукня дитяча «Веселка» | 25 | 20 | 5 | 25 |
| 26 | Вишиванка дитяча ксс-504-157 | 26 | 28 | 2 | 4 |
| 27 | Сукня дитяча «Квіткове» | 27 | 29 | 2 | 4 |
| 28 | Вишиванка дитяча 34-05 | 28 | 30 | 2 | 4 |
| 29 | Вишиванка дитяча прт-5247 | 29 | 27 | 2 | 4 |
| 30 | Сукня жіноча 56-34 | 30 | 26 | 4 | 16 |
| Σ $d^2$ | | | | | 314 |

13) постійно переглядати, приблизно раз в квартал, колекції одягу, що продаються;

14) брати до уваги перспективи виведення на ринок нових колекцій одягу та аксесуарів.

**Висновки.** При сучасному перенасиченні ринку продати фешин продукт набагато важче, ніж виробити його. Асортиментна політика підприємства індустрії моди передбачає формування товарного асортименту, який якнайкраще підходить для роботи на обраному ринку та забезпечує економічну ефективність діяльності підприємства. Розглянуто етапи формування товарного асортименту магазину одягу. Удосконалення асортиментної політики підприємства в сфері моди доцільно здійснювати на основі рангового аналізу асортименту. Дано рекомендації для удосконалення асортиментної політики магазину одягу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондаренко С.М. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / С.М. Бондаренко, А.А. Невмержицька // Технології та дизайн. 2014. № 2 (11). Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf

2. Бондаренко С.М. Особливості використання соціально-орієнтованої концепції загального управління якістю TQM в Україні / С.М. Бондаренко, І.М. Строкач // Технології та дизайн. 2014. № 1 (10). Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P

3. Бондаренко С.М. Рейтингове управління конкурентоспроможністю продукції промислових підприємств (на прикладі взуттєвого виробництва) / С.М. Бондаренко. 2002. 23 с.

4. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку / С.М. Бондаренко // Проблеми науки. 2001. № 10. С. 40-46.

5. Бондаренко С.М. Імідж організації: сутність, зміст та основні етапи формування / С.М. Бондаренко, К.В. Ліфар // Технології та дизайн. 2014. № 2 (11). Режим доступу до журн.: https://drive.google.com/drive/folders/0B_w9huKeXPEIZjdYeExyTHM5WHM

6. Діденко Є. О. Управління асортиментною політикою підприємства / Є.О. Діденко, Д.С. Савельєв // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Дніпропетровськ : ДДАЕУ, 2015. № 3. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3910.

7. Касич А.О. Управління конкурентними перевагами підприємства / А.О. Касич, Ж.В. Харькова // Економічний аналіз. 2016. № 2, Том 25. С. 79-85.

8. Касич А.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / А.О. Касич, Д.О. Глущенко // Економіка та держава. 2016. № 11. С. 65-70.

9. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А.О. Касич // Бізнес-Інформ. 2014. № 11. С. 290–294.

10. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Пер с англ. / Ф. Котлер. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. 656 с.

11. Теорія та практика торговельного обслуговування / В.В. Апопій, І.П. Міщук, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 496 с.

12. Мазаракі А.А. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку: монографія / А.А. Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2006. 359 с.

13. Мельник М.Т. Індустрія моди. Навч. посібник./ М.Т. Мельник. К.: Видавництво Ліра-К, 2013. 264 с.

14. Федоряк Р.М. Проблемні питання формування асортиментної політики торговельних підприємств./ Р.М. Федоряк, А.О. Андрійчук // Технології та дизайн. 2014. № 4 (13). С. Режим доступу: http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Fedoriak20150606.pdf

REFERENCES:

1. Bondarenko S. M., Nevmerzhy`cz`ka A. A. (2014) Ocinka konkurentospromozhnosti pidpry`yemstva [Assessment of the competitiveness of the enterprise]. Technology and design, no. 2 (11), Access mode: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf

2. Bondarenko S. M., Strokach I. M. (2014) Osobly`vosti vy`kory`stannya social`no-oriyentovanoyi koncepciyi zagal`nogo upravlinnya yakistyu TQM v Ukrayini [Features of using socially-oriented TQM General Quality Management Concepts in Ukraine] Technology and design, no. 1(10), Access mode: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P

3. Bondarenko S. M. (2002) Rejtyngove upravlinnya konkurentospromozhnistyu produkciyi promyslovyx pidpryemstv (na prykladi vzuttyevogo vyrobnycztva) [Rating Competitiveness Management production of industrial enterprises (for example, shoe production)]. (PhD Thesis), Kyiv: National University of food techologies.

4. Bondarenko S. M. (2001) Sy`stema pokazny`kiv konkurentospromozhnosti, socialno-ekonomichnoyi efektyvnosti dlya spozhy`vacha ta rejtyngu vyrobu na rynku [The system of indicators of competitiveness, socio-economic efficiency for the consumer and the product rating on the market]. Problems of science, no. 10, pp. 40-46.

5. Bondarenko S. M., Lifar K.V. (2014) Imidzh organizaciyi: sutnist, zmist ta osnovni etapy formuvannya [The image of the organization: the essence, content and main stages formation]. Technology and design, no. 2 (11), Access mode: https://drive.google.com/drive/folders/0B_w9huKeXPEIZjdYeExyTHM5WHM

6. Didenko Y. O., Savel`yev D. S. (2015) Upravlinnya asortymentnoyu politykoyu pidpryemstva [Management of assortment policy of the enterprise]. Effective economy, no. № 3, Access mode: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3910.

7. Kasych A. O., Xarkova Zh. V. (2016) Upravlinnya konkurentnymy perevagamy pidpryyemstva [Management the competitive advantages of the enterprise]. Economic analysis, Vol. 25, no. 2, pp. 79-85.

8. Kasych A. O., Glushhenko D. O. (2016) Teoretychni ta praktychni aspekty upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryemstva [Theoretical and practical aspects of management competitiveness of the enterprise]. Economy and the state, no. 11, pp. 65-70.

9. Kasych A.O. (2014) Vtilennya koncepciyi strategichnogo upravlinnya v praktyku vitchyznyanyx pidpryyemstv [Implementation of the concept of strategic management in practice domestic enterprises]. Business Inform, no. 11, pp.290-294.

10. Kotler F. (2007) Osnovy marketyngu. [Fundamentals of marketing]. Moscow: Williams. (in Russian).

11. Apopij V. V., Mishhuk I. P., Rudnyczkyj S. I., Xomyak Yu. M. (2005) Teoriya ta praktyka torgovelnogo obslugovuvannya [The theory and practice of trade service]. Kyiv: Tsentr navchal'noi literatury. (in Ukrainian).

12. Mazaraki A. A. (2006) Vnutrishnya torgivlya v Ukrayini: ekonomichni umovy efektyvnogo rozvy`tku.[Domestic Trade in Ukraine: Economic Conditions for Effective Development]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian).

13. Melnyk M. T. (2013) Industriya mody. [Fashion industry]. Kyiv: Lira-K. (in Ukrainian).

14. Fedoryak R. M., Andrijchuk A. O. (2014) Problemni pytannya formuvannya asortymentnoyi polityky torgovelnyx pidpryemstv [Problematic issues in assortment policy formation trade enterprises]. Technology and design, no. 4 (13),
Access mode: http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Fedoriak20150606.pdf

УДК 658.5

# Удосконалення бізнес-процесів підприємства з використанням методів експертного аналізу

**Гаврильченко О.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена актуальним питанням обґрунтування методів удосконалення бізнес-процесів підприємства. З метою вибору методу удосконалення бізнес-процесів торгівельного підприємства використано метод аналізу ієрархії. Спираючись на результати експертного оцінювання альтернатив обґрунтовано, що найбільш пріоритетним методом удосконалення є перепроектування.

**Ключові слова:** бізнес-процеси, удосконалення бізнес-процесів, перепроектування, реінжиніринг, бенчмаркінг.

Гаврильченко Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ ЭКСПЕРТНОГО АНАЛИЗА

Статья посвящена актуальным вопросам обоснования методов совершенствования бизнес-процессов предприятия. С целью выбора метода совершенствования бизнес-процессов торгового предприятия использован метод анализа иерархии. Опираясь на результаты экспертной оценки альтернатив обосновано, что наиболее приоритетным методом совершенствования является перепроектирование.

**Ключевые слова:** бизнес-процессы, совершенствование бизнес-процессов, перепроектирование, реинжиниринг, бенчмаркинг.

Havrylchenko E.V. IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE BY USING EXPERT ANALYSIS METHODS

The article is devoted to the actual questions of substantiation of methods of improvement of business processes of the enterprise. In order to choose the method of improving the business processes of a trading company, a hierarchy analysis method is used. Based on the results of expert evaluation of alternatives, it has been substantiated that the most priority method of improvement is redesign.

**Keywords:** business processes, improvement of business processes, re-designing, reengineering, benchmarking.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасні українські підприємства існують у постійно мінливих умовах: змінюються використовувані технології, споживацькі уподобання, можливості та поведінка конкурентів, в результаті чого бізнес-процес стає неефективним та потребує удосконалення. Залежно від завдань, які стоять перед підприємством, віддається перевага конкретним методам удосконалення бізнес-процесів або їх комбінаціям.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічною базою дослідження послугували наукові праці та економічні дослідження таких вітчизняних та зарубіжних авторів: Хаммера М., Чампі Д., Ойхмана Е. Г., Шеєра А., Брімсона Д., Андерсена Б., Робсона М., Уллаха Ф., Єліферова В. Г., Рєпіна В. В., Криворучко О. Н., Кондратьєва В. В., Тельнов Ю. Ф., Чаадаєва В. К., Ільїна В. та інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Динамічний розвиток ринку товарів та послуг, постійні зміни в зовнішньому середовищі обумовлюють необхідність пошуку нових інструментів і методів удосконалення бізнес-процесів підприємства, а отже, потребують здійснення подальших досліджень у даному напрямі.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті – обґрунтування методу удосконалення бізнес-процесів на торгівельному підприємстві на основі використання методу Т. Сааті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Удосконалення бізнес-процесів на підприємстві потребує вибору методу їх поліпшення. З метою вибору методу удосконалення бізнес-процесів використано метод аналізу ієрархії – методологічна основа для рішення завдань вибору альтернатив за допомогою їх багатокритеріального рейтингування. Метод аналізу ієрархії був роз-





© Гаврильченко О.В.

роблений американським вченим Т. Сааті. Основне призначення даного методу полягає в підтримці прийняття рішень за допомогою ієрархічної композиції завдання й рейтингування альтернативних рішень. Метод дозволяє провести аналіз проблеми. При цьому проблема ухвалення рішення представляється у вигляді ієрархічно впорядкованих таких елементів:

– мети рейтингування;

– критеріїв, за якими оцінюються альтернативи;

– альтернатив;

– системи зв'язків, що вказують на взаємний вплив критеріїв і рішень.

Метод аналізу ієрархії ґрунтується на здійсненні декомпозиції проблеми на порівняно прості складові частини з подальшою обробкою послідовності суджень особи, що приймає рішення, за допомогою здійснення попарного їхнього порівняння.

Критеріями, на основі яких приймається рішення щодо вибору методу вдосконалення бізнес-процесів є швидке підвищення рівня виконання бізнес-процесу, покращення фінансового стану підприємства, підвищення конкурентоспроможності підприємства, покращення взаємодії між співробітниками.

Отже, перший крок методу аналізу ієрархій полягає в декомпозиції та представленні задачі в ієрархічній формі. Створимо домінантну ієрархію, яка будуються з вершини (мета) через проміжні рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) до найнижчого рівня, який є, зазвичай, переліком альтернатив.

Декомпозиція задачі ієрархії вибору методу удосконалення бізнес-процесів представлена на рис. 1.

Відповідно до представленої ієрархії необхідно визначити найбільш прийнятний метод удосконалення бізнес-процесів (альтернативи А1, А2, А3, А4) на основі таких критеріїв, як: швидке підвищення рівня виконання бізнес-процесу (К1), покращення фінансового стану підприємства (К2), підвищення конкурентоспроможності підприємства (К3), покращення взаємодії між співробітниками (К4). Після побудови декомпозиції задачі ієрархії визначається пріоритетність критеріїв при виборі альтернатив на основі попарних оцінок суджень. Система попарних оцінок суджень за методом аналізу ієрархії Т. Сааті [2] приводить до результату, що може бути представлений у вигляді зворотно-симетричної матриці, представленої у табл. 1.

Елемент матриці a (i,j) визначається шляхом порівняння важливості і-го фактора з j-м за шкалою інтенсивності від 1 до 9, де оцінки мають наступне визначення [1]:

1 – рівна важливість;

3 – помірне домінування і-го фактора над j-м;

5 – істотна перевага і-го фактора над j-м;

7 – значна перевага і-го фактора над j-м;

9 – дуже сильні перевага і-го фактора над j-м;

2, 4, 6, 8 – відповідні проміжні значення.

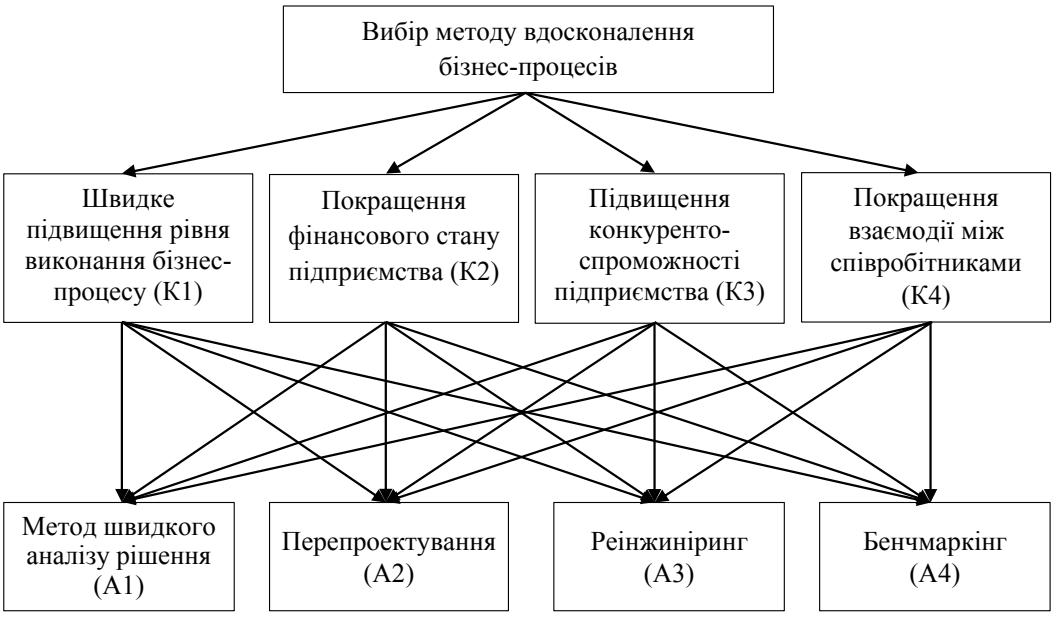


**Рис. 1. Декомпозиція задачі ієрархії вибору методу удосконалення бізнес-процесів торгівельного підприємства**

Матриця попарних порівнянь суджень щодо визначення пріоритетності критеріїв при виборі методу вдосконалення бізнес-процесів представлена у табл. 2.

Відповідно до представленої матриці, при вирішенні мети (вибору методу вдосконалення бізнес-процесів) критерій К1 має незначне домінування над критерієм К2 та помірне домінування над критерієм К4; критерій К2 має помірне домінування над критерієм К3 та істотну перевагу над критерієм К4; критерій К3 має помірне домінування над критерієм К4.

Визначення пріоритетності критеріїв при виборі альтернативи здійснюється за формулами:

$$w_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} a_{ij}}$$

$$w_{норм} = \frac{w_i}{\sum_{i=1}^{n} w_i}$$

де $w_i$ – компонента власного вектору матриці (середнє значення оцінок пріоритетності);

$w_{норм}$ – нормований вектор матриці попарних порівнянь (вектор пріоритетів);

$a_{ij}$ – значення елементів матриці.

Оцінка узгодженості думок експертів здійснюється за формулами:

$$\lambda = \sum_{i=1}^{n} a_{ij} \times w_{норм}$$

$$I_c = \frac{(\lambda - n)}{(n-1)} \le 0{,}2$$

$$ОС = \frac{I_c}{I_{cc}} \le 0{,}1$$

де λ – власне значення матриці;

$I_c$ – індекс узгодженості;

$I_{cc}$ – середнє значення індексу узгодженості (дані табл. 2);

ОС – відношення узгодженості;

n – кількість критеріїв (альтернатив).

Середнє значення індексу узгодженості наведено у табл. 3.

Результати розрахунку пріоритетності критеріїв вибору методу вдосконалення бізнес-процесів представлені у табл. 4.

В процесі оцінки узгодженості думок експертів визначено, що власне значення матриці становить 4,15, індекс узгодженості 0,05, середнє значення індексу узгодженості 0,90, а відношення узгодженості 0,05.

За результатами розрахунків найбільш пріоритетним критерієм при виборі методу вдосконалення бізнес-процесів є швидке підвищення рівня виконання бізнес-процесу (К1). Значення показників індексу узгодженості та відношення узгодженості, нижчі за нормативні 0,2 та 0,1 відповідно, що свідчить про узгодженість думок експертів та адекватність результатів моделювання. Проілюструємо пріоритетність критеріїв при виборі методу вдосконалення бізнес-процесів (рис. 2).

Таблиця 1

**Матриця парних порівнянь суджень за методом аналізу ієрархії Т. Сааті**

| **Фактор** | **1 (j-й фактор)** | **…** | **n** |
|---|---|---|---|
| 1 (i-й фактор) | 1 | … | a (i,j) |
| … | … | 1 | … |
| n | a (i,j) | … | 1 |

Таблиця 2

**Матриця парних порівнянь критеріїв вибору методу вдосконалення бізнес-процесів**

| **Критерій** | **К1** | **К2** | **К3** | **К4** |
|---|---|---|---|---|
| К1 | 1 | 2 | 4 | 3 |
| К2 | 1/2 | 1 | 3 | 5 |
| К3 | 1/4 | 1/3 | 1 | 3 |
| К4 | 1/3 | 1/5 | 1/3 | 1 |

Таблиця 3

**Середнє значення індексу узгодженості**

| **Розмір матриці** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Середнє значення індексу узгодженості (Іcc) | 0 | 0 | 0,58 | 0,90 | 1,12 | 1,24 | 1,32 | 1,41 | 1,45 | 1,49 |

Наступним етапом є визначення пріоритетів альтернатив за кожним з критеріїв. Результати розрахунку пріоритетності альтернатив вибору методу вдосконалення бізнес-процесів представлені у табл. 5 – 8.

Таким чином, згідно з критерієм К1 «Швидке підвищення рівня виконання бізнес-процесу» вищий пріоритет має метод перепроектування (0,48). Менш пріоритетними є метод швидкого аналізу рішення (0,27) та бенчмаркінгу (0,17). Найнижчий пріоритет має метод реінжинірингу (0,17). Метод швидкого аналізу рішення хоча і дає змогу впровадити вдосконалення на протязі не більше ніж 90 днів, але не дає можливість розглянути обраний бізнес-процес у взаємозв'язку з іншими бізнес-процесами, так як увага зосереджується лише на конкретному бізнес-процесі, що може вплинути на якість отриманого результату. Для рішення виявлених проблем у бізнес-процесі «Реалізація запчастин» планується використати такі способи, які можуть за короткий термін підвищити показники та якість виконованого процесу. Метод перепроектування також дає можливість реалізувати зміни у короткий термін, але при цьому можливо відслідкувати зв'язок з іншими бізнес-процесами та прийняти рішення, яке зможе краще вплинути на майбутній рівень виконання бізнес-процесу. Метод реінжинірингу вимагає більше

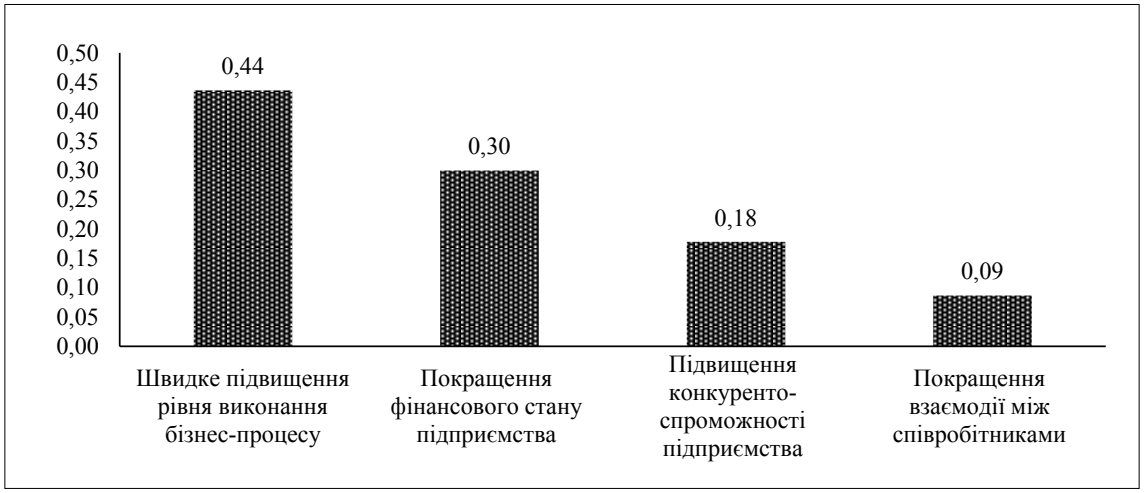


**Рис. 2. Пріоритетність критеріїв при виборі методу вдосконалення бізнес-процесів**

Таблиця 4

**Значення пріоритетності критеріїв при виборі методу вдосконалення бізнес-процесів торгівельного підприємства**

| Критерій | К1 | К2 | К3 | К4 | $W_i$ | $W_{норм}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| К1 | 1,00 | 2,00 | 3,00 | 3,00 | 2,06 | 0,44 |
| К2 | 0,50 | 1,00 | 2,00 | 4,00 | 1,41 | 0,30 |
| К3 | 0,33 | 0,50 | 1,00 | 3,00 | 0,84 | 0,18 |
| К4 | 0,33 | 0,25 | 0,33 | 1,00 | 0,41 | 0,09 |
| Сума | 2,17 | 3,75 | 6,33 | 11,00 | 4,72 | 1,00 |

Таблиця 5

**Значення пріоритетності альтернатив за критерієм «Швидке підвищення рівня виконання бізнес-процесу»**

| Альтернатива | А1 | А2 | А3 | А4 | $W_i$ | $W_{норм}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| А1 | 1,00 | 0,50 | 3,00 | 2,00 | 1,32 | 0,27 |
| А2 | 2,00 | 1,00 | 5,00 | 3,00 | 2,34 | 0,48 |
| А3 | 0,33 | 0,20 | 1,00 | 0,33 | 0,39 | 0,08 |
| А4 | 0,50 | 0,33 | 3,00 | 1,00 | 0,84 | 0,17 |
| Сума | 3,83 | 2,03 | 12,00 | 6,33 | 4,88 | 1,00 |

Таблиця 6

**Значення пріоритетності альтернатив за критерієм «Покращення фінансового стану підприємства»**

| Альтернатива | A1 | A2 | A3 | A4 | Wi | Wнорм |
|---|---|---|---|---|---|---|
| A1 | 1,00 | 0,20 | 0,33 | 0,33 | 0,39 | 0,08 |
| A2 | 5,00 | 1,00 | 0,50 | 5,00 | 1,88 | 0,39 |
| A3 | 3,00 | 2,00 | 1,00 | 2,00 | 1,86 | 0,38 |
| A4 | 3,00 | 0,20 | 0,50 | 1,00 | 0,74 | 0,15 |
| Сума | 12,00 | 3,40 | 2,33 | 8,33 | 4,87 | 1,00 |

Таблиця 7

**Значення пріоритетності альтернатив за критерієм «Підвищення конкурентоспроможності підприємства»**

| Альтернатива | A1 | A2 | A3 | A4 | $W_i$ | $W_{норм}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| A1 | 1,00 | 0,20 | 0,20 | 0,25 | 0,32 | 0,06 |
| A2 | 5,00 | 1,00 | 0,50 | 0,50 | 1,06 | 0,22 |
| A3 | 5,00 | 2,00 | 1,00 | 2,00 | 2,11 | 0,43 |
| A4 | 4,00 | 2,00 | 0,50 | 1,00 | 1,41 | 0,29 |
| Сума | 15,00 | 5,20 | 2,20 | 3,75 | 4,90 | 1,00 |

Таблиця 8

**Значення пріоритетності альтернатив за критерієм «Покращення взаємодії між співробітниками»**

| Альтернатива | A1 | A2 | A3 | A4 | $W_i$ | $W_{норм}$ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| A1 | 1,00 | 0,25 | 0,20 | 0,33 | 0,36 | 0,07 |
| A2 | 4,00 | 1,00 | 0,33 | 3,00 | 1,41 | 0,27 |
| A3 | 5,00 | 3,00 | 1,00 | 4,00 | 2,78 | 0,53 |
| A4 | 3,00 | 0,33 | 0,25 | 1,00 | 0,71 | 0,13 |
| Сума | 13,00 | 4,58 | 1,78 | 8,33 | 5,26 | 1,00 |

часу та зусиль, а також потребує кардинальні зміни у бізнес-процесі. Для реалізації методу бенчмакінгу необхідно мати можливість отримати достатньо повну інформацію про функціонування інших підприємств, бізнес-процесами яких зацікавлено підприємство, але на даний момент часу це є важкою задачею, що не може призвести до ефективної реалізації цього методу.

За критерієм К2 «Покращення фінансового стану підприємства» вищий пріоритет має метод перепроектування (0,39) та реінжинірингу (0,38). Нижчий пріоритет для підприємства мають метод бенчмаркінгу та метод швидкого аналізу рішення.

За критерієм К3 «Підвищення конкурентоспроможності підприємства» вищий пріоритет має реінжиніринг (0,43). Нижчий пріоритет мають метод бенчмаркінгу (0,29) та перепроектування (0,22). Найнижчий пріоритет має метод швидкого аналізу рішення (0,06).

Відповідно до критерію К4 «Покращення взаємодії між співробітниками» вищий пріоритет має метод реінжинірингу (0,53). Нижчий пріоритет має метод перепроектування (0,27). Найнижчий пріоритет мають метод бенчмаркінгу (0,13) та швидкого аналізу рішення (0,07).

Пріоритетність методів удосконалення бізнес-процесів за критеріями К1-К4: швидке підвищення рівня виконання бізнес-процесу (К1), покращення фінансового стану підприємства (К2), підвищення конкурентоспроможності підприємства (К3), покращення взаємодії між співробітниками (К4) графічно представлено на рис. 3.

Таким чином, за критеріями швидке підвищення рівня виконання бізнес-процесу (К1) та покращення фінансового стану підприємства (К2) найвищий пріоритет має метод перепроектування, а за критеріями підвищення конкурентоспроможності підприємства (К3) та покращення взаємодії між співробітниками (К4) найвищий пріоритет має реінжиніринг. Тому необхідно розрахувати глобальний пріоритет альтернатив з урахуванням значимості критеріїв.

Найбільш пріоритетна альтернатива визначається шляхом перемноження матриці пріоритетів альтернатив за кожним критерієм на матрицю пріоритетів критеріїв (табл. 9).

На рис. 4 проілюстровано пріоритетність методів удосконалення бізнес-процесів торгівельного підприємства.

**Висновки.** Таким чином, експертне оцінювання альтернатив методом аналізу ієрархій дало змогу визначити, що найбільш пріоритетним методом удосконалення бізнес-процесів на досліджуваному торгівельному підприємстві є перепроектування. Цей метод дає можливість реалізувати зміни у короткий термін, але при цьому існує реальна можливість відслідкувати зв'язок з іншими бізнес-процесами та прийняти управлінські рішення, які позитивно вплинуть на майбутній рівень виконання бізнес-процесу.

У цілому, вибір методу вдосконалення бізнес-процесів є індивідуальним для кожного підприємства, він повинен бути обумовлений факторами та умовами, які склалися на даний момент на підприємстві і які впливають на його функціонування. Можлива комбінація різних методів та інструментів удосконалення бізнес-процесів. При правильному підході та умінні застосовувати методи удосконалення бізнес-процесів можна не тільки знайти вихід із складних ситуацій, а й підвищити ефективність діяльності в умовах нестабільності.

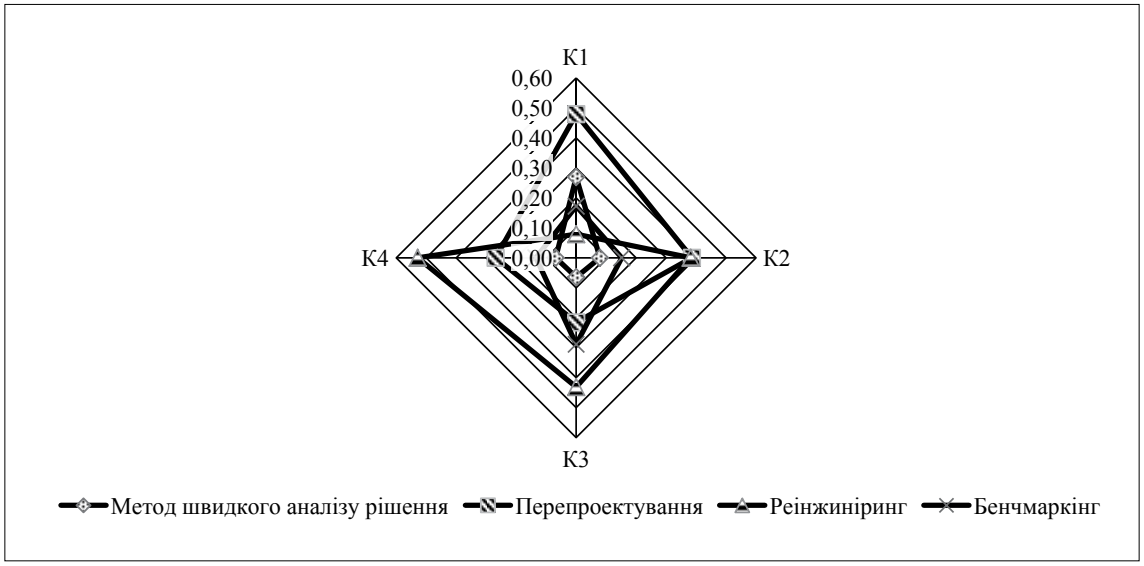


**Рис. 3. Значення пріоритетів методів удосконалення бізнес-процесів за критеріями К1-К4**

Таблиця 9

**Розрахунок глобального пріоритету методів удосконалення бізнес-процесів**

| Альтернативи | Критерії вибору | | | | Глобальний пріоритет |
|---|---|---|---|---|---|
| | Швидке підвищення рівня виконання бізнес-процесу (0,44) | Покращення фінансового стану підприємства (0,30) | Підвищення конкурентоспроможності підприємства (0,18) | Покращення взаємодії між співробітниками (0,09) | |
| Метод швидкого аналізу рішення | 0,27 | 0,08 | 0,06 | 0,07 | 0,16 |
| Перепроектування | 0,48 | 0,39 | 0,22 | 0,27 | 0,39 |
| Реінжиніринг | 0,08 | 0,38 | 0,43 | 0,53 | 0,27 |
| Бенчмаркінг | 0,17 | 0,15 | 0,29 | 0,13 | 0,18 |

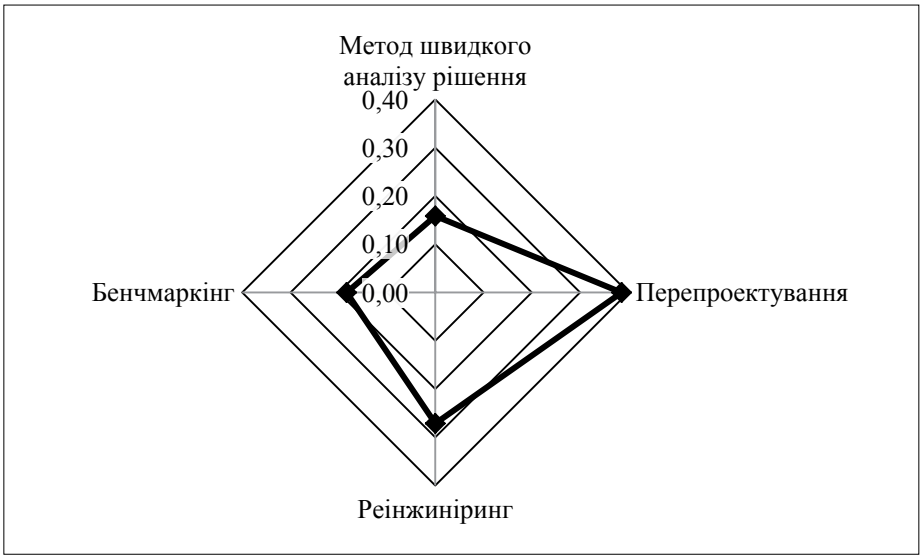


**Рис. 4. Значення оцінки глобального пріоритету методів удосконалення бізнес-процесів**

ЛІТЕРАТУРА:

1. Касьяненко Т. Г. Оценка стоимости бизнеса / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. М.: Юрайт, 2014. 410 с.

2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. под ред. Р. В. Вачнадзе. М.: Радио и связь, 1993. 278 с.

REFERENCES:

1. Kasianenko T. H., Makhovykova H. A. (2014) Otsenka stoymosty byznesa [Business valuation]. M.: Yurait, 410 p.

2. Saaty T.(1993) Pryniatye reshenyi. Metod analyza yerarkhyi [Making decisions. Hierarchy analysis method]. M.: Radyo y sviaz, 278 p.

УДК 338.22.021.4

# Розробка методичного підходу до оцінювання ефективності діяльності підприємства за маркетинговою та інформаційно-комунікаційними складовими

**Герасимов О.К.**
аспірант кафедри економіки, управління підприємствами та логістики
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

У статті запропоновано методичний підхід до оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства. Здійснено його апробацію. Доведено доцільність застосування запропонованого методичного підходу з використанням багатовимірного факторного аналізу та методу головних компонент, розрахованих інтегральних показників, здійсненої кластеризації підприємств.

**Ключові слова:** оцінювання, економічна ефективність, маркетинговий аспект, суб'єктивна складова, показники.

Герасимов А.К. РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО МАРКЕТИНГОВОЙ И ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩИМИ

В статье предложен методический подход к оценке экономической эффективности деятельности предприятия. Осуществлена его апробация. Доказана целесообразность применения предложенного методического подхода с использованием многомерного факторного анализа и метода главных компонент, рассчитанных интегральных показателей, проведенной кластеризации предприятий.

**Ключевые слова:** оценка, экономическая эффективность, маркетинговый аспект, субъективная составляющая, показатели.

Gerasymov O.K. DEVELOPMENT OF METHODICAL APPROACH TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE COMPANY MARKETING AND INFORMATION-COMMUNICATION COMPONENTS

The article proposes a methodical approach to the evaluation of the economic efficiency of the enterprise. Its approbation is carried out. The expediency of the proposed methodological approach using multidimensional factor analysis and the method of principal components, calculated integral indicators, and clustering of enterprises is proved.

**Keywords:** assessment, economic efficiency, marketing aspect, subjective component, indicators.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Згідно запропонованого методичного забезпечення оцінки ефективності діяльності підприємства у [6] важливе значення представляє оцінювання за суб'єктивним напрямком яке здійснюється за маркетинговою та інформаційно-комунікаційною складовими. З метою забезпечення наступності та послідовності проведення дослідження доцільним представляється здійснення оцінювання за суб'єктивною складовою цільової сукупності підприємств, що було раніше.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми формування методичних підходів до оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства у маркетинговому аспекті за суб'єктивною розглядаються в публікаціях таких вчених, як: Н. В. Анісова, Л. В. Балабанова, О. М. Вакульчик, В. В. Дрей, Т. А. Говорушко, І. Л. Литовченко, І. О. Шкурупська, Т. В. Лебідь, Л. А. Мороз, І. І. Новаківський, Е. В. Попов, А. Л. Сабадирьова, інші. Поряд з тим, незважаючи на значну кількість наукових праць стосовно вказаної проблематики спостерігається деяка суперечливість між поглядами різних авторів.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дослідження полягає у формуванні методичного підходу до оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства у маркетинговому аспекті за суб'єктивною складовою.

**Виклад основного матеріалу.** Особливого значення в умовах зростаючої конкуренції, яка обумовлюється насиченістю попиту та постійним удосконаленням маркетингових технологій, набуває оцінка ефективності діяльності підприємства за маркетинговим напрямом. Саме він, як найбільш складний та багатовимірний, який має ключове значення для ефективної діяльності підприємств в ринкових умовах, визначає спроможність маркетингової системи, забезпечувати



© Герасимов О.К.

постійні конкурентні переваги підприємству завдяки плануванню і проведенню системи ефективних маркетингових заходів [1]. Аналіз літературних джерел та методичних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємства за маркетинговим напрямом [8; 9; 11-13] показав, що на сучасному етапі практично відсутні методичні підходи, що базуються на застосуванні кількісних показників оцінки, що переважно обумовлено специфікою змісту даної економічної категорії. Тому доцільним представляється використання якісних показників (табл. 1).

В епоху всебічної інформатизації доцільним представляється оцінювання ефективності діяльності підприємства за інформаційно-комунікаційним напрямом, яке ґрунтується на необхідності визначення ефективності використання облікової, нормативної, науково-технічної інформації; інформації, що обслуговує систему прийняття управлінських рішень; інформації про відхилення та зворотній зв'язок [4; 10; 14].

Аналіз літературних джерел щодо складу та оцінювання інформаційно-комунікаційного ефективності підприємства [4; 10; 14] надав можливість узагальнити основні напрями його реалізації на підприємстві з точки зору забезпечення ефективного формування та використання інформації і здійснення комунікацій у вигляді запропонованої сукупності якісних показників (табл. 2).

Отже, на основі проведених досліджень сформована система показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за інформаційно-комунікаційним напрямом.

Таким чином, в результаті проведених досліджень виділено та обґрунтовано

Таблиця 1

**Сукупність якісних показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за маркетинговим напрямом**

| Показник | Умовне позначення |
|---|---|
| Ефективність проведення маркетингових досліджень | $x_{51}$ |
| Ефективність маркетингової інформаційної системи | $x_{52}$ |
| Ефективність сегментації цільового ринку | $x_{53}$ |
| Ефективність прямих продажів | $x_{54}$ |
| Ефективність стимулювання збуту продукції | $x_{55}$ |
| Ефективність товарної політики підприємства | $x_{56}$ |
| Ефективність збутової політики підприємства | $x_{57}$ |
| Ефективність формування громадської думки | $x_{58}$ |
| Ефективність рекламної діяльності підприємства | $x_{59}$ |
| Ефективність застосування бренду підприємством | $x_{510}$ |

Таблиця 2

**Сукупність якісних показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за інформаційно-комунікаційним напрямом**

| Показник | Умовне позначення |
|---|---|
| Ефективність використання облікової інформації | $x_{61}$ |
| Ефективність використання нормативної інформації | $x_{62}$ |
| Ефективність підприємства оперативно реагувати на зміни | $x_{63}$ |
| Ефективність використання науково-технічної інформації | $x_{64}$ |
| Ефективність використання інформації, що обслуговує систему прийняття управлінських рішень | $x_{65}$ |
| Ефективність використання інформації про відхилення значень фактичних показників від планових | $x_{66}$ |
| Ефективність використання зворотного зв'язку | $x_{67}$ |
| Ефективність стратегічного управління | $x_{68}$ |
| Ефективність тактичного управління | $x_{69}$ |
| Ефективність оперативного управління | $x_{610}$ |

напрями та систему показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою, що надає можливість врахувати особливості стану його внутрішнього середовища.

Наступний етап реалізації методичного підходу до оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою передбачає здійснення перетворення якісних оцінок в кількісні, що обумовлюється використанням методів експертного аналізу, в результаті якого формується сукупність якісних оцінок, що потребує подальшої трансформації в кількісну форму для побудови комплексу інтегральних показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою.

Використання методів експертного аналізу в процесі оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою зумовлюється низькою формалізацією даного процесу та відсутністю кількісної інформації щодо маркетингового та інформаційно-комунікаційного напрямів. Згідно здійсненого аналізу наукових праць [2; 3; 5; 15] спочатку доцільним представляється визначення мети проведення експертної оцінки, що полягає у формуванні якісних характеристик оцінювання ефективності діяльності підприємства за відповідними напрямами.

Потім доцільним представляється формування групи експертів для проведення оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою. З метою якісного проведення експертного оцінювання необхідним представляється залучення представників керівництва суб'єктів господарювання машинобудівної галузі, відповідальних за прийняття управлінських рішень та забезпечення ефективності діяльності підприємства (можливі посади – заступники директорів з економіки, маркетингу; керівники планово-економічного, інформаційно-комунікаційного відділів, тощо), а також учених, що займаються дослідженням ефективності діяльності підприємств у маркетинговому аспекті.

Використання інформації, одержаної від експертів, є доцільним у разі, якщо для її збору, узагальнення і аналізу застосовуються спеціальні процедури, логічні прийоми і математичні методи, що одержали назву експертних оцінок.

Разом з тим експертні методи пов'язані із значними витратами праці висококваліфікованих фахівців. Тому, виникає потреба зменшення кількості учасників експертизи, при цьому точність і надійність анкетування не повинні опускатися нижче певного рівня. В наукових працях не існує єдиної думки з питання кількості експертів.

Представляється доцільним визначити число експертів (N) із заданою довірчою вірогідністю α і погрішністю, використовуючи рекомендації, що містяться в працях [2, 5]:

$$N = \frac{t_\alpha^2}{\varepsilon_1^2} \quad \varepsilon_1 = \frac{\varepsilon}{S} \qquad (1)$$

де t – кількість середніх квадратичних відхилень, яке необхідне для того, щоб вірогідність попадання в одержаний інтервал була рівна α [5];

$\varepsilon_1$ – гранично допустима відносна помилка. Задається до початку опитування[2];

ε – абсолютна погрішність (помилка);

S – середньоквадратичне відхилення оцінки.

Приймаємо довірчу вірогідність (α) рівної 90%, тоді $t_\alpha$=1,643 [5]. Звідси можна зробити висновок про необхідну кількість експертів: N=10,76≈11. Отже, для оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою з надійністю 90% і відносною помилкою, рівною 0.5, необхідно опитати 11 експертів.

На наступному етапі доцільно здійснити формування анкет для проведення експертного оцінювання. У табл. 1, 2 виділено та обґрунтовано сукупність якісних показників в розрізі кожного напряму оцінювання, які доцільно оцінювати на підставі проведення експертизи. Сформована сукупність є підґрунтям розробки анкет для збору та обробки думок експертів. На підставі експертизи проводиться якісне оцінювання досліджуваного процесу у вигляді рангових оцінок за 2017 р. Ранжування здійснюється за допомогою шкали, яка дозволяє оцінити рівень інтенсивності впливу чинників. Ранги в анкеті кожного експерту не повинні повторюватися.

На наступному етапі проводиться безпосередньо збір експертної інформації н всіх підприємствах, що передбачає формування результатів експертизи. Після проведення експертного опитування обов'язковою є оцінка узгодженості думок експертів. Результати розрахунку узгодженості думок експертів з допомогою коефіцієнту конкордації здійснено в пакеті STATISTICA 12.5. Результати оцінки узгодженості експертів змінюються в діапазоні 0,6976-0,7786, що відповідає діючим вимогам. Отже, результати експертного оцінювання за суб'єктивною складовою є узгодженими, що свідчить про

доцільність їх використання в подальшому дослідженні, зокрема для розрахунку інтегрального показника.

На наступному етапі реалізації методичного підходу з оцінювання ефективності діяльності підприємства за маркетинговим напрямом доцільним представляється перетворення якісних оцінок в кількісні. Для цього застосовується процедура нормування результатів опитування.

Наступним кроком формування обґрунтованої системи показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою за маркетинговим напрямом є визначення доцільності групування показників з використанням факторного аналізу.

Матрицю факторних навантажень за комплексом факторів оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою за маркетинговим напрямом подано в табл. 3.

Результати проведеного аналізу свідчать, що чотири отримані фактори описують 75,26% дисперсії всього первинного переліку факторів, що засвідчує адекватність проведених розрахунків. Економічна інтерпретація виділених факторів представлена в табл. 4.

Таким чином, застосування факторного аналізу дозволило сформувати остаточний перелік показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою за маркетинговим напрямом в розрізі запропонованих груп. Отже, до першого фактору включено показники ефективності проведення маркетингових досліджень, сегментації цільового ринку. Другий фактор ґрунтується на показниках ефективності товарної політики підприємства, рекламної діяльності підприємства, застосування бренду підприємством. Третій фактор концентрує увагу на ефективності проведення маркетингових досліджень, стимулювання збуту продукції. Четвертий фактор визначається ефективністю прямих продажів, збутової політики підприємства.

Наступним кроком формування обґрунтованої системи показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою за інформаційно-комунікаційним напрямом є визначення доцільності групування показників з використанням факторного аналізу.

Матрицю факторних навантажень за комплексом факторів оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою за інформаційно-комунікаційним напрямом подано в табл. 5.

Результати проведеного аналізу свідчать, що чотири отримані фактори описують 74,05% дисперсії всього первинного переліку факторів, що засвідчує адекватність проведених розрахунків. Економічна інтерпретація виділених факторів представлена в табл. 6.

Таким чином, застосування факторного аналізу дозволило сформувати остаточний

Таблиця 3

**Факторне навантаження показників за маркетинговим напрямом**

| Показник | Компоненти | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ефективність проведення маркетингових досліджень | 0,262285 | -0,044257 | -0,921058 | -0,136864 |
| Ефективність маркетингової інформаційної системи | 0,847293 | 0,198185 | 0,028462 | 0,117360 |
| Ефективність сегментації цільового ринку | -0,724927 | 0,077390 | 0,118460 | 0,491130 |
| Ефективність прямих продажів | -0,416541 | -0,021718 | -0,052983 | -0,800644 |
| Ефективність стимулювання збуту продукції | 0,196579 | -0,078413 | 0,953493 | 0,023289 |
| Ефективність товарної політики підприємства | -0,049231 | 0,729449 | 0,015193 | 0,042094 |
| Ефективність збутової політики підприємства | -0,175514 | 0,115180 | 0,047227 | 0,834427 |
| Ефективність формування громадської думки | 0,331177 | -0,403839 | -0,126527 | -0,586972 |
| Ефективність рекламної діяльності підприємства | -0,347534 | -0,794566 | -0,095233 | -0,082931 |
| Ефективність застосування бренду підприємством | 0,003504 | 0,733044 | -0,132672 | 0,150542 |

Таблиця 4

**Склад та економічний зміст виділених факторів за маркетинговим напрямом**

| Фактор | Назва фактору |
|---|---|
| Фактор 1 | Показники ефективності проведення маркетингових досліджень, сегментації цільового ринку |
| Фактор 2 | Показники ефективності товарної політики підприємства, рекламної діяльності підприємства, застосування бренду підприємством |
| Фактор 3 | Показники ефективності проведення маркетингових досліджень, стимулювання збуту продукції |
| Фактор 4 | Показники ефективності прямих продажів, збутової політики підприємства |

Таблиця 5

**Факторне навантаження показників за інформаційно-комунікаційним напрямом**

| Показник | Компоненти | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ефективність використання облікової інформації | 0,282883 | 0,018587 | -0,919782 | 0,089769 |
| Ефективність використання нормативної інформації | 0,395859 | -0,248214 | 0,054546 | 0,734420 |
| Ефективність підприємства оперативно реагувати на зміни | -0,830500 | 0,009344 | 0,104505 | -0,267769 |
| Ефективність використання науково-технічної інформації | 0,380486 | 0,041352 | -0,067593 | -0,813522 |
| Ефективність використання інформації, що обслуговує систему прийняття управлінських рішень | 0,080278 | 0,051804 | 0,949169 | 0,187109 |
| Ефективність використання інформації про відхилення значень фактичних показників від планових | -0,085231 | -0,716110 | 0,025463 | -0,028486 |
| Ефективність використання зворотного зв'язку | -0,779160 | -0,049454 | 0,019650 | 0,337942 |
| Ефективність стратегічного управління | 0,719903 | 0,328705 | -0,092554 | -0,043354 |
| Ефективність тактичного управління | -0,066897 | 0,820989 | -0,065965 | -0,261803 |
| Ефективність оперативного управління | -0,200788 | -0,696783 | -0,130508 | 0,055108 |

Таблиця 6

**Склад та економічний зміст виділених факторів за інформаційно-комунікаційним напрямом**

| Фактор | Назва фактору |
|---|---|
| Фактор 1 | Ефективність підприємства оперативно реагувати на зміни та використання зворотного зв'язку, ефективність стратегічного управління |
| Фактор 2 | Ефективність використання інформації про відхилення значень фактичних показників від планових, тактичного управління |
| Фактор 3 | Ефективність використання облікової інформації та інформації, що обслуговує систему прийняття управлінських рішень |
| Фактор 4 | Ефективність використання нормативної та науково-технічної інформації |

перелік показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою за інформаційно-комунікаційним напрямом в розрізі запропонованих груп. Отже, до першого фактору включено показники ефективності підприємства оперативно реагувати на зміни та використання зворотного зв'язку, ефективність стратегічного управління. Другий фактор ґрунтується на показниках ефективності використання інформації про відхилення значень фактичних показників від планових, тактичного управління. Третій фактор концентрує увагу на ефективності використання облікової

інформації та інформації, що обслуговує систему прийняття управлінських рішень. Четвертий фактор визначається ефективністю використання нормативної та науково-технічної інформації.

Застосування багатовимірного факторного аналізу за методом головних компонент є підґрунтям формування системи показників, яка всебічно, достовірно й об'єктивно характеризує економічну ефективність діяльності всього переліку підприємств, що досліджуються.

З метою узагальнення результатів аналізу на основі сформованого остаточного переліку показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою за визначеними напрямами було сформовано матрицю факторних навантажень за всіма напрямами (табл. 7), які було проаналізовано у методичному підході до оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою.

Результати проведеного аналізу свідчать, що чотири отримані фактори описують 76,89 % дисперсії всього первинного переліку факторів, що засвідчує адекватність проведених розрахунків. Економічна інтерпретація виділених факторів представлена в табл. 8.

Таким чином, застосування факторного аналізу дозволило сформувати остаточний перелік показників оцінювання ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною скла-

Таблиця 7

**Факторне навантаження показників за всіма напрямами за суб'єктивною складовою**

| № | Показник | Компоненти | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Ефективність проведення маркетингових досліджень | -0,271747 | 0,032577 | 0,924929 | -0,116121 |
| 2 | Ефективність товарної політики підприємства | -0,840212 | -0,176315 | -0,022770 | 0,179165 |
| 3 | Ефективність сегментації цільового ринку | 0,769619 | -0,082966 | -0,114853 | 0,412046 |
| 4 | Ефективність прямих продажів | 0,304495 | 0,118325 | 0,051655 | -0,834668 |
| 5 | Ефективність стимулювання збуту продукції | -0,196599 | 0,049434 | -0,952961 | 0,037875 |
| 6 | Ефективність маркетингової інформаційної системи | 0,112246 | -0,858025 | 0,009154 | 0,019620 |
| 7 | Ефективність збутової політики підприємства | 0,259977 | -0,088038 | -0,049018 | 0,828598 |
| 8 | Ефективність рекламної діяльності підприємства | 0,294299 | 0,828875 | 0,069787 | -0,127166 |
| 9 | Ефективність використання облікової інформації | -0,003901 | -0,533712 | 0,120726 | 0,182889 |
| 10 | Ефективність застосування бренду підприємством | -0,264624 | 0,029535 | 0,921956 | -0,119385 |
| 11 | Ефективність використання інформації про відхилення значень фактичних показників від планових | -0,828056 | -0,175282 | -0,063386 | 0,168386 |
| 12 | Ефективність підприємства оперативно реагувати на зміни | 0,767264 | -0,069666 | -0,110573 | 0,415850 |
| 13 | Ефективність використання науково-технічної інформації | 0,296606 | 0,114580 | 0,089721 | -0,823803 |
| 14 | Ефективність використання інформації, що обслуговує систему прийняття управлінських рішень | -0,194005 | 0,054148 | -0,955358 | 0,032505 |
| 15 | Ефективність стратегічного управління | 0,115962 | -0,858164 | 0,003600 | 0,017076 |
| 16 | Ефективність використання зворотного зв'язку | 0,269697 | -0,059015 | -0,052283 | 0,821695 |
| 17 | Ефективність використання нормативної інформації | -0,347406 | 0,270567 | 0,116089 | -0,515119 |
| 18 | Ефективність тактичного управління | 0,283884 | 0,815473 | 0,062980 | -0,129191 |

довою за всіма напрямами в розрізі запропонованих груп. Отже, до першого фактору включено показники ефективності товарної політики підприємства, сегментації цільового ринку, використання інформації про відхилення значень фактичних показників від планових, оперативного реагування підприємств на зміни. Другий фактор ґрунтується на показниках ефективності маркетингової інформаційної системи, рекламної діяльності підприємства, стратегічного й тактичного управління. Третій фактор концентрує увагу на показниках ефективності проведення маркетингових досліджень, ефективності стимулювання збуту продукції, ефективності застосування бренду підприємством, ефективності використання інформації, що обслуговує систему прийняття управлінських рішень. Четвертий фактор визначається показниками ефективності прямих продажів, ефективності збутової політики підприємства, ефективності використання науково-технічної інформації, ефективності використання зворотного зв'язку.

Наступним етапом розробки методичного забезпечення оцінки ефективності діяльності підприємств за суб'єктивною складовою є виділення кластерно-однорідних груп машинобудівних підприємств. На якому здійснюється розподіл суб'єктів господарювання, що аналізуються на непересічні групи (кластери) та забезпечується максимальна близькість за виділеними ознаками між підприємствами

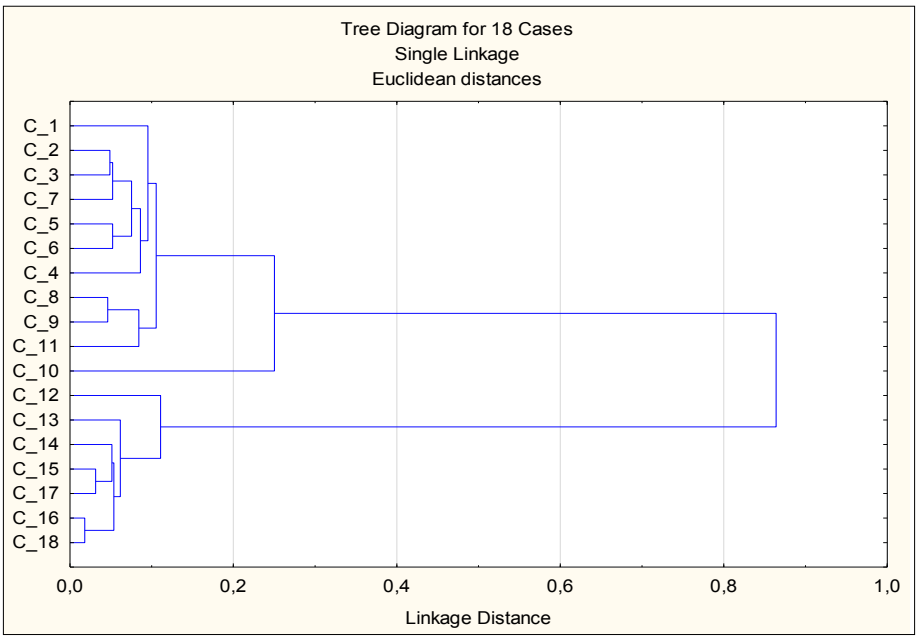


**Рис. 1. Дендрограма розподілу машинобудівних підприємств за суб'єктивною складовою у 2017 р.**

Таблиця 8

**Склад та економічний зміст виділених факторів за всіма напрямами за суб'єктивною складовою**

| Фактор | Назва фактору |
|---|---|
| Фактор 1 | Показники ефективності товарної політики підприємства, сегментації цільового ринку, використання інформації про відхилення значень фактичних показників від планових, оперативного реагування підприємств на зміни |
| Фактор 2 | Показники ефективності маркетингової інформаційної системи, рекламної діяльності підприємства, стратегічного й тактичного управління |
| Фактор 3 | Показники ефективності проведення маркетингових досліджень, ефективності стимулювання збуту продукції, ефективності застосування бренду підприємством, ефективності використання інформації, що обслуговує систему прийняття управлінських рішень |
| Фактор 4 | Показники ефективності прямих продажів, ефективності збутової політики підприємства, ефективності використання науково-технічної інформації, ефективності використання зворотного зв'язку |

однієї групи та максимальну відмінність між групами.

Як зазначалося у попередніх дослідженнях [], найбільш доцільним представляється використання методу Уорда. Кластерний аналіз було здійснено з використанням ППП STATISTICA 12.5. В роботі запропоновано для подальших розрахунків використовувати однорідні групи 2017 р.

Метою дослідження є визначення ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою, тому пропонується у виді критеріїв для кластеризації встановити показники, що за результатами багатовимірного факторного аналізу мають найбільше навантаження, за яким й було здійснено кластеризацію.

Сформовані кластерні групування однорідних непересічних груп машинобудівних підприємств за суб'єктивною складовою відповідно представлено на рис. 1.

Отже, на основі наведеного алгоритму та за допомогою ППП STATISTICA 12.5 проведено виділення трьох кластерних груп підприємств за 2017 рік. Отримані результати представлені в табл. 9.

З табл. 9 видно, що за досліджуваний період до першого кластера відносяться 10 підприємств, до другого – одне, до третього – 7 господарських суб'єктів

Наступним кроком оцінки ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою за всіма напрямами є отримання інтегральної оцінки. Оскільки за результатами багатовимірного факторного аналізу визначено значущі для характеристики ефективності діяльності підприємства показники, а результатами кластерного аналізу є формування груп підприємств за подібністю результатів їх діяльності, у роботі здійснено інтегральне оцінювання ефективності діяльності підприємств за суб'єктивною складовою на основі розрахунку інтегрального показника, який визначено на основі методу адитивної згортки, що було запропоновано у [6].

Розраховані значення коефіцієнтів значущості *j*-х часткових показників ефективності діяльності підприємства за суб'єктивною складовою представлено в табл. 10.

Таблиця 10

**Коефіцієнти значущості часткових показників ефективності діяльності підприємств за суб'єктивною складовою**

| Код коефіцієнту значущості | Значення |
|---|---|
| $g_1$ | 0,067862 |
| $g_2$ | 0,061646 |
| $g_3$ | 0,056467 |
| $g_4$ | 0,061239 |
| $g_5$ | 0,069918 |
| $g_6$ | 0,062953 |
| $g_7$ | 0,060794 |
| $g_8$ | 0,060814 |
| $g_9$ | 0,067643 |
| $g_{10}$ | 0,060754 |
| $g_{11}$ | 0,056294 |
| $g_{12}$ | 0,060442 |
| $g_{13}$ | 0,070094 |
| $g_{14}$ | 0,062963 |
| $g_{15}$ | 0,067862 |
| $g_{16}$ | 0,061646 |

Результати оцінювання ефективності діяльності за суб'єктивною складовою за інтегральним показником з урахуванням виділених часткових показників та їх значущості наведено в табл. 11.

Результати аналізу табл. 11 свідчать, що найбільш високими значеннями інтегрального показника ефективності діяльності за суб'єктивною складовою переважно відрізняються підприємства першого кластера, у другому кластері знаходиться одне підприємство, значення інтегрального показника ефективності діяльності якого дещо нижче, ніж у кращих підприємств першого кластеру. Найменші значення інтегральних показників у представників третього кластеру.

**Висновки з цього дослідження.** Узагальнюючи існуючи підходи запропоновано методичний підхід до оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств у маркетинговому аспекті за суб'єктивним напрямком який ґрунтується на маркетинго-

Таблиця 9

**Склад кластерних груп за 2017 р.**

| Кластер | 2017 |
|---|---|
| 1 | C_1, C_2, C_3, C_4, C_5, C_6, C_7, C_8, C_9, C_11 |
| 2 | C_10 |
| 3 | C_12, C_13, C_14, C_15, C_16, C_17, C_18 |

Таблиця 11

**Значення інтегрального показника ефективності діяльності підприємств за суб'єктивною складовою**

| Підприємство | 2017 |
|---|---|
| Кластер 1 | |
| 1. ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» | 0,825711 |
| 2. ДП завод «Електроважмаш» | 0,826921 |
| 3. ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш» | 0,818077 |
| 4. ПАТ «Завод «Південкабель» | 0,826764 |
| 5. ПАТ «Електромашина» | 0,822032 |
| 6. ПАТ «Харківський верстатобудівний завод» | 0,831079 |
| 7. ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ» | 0,825395 |
| 8. ПАТ «Науково-виробниче підприємство теплоавтомат» | 0,824028 |
| 9. ПАТ «Завод ім. Фрунзе» | 0,82422 |
| 10. ПАТ «Турбоатом» | 0,817969 |
| Кластер 2 | |
| 11. ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» | 0,818779 |
| Кластер 3 | |
| 12. ПАТ «Харківський підшипниковий завод» | 0,824903 |
| 13. Державне науково-виробниче підприємство «Об'єднання Комунар» | 0,818594 |
| 14. ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» | 0,80724 |
| 15. ПАТ «Коннектор» | 0,809127 |
| 16. ПАТ «ФЕД» | 0,804796 |
| 17. Науково-виробниче підприємство «Хартрон-плант» ЛТД (ТОВ) | 0,804846 |
| 18. Науково-виробниче підприємство «Хартрон-експрес ЛТД» (ТОВ) | 0,804732 |

вій та інформаційно-комунікаційній складових. Здійснено його апробацію за 18 машинобудівними підприємствами. У процесі застосування запропонованого методичного підходу використано багатовимірний факторний аналіз та метод головних компонент, розраховано інтегральні показники, здійснено кластеризацію підприємств, що дозволило об'єктивно оцінити ефективність діяльності підприємств у відповідності до їх приналежності до певного кластеру. Подальші дослідження будуть спрямовані на узагальнення результатів використання методичних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємства за об'єктивною та суб'єктивною складовими.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанова Л. В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід : монографія / Л. В. Балабанова, І. С. Фоломкіна ; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 402 с.

2. Бешелев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич. – М. : Статистика, 1980. – 264 с.

3. Буреева Н. Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП "STATISTICA". Учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики». – Нижний Новгород: ННГУ, 2007. – 112 с.

4. Вакульчик О. М. Оцінка та управління ефективністю формування і використання інформації на машинобудівному підприємстві / О. М. Вакульчик, В. В. Дрей //Академічний огляд. – ДЕУ. – 2012. – № 2 (37). – С. 135–141.

5. Вентцель А. Д. Курс теории случайных процессов / А. Д. Вентцель. – М. : Наука, 1975. – 320 с.

6. Герасимов О.К. Методичне забезпечення оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства у маркетинговому аспекті // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка», випуск 2/2018.

7. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.

8. Литовченко І. Л. Оцінка синергетичного ефекту від застосування інтегрованих маркетингових комунікацій / І. Л. Литовченко, І. О. Шкурупська // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 29-39.

9. Мороз Л. А. Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства / Л. А. Мороз, Т. В. Лебідь // «Львівська політехніка» національний університет. Вісник…: збірник наук. праць. № 649. Логістика. − Львів, 2009. − С. 214-220.

10. Новаківський І. І. Інформаційний потенціал системи управління підприємством: дис… канд. екон. наук: 08.06.01 / І. І. Новаківський. − Л., 2002. − 219 с.

11. Пилипенко С. М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства / С. М. Пилипенко // Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. − № 10. – С. 452-456.

12. Попов Е. В. Потенциал маркетинга предприятия [Электронный ресурс] / Е. В. Попов // Маркетинговые иследования и консультации. – Режим доступа : http://www.my-market.ru/market__161.html.

13. Пробоїв О. А. Формування та нарощування стратегічного потенціалу підприємства інструментами фінансового інжинірингу, теоретико-методологічні аспекти: монографія / О. А. Пробоїв ; [НАН України, Інститут економіки промисловості]. – Донецьк : Ноулідж, 2010. – 235 с.

14. Сабадирьова А. Л. Організаційні основи інформаційної системи оцінки потенціалу промислового підприємства / А. Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету : наук. журнал. Економічні науки. – 2010. – № 5, Т. 4. – С. 303-307.

15. Статистичне моделювання та прогнозування. Навчальний посібник / Під ред. д.е.н., професора Раєвнєвої О. В. − Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 537 с.

REFERENCES:

1. Balabanova L. V. (2009) Upravlinnia realizatsiieiu stratehii pidpryiemstva: marketynhovyi pidkhid : monohrafiia [Management of the enterprise strategy implementation: marketing approach: monograph]. Donetsk : DonNUET. (in Ukrainian).

2. Beshelev S. D. (1980) Matematyko-statystycheskye metodы эkspertnыkh otsenok [Mathematical and statistical methods of expert assessments]. – M. : Statystyka. (in Russian).

3. Bureeva N. N. (2007) Mnohomernыi statystycheskyi analyz s yspolzovanyem PPP “STATISTICA” [Multivariate statistical analysis using PPP “STATISTICA”]. Nyzhnyi Novhorod: NNHU. (in Russian).

4. Vakulchyk O. M. (2012) Otsinka ta upravlinnia efektyvnistiu formuvannia i vykorystannia informatsii na mashynobudivnomu pidpryiemstvi [Evaluation and management of the efficiency of formation and use of information at a machine-building enterprise] Akademichnyi ohliad. – DEU. – 2 (37). – pp. 135–141.

5. Venttsel A. D. (1975) Kurs teoryy sluchainыkh protsessov [Course in the theory of random processes]. – M. : Nauka. (in Russian).

6. Herasymov O.K. (2018) Metodychne zabezpechennia otsiniuvannia ekonomichnoi efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva u marketynhovomu aspekti [Methodological support of the economic efficiency evaluation of the enterprise activity in the marketing aspect] Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia», seriia «Ekonomika», vypusk 2.

7. Hovorushko T. A. (2013) Upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstv na osnovi vartisno-oriientovanoho pidkhodu : monohrafiia [Performance management of enterprises on the basis of cost-oriented approach: monograph]. – K. : Lohos. (in Ukrainian).

8. Lytovchenko I. L. (2015) Otsinka synerhetychnoho efektu vid zastosuvannia intehrovanykh marketynhovykh komunikatsii [Assessment of the synergetic effect of the use of integrated marketing communications] // Ekonomika Ukrainy. Vol. 5. − pp. 29-39.

9. Moroz L. A. (2009) Stratehichnyi analiz marketynhovoho potentsialu pidpryiemstva [Strategic analysis of the marketing potential of the enterprise] «Lvivska politekhnika» natsionalnyi universytet. Visnyk…: zbirnyk nauk. prats. 649. Lohistyka. − Lviv. − pp. 214-220.

10. Novakivskyi I. I. (2002) Informatsiinyi potentsial systemy upravlinnia pidpryiemstvom [Information potential of the enterprise management system] (PhD Thesis).

11. Pylypenko S. M. (2016) Teoretychni zasady otsinky efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva [Theoretical framework for assessing the effectiveness of the company] Mykolaivskyi natsionalnyi universytet imeni V. O. Sukhomlynskoho Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. − 10. – pp. 452-456.

12. Popov E. V. Potentsyal marketynha predpryiatyia [The marketing potential of the enterprise]. Marketynhovыe ysledovanyia y konsultatsyy [Marketing research and consulting]. Available at: http://www.my-market.ru/market__161.html. (accessed 24.04.18).

13. Proboiv O. A. (2010) Formuvannia ta naroshchuvannia stratehichnoho potentsialu pidpryiemstva instrumentamy finansovoho inzhynirynhu, teoretyko-metodolohichni aspekty: monohrafiia [The formation and build-up of strategic potential of an enterprise by means of financial engineering, theoretical and methodological aspects]. – Donetsk : Noulidzh. (in Ukrainian).

14. Sabadyrova A. L. (2010) Orhanizatsiini osnovy informatsiinoi systemy otsinky potentsialu promyslovoho pidpryiemstva [Organizational basis of the information system for assessing the potential of an industrial enterprise] Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu : nauk. zhurnal. Ekonomichni nauky. − # 5, T. 4. – pp. 303-307.

15. Statystychne modeliuvannia ta prohnozuvannia [Statistical modeling and forecasting] Pid red. d.e.n., profesora Raievnievoi O. V. − Kharkiv: VD «INZhEK». (in Ukrainian).

УДК 338.33

# Диверсифікація як один із елементів економічного зростання підприємства

**Гладка А.В.**
магістрант факультету програмної інженерії та бізнесу
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського «ХАІ»

Стаття присвячена аналізу стратегії диверсифікації. Проведено аналіз джерел літератури, виділені основні види та особливості, переваги та недоліки диверсифікації. У статті показується, що сьогодні необхідна єдина стратегія, за допомогою якої може бути забезпечена оптимізація виробництва і досягнута економічна стабільність підприємства.

**Ключові слова:** диверсифікація, горизонтальна диверсифікація, вертикальна диверсифікація, конгломератна диверсифікація, змішана диверсифікація.

Гладкая А.В. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу стратегии диверсификации. Проведен анализ источников литературы, выделены основные виды и особенности, преимущества и недостатки диверсификации. В статье показывается, что сегодня необходима единая стратегия, с помощью которой может быть обеспечена оптимизация производства и достигнута экономическая стабильность предприятия.

**Ключевые слова:** диверсификация, горизонтальная диверсификация, вертикальная диверсификация, конгломератная диверсификация, смешанная диверсификация.

Hladka A.V. DIVERSIFICATION AS ONE OF THE ELEMENTS GROWTH ENTERPRISE

The article is devoted to the analysis of the strategy of diversification. The literature sources are analyzed, the main types and features, advantages and disadvantages of diversification are highlighted. The article shows that today a unified strategy is necessary, with the help of which the optimization of production can be ensured and the economic stability of the enterprise is achieved.

**Keywords:** diversification, horizontal diversification, vertical diversification, conglomerate diversification, mixed diversification.

**Постановка проблеми.** З кожним роком, кількість фірм, які розвивають найрізноманітніші напрями своєї діяльності, зростає. Сільське господарство, металургія, ІТ – і це ще неповний список. Прикладів диверсифікації в світі досить багато.

В Україні реалізують стратегії диверсифікації в основному металургійні компанії і підприємства переробної галузі, проте в зв'язку з фінансово-економічною нестабільністю в країні проявляються тенденції диверсифікації підприємств малого і середнього бізнесу. У агронаправлені таким прикладом є група компаній "Ukrlandfarming", профільні напрямки холдингу: рослинництво (виробництво зернових культур, насіння), молочне і м'ясне тваринництво, виробництво яєць і яєчних продуктів, виробництво цукру, виробництво добрив і засобів захисту рослин, виробництво цукру.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Диверсифікація як стратегія ведення бізнесу, а точніше вміння її вигідно використовувати, може бути віднесена до числа ключових компетенцій фірми. Аналітики відзначають, що на сучасному етапі розвитку економіки так звані «ключові компетенції» компанії стають основним джерелом її конкурентної переваги. Зміна попиту, падіння прибутку, технологічна і технічна відсталість виробництва, обмежені можливості експансії в рамках окремих галузей, накопичення значного обсягу грошових ресурсів, пошук сфер для вигідного вкладення капіталу – все частіше підштовхує фірми до диверсифікації існуючого бізнесу [1, с. 1460].

Питання, пов'язані з диверсифікацією, в своїх роботах описували українські та зарубіжні автори. Перші дослідження діверсіфікації і інтеграції здійснили М. Горт в 1962 році і Е. Есінара в 1979. Розробки в тому ж напрямку продовжили такі автори, як І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, А.А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд і інші.

Серед авторів з країн СНД, з питань диверсифікації становлять інтерес роботи А. Аронова, Р. Кунца, Г. Немченко, Н. Рудика,





© Гладка А.В.

Е. Семенковою, Г. Гольдштейна, М. Радевіт, О. Шарко та ін.

Організаційні аспекти диверсифікації розглядали в своїх роботах М. Корінько, Л. Мармуль і ін. Проблеми її ефективності досліджували Л. Шутенко, І. Дмитрук, В. Кутовий, особливостей визначення рівня диверсифікації підприємства стосувався в своїх роботах В. Андрейчук, формування механізму диверсифікації та управління диверсифікацією розглядали М. Радєва, В. Шишкін та ін.

Проаналізувавши вищеописані роботи, можна відзначити, що сутність диверсифікації полягає в створенні портфеля, який включає кілька різноспрямованих інвестицій для зниження ризику.

**Мета дослідження:** узагальнення досвіду дослідження диверсифікації, її видів, особливостей та розгляд підходів до використання даної стратегії для оптимізації виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** Диверсифікація останнім часом в економіці має широке поширення і тому вона все частіше використовується в практиці вітчизняних бізнес-організацій. Завдяки одночасному розвитку кількох напрямків діяльності, бізнес-компаніям нерідко вдається уникнути непереборної конкуренції і проявити здібності в раціональному використанні і розподілі своїх ресурсів.

Диверсифікація (позднелат. Diversificatio – зміни, різноманітність, від лат. Diversus – різний facio – роблю) являє собою розширення номенклатури товарів, які виробляють окремі підприємства і об'єднання [7].

А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд виділяють наступні види стратегії диверсифікації:

1. Стратегія центрованої (концентрической) диверсифікації базується на пошуку і використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів, які укладені в існуючому бізнесі. Тобто існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає виходячи з тих можливостей, які укладені в освоєному ринку, використовуваної технології або ж в інших сильних сторонах функціонування фірми. Такими можливостями, наприклад, можуть бути можливості використовуваної спеціалізованої системи розподілу;

2. Стратегія горизонтальної диверсифікації, орієнтованої на традиційного споживача. У цьому випадку створюється новий продукт, вимагає нових технологій, який орієнтований на споживача основного продукту.

3. Стратегія вертикальної диверсифікації (освоєння нових продуктів, використовуючи в якості сировини або напівфабрикату традиційну продукцію, або виробництво товарів, які є сировина напівфабрикатами або комплектуючими при виготовленні традиційних продуктів. Даний вид диверсифікації виділяється не завжди.)

4. Стратегія конгломератной або латеральної диверсифікації. У цьому випадку зростання фірми здійснюється за рахунок виробництва продуктів, абсолютно не пов'язаних з традиційними продуктами фірми [4, с. 175].

Види диверсифікації

Види диверсифікації в економічній діяльності можна класифікувати за двома напрямками: диверсифікація інвестиційного портфеля і диверсифікація сфер бізнесу (діяльності та виробництва). У даній статі розглядається диверсифікація діяльності і виробництва.

Основними стратегіями диверсифікованого зростання О.С. Віханський називав такі:

1) стратегія центрованої диверсифікації;

2) стратегія горизонтальної диверсифікації;

3) стратегія конгломеративної диверсифікації [2, с. 242].

Соітіна-Кутищева Ю.Н. пропонує класифікацію видів диверсифікації за трьома ознаками: напрямок, галузева приналежність, країнова приналежність. [3, с. 10].

Виділено наступні види диверсифікації по її напрямку:

– вертикальна диверсифікація – передбачає освоєння нових продуктів, для виробництва яких в якості сировини або напівфабрикатів використовується традиційна продукція, або виробництво товарів, які є сировиною або напівфабрикатами, комплектуючими при виготовленні традиційних продуктів;

– горизонтальна диверсифікація – у цьому випадку створюється новий продукт на базі існуючих або нових технологій в рамках основного профілю компанії, розширюються канали збуту продукції;

– конгломератна диверсифікація – у цьому випадку зростання компанії здійснюється за рахунок виробництва продуктів, абсолютно не пов'язаних з традиційними для неї продуктами;

– перехресна диверсифікація – виявляється в комбінуванні горизонтальною і вертикальною диверсифікації;

– змішана диверсифікація – виявляється в комбінуванні горизонтальної, вертикальної, конгломератної диверсифікації.

Головною метою для всіх напрямів диверсифікації є: можливість консолідувати інвестиційні ресурси; зниження ризиків невизна-

ченості зовнішнього середовища; прагнення забезпечити соціальну і економічну стабільність, виживаність, запобігання кризи, зберегти регіональні галузеві комплекси; більш повне використання всіх видів ресурсів; отримання синергетичного ефекту за рахунок росту ринкового потенціалу; зниження транзакційних витрат; особисті мотиви менеджерів; поліпшення ділового іміджу.

Оцінка ефективності видів диверсифікації показує, що менш перспективним є розширення сфери виробництва, оскільки освоєння нових технологій вимагає певних витрат, внаслідок чого підвищується значно невиправданий часом ризик компанії. З економічної точки зору диверсифікація ринків вважається ефективніше виробничої. Однак можливості ринкової диверсифікації обмежені невеликим асортиментом продукції, що тягне за собою додаткові витрати [7].

Плюси і мінуси диверсифікації

На перший погляд може здатися, що диверсифікація – це завжди правильне рішення, яке має під собою виключно плюси. Достоїнств у неї дійсно багато:

– вдається захистити свій капітал від наслідків кризових явищ;

– допомагає підвищити рівень стійкості в конкурентному середовищі;

– надає широкий вибір продуктів, послуг, активів, тобто, інвестору легше зробити вибір, на що йому орієнтуватися в більшій ступені;

– дозволяє ефективно використовувати кошти фізичними особами і компаніями;

– виключає негативний розвиток подій для всього пакета активів.

З іншого боку, не можна не скасувати і мінуси цього явища, з котрими стикається підприємство, що зважилося на розширення:

– потрібні істотні фінансові вливання, так як стратегічний успіх можливий тільки у великих масштабах;

– необхідний досвід і знання в тих галузях, де ви збираєтеся працювати. Наприклад, ви можете чудово розбиратися в акціях і облігаціях, але покупка нерухомості, як додаткового активу, вимагає певної підготовки;

– перспективи помітні тільки в довгостроковому періоді – тобто, оцінити їх вдасться лише через час [6].

**Висновки дослідження.** Диверсифікація є реальним інструментом оптимального перерозподіл ресурсів. Це спосіб виведення компанії на новий рівень, можливість зменшити ризики, підвищити стійкість, не залежати від кризових явищ в галузі, регіоні або країні. Процес нерозривно пов'язаний з освоєнням нових виробничих можливостей, з розвитком технологій, інвестуванням, розширенням поставлених цілей і завдань, модифікацією діяльності.

Тому, з огляду на переваги і недоліки диверсифікації, кожне підприємство повинно вирішити, до якої міри йому доцільно диверсифікувати своє виробництво. При цьому потрібно враховувати стан зовнішнього середовища (стабільна або нестабільна економіка, кон'юнктура ринку, платоспроможність населення і т.д.), а також розміри підприємства і фактичний фінансовий стан. Очевидно, що великі за розміром підприємства мають набагато більше можливостей для диверсифікації, так як їх можливості і ресурси більш значні і дозволяють їм розвивати нові для них області з раціональної концентрацією виробництва, тим самим усуваючи або істотно згладжуючи відмінності між диверсифікацією і концентрацією, досягаючи при цьому кращих результатів господарювання [6, с. 232-243]. Також такі підприємства мають більше фінансових ресурсів для створення нових виробництв, що суттєво зменшує потребу в позикових коштах, а, отже, і скорочує витрати на їх залучення і навпаки, малі підприємства з низьким рівнем концентрації виробництва не в змозі розвивати багато галузей, а тому вони повинні більше тяжіти до концентрації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Махнушіна В.Н., Шинкевич А.Н. Сучасні види та форми диверсифікації. Москва: Російське підприємництво, 2016. Т. 10. С. 1459-1468.

2. Виханский О.С., Наумов А.І., Менеджмент: підручник. 4-е видання, перероб. і доповнене. Москва: Економіст, 2006. 670 с.

3. Соїна-Кутищева Ю.Н. Диверсифікація металургійних компаній: основні тенденції і оцінка ефективності: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.05. Кемерово, 2006. 23 с.

4. Боумен К. Основи стратегічного менеджменту. Москва: ЮНИТИ, 2013. 175 с.

5. Goldengalaxy. Що таке диверсифікація простими словами, типи і види + приклади. URL: http://goldengalaxy.ru/terminy/chto-takoe-diversifikatsiya-prostymi-slovami (дата Звернення 25.02.2018).

6. Салогуб А.М. Інтелектуальний капітал як детермінують фактор розвитку інноваційної економіки. Наукові проблеми гуманітарних досліджень. 2012. № 2. С. 232-243.

7. Шабалтун М.І., Леманова П.В. Значимість стратегії диверсифікації в умовах конкуренції. Міжнародний студентський науковий вісник. 2016. Вип. № 4 ч.4. С. 459-462.

REFERENCES:

1. Makhnushina V.N., Shynkevych A.N. (2016) Suchasni vydy ta formy dyversyfikatsii. [Modern types and forms of diversification]. Rosiiske pidpryiemnytstvo Journal, vol. 16, no. 10, pp. 1459-1468.

2. Vykhanskyi O.S., Naumov A.I. (2006) Menedzhment. [Management]. Moscow: Ekonomist, № 4, 670 p.

3. Soina-Kutyshcheva Yu.N. (2006) Dyversyfikatsiia metalurhiinykh kompanii: osnovni tendentsii i otsinka efektyvnosti [Diversification of metallurgical companies: main trends and performance appraisal] (PhD Abstract), Kemerovo: Novokuznetsk branch of the Institute of the Kemerovo State University (KemSU)

4. Boumen K. (2013) Osnovy stratehichnoho menedzhmentu [Fundamentals of Strategic Management]. Moscow: YuNYTY. (in Ukrainian)

5. Goldengalaxy. Shcho take dyversyfikatsiia prostymy slovamy, typy i vydy + pryklady [What is diversification in simple words, types and types + examples] Available at: http://goldengalaxy.ru/terminy/chto-takoe-diversifikatsiya-prostymi-slovami (accessed 25.02.2018).

6. Salohub A.M. (2012) Intelektualnyi kapital yak determinuiut faktor rozvytku innovatsiinoi ekonomiky [Intellectual capital as a determinant factor for the development of an innovative economy]. Scientific problems of humanitarian research Journal, vol. 2, pp. 232-243.

7. Shabaltun M.I., Lemanova P.V. Znachymist stratehii dyversyfikatsii v umovakh konkurentsii [the significance of the diversification strategy in competition conditions]. International Student Scientific Herald, vol. 4, no.4, pp. 459-462.

УДК 339.138

# Типологія рекламного персонажу

**Горда Л.О.**
студентка
Національного університету харчових технологій

**Соломянюк Н.М.**
доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій

Стаття присвячена актуальним питанням створення та використання рекламного персонажу як частини фірмового стилю компанії. Проаналізовано вимоги та приклади їх виконання для рекламних персонажів «Живчик», «Milka", «Растішка». Проведено класифікацію рекламних персонажів на прикладі світових та українських рекламних персонажів.

**Ключові слова:** рекламний персонаж, корпоративний герой, життєвий цикл товару.

Горда Л.О., Соломянюк Н.Н. ТИПОЛОГИЯ РЕКЛАМНОГО ПЕРСОНАЖА
Статья посвящена актуальным вопросам создания и использования рекламного персонажа как части фирменного стиля компании. Проанализированы требования и примеры их исполнения для рекламных персонажей «Живчик», «Milka", «Растішка». Проведена классификация рекламных персонажей на примере мировых и украинских рекламных персонажей.

**Ключевые слова:** рекламный персонаж, корпоративный герой, жизненный цикл товара.

Gorda L.O., Solomianiuk N.M. TYPOLOGY OF ADVERTISING SURVEY
The article is sanctified to the pressing questions of creation and use advertisement to the personage as parts of company's brandname style. Requirements and examples of their implementation are analysed in relation to advertisement to the personage of advertisement personages «Живчик», «Milka", «Растішка». Classification of advertisement personages is conducted on the example of world and Ukrainian advertisement personages.

**Keywords:** advertisement personage, corporate hero, life cycle of commodity.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Рекламна діяльність притаманна всім без виключення сферам життя. В умовах конкурентної боротьби вона виступає ефективним інструментом виокремлення та втілення індивідуальності, що часто проявляється у створенні рекламного образу – персонажу. В зв'язку з цим, значна увага приділяється увага типології рекламного персонажу у різних сферах діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання психології в рекламі розглядаються в наукових працях вітчизняних та іноземних науковців: Бутенко Н.Ю., Коваленко Р.В., Гольман І.А., Журавель В.А, Овруцький О.Д., Котлер Ф., Армстронг Г., Саундерс Д. та ін. Проте, методичні та практичні аспекти розробки та використання рекламного персонажу як образу бренду для просування продукції підприємстві для цільової аудиторії в сучасних умовах розвитку економік залишаються предметом досліджень.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В сучаснихумовах боротьби за споживача кожен рекламодавець намагається зробити все, щоб залишити емоційний слід свідомості споживачів і викликати позитивну реакцію. Ефективним рекламним засобом досягнення такої мети може бути обраний рекламний персонаж. Саме введення персонажу в рекламне повідомлення пожвавлює його і робить рекламований товар або послугу привабливішим. Окрім цього, рекламні персонажі здатні розширити круг потенційних споживачів, викликати позитивне відношення до бренду.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є висвітлення рекламного героя як елементу фірмового стилю, дослідження видів рекламних персонажів залежно від типу продукту, який рекламується, аналіз прикладів рекламних героїв з метою узагальнення загальних правил створення рекламного персонажу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Володимир Журавель у своїй статті наводить наступне визначення: «Рекламний персонаж бо корпоративний герой – це особливий елемент просування бренду, який використовується для надання торговій марці





© Горда Л.О., Соломянюк Н.М.

людських рис, які є близькими до певних архетипів цільових аудиторій» [3].

Гольман І.А. називає рекламного героя графічним образом, який являє собою людину, тварину, фантастичну істоту або оживлений неживий предмет, який асоціюється з продуктом компанії [1].

Овруцький О.Д. у книзі «Анатомія рекламного образу» дає таке визначення: рекламний образ – засіб візуальної комунікації, що несе через систему зображально-виражальних засобів нову для потенційного покупця інформацію про продукт [4].

На нашу думку, рекламний персонаж – це вигаданий образ, герой, який стає невід'ємною частиною фірмового стилю компанії та супроводжує її рекламну діяльність.

Реклама – це носій інформації, за допомогою якого відбувається інформування споживачів про товар чи послугу, та змушує привернути увагу. Реклама супроводжує товар на всіх життєвих циклах товару – періодах часу обігу товару на ринку від ідеї про його створення до виведення з продажів.

Реклама неабияк впливає на життєвий цикл товарів, тому на різних його етапах виконує визначені функції. Таким чином на першому етапі життєвого циклу, коли товар лише впроваджується на ринок, реклама виконує інформативну функцію, адже з появою продукту запускається активна рекламна компанія, з метою окреслення кола покупців.

На етапі зростання товар набуває популярності і реклама допомагає підвищувати його імідж.

На третьому етапі – етапі зрілості, коли попит стає постійним і стабільним реклама покликана підтримувати зацікавленість споживача, продовжувати інформувати його та доводити правильність його вибору. Реклама на даному етапі покликана нагадувати про компанію, інформувати про акційні пропозиції.

Коли наступає етап зрілості, а після нього спад, тоді, згідно думки експертів, доцільно припинити виробництво товару та зняти його з продажів, проте, в такому випадку доцільно приділяти увагу безпосередньо рекламному персонажу який може змінити концепцію позиціонування, вплинути на імідж компанії, стає частиною бренду.

Якщо з появою нового продукту рекламний персонаж не стає частиною рекламної кампанії, то саме на останніх етапах життєвого циклу товару він просто необхідний. Якщо створити абсолютно нового, раніше не існуючого героя, завдяки власним ідеям та фантазіям та «оживити» його дякуючи роботі дизайнера, тоді є шанс продовжити життєвий цикл товару. По-перше, якщо врахувати, що реклама виконує не лише інформативну функцію, а й активує процес залучення, то поява чогось нового і раніше не баченого не залишить байдужими споживачів. По-друге, коли рекламний персонаж стає частиною бренду, то він стає невід'ємною частиною рекламних матеріалів, які є складовими рекламної кампанії, він має певний характер і викликає асоціації та емоції у споживачів.

Залежно від виду продукту та цільової аудиторії до рекламного персонажу є ряд вимог (табл. 1).

Виходячи з даних вимог, варто зауважити, що персонажі наділяються якостями товарів, наближення до цільової аудиторії, є унікальним завдяки створенню асоціацій, які виникають завдяки зверненням персонажів, їх повідомлень та дій. Завдяки діям персонаж відображає переваги товарів, адже демонструє їх безпосередньо в рекламному повідомленні.

В літературі присутня класифікація рекламних персонажів: вигаданий персонаж; персонаж з мультфільму; персонаж – тварина; персонаж – наділений нереальними можливостями; персонажі з комп'ютерних ігор; персонажі з коміксів; персонажі – живі люди (діти, жінки, чоловіки); персонажі – відомі особистості; негативні персонажі – антигерої.

Розглянемо дану класифікацію на прикладах українських та іноземних персонажів, що застосовуються виробниками у харчовій промисловості (табл. 2).

Як бачимо, підібрати персонаж під класифікаційні ознаки досить важко, тому який буде персонаж залежить все таки від особливостей продукту. Проте креатив у створенні персонажів необмежений, тому герої можуть бути незвичайними та унікальними для будь якого продукту.

Варто обирати доцільний рекламний персонаж: якщо продукт призначений для дітей, то герой може бути мультяшним героєм, придуманим персонажем, який «оживлений» як для мультфільму, а якщо це продукти для дорослих споживачів, то вони будуть сприймати його більш серйозно і тому тут не доцільно використовувати героїв, які більше підходять для уваги дітей.

Рекламних персонажів у сфері світової реклами дуже багато і більшість з них були надзвичайно сприятливими для діяльності

Таблиця 1

**Вимоги та приклади їх виконання щодо рекламного персонажу**

| Рекламний персонаж / Вимога | «Живчик» | «Мілка» | «Растішка» |
|---|---|---|---|
| Рекламний персонаж повинен бути наділеним якостями товару, до якого він прив'язується | Груша та яблуко – вигадані герої, які символізують смаки, з якими виготовляються напої ТМ «Живчик». | Фіолетова корівка символізує фірмовий фіолетовий колір, колір обгортки та молочний шоколад. | Герой Діно символізує корисні елементи, які містяться в йогурті. |
| Рекламний персонаж повинен мати якості наближені до цільової аудиторії | Живчики Груша та Яблуко завжди активні та грайливі, як і основна цільова аудиторія – діти. | Корівка Мілка символізує ніжність: ніжний шоколад, слоган «Наважся на ніжність» говорить про романтичну родзинку для кожного споживача, хто вподобав Мілку. | Діно завжди говорить про розум, про ігри, які допомагають розвиватися, саме те, що потрібно для дітей. |
| Рекламний персонаж повинен бути унікальним. | Груша та Яблуко, які розважають дітей та надихають їх до пригод. | основний колір рекламного персонажу – Корівки і робить його унікальним | Динозаврик Діно завжди навчає та прагне допомогти здоровому розвитку дітлахів. |
| Рекламний персонаж повинен відображати переваги товару. | В кожному рекламному ролику герой говорить фразу: «Живчик – смакуйте з користю», а також показує, що напій дійсно є корисним для дітей і надихає їх до пригод. | Мілка – альпійська відображає натуральність справжнього молочного шоколаду. | Діно у рекламних роликах завжди говорить про користь йогурту «Растішка» для дітей, які ростуть та розвиваються та демонструє його корисний вплив на мислення дітей. |

Таблиця 2

**Класифікація рекламних персонажів на прикладі світових та українських героїв**

| Вид | Український персонаж | Іноземний персонаж |
|---|---|---|
| Вигаданий персонаж | Українська жінка у вінку та вишиванці у рекламі «Слов'яночка» | Червоний та жовтий арахіс в рекламі "M&M's" |
| Персонаж з мультфільму | Маша і Ведмідь у рекламі Кіндер | Міккі Маус у рекламі Кіндер |
| Персонаж – тварина | Їжак в рекламі «Садочок» | Корова в рекламі «Мілка» |
| Персонажі – живі люди (діти, жінки, чоловіки); | Діти в рекламі «Агуша» | Обличчя дітей в рекламі шоколаду «Кіндер» |
| Персонажі – відомі особистості | Єлизавета Глінська в рекламі «Комо» | Футболіст Мессі в рекламі «Пепсі» |
| Негативні персонажі – антигерої | Негативний персонаж – біль у рекламі «Но-Шпа» | Негативний персонаж Нойд у костюмі кролика в рекламі "Domino's Pizza" |

компаній, проте деякі з них просто «згасали», не встигнувши залишити слід в пам'яті споживачів. Звісно, без рекламного персонажу реклама не та, проте й не існує послідовного рецепту створення успішного рекламного персонажу. Та все ж, якщо розглянути деякі приклади світової реклами, то можна знайти корисні поради.

Напевно кожна доросла людина, палить вона чи ні, чула про неабиякий успіх рекламної кампанії Мальборо. Цигарки для жінок (так спочатку позиціонувала свій продукт

компанія) під даним брендом мали своє обличчя – відому молоду актрису – Мей Уест, проте якого ж успіху досягла компанія, коли рекламним героєм їх бренду став не просто чоловік – мужній та вольовий, а ковбой. Чоловіки бажають бути схожими на нього, а жінки прагнуть бути поруч з таким чоловіком.

Успіх зміни рекламного персонажу та позиціонування залежав від кількох факторів: нестандартний підхід, кардинальна зміна, своєчасність, власне, сам образ.

Ще одним не дуже вдалим, проте корисним для ознайомлення є приклад рекламного персонажу – Рожевий кролик був героєм рекламних роликів Duracell, проте через те, що компанія не встигла вчасно подовжити дію свого товарного знаку новим героєм став той же довговухий кролик, проте в очках і граючий на барабанах – це був логотип компанії-конкурента – Energizer.

Рекламні ролики з рожевим зайцем створювало одне і те ж агентство, яке почало використовувати його не лише у рекламних роликах батарейок, але й в рекламних роликах спрею для носа, в рекламі вина. Це був провал через помилку компанії, проте останні 20 років Рожевий кролик є одним з найбільш популярних рекламних персонажів в рекламному просторі.

Варто зауважити, що рекламні герої створюються не для всіх компаній, не для всіх рекламних кампаній чи просто роликів. Багато компаній задовольняються логотипами, які можуть містити певні зображення героїв. Проте результат від використання рекламного персонажу очевидний, адже він більш ефективно привертає увагу споживачів.

У комунікативному плані зображення, в тому числі і рекламного персонажа, набагато більш багатозначне, ніж друкований текст. Воно здатне залучити адресата в процес активного сприйняття, несвідомого інтерпретування. Ідеальною для комунікатора була б ситуація, коли аудиторія (назвемо її глядачем), покупець і споживач об'єднані в одній особі і сприймають повідомлення, що виходить від рекламного персонажа. Проте, необхідно визнати, що така ідеальна модель в процесі рекламного впливу виникає не часто. У зв'язку з цим було виділено два види комунікації рекламного персонажа з масовою аудиторією:

1. Між персонажем рекламного повідомлення і споживачем (покупцем).

2. Між рекламним персонажем і глядачем (читачем, слухачем).

Вони можуть збігатися, але найчастіше це два автономних видів взаємодії.

У комунікації зі споживачем рекламний персонаж виступає не як самостійний суб'єкт комунікації, а як провідник, модератор, посередник між рекламодавцем (його товаром) і споживачем, якому цей товар призначений.

Отже, в цій комунікації персонаж грає роль маркетингового модератора. Е. Селявіна, гендиректор рекламного агентства «МУВІ», пише: «Існують вкрай яскраві рекламні зразки, в яких люди відсутні. Але продаємо товар ми все-таки людям. Якщо прибрати образ людини з реклами, продажі знизяться. На короткострокових кампаніях, прив'язаних, наприклад, до знижок, це відіб'ється слабо, а от для довгострокових рекламних кампаній удар буде сильним».

Дослідники говорять про модель переносного значення, відповідно до якої марки виграють від асоціації з персонажами, оскільки персонажі виступають в якості яскравих індивідуальностей – «символів».

Отже, комунікативний ланцюжок може виглядати наступним чином: «рекламний персонаж – товар – споживач». В цьому випадку персонаж рекламного повідомлення може стати соціокультурним модератором. На перший погляд, немає суттєвої різниці в комунікативних ланцюжках: «товар – рекламний персонаж – споживач» і «рекламний персонаж – товар-споживачів»«. Проте, в першому випадку персонаж грає роль маркетингового модератора, так як товар наділяє якимись якостями рекламний персонаж, а не навпаки. Основне завдання персонажа при цьому – донести маркетингову інформацію про товар до споживача. У другому випадку персонаж грає роль соціокультурного модератора, так як рекламний персонаж наділяє товар соціокультурними якостями. У цьому випадку споживач комунікує з товаром, щоб стати «ближче» до рекламного персонажу (включаються механізми уподібнення, ототожнення, наслідування).

Найвищим ступенем впливу реклами можна вважати те, що вона викликає емоції як позитивні, так і негативні. На нашу думку, рекламний герой має значний вплив на емоції споживачів, порівняно з іншими видами реклами. Головною особливістю створення рекламного персонажу є те, що його можна наділити певними якостями, які будуть викликати у споживачів певні емоції та створювати асоціації. Якщо взяти до уваги те, що результат від реклами можна оцінювати емоціями,

то антигерої, які викликають негативні асоціації теж мають своє місце.

Рекламний герой може бути різним, проте основним його завданням є встановлення зв'язку – комунікації зі споживачем. Порівнюючи рекламу текстовну, без супроводу зображення, можна зауважити, що вона хоч і більш змістовна та деталізує характеристики товару, проте все ж не так залучає увагу споживача, як рекламний персонаж. Саме герой стає посередником між товаром та споживачем.

Серед завдань реклами можна виділити як комерційні, що передбачають стимулювання збуту товарів, так і престижні завдання, які полягають у формуванні іміджу компанії та самого товару. Оскільки рекламний герой стає частиною фірмового стилю компанії, супроводжує її у всій символіці та рекламній діяльності, то його можна віднести до інструменту виконання престижних завдань реклами.

Рекламний персонаж використовується у всіх видах реклами, проте найбільш вдала його участь у телевізійній рекламі. Одухотворений персонаж, що зображується у рекламному ролику має змогу встановити візуальний зв'язок зі споживачем та поспілкуватися з ним, хоч і віртуально. Споживач ідентифікує себе з персонажем, який у рекламному зверненні демонструє використання товару.

В телевізійній рекламі існує немало сюжетних ліній, в яких є взаємодія персонажу з товаром та, можливо, персонажів між собою. Розробка рекламних сюжетів передбачає надання певних можливостей персонажу, а це, в свою чергу, свідчить про креативну рекламу, яка нині дуже важлива, адже споживачі критично налаштовуються на та зміст повідомлення та на рекламу в цілому.

У зв'язку з вище сказаним варто зауважити, що створення персонажу та наділення його певними якостями та можливостями передбачає знання психології. Персонаж наділяється певними якостями і характеристиками та викликає у споживача емоції, що не завжди може бути радістю та інтересом. Це може бути і страх, і тривога, що негативно вплине на споживачів, а отже й на результат рекламного повідомлення.

**Висновок.** Рекламний персонаж здатний зробити рекламне повідомлення креативним і привернути увагу вибагливих споживачів, які зараз намагаються ігнорувати рекламу. Це вдалий інструмент у досягненні поставлених рекламних завдань, особливо некомерційних, коли в результаті рекламного повідомлення споживач отримує емоції. Рекламний персонаж стає посередником між споживачем та товаром, адже першочергово комунікація створюється між персонажем та споживачем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гольман Й. А. Рекламне планування. Рекламні технології. Організація рекламної діяльності / Й. А. Гольман. – Москва: Гелла-Принт, 2007. 560 с.

2. Давтян А. А. Персонаж як елемент телевізійної реклами : дис. канд. філол. наук : 10.01.10 / Давтян Ануш Арамовна. Воронеж, 2006. 276 с.

3. Журавель, В. А. Рекламный герой: оживление бренда [Текст] / В. А. Журавель // Рекламодатель: теория и практика. 2014. No 6. С. 55-61.

4. Овруцький О. В. Анатомія рекламного персонажу / Овруцький О. В. Ростов-на-Дону: Питер, 2012. 208 с.

REFERENCES:

1. Holman Y. A. (2007) Reklamne planuvannia. Reklamni tekhnolohii. Orhanizatsiia reklamnoi diialnosti [Advertisement planning. Advertisement technologies. Organization of advertisement activity]. Moscow: Gella-Pry`nt (in Russian).

2. Davtian A. A. (2006) Personazh yak element televiziinoi reklamy [Personage as an element of televisional advertisement] (PhD Thesis), Voroneg: Voronez`s`ky`y`j derzhavny`j universy`tet.

3. Zhuravel V. A. (2014) Reklamni heroi: ozhyvlenye brenda [Reklamnыj geroj: ozhy`vleny`e brenda]. Advertiser: theory and practice, vol. 6, pp. 55-61.

4. Ovrutskyi O. V.(2012) Anatomiia reklamnoho personazhu [Anatomy advertisement to the personage]. Rostov-na-Donu: Piter (in Russian).

УДК 331.326.2:005.344(477)

# Корпоративні свята як інструмент внутрішнього управління персоналом

**Григор'єва О.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

**Іщенко О.С.**
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто корпоративні свята як елемент корпоративної культури підприємства та інструмент внутрішнього управління персоналом. Виділено роль та місце корпоративної культури в системі управління персоналом підприємством, обґрунтовано зв'язок між корпоративними святами та формуванням внутрішньої мотивації управління персоналом. Охарактеризовано основні цілі та завдання, що вирішуються підприємством проведенням корпоративних свят.

**Ключові слова:** корпоративна культура, корпоративне свято, внутрішня мотивація, управління персоналом, організація, колектив.

Григорьева О.В., Ищенко О.С. КОРПОРАТИВНЫЕ ПРАЗДНИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВНУТРЕННЕГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статье рассмотрены корпоративные праздники как элемент корпоративной культуры предприятия и инструмент внутреннего управления персоналом. Выделены роль и место корпоративной культуры в системе управления персоналом предприятием, обоснованно связь между корпоративными праздниками и формированием внутренней мотивации управления персоналом. Охарактеризованы основные цели и задачи, решаемые предприятием проведением корпоративных праздников.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, корпоративные праздники, внутренняя мотивация, управления персоналом, организация, коллектив.

Hryhoryeva O.V., Ischenko O.S. CORPORATE HOLIDAYS AS THE INSTRUMENT OF INTERNAL PERSONNAL MANAGEMENT

The article deals with corporate holidays as an element of corporate culture of the enterprise and the tool of internal management of the personnel. The role and place of the corporate culture in the personnel management system of the enterprise have been identified, the connection between corporate holidays and the formation of internal motivation of personnel management has been substantiated. The main goals and tasks, which are solved by the enterprise during corporate holidays, are described.

**Keywords:** corporate culture, corporate event, internal motivation, personnel management, organization, collective.

**Постановка проблеми.** Внутрішні комунікації, корпоративна культура, цінності та норми – це глобальний рівень розвитку успішної підприємницької діяльності. Корпоративне свято виступає елементом культури внутрішніх комунікацій. Саме розвиток внутрішніх комунікацій забезпечує стабільність діяльності організацій та перспективу її розвитку.

Заходи, що мають на меті розвиток співробітників (навчання, відпочинок, свято), впливають на корпоративну культуру компанії. Навчання співробітників вивчається дослідниками різних сфер досить давно, а корпоративний відпочинок й свято науковцями розглядається не так часто. Хоча корпоративне свято є важливим засобом внутрішньої мотивації персоналу підприємства, установи, організації. Враховуючи наведене вище, актуальним, на нашу думку, є об'єднання проблематики аналізу корпоративної культури організації і побудова корпоративних свят як інструменту внутрішнього управління персоналу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Корпоративна культура як об'єкт дослідження розглядалася досить широким колом зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема



© Григор'єва О.В., Іщенко О.С.

Д. Белом, Дж. Гелбрайтом, П. Друкером, Й. Масудом, Ф. Тоффлером, І. Ігнатьєвою, О. Антіпіною, А. Наумовою, Ю. Красовським та іншими. Корпоративне свято як складова корпоративної культури та управління персоналом вивчалася зарубіжними вченими: А. Ульяновским, Ю. Пасс, І. Альошиной та іншими. Проте нерозглянутими повною мірою є питання застосування корпоративних свят як інструменту внутрішнього управління персоналом на підприємстві.

Постановка завдання. Основними завданнями статті є визначення місця корпоративних свят в системі корпоративної культури та управління персоналом підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні умови ефективного ведення бізнесу вимагають від підприємств урахування не лише економічних чинників, а й соціальної складової, до якої повною мірою можна віднести й корпоративну культуру. Вона тісно пов'язана із загальною стратегією розвитку підприємства та системою організації діяльності персоналу.

На сьогодні теорію корпоративної культури активно вивчають вчені різних галузей – психологи, соціологи, економісти, спеціалісти з управління персоналу. Вона вивчається також й практиками керівників по управлінню персоналу. Корпоративна культура, на думку більшості науковців, це система, цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, а також дійових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів і т.д., які склалися в організації або її підрозділах за час діяльності та які приймаються більшістю співробітників [1, с. 398; 2].

Останнім часом корпоративну культуру визнали головним чинником, необхідним для досконалого управління бізнесом. Постійний її розвиток забезпечить підвищення ефективності діяльності організації.

Слід відмітити, що провідні компанії підходять до створення корпоративної культури стратегічно. Вони створюють цінності, традиції, надихають на досягнення стратегічної місії, підвищують рівень лояльності працівників до організації, забезпечують згуртованість персоналу, попереджують виникнення конфліктів.

Основними типами корпоративної культури виступають [3]:

– культура влади. Даний тип культури можна зустріти на невеликих підприємствах, в компаніях, що займаються торгівлею, фінансами. Контроль здійснюється централізовано;

– культура ролі. Втіленням рольової культури є класична, строго спланована організація (бюрократія). Даний вид культури властивий для структур державного управління;

– культура завдання. Ця культура зорієнтована на проект чи роботу, її прикладом є організація з матричною структурою. Основна увага в цій культурі приділяється завершенню роботи;

– культура людини. Тут особистість знаходиться в центрі. Дана організація існує для обслуговування і допомоги особистостям в цій корпорації, для сприяння виконанню власних інтересів.

Типи культури, представлені вище, не існують у чистому вигляді, проте підприємства, зазвичай, наближені до однієї з них. Кожен тип культури здатен зробити організацію успішною, проте не варто переоцінювати можливості цих типів.

Для менеджерів вищого рівня корпоративна культура має велике значення, допомагає мотивувати, управляти, залучати нових та утримувати існуючих працівників. Переваги сучасної організації можна прослідкувати за такими критеріями як кількість висококваліфікованих та обдарованих працівників у компанії, а також ставлення до них керівників.

Корпоративна культура виступає засобом мотивації персоналу. Мотивація – це процес спонукання людей до праці, який передбачає використання мотивів поведінки людини для досягнення особистих цілей або цілей організації [4, с. 360].

Мотивація являється однією з найважливіших елементів управління персоналом. Правильно побудована система мотивації допомагає керівництву організації збільшити прибутки, покращити якість продукції та продуктивність праці, забезпечує позитивний клімат в колективі, знижує плинність кадрів.

Більшість вчених зійшлись на тому, що, мотивація буває внутрішня та зовнішня. Зовнішня мотивація відбувається за допомогою зовнішніх стимулів, ними можуть виступати матеріальні та психологічні умови: моральна або грошова винагорода, система штрафів тощо.

Внутрішня мотивація є більш глибоким явищем, вона незалежна від зовнішніх факторів. Внутрішня мотивація проявляється у самоствердженні, відчуті потрібності, можливості особистісного зростання, реалізації ідей та, врешті решт, виконанні мрій.

Внутрішня мотивація характеризується тим, що людина працює, перш за все, не за

матеріальну винагороду, а за те що любить свою справу, відчуває себе причетною, потрібною. Саме в цьому завдання менеджерів вищих рівнів, сприяти розвитку внутрішньої мотивації персоналу для досягнення позитивного результату роботи організації.

Велике значення в мотивації працівників мають корпоративні свята. Корпоративне свято виступає інструментом PR-у, провідником базових цінностей, носієм елементів фірмового стилю, формою системи внутрішньокорпоративної комунікації та комунікації організації з зовнішнім середовищем. Виходячи з цього, можна стверджувати, що корпоративні свята є одним із складових компонентів ціннісно-нормативної підгрупи організаційної культури компанії, а точніше, входить в комплекс корпоративних традицій [5].

Корпоративне свято, як явище, бере свій початок ще у 19 столітті на підприємствах та установах Європи та США. Тоді компанії запроваджували ідейну підтримку працівників та розвивали свої традиції. В ті часи виникали нові взаємовідносини всередині підприємств [5].

Корпоративне свято розглядається як свято, що пов'язане безпосередньо з компанією та її співробітниками.

Корпоративне свято виступає не тільки розважальним заходом для працівників, а й допомагає у вирішенні деяких важливих завдань в структурі управління персоналом:

1) Діагностика психологічного клімату в колективі. Для успішної діяльності організації потрібен здоровий психологічний клімат. Коли у колективі порушується баланс сприятливих факторів психологічного клімату виникає нездорова атмосфера. Це призводить до напруженості відносин у колективі, появі конфліктів.

2) Згуртування колективу. Це запорука успішної взаємодії у колективі. Згуртованість сприяє налагодженню стосунків між колегами, знижує кількость конфліктів, позитивно впливає на психологічний клімат.

3) Розвиток корпоративної культури. Корпоративна культура є важливою складовою успішного функціонування організації, позитивного ставлення до роботи й ефективності праці. Вона впливає на ставлення співробітників до організації, результати діяльності колег.

4) Генерація позитивних емоцій. Необхідність позитивних емоцій в колективі допомагає швидке відновитися після стресу, зняти нервову напругу, розширити способи мислення та відновити особисті ресурси організму.

5) Отримання нових ідей і напрямків розвитку бізнесу. Корпоративне свято є гарним способом генерації нових ідей. У неформальній обстановці з'являються нестандартні ідеї, які зазвичай являються дієвими.

6) Знайомство співробітників один з одним. Корпоративне свято допоможе налагодити неформальні зв'язки у середині колективу, що налагодить психологічний клімат працівників організації.

7) Визначення творчого потенціалу співробітників. Шляхи визначення рівня творчого потенціалу досить різноманітні, одним з них є саме корпоративний захід, адже неформальні обставини сприяють виявленню творчого потенціалу.

Таким чином, корпоративне свято слугує інструментом створення і виховання колективу.

Крім того, проведення корпоративних свят може переслідувати й інші цілі, серед яких:

– формування корпоративної культури організації, транслювання її цінностей;

– підведення підсумків роботи компанії;

– спілкування, налагодження відносин (частіше із зовнішніми організаціями, але, можливо, і між співробітниками даної фірми, особливо, якщо колектив зложився недавно);

– прояв турботи про колектив з боку керівництва;

– командоутворення;

– створення іміджу (як правило, в очах зовнішніх замовників, партнерів);

– презентація нових стратегій та рішень у розвитку компанії;

– нагородження кращих співробітників і мотивація для інших;

– навчання в ігровій формі, або доповнення до навчання і до командоутворюючих тренінгових програм та інші.

Основними видами корпоративних свят є внутрішні, цільові, статусні [6].

Внутрішні корпоративні свята стосуються лише працівників компанії. Це може бути свято в честь заснування організації, досягнення важливої цілі чи з іншого приводу.

Цільові свята носять за собою певну мету. Завданням таких свят може бути діагностика психологічного клімату в колективі, згуртування колективу, знайомство співробітників один з одним, генерація позитивних емоцій тощо. Частіше за все ці заходи проходять у неформальній обстановці та на виїзді.

Статусні заходи проходять зазвичай для партнерів по бізнесу та клієнтів. Таке свято створене заради позитивного враження, реклами компанії, залучення нових коштів.

На стадії планування та організації корпоративного заходу потрібно чітко уявляти мету проведення свята. Якщо за проведенням заходу стоїть вирішення певного завдання, то слід пам'ятати про те, що для повного подолання проблеми потрібно застосовувати й інші інструменти впливу. Тільки при узгоджених і комплексних діях результат буде позитивним для організації.

Правильна організація програми повинна бути збалансованою та опиратися на два головних аспекти.

Перший – потрібно пам'ятати про те, що інтереси людей різняться. Для когось потрібна розважальна програма, комусь подобається спостерігати за артистами, дехто важко реалізовує свій творчий потенціал. Захід повинен максимально задовольняти інтереси всіх працівників, бути різноманітним та не дати сумувати учасникам.

Другим аспектом є те, що гарне свято – це бездоганна організація. Учасників не можна залишати самим собі. Проте це не означає необхідність безперервних конкурсів, танців, співів, ігор тощо. Організатор повинен чітко уявляти що, в якій послідовності, буде відбуватися захід.

Головний принцип побудови корпоративного свята – поступове підвищення емоційного рівня учасників. Серед спеціалістів є думка, що неправильно запланований та проведений захід шкодить підприємству на рівні економічної кризи. Тому організацію і проведення свята доцільно буде передати кваліфікованим людям [6]. Сьогодні на ринку існує достатньо фірм, котрі спеціалізуються саме на цьому.

Корпоративне свято підтримує корпоративні традиції. Для управління персоналу корпоративні заходи виступають дієвим інструментом, і при правильному застосуванні призводять до відчутних, позитивних змін у колективі та діяльності організації.

**Висновки.** Корпоративне свято – це дієвий інструмент управління персоналом та засіб побудови корпоративної культури на підприємстві. Корпоративний захід є одним з найефективніших методів створення сильної команди, підвищення рівня лояльності працівників до компанії. Та головне те, що співробітники можуть неформально спілкуватися між собою та керівництвом.

Корпоративні заходи сприяють кращому розумінню працівниками цілій та місії компанії, покращенню взаємовідносин між співробітниками та керівниками, підвищують мотивацію до виконання більш якісної роботи та самовдосконалення, сприяє більш тісним зв'язкам с партнерами та клієнтами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ігнатьєва І. А. Корпоративне управління: підручник. / І. А. Ігнатьєва,. О. І. Гарафонова. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. 600 с.

2. Копець Г.Р. Роль корпоративної культури у мотивації персоналу / Г.Р. Копець, М.Р. Леськів. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/36033/1/41_232-239.pdf

3. Пижинський Я. Формування концепції організаційної культури. Економіка і управління. 2008. № 5. С. 20-25.

4. Атаманчук Г. Управління культурою організації / Г. Атаманчук, Н. Кейзеров // Кадри 1995. № 10. С. 16-18

5. Мескон М. Основы менеджмента. Пер. с анг. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2000. 704 с.

6. Хвостенко Т. Корпоративне свято. URL: http://iqholding.com.ua/articles/korporativne-svyato

REFERENCES:

1. Ighnatjjeva I. A. (2013) Korporatyvne upravlinnja: pidruchnyk [Corporate management: textbook.] Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

2. Kopecj Gh.R. Lesjkiv M.R. Rolj korporatyvnoji kuljtury u motyvaciji personalu [A role of corporate culture is in motivation of personnel]. Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/36033/1/41_232-239.pdf

3. Pyzhynsjkyj Ja. Formuvannja koncepciji orghanizacijnoji kuljtury (2008) [Forming of conception of organizational culture]. Economy and management, vol. 5, pp. 20-25

4. Atamanchuk Gh. Upravlinnja kuljturoju orghanizaciji (1995) [Management of organization a culture] Personnel, vol. 10, pp. 16-18.

5. M.Kh. Meskon, M. Aljbert, F. Khedoury (2000) Osnovy menedzhmenta [Management bases] Moscow: Delo (in Russian)

6. Khvostenko T. Korporatyvne svjato [Corporate holiday]. Available at: http://iqholding.com.ua/articles/korporativne-svyato

УДК 339.138:330.341.1

# Маркетинг інновацій як інструмент успішного бізнесу

**Гризовська Л.О.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницького національного університету

**Романова А.В.**
студентка
Хмельницького національного університету

Стаття присвячена актуальним питанням ведення успішного бізнесу. В статті розглянуто поняття «маркетинг» та «інновації», структуру маркетингу інновацій, а також етапи розробки комплексу інноваційного маркетингу. Проаналізовано особливості впровадження маркетингових інновацій.
**Ключові слова:** маркетинг, інновація, стратегія, інноваційна стратегія, маркетинг інновацій, бізнес.

Грызовська Л.А., Романова А.В. МАРКЕТИНГ ИННОВАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА
Статья посвящена актуальным вопросам ведения успешного бизнеса. В статье рассмотрено понятие «маркетинг» и «инновации», структуру маркетинга инноваций, а также этапы разработки комплекса инновационного маркетинга. Проанализированы особенности внедрения маркетинговых инноваций.
**Ключевые слова:** маркетинг, инновации, стратегия, инновационная стратегия, маркетинг инноваций, бизнес.

Grizovska L.A., Romanova A.V. MARKETING OF INNOVATIONS AS AN INSTRUMENT OF SUCCESSFUL BUSINESS
The article is devoted to the actual issues of successful business. The article deals with the concept of “marketing” and “innovation”, the structure of marketing of innovations, as well as stages of development of the complex of innovative marketing. The peculiarities of introduction of marketing innovations are analyzed.
**Keywords:** marketing, innovation, strategy, innovative strategy, marketing of innovations, business.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах ринкових відносин вирішальним фактором конкурентоспроможності компаній є ефективність системи маркетингу, але найбільшу увагу приділяють розвитку маркетингу інновацій, оскільки інновації ведуть до створення абсолютно нових продуктів, які найчастіше користуються великим попитом у споживачів та відіграють головну роль у конкурентоспроможності компанії. Також у сучасному світі компанії не можуть існувати без інноваційних процесів у виробництві та створення інноваційних засобів.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням вивчення та узагальнення досвіду застосування маркетингу інновацій, присвячені наукові розробки відомих українських і зарубіжних учених як: І. Ансофф, Г. Ассель, П.Р. Диксон, В. Кондратьєв, Ф. Котлер, М. Портер, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер, Л.В. Балабанова, Т.П. Данько, Н.В. Куденко, С.М. Ілляшенко, Т.С. Максимова, В.Л. Пилюшенко, І.В. Семеняк, А.О. Старостіна, І.Л. Решетнікова, П.Г. Перерва, Н.В. Кузнєцова та ін. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, слід зазначити про недостатнє висвітлення питань вивчення досвіду застосування інструментів маркетингу інновацій, як запоруки розвитку сучасного бізнесу, що і зумовлює актуальність та необхідність даного дослідження.

**Мета та завдання статті.** Враховуючи запропонований матеріал, метою роботи є дослідження розробки та впровадження маркетингових інновацій для створення та функціонування успішного бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** На сучасному етапі розвитку економічної діяльності компаній ефективним напрямком забезпечення підвищення ефективності виробництва є розвиток інноваційної діяльності, спрямованої на створення нових продуктів на ринку, впровадження у виробництво інноваційних технологій, за допомогою яких будуть створенні ці продукти. Створення інноваційних процесів в компаній є головним фактором її конкурентоспроможності, за допомогою чого вона стає лідером на ринку. Поняття «маркетинг» охоплює всі сфери діяльності ком-



© Гризовська Л.О., Романова А.В.

панії, що впливають на її виробництво – від досліджень і розробок до закупівлі сировини, виготовлення упаковки, транспортування, продажу, обслуговування. Іншим важливим видом діяльності є поняття «інновації» – розробка нових та модифікація існуючих товарів і послуг, що представляють собою більш високу якість. Всі види інновацій являють собою не тільки найважливіші складові маркетингу, але й засіб, що допомагає бути лідером на ринку. Тому, розглянувши поняття «маркетинг» та «інновації» помітно, що вони взаємопов'язані між собою та взаємодіють. Звідси виникає маркетинг інновацій як одна із концепцій маркетингу.

Маркетинг інновацій слід розглядати як діяльність, спрямовану на пошук нових сфер діяльності, розробка абсолютно нового товару та введення у виробництво існуючих товарів інновацій. Аналізуючи визначення «маркетинг інновацій», слід зауважити, що в практичному значенні маркетинг інновацій представляє собою виробництво та збут інноваційної продукції на задоволення запитів споживачів та конкурентоспроможності продукції. Таким чином, інноваційна діяльність передбачає проведення різних маркетингових досліджень, за допомогою яких в змозі зрозуміти, які саме продукти необхідно удосконалювати, або ж створювати абсолютно нові. Також за допомогою таких досліджень розробляються інновації та просуваються на ринок.

Проаналізувавши вищезазначений матеріал помітно, що поняття «маркетинг» та «інновації» утворюють такий вид маркетингу, як маркетинг інновацій – це частина концепції ведення бізнесу, за допомогою нововведення у виробництві. Окрім новизни у виробництві продукту, інновації повинні відповідати запитам споживачів та бути корисними для них та приносити прибуток компанії від їх збуту.

Отже, основними складовими маркетингу інновацій є виробництво інновацій та використання їх на практиці в маркетинговій діяльності. Але, для того щоб введення інновацій у виробництво нової продукції, або ж введення інноваційних технологій у виробництво товарів, які існують, було ефективним, слід зрозуміти, які інновації необхідні для таких нововведень. Тому, перш за все, необхідно розглянути класифікацію інновацій, які стосуються саме маркетингу (таблиця 1) [1].

Розглянувши загальну класифікацію інновацій, можна виділити декілька видів, на основі яких ґрунтується структура інноваційного маркетингу (рисунок 1) [2].

Отже, із наведеної схеми помітно, що кожен із видів інновацій пов'язаний між собою та складає цілісну структуру інноваційного маркетингу. Комбінування інновацій зумовлює інноваційні зміни у маркетинговому комплексі. Так, створення та розповсюдження товарних інновацій може призвести до появи інноваційних підходів в сфері маркетингу, наприклад – інноваційних стратегій ціноутворення, інноваційних методів просування, інноваційних методів маркетингових досліджень.

Таким, чином сьогодні відчутна важливість таких функцій ведення успішного бізнесу як маркетингової та інноваційної. Ці напрямки діяльності є головними, які здатні забезпечити подальший розвиток ведення успішного бізнесу та взагалі ефективного існування компаній.

Комплекс інноваційного маркетингу включає розробку інноваційної стратегії, аналіз ринку та оперативний маркетинг і склада-

Таблиця 1

**Класифікація інновацій**

| Класифікаційна ознака | Види інновацій |
|---|---|
| За ступенем новизни | – радикальні, що базуються на відкриттях;<br>– ординарні, що базуються на винаходах;<br>– поліпшуючі, що базуються на вдосконаленні технологій. |
| За масштабами новизни | – нові для компанії;<br>– нові для галузі;<br>– нові для країни;<br>– світової новизни. |
| За адресатом інновацій | – для виробника;<br>– для споживача;<br>– для суспільних та державних інституцій. |
| За ступенем матеріальної відчутності | – продуктові (нові чи модифіковані продукти);<br>– процесні (нові чи модифіковані технології). |

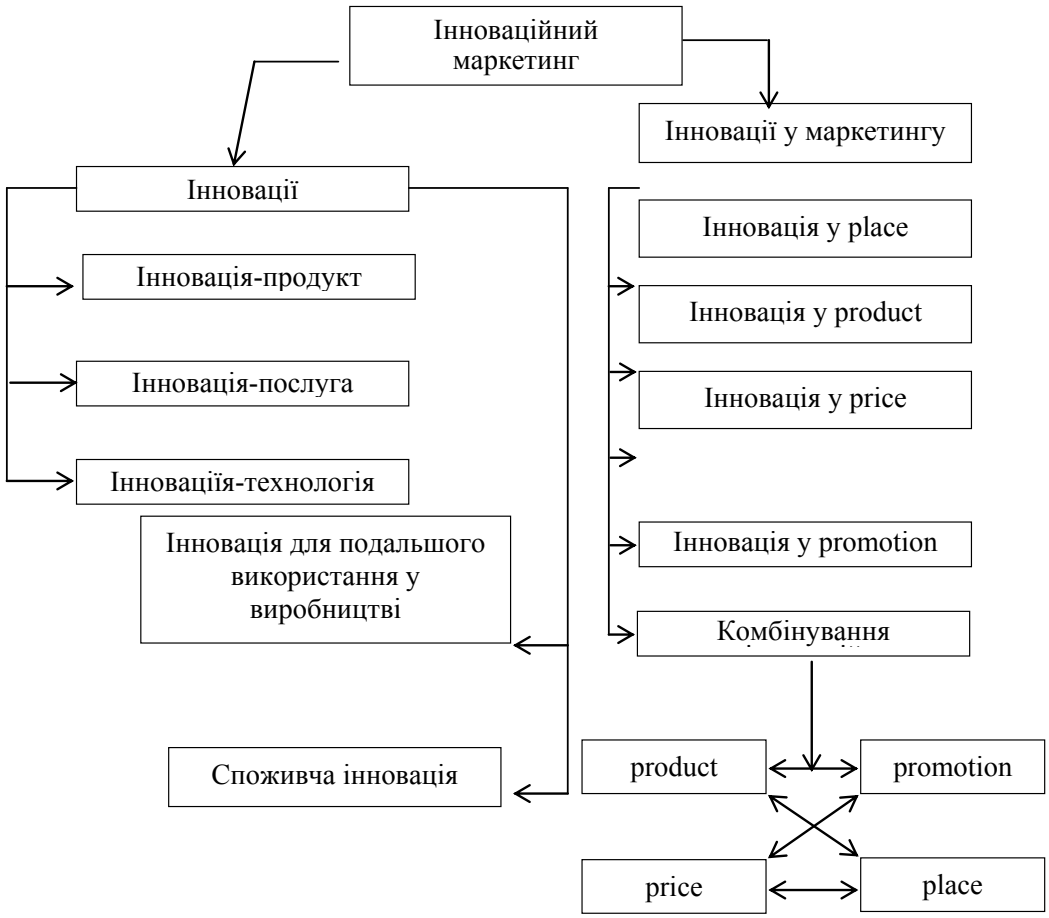


**Рис. 1. Структура інноваційного маркетингу**

ється із семи принципових етапів, зображених на схемі (рисунок 2) [3].

Оскільки до інноваційного маркетингу включається розробка стратегії, то в результаті ми одержуємо стратегічний інноваційний маркетинг, основна мета якого полягає в розробці стратегії введення інновацій на ринок. Тому в основу стратегічних маркетингових досліджень закладається аналіз кон'юнктури ринку з наступною розробкою сегментів ринку, організацією та формуванням попиту, моделюванням поведінки покупця.

Розглянувши етапи розробки комплексу інноваційного маркетингу, можна зробити висновок, що основним фактором розробки є вибір інноваційної стратегії розвитку, на якій ґрунтується стратегічний інноваційний маркетинг. Інноваційна стратегія є одним із засобів досягнення цілей компанії, який ґрунтується на постійному вдосконалення її діяльності, оновленні продукції, освоєнні нових видів діяльності. Тобто, інноваційна стратегія – стратегія, націлена на передбачення суттєвих змін в економічній ситуації та пошукові масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій та стабільний розвиток компанії.

За словами П. Друкара – «В бізнесі тільки маркетинг та інновації дозволяють робити прибуток. Все останнє – це затрати». Якщо ж говорити про маркетинг та інновації та поєднати ці поняття між собою, то в результаті отримаємо нові маркетингові інструменти. Для успішного бізнесу основним маркетинговим інструментом є залучення клієнтів, основною методологією якого є три кроки, які будуються на таких запитаннях:

– які інструменти ми використовуємо?

– на скільки ефективно ми використовуємо кожний інструмент?

– які ще інструменти ми можемо використовувати?

Такими інструментами, які спрямовуються на успіх компанії є: реклама в журналах, реклама на радіо, комерційна пропозиція, листівки, виставки, презентації для клієнтів, SMM. Але, окрім цього, основою створення та існування успішного бізнесу є ідея, за допомогою якої втілюються всі процеси. Після того, як виникла ідея, необхідно ство-

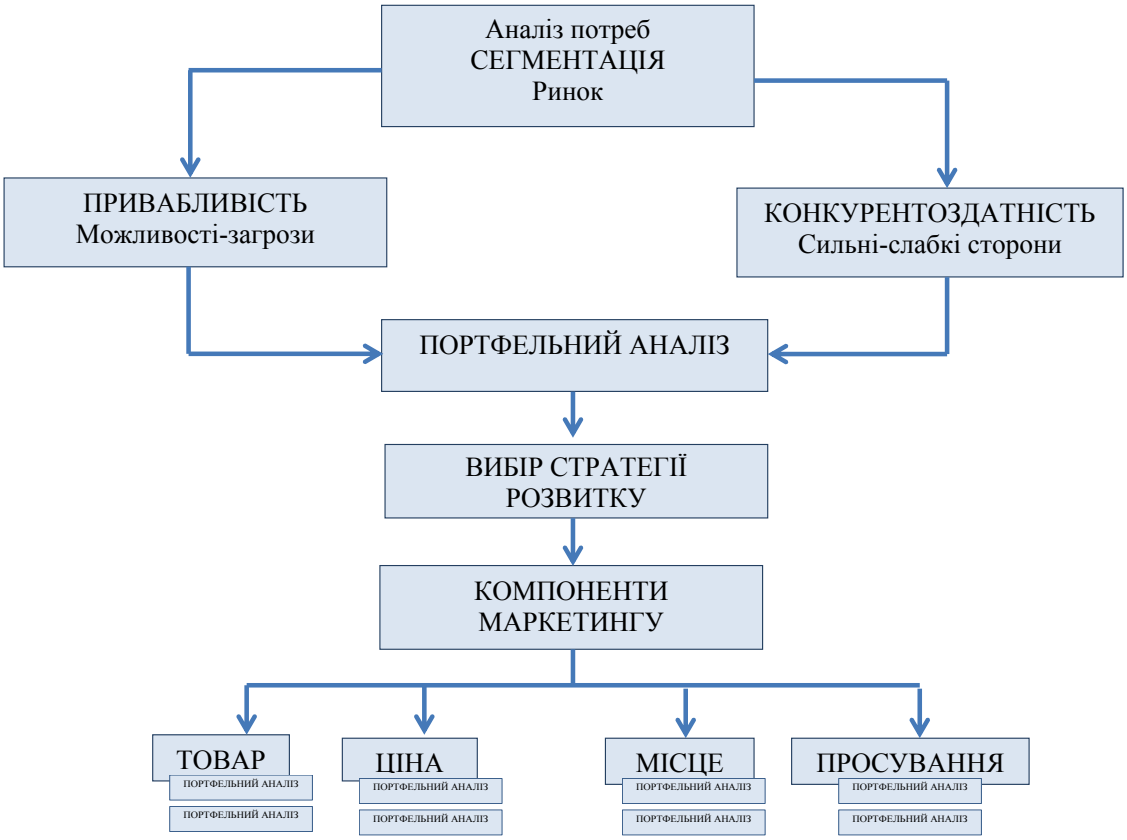


**Рис. 2. Етапи розробки комплексу інноваційного маркетингу**

рити та впровадити бізнес-план, який допоможе досягти великого успіху в певній діяльності. Бізнес-план – обґрунтування проекту і можливість всебічно оцінити ефективність прийнятих рішень, планованих заходів, відповісти на питання, чи варто вкладати гроші в даний проект. За допомогою бізнес-плану можна розв'язати ряд завдань, основними серед яких є:

– обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку компанії;

– розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку;

– визначення джерел фінансування стратегії компанії;

– підбір працівників, спроможних реалізувати даний план.

Кожне завдання бізнес-плану може бути розв'язане лише у взаємозв'язку з іншими. Центром бізнес-плану є концентрація фінансових ресурсів. Саме бізнес-план виступає важливим засобом збільшення прибутку компанії. Процес складання плану дає змогу глибоко проаналізувати розпочату справу у всіх деталях. Підготовка бізнес-плану є процесом, що безперервно повторюється та оновлюється, отже у зміст бізнес-плану завжди можна внести інноваційні процеси. Компанії, що сформувались при розробці бізнес-плану мають певні переваги, порівняно з компаніями-початківцями, Цифри, які вони використовують для розрахунків, надійно обґрунтовані результатами їхньої діяльності, їхні задуми на майбутнє випливають з їхньої колишньої стратегії, спираючись на успіхи компанії, досвід, набутий на своїх помилках. Бізнес-план має містити аналіз проблем, з якими компанія може зіткнутися в майбутньому. Кожна з наведених проблем повинна мати запропоновані способи їх розв'язання. Крім того, з'являється можливість перевірити конкурентоспроможність запропонованої продукції. Це досягається на основі оцінки витрат на виготовлення й реалізацію продукції, зіставлення їх з можливими цінами на ринках збуту.

Основним інструментом успішного бізнесу є бізнес-модель. Ключовими елементами бізнес-моделі будь-якої компанії, що визначають її зміст, є:

– цінність для зовнішніх клієнтів, яку пропонує компанія на основі своїх продуктів і послуг;

– система створення цієї цінності, що включає постачальників і цільових клієнтів, а також алгоритм створення цінності;

– активи, які компанія використовує для створення цінності;

– фінансова модель компанії, що визначає як структуру її витрат, так і способи отримання прибутку.

Існує велика кількість бізнес-моделей, використання яких забезпечить існування успішного бізнесу. Але більш головною та новітньою вважається інтегрована бізнес-модель з інноваційним процесом, оскільки на сучасному ринку переважають ті компанії, у яких впроваджуються інноваційні технології при створенні абсолютно нових продуктів.

Одним із головних факторів успішного існування бізнес-моделі є концепція її розподіл на основні види. Це говориться про те, що будь-яка бізнес-модель може бути стійка тільки в тому випадку, коли вона уніфікована та формується та таких станах:

– інноваційна бізнес-модель. Така модель властива компанії, які прагнуть випускати на ринок продукти якомога швидше за своїх конкурентів. Такі продукти будуть кардинально відрізнятися від існуючих продуктів на ринку. Компанії, які використовують інноваційну бізнес-модель інвестують в людські ресурси, оскільки інновації винаходять саме людські ресурси. При порівнянні, інновацію відрізняють за традиційним процесом покращенням послуги чи продукту, де заздалегідь відомі показники та відповідно шляхи її покращення. А ось інновація бізнес-моделі – це явище дещо нове, тому, порівнюючи з традиційним інноваційним процесом, в такій моделі шляхи її покращення невідомі, та потребують додаткових розробок. З рештою, вони приведуть до більш кращої та результативнішої роботи компанії. Інновації бізнес-моделі досліджуються в більш широких спектрах, а це означає вивчення та дослідження цілої низки компонентів, які були впровадженні у бізнес-модель. Тому збільшення масштабів аналізу інновацій моделі зможе запропонувати нові, більш кращі ідеї вирішення певних проблем, які будуть стояти на шляху. Зазвичай, інновацію бізнес-моделі розглядають крізь призму ланцюга цінностей кожного етапу процесу, адже можливість для інновацій може виникнути будь-де.

– клієнтська бізнес-модель. Така бізнес-модель орієнтована на обслуговування клієнтів, максимально довгий період з ними співпрацювати та за певними стандартами якості, тому компанії інвестують в стандартизацію такої бізнес-моделі.

– інфраструктурна бізнес-модель. Компаніям такого виду властиві великі стартові внески в певні основні засоби та подальша експлуатація, результатом яких є отриманням прибутку.

Останнім, головним інструментом введення успішного бізнесу є маркетингова стратегія. Стратегія – це модель узагальнення дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координування і розподілу ресурсів фірми, тобто розробка стратегії фірми полягає в розробленні планів досягнення цілей, в якому передбачені можливості фірми. Але стратегія починається не з цілей та завдань компанії, а з дослідження даної ситуації в компанії. Розробка будь-якої стратегії покладена в таку систему як SOSTAC (S – аналіз ситуації, O – цілі та завдання, S – продукти, бренд, T – тактика, A – план дій, C – методи контролю). Розглянемо більш детально кожний елемент системи.

Аналіз ситуації. В даному елементі, тобто аналізі, мова йде про аналіз даних на основі кількісних та якісних характеристик. Будь-яка велика компанія, аналізуючи дані, перш за все, звертає увагу на кількісні показники, а згодом і на якісні. Тому з точки зору аналізу та дослідження даних, компанії можна розподілити на 5 великих груп. Першою групою є компанії нульового типу, які з даними не працювали та не працюють, а за основу беруть інтуїцію. В таких компаніях або взагалі не існує певних даних, або ж в них існує JTK-синдром. Але основним моментом є те, що такі компанії інвестують великі суми аналітичним компаніям, які аналізують неважливі для нас дані.

Компанії першого типу відрізняються від компаній нульового типу тим, що вони намагаються відрізняти дані, які є корисними для маркетингової діяльності компанії, від даних, які не мають ніякого відношення до неї. Вони розподіляють дані по важливим показникам оборотності (ряди, конверсія, середній чек, транзакції, маржинальність). До компаній другого типу відносяться ті компанії, які поступово вдосконалюють свої бізнес-процеси. Компанії третього типу збирають інтервальні дані та підпорядковують їх аналізу (регресійному, дискримінантному, частотному). До компаній четвертого типу ми відносимо ті компанії, які всю свою клієнтську базу навчають логіки методом RFM та, виходячи з цього, отримують інструменти для маркетингових інвес-

тицій. До компаній п'ятого типу відносяться компанії, які досконало використовують всі методи роботи з даними та їх аналіз.

Основу бізнес-моделі складають її стратегія, цілі та завдання. Формування стратегії в компанії дає змогу лідирувати на ринку та створити успішний бізнес в цілому. Першою стратегією являється формулювання нової пропозиції для клієнтів через зміни моделі бізнесу. Наприклад, є велика кількість компаній, які займаються однією справою та ведуть свій бізнес за однаковим принципом. Всі вони використовують одну модель бізнесу, представляють однаковий спектр послуг, які використовують інші. Але в такому випадку більшість таких компаній втрачають своє місце лідера на ринку та згодом рентабельність таких компаній падає. Звідси можна зробити висновок, якщо, притримуючись такої думки, існує велика ймовірність того, що навряд чи бізнес буде успішним.

Дивлячись на це, очевидно, що будь-яка модель бізнесу була колись та кимось розроблена, тому використання такої ж бізнес-моделі користі не принесе. В такому випадку необхідно використовувати модель бізнесу, яка не використовувалась на практиці, або ж спроектувати більш новітню, інноваційну модель бізнесу.

Другою виступає стратегія створення принципово нового продукту. В такому випадку, для того, щоб наша компанія функціонувала та була лідером на ринку, ми не маємо використовувати бізнес-моделі, які вже використовувалися. Основою такої стратегії є впровадження абсолютно нової стратегії в бізнес-модель, або ж в існуючу модель ввести інновації, що призведе до успішності нашої компанії.

Третьою є стратегія комбінування перших двох. Через нову модель бізнесу виводимо абсолютно новий продукт, або ж через створення нового продукту ми створюємо нову модель бізнесу.

**Висновки з даного дослідження.** Отже, розглянувши всі стадії створення та ведення успішного бізнесу, можна зробити висновок, що головними інструментами є інноваційний маркетинг, маркетингова стратегія, маркетингові цілі та завдання, інноваційні бізнес-моделі та бізнес-процеси. Також головним показником в конкурентоспроможності компанії є введення у виробництво продукції інноваційних технологій або створення абсолютно нових товарів чи послуг. Отримані результати істотно розвивають і поглиблюють фундаментальні основи маркетингу інновацій. Вони визначають напрямки подальших науково- прикладних досліджень, кожен з яких може стати основою окремої науково-дослідної роботи, що розвиває теоретико-методичні основи маркетингу інновацій. В перспективі це дозволить закласти теоретико-методичне підґрунтя переходу вітчизняних компаній на інноваційний шлях розвитку на ринкових, а не адміністративних засадах, і реально, а не декларативно стати на цей шлях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ілляшенко С. М. (2010) Інноваційний менеджмент : підручник / С. М. Ілляшенко. Суми : ВТД – Університетська книга: 2013. 334 с.

2. Ільєнкова С.Д. (2012) Інноваційний менеджмент : підручник / Под ред. С.Д. Ільєнкова. М. : Юніти, 2012. 306 с.

3. Ілляшенко С. М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : моногр. / За ред. д. е. н., професора С. М. Ілляшенка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. 615 с.

4. Балабанова Л. В. Маркетинг : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Балабанова. К. : Знання – Прес, 2004. 645 с.

5. Шульгіна Л. М. Дискусійні питання сутності понять «маркетинг інновацій» та «маркетингові інновації». Экономика Крыма. 2011. № 4 (37). С. 227–231.

6. Сахаров В. Є. Тлумачення, застосування і розвиток понятійного апарату: маркетинг інновацій та інноваційний маркетинг / В. Є. Сахаров, Ю. С. Мілютіна // Актуальні проблеми економіки. 2011. № 5 (119). С. 122–129.

7. Керівництво Осло. Рекомендації зі збору та аналізу даних стосовно інновацій. К. : УкрІНТЕІ, 2009. 162 с.

8. Тарнавська Н. П. Управлінські інновації у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України. Управлінські інновації. 2012. № 1. С. 42-43.

9. Степанов М. В. Маркетинг інновацій на підприємствах України / Дисертація на здобуття наук. ступеня к.екон.наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М. В. Степанов. К., 2007. 225 с.

REFERENCES:

1. Illiashenko S. M. (2013) Innovatsiinyi menedzhment [Innovative Management ]– Sumy : VTD –Universytetska knyha [in Uktainian].

2. Il'єnkova S.D. (2012) Innovacijnij menedzhment [Innovative Management ]–. – Moskow : Juniti [in Russian].

3. Illiashenko S. M. (2008). Marketynh innovatsii i innovatsii v marketynhu [Marketing of innovations and innovations in marketing]. Sumy: VTD “Universytetska knyha” [in Uktainian].

4. Balabanova, L. V. (2004). Marketynh [Marketing]. Kyiv: Znannia-Pres 2004 [in Uktainian].

5. Shulhina, L. M. (2011) Dyskusiini pytannia sutnosti poniat “marketynh innovatsii” ta “marketynhovi innovatsii” [Controversial nature of the concepts of “innovation marketing” and “marketing innovation”]. Ekonomika Kryma – Economy of Crimea, 4 (37), 227–231 [in Uktainian].

6. Sakharov, V. E., Miliutina, Yu. S. (2011). Tlumachennia, zastosuvannia i rozvytok poniatinoho aparatu: marketynh innovatsii ta innovatsiinyi marketynh [Interpretation, application and development of conceptual apparatus: marketing of innovations and innovative marketing]. Aktualni problem ekonomiky – Actual problems of economy, 5 (119), 122–129 [in Uktainian].

7. Kerivnytstvo Oslo. Rekomendatsii zi zboru ta analizu danykh stosovno innovatsii [Guide of Oslo. Recommendations for the collection and analysis of data on innovations]. (2009). Kyiv: UkrINTEI [in Uktainian].

8. Tarnavska, N. P. (2012). Upravlinski innovatsii u zabezpechenni konkurentnospromozhnosti subiektiv hospodariuvannia Ukrainy [Management innovations to ensure the competitiveness of businesses in Ukraine]. Upravlinski innovatsii – Management Innovations, 1, 42–43 [in Uktainian].

9. Stepanov, M. V. (2007). Marketynh innovatsii na pidpryiemstvakh Ukrainy [Marketing of Innovations at the enterprises in Ukraine]. Extended abstract of Doctor’s thesis. Kyiv [in Uktainian].

УДК 339.138:658.8

# Ефективність управління маркетинговою діяльністю на підприємстві

**Гризовська Л.О.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницького національного університету

**Сітарчук О.В.**
студентка
Хмельницького національного університету

Стаття присвячена дослідженню ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємства. В статті розглянуто еволюцію трактувань управління маркетинговою діяльністю, а також сформовано авторське визначення «управління маркетинговою діяльністю». Загалом стаття формує чітке уявлення щодо управління маркетинговою діяльністю як системи управління підприємством.

**Ключові слова:** маркетинг, принципи маркетингу, маркетингова діяльність, управління маркетинговою діяльністю підприємства, функції управління маркетинговою діяльністю, ефективність.

Грызовська Л.А., Ситарчук О.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена исследованию эффективного управления маркетинговой деятельностью предприятия. В статье рассмотрена эволюция трактовок управления маркетинговой деятельностью, а также сформирован авторское определение «управление маркетинговой деятельностью». В общем статья формирует четкое представление по управлению маркетинговой деятельностью как системы управления предприятием.

**Ключевые слова:** маркетинг, принципы маркетинга, маркетинговая деятельность, управление маркетинговой деятельностью предприятия, функции управления маркетинговой деятельностью, эффективность.

Grizovska L.O., Sitarchuk O.V. EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES ON ENTERPRISE

The article is devoted to research of effective management of marketing activity of the enterprise. The article deals with the evolution of marketing management concepts, as well as the author's definition of “management of marketing activity”. In general, the article forms a clear idea of how to manage marketing activities as an enterprise management system.

**Keywords:** marketing, principles of marketing, marketing activity, management of marketing activity of the enterprise, functions of management of marketing activity, efficiency.

**Постановка проблеми.** Ринок України на даному етапі характеризується підвищенням рівня конкурентної боротьби виробників та зниженням купівельної спроможності споживачів. Зростає вимогливість покупців до якості продуктів та рівня надання послуг. Тому актуальним для підприємства є підвищення ефективності маркетингової діяльності, оскільки саме вона дає змогу задовольнити потреби споживачів та отримати максимально можливий прибуток.

Управління маркетинговою діяльністю включає такі види операцій на підприємстві, як організація та стимулювання збуту, створення та проведення рекламної кампанії, ціноутворення, дослідження ринків збуту – все це великою мірою впливає на ефективність діяльності та прибутковість підприємства.

Все більше вітчизняних підприємств використовують у своїй роботі маркетингову діяльність, формують відділи маркетингу та проводять маркетингові дослідження, аби мати високу конкурентоспроможність на ринку. Запорукою успіху відділу маркетингу на підприємстві у сучасних умовах є швидке та своєчасне реагування на зміни маркетингового середовища. Саме тому організування ефективної діяльності маркетингу на підприємстві вимагає не тільки кваліфікованого управління, але і нових підходів до аналізу даного управління маркетинговою діяльністю.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблемами управління маркетинговою діяльністю відображені в роботах зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких Ф. Котлер, П. Доль, М. Мескон, Т. П. Данько, Й. С. Завадський,





© Гризовська Л.О., Сітарчук О.В.

Л. В. Балабанова та інші. Однак оцінка і аналіз маркетингової діяльності підприємства потребує постійного відстеження.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення сутності та організування управління маркетинговою діяльністю на підприємстві у сучасних умовах, а також підвищення його ефективності на вітчизняному ринку.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах швидкого розвитку науки, техніки і технологій успіху досягне лише те підприємство, яке правильно використовує маркетингове управління (маркетинговий менеджмент), постійно вдосконалює та адаптує свою стратегію відповідно до змін ринкового середовища. В Україні перехід економіки на ринкові відносини відбувся нещодавно, тому вітчизняним підприємцям досить часто не вистачає досвіду роботи у нових ринкових умовах, зокрема у здійсненні маркетингової діяльності. Проте, управління маркетингом є необхідним в процесі виробництва та збуту, що враховує попит та потреби споживачів.

Управління маркетингом – процес планування і реалізації політики ціноутворення, просування і розвитку ідей, продуктів і послуг, спрямований на здійснення обміну, який задовольняє як окремих осіб, так і фірму. Воно має за мету також розв'язання завдань впливу фірми на рівень і структуру попиту у певний проміжок часу, визначення оптимального співвідношення попиту і пропозиції, щоб фірма досягла поставленої мети [1].

Автори навчальних підручників та дослідники в економічній сфері давно досліджують та дають визначення управлінню маркетинговою діяльністю на підприємстві, у таблиці 1 наведені деякі з них.

Ф. Котлер вважає, що управління маркетингом та регулювання попиту пов'язані між собою та тісно взаємодіють із врегулюванням відносин зі споживачами.

На противагу Котлеру, П. Доль розуміє управління маркетингом як діяльність, пов'язану з окремими елементами маркетингового комплексу.

Данько визначає управління маркетингом з боку планування та контролю роботи підприємства під впливом зовнішнього середовища.

На думку вітчизняного науковця Й. С. Завадського, в результаті управління маркетингом забезпечуються: – цільова орієнтація діяль-

Таблиця 1

**Сутність поняття «управління маркетингом»**

| Автор | Визначення |
|---|---|
| Ф. Котлер | Маркетингове управління – це: аналіз, планування, реалізація та контроль за виконанням програм, спрямованих на створення, підтримку й розширення вигідних відносин із цільовим покупцем для досягнення цілей організації [2] |
| П. Дойль | Маркетинг-менеджмент – це діяльність із виявлення цільових ринків, вивчення потреб споживачів, розробки товарів, встановлення цін на них, вибору способів просування й розподілу з метою здійснення обміну, який задовольняє потреби заінтересованих споживачів[3] |
| Т. П. Данько | Управління маркетингом – це цілеспрямована діяльність фірми з регулювання своєї позиції на ринку через планування, організацію, облік, контроль виконання кожної фази позиційної та діяльної поведінки фірми з урахуванням впливу закономірностей ринкового простору, конкурентного середовища для досягнення прибутковості й ефективності суб'єкта на ринку[4] |
| Й. С. Завадський | Управління маркетингом – процес аналізу, розробки і перетворення в життя заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення й підтримання вигідних обмінів з покупцем і заради досягнення цілей організації – одержання прибутку, росту обсягу збуту, збільшення частки ринку тощо[5] |
| М. Мескон | Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві – це широкий комплекс заходів стратегічного й тактичного характеру, спрямованих на ефективне здійснення ринкової діяльності підприємства та досягнення його основної мети – задоволення потреб споживачів товарів і послуг і отримання на цій основі максимального прибутку[6] |
| Онлайн енциклопедія маркетингу | Управління маркетингом – складний процес, який охоплює функції, пов'язані з ринком, потребами клієнтів, доставкою товарів, їх цінами, комунікацію зі споживачами тощо. Управління маркетингом передбачає вивчення потреб покупців, розподіл ринку на сегменти, виявлення найбільш перспективних із них, створення відповідно до цих сегментів окремих товарів та відповідної упаковки [7] |

ності, що пов'язана із задоволенням суспільних та власних потреб; – компетентність маркетингової діяльності, що знаходить вираз в ефективній організації технологічного процесу; – максимальне наближення асортименту ринкових потреб до умов споживання [5].

Проаналізувавши всі визначення, вважаємо, що процес управління маркетинговою діяльністю на підприємстві повинен розглядатись як система та як процес одночасно. Об'єкт управління – це маркетингова діяльність фірми, суб'єкт – керівник, що є представником даної фірми.

Для того, щоб обґрунтувати та повністю охарактеризувати процес маркетинг-менеджменту в організації, необхідно звернутись до основних його функцій.

М. Мескон виділяє 4 функції: планування, організація, мотивація та контроль [6]. Детальніша інформація про функції управління маркетингом за Месконом зображена на рисунку 1. Дані функції доповнюють одна одну, співпрацюють та не можуть діяти окремо. Зміна в одній з 4 функцій обов'язково несе за собою зміну в усіх інших. Саме тому маркетинг-менеджмент це комплексний процес, що потребує злагодженого виконання кожної з його функцій.

Принципи маркетингу припускають, що досягнення підприємством своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів [8].

Виходячи з аналізу наведених вище понять, функцій та принципів управління маркетингом, ми сформували наступне його визначення. *Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві* – це складний комплексний процес здійснення заходів стратегічного характеру, які тісно взаємодіють між собою та спрямовані на задоволення потреб споживачів та отримання підприємством максимально можливого прибутку за мінімально необхідних витрат.

Економічна сутність управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства ґрунтується на його основних принципах (рисунок 2) [8].

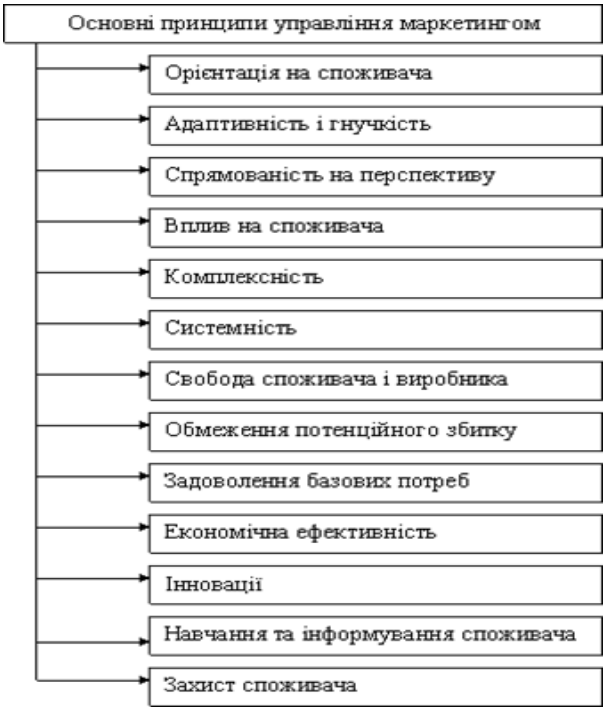


**Рис. 2. Основні принципи управління маркетингом за Л. В. Балабановою [8]**

**Рис. 1. Функції управління маркетингом за М. Месконом**

Для того, аби збудувати якісну систему управління маркетингом на підприємстві, необхідно враховувати вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування. Вплив чинників на систему маркетинг-менеджменту підприємства зображений на рисунку 3.

Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища є одним із основних процедур маркетингового менеджменту на підприємстві. Внутрішнє середовище характеризує: на скільки підприємство забезпечене трудовими, матеріальними та грошовими ресурсами, чи застосовує у своєму виробництві новітні технології і техніку, психологічний клімат, а також санітарний стан. Тільки за умови сприятливого внутрішнього середовища підприємство зможе виробляти продукцію чи надавати послуги відповідно до потреб споживачів.

Сучасний етап ринкової економіки України знаходиться на стадії розвитку, про що свідчать статистичні показники. Одним з таких показників оцінки економіки країн світу є рейтинг глобальної конкурентоспроможності. Глобальний індекс конкурентоспроможності – глобальне дослідження та супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності за версією Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) (таблиця 2).

Україна цього року посіла 81-е місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти. Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася і в минулорічних дослідженнях, при чому в торішньому ми погіршили за ним свої позиції на 17 пунктів.

Також, Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової Індексу – («мінус» 9 пунктів), інфраструктурної («мінус» 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку («мінус» 2 пункти).

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено: інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інф-

**Рис. 3. Вплив чинників на систему управління маркетинговою діяльністю на підприємстві**

Таблиця 2

**Місце України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності**

| Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності | 2012-2013 (з 144 країн) | 2013-2014 (з 148 країн) | 2014-2015 (з 144 країн) | 2015-2016 (з 140 країн | 2016-2017 (з 138 країн) | 2017-2018 (з 137 країн) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Україна | 73 | 84 | 76 | 79 | 85 | 81 |
| Грузія | 77 | 72 | 69 | 66 | 59 | 67 |
| Туреччина | 43 | 44 | 45 | 51 | 55 | 53 |
| Росія | 67 | 64 | 53 | 45 | 43 | 38 |
| Польща | 41 | 42 | 43 | 41 | 36 | 39 |

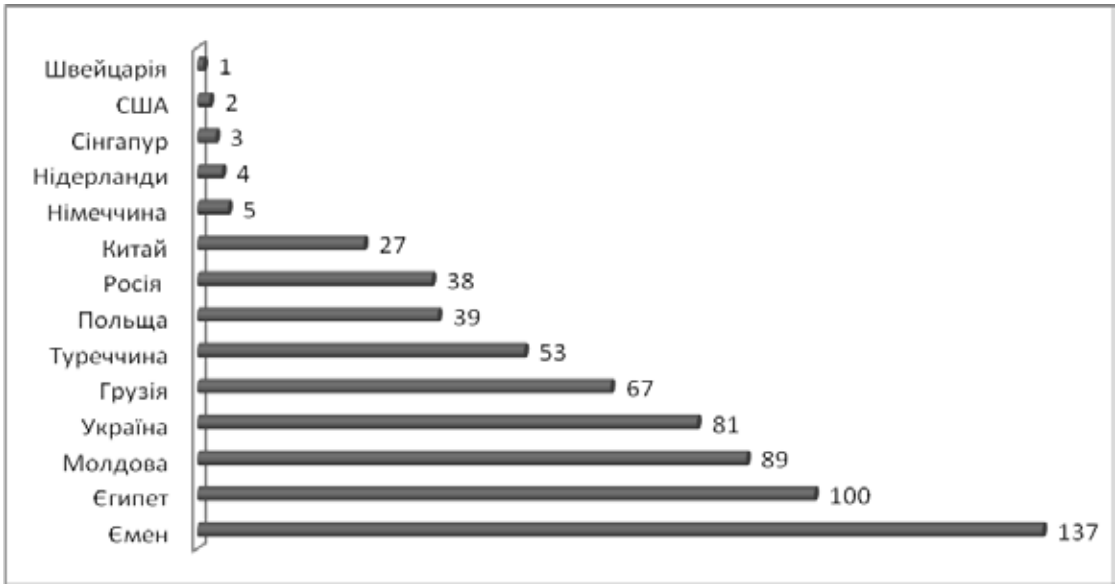


**Рис. 4. Місце України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018 рр. [9]**

раструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я [9].

Як бачимо з статистичної інформації, ринок України, в тому числі і товарний ринок, займає далеко не перші місця у рейтингу країн світу. Зокрема за ефективністю ринку товарів Україна знаходиться на 101 місці із 137 країн. Це вказує на слабку економіку, застарілі методи ведення бізнесу, недостатню конкурентоспроможність. Проте, слід зазначити, що впродовж декількох років Україна підіймалась у рейтингу за показником «Ефективність ринку товарів», що вказує на невелике зрушення та покращення ситуації на вітчизняному ринку. Аби і далі покращувати свої позиції серед країн світу та розвиватись, на підприємствах країни необхідно впроваджувати абсолютно нові технології, способи управління та контролю, які вже показали свою ефективність за кордоном.

З огляду на це, виникає нагальна необхідність підвищувати конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств. Одним із інструментів цього є маркетингове управління. Основними завданнями маркетингового управління діяльністю підприємства є:

− визначення цілей та шляхів їх досягнення щодо;

− отримання прибутку, залучення інвестицій та модернізація підприємства;

− формування маркетингової стратегії, що передбачає сегментування ринку;

− дослідження ринку та прогнозування;

− впровадження нових товарів на ринок, покращення якості товарів;

− аналіз і контроль управління процесу маркетингу.

На теперішньому етапі розвитку економіки сформувалась низка підходів до управління маркетингом, але використання великої кількості різного виду інформації вимагає розробки нових підходів до маркетинг-менеджменту, які б базувались на узгодженні завдань управління маркетинговою діяльністю із мінливими запитами споживачів.

Аналіз підходів до маркетингового управління дав змогу визначити найефективніші з них:

− системний підхід, який включає створення моделі управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, що є логічною конструкцією та має за мету описувати та оптимізувати управління маркетингом;

− процесний підхід, орієнтований на регулювання інформаційних потоків, збором, обробкою, зберіганням та використанням маркетингової інформації, здійснюється за допомогою інформаційних технологій;

− комплексний підхід, що базується на дослідження ринків збуту, визначенні потреб споживачів, розробці товарів та ціноутворенні, а також вибору способів просування і розподілу продукції;

− організаційний підхід, заснований на принципах соціально-етичного маркетингу і спрямований на своєчасну та гнучку адаптацію до умов маркетингового середовища, на задоволення потреб споживачів [доопрацьваний на основі 10].

Проаналізувавши різні підходи, можна запропонувати комунікаційний підхід, що передбачає формування інформаційного потоку, який дасть змогу встановити постійний зворотній зв'язок з необхідним сегментом ринку та споживачами у режимі реального часу. Це сприятиме реалізації нагальних завдань, враховуючи особливості діяльності конкретного підприємства.

Підприємство, яке запровадить у свою діяльність процес маркетинг-менеджмент одночасно забезпечить для себе:

− цільову орієнтацію, яка пов'язана із задоволенням потреб суспільства;
− ефективність маркетингової діяльності;
− аналіз ринку;
− мотивацію;
− контроль та аналіз виконання маркетингових заходів.

Ми б хотіли зупинись на контролі та аналізі виконаних маркетингових заходів, адже тільки провівши аналіз та оцінивши роботу маркетингового відділу, керівництво підприємства буде знати, на скільки ефективне управління маркетингом та чи виправдовує воно витрати, вкладені у цей процес. Для оцінки управління маркетинговою діяльністю на підприємстві використовують показники ефективності.

На практиці використовується низка показників, що характеризують ті чи інші види ефективності маркетингової діяльності підприємства. Ефективність маркетингової діяльності промислових підприємств окреслюють такі показники: – частка маркетингового персоналу (частка працівників, які виконують маркетингові функції у загальній чисельності працівників); – частка витрат на маркетинговий персонал (частка заробітної плати, яку виплачують працівникам відділу маркетингу, у загальному фонді заробітної плати); – рентабельність витрат на просування і збут (співвідношення суми прибутку від реалізації продукції і загального обсягу витрат на маркетинг, висвітлює ефективність реалізованих маркетингових заходів); – коефіцієнт затоварення (співвідношення зміни залишку готової продукції та обсягу реалізованої продукції) [доопрацьовано на основі 11].

Існують різні підходи до оцінки ефективності діяльності маркетингу на підприємстві. Багато науковців досліджували це питання та визначали власні підходи до даної оцінки. Наприклад, Л. Балабанова вважає, що ефективність управління маркетингом оцінюється за декількома напрямами: покупка, адекватність інформації, оперативна ефективність. Ф. Котлер при визначенні оцінки ефективності маркетингу радить робити акцент на зв'язок показників із чинниками впливу внутрішнього та зовнішнього середовища.

Існує цікавий підхід, що ґрунтується на визначенні ефективності маркетингової діяльності в довго- та короткостроковому періодах. Відповідно при аналізі у короткостроковому періоді, ефективність маркетингу вимірюється показниками доходів та обсягів реалізації, у довгостроковому – показниками знання та сприйняття бренду.

В плануванні та реалізації маркетингу на вітчизняному ринку виявляються недоліки та проблеми, зокрема:

− керівники підприємств ігнорують проведення систематичних досліджень проміжної та кінцевої ефективності маркетингових заходів;
− рівень кваліфікації фахівців маркетингу недостатній, в результаті – неспроможність проведення комплексного системного аналізу управління маркетингом;
− у разі проведення такого аналізу, найчастіше він має формальний характер та проводиться без застосування сучасних економіко-математичних методів та моделей.

Важливим методичним аспектом проведення аналізу ефективності маркетингової діяльності на підприємстві є розробка алгоритму його проведення. Для кожного підприємства цей алгоритм є унікальним, оскільки маркетингова діяльність різних підприємств у різний час спрямовується на вирішення різного виду проблем та вирішення задач. Проте, загальний вигляд алгоритму проведення оцінки ефективності маркетингової діяльності на підприємстві наведений у таблиці 3.

Отже, проведення аналізу та оцінки ефективності маркетингової діяльності за основними напрямами з чітко визначеним алгоритмом дасть змогу кваліфіковано управляти маркетингом на підприємстві, давати оцінку результату та приймати ефективні управлінські рішення щодо реалізації маркетингової діяльності підприємства загалом.

**Висновки з проведеного дослідження.** Більшість підприємств України на даному етапі розвитку не встигають йти у ногу з новими технологіями та запроваджувати у свою діяльність сучасні методи управління, що негативно впливає на економіку держави в цілому.

Існує проблема кадрового забезпечення управління маркетинговою діяльністю, тому на деяких підприємствах використовують принцип «вирощування» кадрів, керівники, на

Таблиця 3

**Алгоритм проведення аналізу ефективності маркетингу на підприємстві**

| | |
|---|---|
| Етап 1 | Формування системи показників, критеріїв оцінювання ефективності маркетингу за напрямами: витрати, функції, результати |
| Етап 2 | Проведення аналізу маркетингової діяльності за показниками ефективності |
| Етап 3 | Нормування фактичних значень показників, порівняння їх з одиницею для того, щоб визначити резерви підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства |
| Етап 4 | Розробка плану заходів на основі проведеного аналізу для підвищення ефективності окремих елементів маркетингу та маркетингової діяльності загалом |

*Джерело: розроблено автором*

жаль, надають перевагу працівникам із досвідом, хоча і без відповідної освіти. Слід відзначити також, що у багатьох підприємствах маркетингові рішення приймаються поза відділом маркетингу.

Врахувавши сучасну ситуацію на вітчизняному ринку, підприємствам рекомендується здійснювати заходи для вдосконалення товарної – використання системи управління асортиментом та якістю товарів, асортиментної – контроль відповідності асортименту потребам споживача завдяки зворотному зв'язку та цінової – формування власної політики ціноутворення, політик.

Також основними шляхами вдосконалення управління маркетинговою діяльність підприємства є:

− створення відділів маркетингу з кваліфікованим персоналом;

− розробка та реалізація маркетингової стратегії.

Кожне окреме підприємство має самостійно формувати власну маркетингову структуру, що залежатиме від поставленої мети.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна Енциклопедія. URL: enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-474.html.

2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер; пер з англ. під ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптеревського. СПб.: Питер, 2000. 896 с.

3. Дойль П. Маркетинг-менеджмент / П. Дойль; пер з англ. під ред. Ю. Н. Каптуревського. 3-е вид. СПб.: Питер, 2003. 544 с.

4. Данько Т.П. Управление маркетингом: Учебник. Изд. 2-е, перераб. и доп. / Т.П. Данько. М.: ИНФРА-М, 2001. 334 с.

5. Завадський Й. С. Менеджмент : Management. У 3 т. Т.1. 3-тє вид., доп. К.: Вид-во Європ.у н-ту. 2001. 542 с.

6. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури : Пер з англ., 3-тє вид. М. Вильямс, 2017. 672 с.

7. Онлайн енциклопедія маркетингу. URL: http://marketopedia.ru/64-marketingovaya-deyatelnost.html.

8. Балабанова Л.В., Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Навчальний посібник. К.:ВД «Професіонал», 2010. 288 с.

9. Економічний дискусійний клуб. URL: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2.

10. Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, домінанти розвитку : [монографія] / К.М. Краус. Полтава : Дивосвіт, 2013. – 163 с.].

11. Лаврова Ю. В. Економіка підприємства та маркетинг. Конспект лекцій / Ю. В. Лаврова. Х., 2012. 227 с. URL: http://buklib.net/books/37178/.

REFERENCES:

1. Ekonomichna Entsyklopediia. [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-474.html. Economic Encyclopedia. [Electronic resource] / Access mode: enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-474.html.

2. Kotler F.(2000) Marketynh-menedzhment [Marketing Management]. St. Petersburg: Peter. (in Russian)

3. Doil P. (2003) Marketynh-menedzhment [Marketing Management]. St. Petersburg: Pyter. (in Russian)

4. Dan'ko T.P. (2001) Upravlenie marketingom [Marketing Management]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
5. Zavadskyi Y. S. (2001) Menedzhment [Management]. Kiev: Vyd-vo Yevrop.un-tu. (in Ukrainian)
6. Meskon M.( 2017) Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]. Moscow: Vil'yams. (in Russian)
7. Onlain entsyklopediia marketynhu [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://marketopedia.ru/64-marketingovaya-deyatelnost.html. Online Encyclopedia of Marketing [Electronic resource]. Mode of access: http://marketopedia.ru/64-marketingovaya-deyatelnost.html.
8. Balabanova L.V. (2010) Upravlinnia marketynhovym potentsialom pidpryiemstva [Management of the marketing potential of the enterprise]. Kiev:VD “Profesional” (in Ukrainian)
9. Ekonomichnyi dyskusiinyi klub [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2. Economic Discussion Club [Electronic resource]. Access mode: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2.
10. Kraus K.M. (2013) Upravlinnia marketynhom maloho torhovelnoho biznesu: kontseptsii, orhanizatsiia, dominanty rozvytku [Management of marketing of small commercial business: concepts, organization, developmental domains] – Poltava : Dyvosvit. (in Ukrainian)
11. Lavrova Yu. V. (2012) Ekonomika pidpryiemstva ta marketynh [Economics of enterprise and marketing]. Kharkiv. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : http://buklib.net/books/37178/ [Electronic resource]. Access mode: http://buklib.net/books/37178/.

UDC 004.056.53

# Influence of EU general data protection regulation for marketing in Ukraine

**Drokina N.I.**
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Marketing Department
of State University of Telecommunications

In the article, the role of General Data Protection Regulation in the world, as well as for marketing in enterprise is shown. The characteristics of the main directions that affect the GDPR policy are given, examples of the consequences of violation of this policy by different companies are given. The role of Ukrainian enterprises in the implementation of the GDPR is considered. The influence of GDPR on the changes in the work of the marketing department is shown. The sequence of the main stages of the marketing strategy is developed taking into account the requirements of the GDPR.

**Keywords:** General Data Protection Regulation (GDPR), Data protection officers, Data Permission, National Supervisory Authority, marketing strategy.

Дрокіна Н.І. ВПЛИВ ЗАГАЛЬНОГО РЕГЛАМЕНТУ ЩОДО ЗАХИСТУ ДАНИХ ЄС НА МАРКЕТИНГ В УКРАЇНІ
У статті показана роль Загального регламенту щодо захисту даних в світі, а також для маркетингу підприємств. Дана характеристика основних напрямів, які зачіпає політика GDPR, наведено приклади наслідків порушення даної політики різними компаніями. Розглянуто роль українських підприємств в реалізації GDPR. Показано вплив GDPR на зміни в роботі відділу маркетингу. Розроблено послідовність основних етапів маркетингової стратегії з урахуванням вимог GDPR.

**Ключові слова:** Загальний регламент щодо захисту даних (GDPR), співробітники із захисту даних, дозвіл на використання даних, національний наглядовий орган, маркетингова стратегія.

Дрокина Н.И. ВЛИЯНИЕ ОБЩЕГО РЕГЛАМЕНТА ПО ЗАЩИТЕ ДАННЫХ ЕС НА МАРКЕТИНГ В УКРАИНЕ
В статье показана роль Общего регламента по защите данных в мире, а также для маркетинга предприятий. Дана характеристика основным направлениям, которые затрагивает политика GDPR, даны примеры последствий нарушения данной политики разными компаниями. Рассмотрена роль украинских предприятий в реализации GDPR. Показано влияние GDPR на изменения в работе отдела маркетинга. Разработана последовательность основных этапов маркетинговой стратегии с учетом требований GDPR.

**Ключевые слова:** Общий регламент по защите данных (GDPR), сотрудники по защите данных, разрешение на использование данных, национальный надзорный орган, маркетинговая стратегия.

Formulation of the problem. New services and technologies become data centered. Collecting, storing, reviewing, transferring or otherwise processing personal data in a secure and lawful way poses an increasing challenge for businesses today. Comprehensive knowledge about data processing regulations is essential to comply with privacy and data protection matters on a national, European and global level. The websites you use, the calls you make, the places you visit and even the photos you take are all recorded, measured and leave a digital footprint – a footprint that is fast becoming a prized resource. In May 2017, The Economist [1] called personal data "the world's most valuable resource" ahead of oil, because of how much it now informs the way companies communicate with their customers and how it positively impacts customer experience [2]. However, because personal data is so valuable, it is vulnerable to theft or misuse and this has led to consumers demanding to know how companies use and store their personal data. This is because, overall, consumers are not convinced companies are doing enough to protect them. A 2016 Consumer Privacy study by TRUSTe/NCSA [3] found that 92% of online customers cite data security and privacy as a concern. While, according to a report published by the Chartered Institute of Marketing [4], 57% of consumers do not trust brands to use their data responsibly.

Another concern is that Symantec's State of European Privacy Report [5] found that 90% of businesses believe it is too difficult to delete customer data and that 60% do not have the systems in place to help them do so. Clearly, there is significant disconnect between consumers, their personal data and how the companies that collect it, use it (fig. 1).





© Drokina N.I.

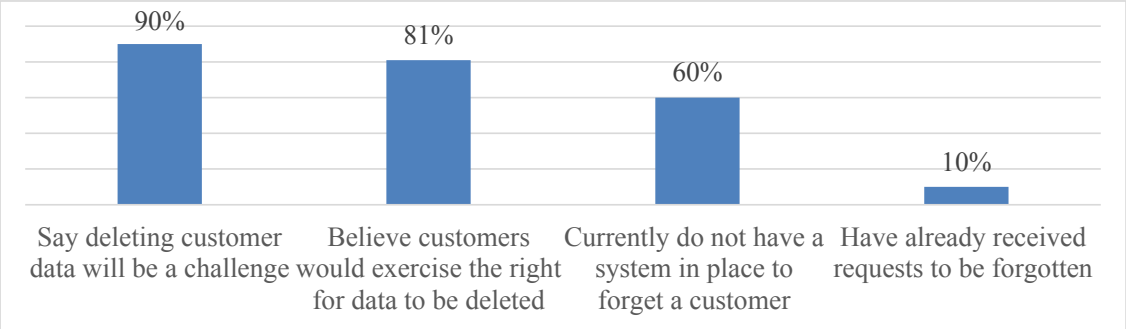


**Figure 1. Challenges organizations face if customers ask to have their data modified or deleted**

It is even more concerning when it comes to GDPR for marketing as 41% of marketers admit to not fully understanding both the law and best practice around the use of consumer's personal data. The people that *use* customer data the most do not fully understand *how* they should use it. It is clear that something needs to be done to regulate the management of personal data, to protect consumer interests and police the companies that collect, store and use the data. This is why in 2018, the European Union introduced GDPR – a new set of laws designed to safeguard personal data and inform the decisions of marketers in all member states [6]. It also concerns Ukrainian companies both conducting their activities on the EU territory as well as selling goods to EU citizens and residents.

**Analysis of recent researches and publications.** There are publications at the international and national level regarding this issue, such as Convention for the Protection of Individuals with regard to Automatic Processing of Personal Data dated 1981 (the "Convention") and the 2001 Additional Protocol. In Ukraine all basic information are presented in the law of Ukraine "On Personal Data Protection" (No. 2297 VI, dated 1 June 2010) (the "Data Protection Law"), which is the key legislative act regulating data protection in Ukraine. The Data Protection Law contains similar provisions to those in the Convention. Both the Convention and the Data Protection Law came into force on 1 January 2011. Conceptual principles of GDPR and the basic principles of GDPR are also set out in the scientific works of Steven MacDonald [2; 6; 10; 14], Jennifer Lund [12], Brad Kostka [13], Cathrine Davis [19], Bob Yelland [21], etc. In the articles of these scholars, different issues were raised, such as impact of the GDPR to the company, steps in preparing for the General Data Protection Regulation, risks and companies rights. Still, the open questions of using the concept of GDPR in the marketing activities of enterprises in Ukraine are not sufficiently investigated.

**Formulation of the problem.** The aim of this research is to determine the basic tendencies of GDPR implementation in marketing department and define the most efficient marketing data protection strategy for Ukrainian enterprises.

**Presentation of the main research material.** The General Data Protection Regulation (GDPR) is a new digital privacy regulation that was introduced on the 25th May, 2018. It standardizes a wide range of different privacy legislation's across the EU into one central set of regulations that will protect users in all member states.

This means companies will now be required to build in privacy settings into their digital products and websites – and have them switched on by default. Companies also need to regularly conduct privacy impact assessments, strengthen the way they seek permission to use the data, document the ways they use personal data and improve the way they communicate data breaches. Moreover, because it is a regulation and not a directive, it is legally binding – meaning it cannot be opted out of, or ignored. In fact, failing to comply could lead to fines of up to €20 million or 4% of your global turnover [7]. Therefore, it is fair to say that the EU is taking this extremely seriously.

GDPR is 'the most far-reaching change to data protection in a generation' and is a dramatic shift in the way the EU wants personal data to be managed. The EU's new approach to online privacy puts individuals first, believing they should be protected and empowered, rather than exploited or ignored.

This new approach to data protection is the EU's way of keeping companies big and small more accountable for their actions. EU regulators believe that companies have been exploiting personal data for their own gain and aren't being transparent about how they were using it.

GDPR has been designed to end all that and put the power back in the hands of the consumer.

The main reason for introducing this now is that the current EU data privacy regulations are still based on a document that was first adopted in 1980 (later updated in 1995) [8]. This means that the data privacy principles that the EU works are outdated on don't include considerations for social media, smartphones, or even advanced web technology (i.e Artificial Intelligence, Virtual Reality, etc). In addition, the current regulation is only a directive, so companies (and countries) could easily opt-out. From 25th May, 2018 this has no longer been the case [9].

While consistency in data privacy regulations across Europe should be good news for all marketers, GDPR also comes with quite a few challenges that affect marketing teams – especially marketing teams that communicate to customers based in the EU.

On the surface, GDPR might seem extreme, especially for smaller businesses or solo-practitioners. Realistically though, there are only tree key areas that marketers need to worry about – data permission, data access and data focus [6] (tabl. 1).

The deadline for GDPR was passed and many businesses was already in "panic mode" to make sure they're compliant. The trouble with this is that this leads to mistakes. Especially as the Information Commissioner's Office (ICO) has started to clamp down even harder on the misuse of personal data.

In fact, the ICO has already reported three incidents that involve household brand names who tried to use well-known email activation strategies [10] to reach out to their database. The campaigns, which were sent out by Flybe, Honda and Morrisons, asked customers if they wanted to be contacted by email and to update their preferences. They contacted them by email – even those customers that had previously opted out (tabl.2).

These three examples should act as a clear warning sign to businesses – both big and small [6]. Ukraine is not a member state and it may seem that EU regulations and directives are not applicable here. However, GDPR is very different. When it comes to GDPR, anyone outside the EU should be aware of its extra-territorial applicability since it applies to companies anywhere in the world, which come into contact with EU citizens' data.

Ukrainian companies often deal with European Union citizens' personal data. For instance, when developing a SaaS platform for a restaurant or a vet clinic, software developers get access to personal data of people who sign up (waiters, doctors, or pet owners). According to the GDPR, getting access to any personal data, even if this data is not stored on any device, means personal data processing.

Businesses in Ukraine are, in general, quite skeptical about privacy or personal data protection as this area was neglected for many years through inadequate regulation and enforcement. However, below are a few good reasons why businesses in Ukraine should care about the GDPR or even comply with it (tabl. 3).

Global brands across the nation are gearing up for a major change to the data protection and privacy landscape as we know it. Set forth by the European Union, a new piece of legislation known as the General Data Privacy Regulation (GDPR) will transform the way organizations collect and store data. This will have a large impact on Ukrainian companies that operate on a global scale. Namely, marketers

Table 1

**Main areas for marketers' considerations in GDPR**

| Area | Main issues for marketers |
|---|---|
| 1. Data Permission | Data permission is about how need to manage email opt-ins –people who request to receive promotional material from company. In practice, this means that leads, customers, partners, etc. need to physically confirm that they want to be contacted. So, no marketing communication is to be sent out to the referee's email address. |
| 2. Data Access | The right to be forgotten has become one of the most talked about rulings in EU Justice Court history. It gives people the right to have outdated or inaccurate personal data to be removed. The introduction of the GDPR offers individuals a method to gain more control over how their data is collected and used – including the ability to access or remove it – in line with their right to be forgotten. Marketer will be responsibility to make sure that users can easily access their data and remove consent for its use. |
| 3. Data Focus | Marketers need to focus on the data they need. Otherwise, avoid collecting any unnecessary data and stick with the basics. |

of these global brands will need to implement new processes and tools that prompt consumers to give explicit consent when sharing their information.

In the marketing department, three roles will see the biggest change in their everyday work (fig. 2) [12].

Although its parameters are extensive, the GDPR ultimately aims to protect the data privacy rights of consumers by holding organizations to higher standards of transparency, security and accountability when it comes to the way they collect and store data. Any companies that fail to comply with these regulations will face significant penalties of up to €20 million or 4% of their global annual revenue, whichever is greater. In order to ensure compliance, global organizations should take proactive steps over the coming months to align their marketing practices with this new regulation.

The GDPR will inevitably transform the marketing industry as a whole – and, with its implementation only months away, global brands should take heed. It will force marketers to ditch tired, old-school tactics and rethink their approach to marketing.

Successful brands will use this as an opportunity to better cater to their consumers by putting more creative and thoughtful marketing practices into play. Initiating a transparent marketing strategy that adds value, not irritation, to consumers' lives will ultimately gain the trust of consumers and drive more success for business.

The five key ways that marketing strategy will be impacted under the GDPR can be identified [13] (tabl. 4).

GDPR does sound intimidating and the fines issued by the ICO are enough to make you rethink your entire marketing strategy [14]. But, in reality, this new legislation isn't a set-back. In fact, it's a great opportunity for company to do what marketers do best – that is create targeted marketing campaigns with people that are engaged with company brand.

In January 2017, Osterman Research, Inc [15] published a paper and found that 73% of businesses are not ready to satisfy the compliance obligations of the GDPR. While a 2016 study by Symantec [16] found that 23% of businesses feel they will only be partly compliant by the May 2018 deadline.

It is very important for marketing department to prepare to GDPR, so the eight main stages of marketers preparation for new data protection conditions at the enterprise can be distinguished (fig. 3).

Here the checklist that includes nine practical tips to create efficient marketing strategy:

1. Audit the mailing list. According to a study by W8 data [17], up to 75% of marketing databases have become obsolete from GDPR and only 25% of existing customer data meets GDPR requirements. Therefore, need to remove anyone where the marketer does not have a record of opt-in. For new subscribers, need to make sure that the potential subscriber confirms that he or she wants to join the mailing list by sending an automated email to confirm the subscription.

2. Reviewing the way of collecting personal data. If the company is buying mailing lists, now might be the time to start fresh with a new mailing list. In the UK, pub chain JD Whetherspoon

Table 2

**Examples of penalties for violation of GDPR rules**

| Company | Incident description | Result |
|---|---|---|
| Flybe | In August 2016, Flybe sent an email to 3.3 million people in their database with the subject line "Are your details correct?" It sounds like a smart strategy in theory, but unfortunately, these 3.3 million people had previously opted out (unsubscribed) to marketing emails and thereby gave no consent to be contacted. | £70,000 |
| Honda Motor Europe | In a separate incident, Honda Motor Europe sent an email to 289,790 subscribers between May and August 2016 asking their database "would you like to hear from Honda?" This email was sent in order to clarify how many of the 289,000 subscribers would like to receive marketing emails going forward. But, once again, this email was sent to individuals who had specifically opted out. | £13,000 |
| Morrisons | In late 2016, UK supermarket chain Morrisons re-launched their "Match & More" loyalty program. In a bid to get more members to take advantage of their offers, they sent out an email to all 230,000 members from their database, asking subscribers to update their account preferences. Unfortunately, this included 131,000 subscribers who had previously opted out and unsubscribed. | £10,500 |

Table 3

**Reasons why businesses in Ukraine should care about the GDPR**

| Reason | Descriptions |
|---|---|
| 1. Ukraine will adopt the GDPR – the only question is when | Ukraine is committed to becoming a member of the European Union. It has signed the *EU–Ukraine Association Agreement*. In terms of the agreement, the parties have agreed to cooperate on the introduction of the highest European and international data protection standards, including ones included in the Conventions of the Council of Europe. When the agreement was signed back in 2014 the wording "the highest European data protection standards" was probably somewhat vague. But now it is clear, because these standards and best practices have been codified in the form of the GDPR. As a prospective member of the European Union, Ukraine has an obligation to approximate its legislation to the legislation of the European Union. Ukraine has already adopted a number of EU Directives and Regulations, so it would only be logical to include the GDPR in the next batch. Taking into account the current dynamics of EU integration processes in Ukraine, the adoption of the GDPR in Ukraine will likely take place during the next two to four years. |
| 2. Early compliance with the GDPR might be more cost effective | The GDPR introduces two concepts, Privacy by Design and Privacy by Default, which change the way modern business should treat personal data and build business processes. Under these concepts controllers have to ensure that the privacy of individuals is considered from the outset of each new processing, product, service or application, and that, by default, only minimum amounts of personal data as necessary for specific purposes are collected and processed.<br>For the past year and a half, many European companies have allocated significant resources, costs and applied efforts to bring their personal data processing activities into line with the GDPR. In general, it is estimated that the process of rearranging processes in line with the GDPR would require around three to six months from a medium-size organization. Therefore, wiring the concepts indicated by the GDPR early, during development of new businesses or business processes, may help businesses in Ukraine to achieve both cost savings and compliance with the GDPR. |
| 3. Some businesses in Ukraine need to comply with the GDPR from May 2018 | The GDPR has expanded the territorial scope of its applicability to companies located outside the EU. The GDPR applies to the processing of personal data by controllers and processors outside the EU, where their processing activities relate to the offering of goods or services (even for free) to data subjects within the EU, or to the monitoring of their behavior. Sometimes Ukrainian businesses do not offer goods or services or monitor the activities of data subjects within the EU directly, but rather process personal data at the request of their EU partners (i.e., act as processors). The GDPR imposes compliance obligations directly on processors, such as implementing security measures, notifying the data controller of data breaches, appointing a DPO (if applicable) and maintaining records on processing activities. To improve the enforcement and accountability of a controller or processor not established in the Union (excluding businesses in Ukraine) that processes personal data of data subjects who are in the EU or offers goods or services to EU data subjects, the GDPR establishes a requirement to designate a representative in the EU to act on its behalf with regard to its obligations under the GDPR. Therefore, all businesses in Ukraine, whether controllers or processors involved in the aforementioned activities, should comply with the GDPR. |
| 4. For customer-centric companies, the GDPR is an opportunity to excel in customer service and receive new clients | The GDPR introduces a number of new rights for data subjects with respect to their personal data, including the right to data portability (the right to obtain a copy of one's personal data from the controller and have it transferred to another controller), the right to erasure (or the "right to be forgotten"), the right to restriction of processing, and the right to object to certain processing activities (profiling) and to automated processing decisions. There is no doubt that the introduction of these rights requires companies to make certain changes to their infrastructure, consumer services and approach to personal data. However, it is reasonable to assume that if companies comply with the GDPR consumer experience would soon become the new normal, and even the expected level of service would increase (not only in the EU but also in other countries such as Ukraine). Businesses in Ukraine, which excel in implementing these rights would likely see a degree of benefit in terms of new customers, better customer engagement, and higher customer approval rates. |

Ending of Table 3

| | |
|---|---|
| 5. The GDPR's provisions incorporate certain best practices that are "a good to have" practice to manage personal data risks | The GDPR introduces a requirement for businesses to appoint a Data Protection Officer (DPO) where (i) the core activities of the controller or processor consist of processing, which requires regular and systematic monitoring of data subjects on a large scale, or (ii) the core activities consist of processing of special categories of data on a large scale. The *Personal Data Protection Law of Ukraine* already requires the appointment of a DPO in cases where sensitive data is processed. Another new requirement of the GDPR for controllers and processors is to prepare and maintain Data Mapping, which would include records of processing activities and maps showing how personal data flows within various territorial and structural divisions of the organization. The performance of Data Protection Impact Assessments (DPIAs, namely risk analysis) is necessary according to the GDPR, where the processing of personal data (particularly when using new technologies), is likely to result in high risk to the rights and freedoms of individuals. |
| 6. Increased fines, along with a data subject-friendly one-stop-shop approach, support compliance with the GDPR | The GDPR harmonizes the tasks and powers of supervisory authorities and significantly increases fines. For major infringements (such as failure to comply with cross-border transfer rules or to obtain the relevant permits), fines can be up to EUR 20 million or, in the case of an undertaking, up to 4% of the total worldwide annual turnover in the preceding financial year. The supervisory authority in the jurisdiction of the main or single establishment of the controller/ processor will be the lead authority for cross-border processing (subject to derogations). This allows the data subject to file a complaint to one supervisory authority only, and such authority will lead the investigation in as many countries as is necessary, coordinating its activities with other authorities [11]. |

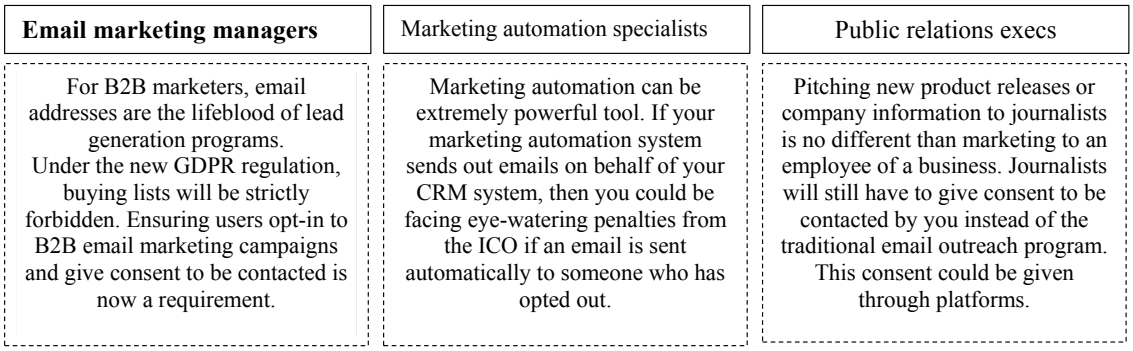


**Figure 2. Roles that will see the biggest change after GDPR**

[18] took the unprecedented step of deleting their entire email marketing database (more than 650,000 email addresses). In a letter from their CEO, John Hutson informed customers that all customer emails will be securely deleted. While that might be a terrifying prospect for some, it's something to consider as you will then be guaranteed with a list of engaged and interested readers.

3. Investment in a content marketing strategy by creating white papers, guides and eBooks that visitors can access and download in exchange for them sharing their contact information.

4. Invitation visitors to add themselves to the mailing list by launching a pop up on company website. Then the marketer can keep his mailing list neatly segmented by creating specific pop ups for product news, blog posts and general company news.

5. Education of sales team about social selling techniques. Essentially, sales reps should connect with prospects on social media and share relevant content – rather than trying to reach new prospects by email.

6. The time for using Google docs or Excel spreadsheets to store customer data is over. Start centralizing the personal data collection into a CRM system [19]. Need to make sure the users can access their data, review its proposed usage, and make any changes as necessary.

7. Understanding the data, which has been collecting in more detail. When it comes to sign up forms, only ask for what the marketer need, and what he will use. For B2B marketers, full name, email address and company name is usually more than enough.

8. Using push notifications. A push notification is a pop up message that appears on a desk-

top or mobile device. Marketers can use push notifications to send a message to subscribers at any time. However, unlike email marketing campaigns, push notifications do not process personal data (IP addresses are anonymized) and users are required to give explicit consent in order to opt-in and receive notifications.

9. Updating the privacy statement. Marketers need to review the current privacy statement and amend the statement accordingly to comply with GDPR requirements [20].

**Conclusions.** On 25 May 2018 the General Data Protection Regulation (GDPR) (Regulation (EU) 2016/679) has replaced the current Data Protection Directive 95/46/EC and will be directly applicable in all EU Member States without the need to implement national laws. The aim of the GDPR is to unify the current patchwork of privacy data regulations that exists in Member States, protect privacy as a fundamental right, and ensure the free flow of personal data between Member States. Adoption of the GDPR has been a result of more than a decade of negotiations, as well as reassessment of privacy as a human right and of personal data as being a value for the economy [21]. There is no doubt that different types of data have become fuel for the modern digital economy, and personal data is one of the most important of all. The availability of data is a strategic enabler for the development of artifi-

Table 4

**Five ways the GDPR will impact to marketing strategy**

| Element | Descriptions of actions with these elements |
|---|---|
| Lead generation | Generating leads through inbound marketing campaigns will still be possible, but marketers must receive explicit consent from data subjects before collecting any of their personal information. This involves using simplified language to clearly outline what data is being collected and why, then providing a call to action, such as a checkbox, that prompts a user to give informed consent. Pre-checked boxes and automatic opt-ins are prohibited. |
| Database management | Because a major goal of the GDPR is to hold data collectors to a higher standard of accountability, companies should expect to be monitored for compliance. This means marketers must keep thorough records that demonstrate the data they've collected is accurate and consensual. In addition, they should establish procedures for auditing and maintaining databases to ensure that any contacts without a documented opt-in are removed. |
| Consumer profiling | Under the GDPR, marketers will be more restricted in what type of data they are allowed to collect —information that is unnecessary, sensitive or related to minors is off-limits. Therefore, the capability to build extremely detailed consumer profiles will scale back to protect the privacy rights of those individuals. At any time, consumers will have the right to revoke their consent and demand their data be deleted. |
| List-buying and cold emailing | List-buying and cold emailing have been outdated and ineffective for a while. After all, no consumer enjoys being spammed. The GDPR will make it illegal for marketers to contact individuals without their consent, putting an end to these old-school tactics. However, this doesn't mean businesses relying on email marketing for lead generation are doomed. Instead, they have an opportunity to build a better mailing list with an inbound marketing strategy. Rather than buying and/or using email lists, marketers can generate leads by providing valuable content in (consensual) exchange for individuals' email addresses. |
| Media pitching | The GDPR also will change the way marketers conduct media pitching. For the most part, media pitching is considered a legitimate interest for collecting data under the GDPR as long as it's done in a proper, respectful manner. However, gone are the days where marketers can use the "spray and pray" method of securing media placements. Mass mailings will be strictly prohibited. Although the liability for consent will primarily lie with media databases like Cision and Vocus, marketers need to ensure they don't abuse this data by sending a reporter irrelevant information. Instead, marketers should make sure their media lists are accurate and up to date, take the time to develop genuine, mutually beneficial relationships with the press, and tailor media pitches to each individual reporter. |

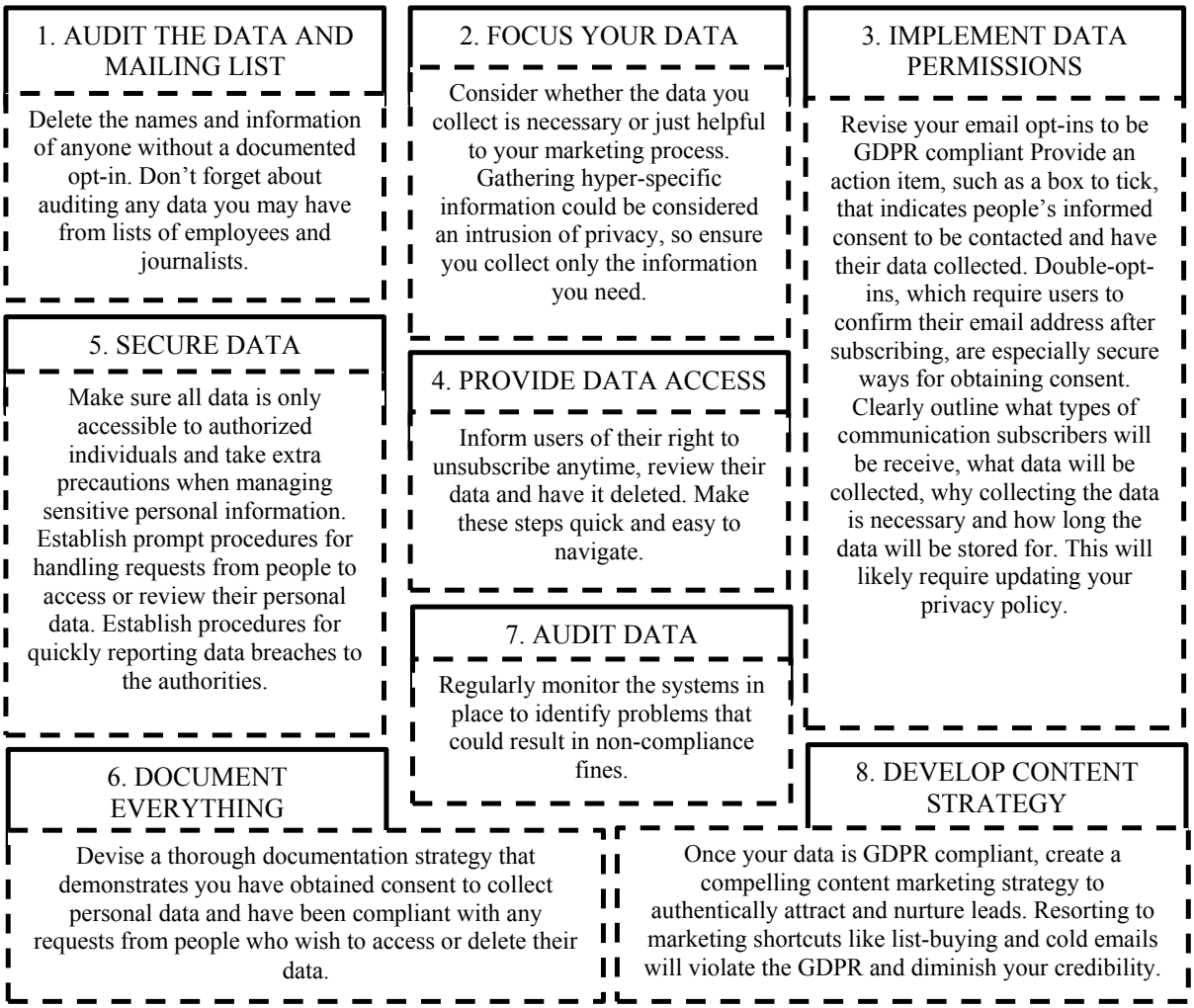


**Figure 3. GDPR preparation steps for marketers**

cial intelligence, machine learning, big data algorithms and numerous other new technologies. Without proper balancing restrictions, there is a risk that with the help of more and more intrusive technologies, and in the race to acquire this new "gold," businesses may substantially limit privacy as we know it now and use personal data against data subjects for their own advantage. The GDPR addresses these risks and establishes guidelines on how data subjects can maintain control over their data in a digital environment and, at the same time, enjoy all the necessary digital services.

In this regard, it is important to note that businesses in Ukraine will be at a disadvantage compared to their EU counterparts in relation to the soon-to-be introduced GDPR-like regime in Ukraine, because they will likely have less time to prepare, and have historically lower levels of awareness of and compliance with data privacy regulations. Therefore, businesses in Ukraine should move compliance with the GDPR requirements high in their list of their priorities and start organizing the necessary resources, data and expertise to allow an easy transition.

REFERENCES:

1. The world's most valuable resource is no longer oil, but data / The Economist [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.economist.com/leaders/2017/05/06/the-worlds-most-valuable-resource-is-no-longer-oil-but-data

2. 7 Ways to Create a Great Customer Experience Strategy / Steven MacDonald [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.superoffice.com/blog/customer-experience-strategy/

3. NCSA Consumer Privacy Infographic – US Edition / 2016 TRUSTe [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.trustarc.com/resources/privacy-research/ncsa-consumer-privacy-index-us/

4. Be transparent on social media or risk the consequences, CIM warns businesses [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.cim.co.uk/newsroom/opinion-be-transparent-on-social-media-or-risk-the-consequences/

5. Businesses Underprepared for GDPR [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.symantec.com/en/uk/about/newsroom/press-releases/2016/symantec_1018_01

6. GDPR for Marketing: The Definitive Guide for 2018 / Steven MacDonald [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.superoffice.com/blog/gdpr-marketing/

7. Article 83. EU GDPR. "General conditions for imposing administrative fines" [Electronic resource]: web-site. – Access mode http://www.privacy-regulation.eu/en/83.htm

8. Directive 95/46/EC of the European Parliament and of the Council of 24 October 1995 on the protection of individuals with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31995L0046

9. EU general data protection regulation – background [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.dlapiper.com/fi/ukraine/focus/eu-data-protection-regulation/background/

10. How to Use Email Activation Campaigns to Re-engage Inactive Subscribers/ Steven MacDonald [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.superoffice.com/blog/email-activation-campaigns/

11. Six Reasons Why Businesses in Ukraine should Care about the GDPR [Electronic resource]: web-site. – Access mode http://www.ujbl.info/article.php?id=991

12. How to Create a Revenue Winning Lead Nurturing Strategy / Jennifer Lund GDPR [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.superoffice.com/blog/lead-nurturing-strategy/

13. Five ways the General Data Privacy Regulation will impact your marketing strategy / Brad Kostka [Electronic resource]: web-site. – Access mode http://www.crainscleveland.com/article/20180306/blogs05/154016/five-ways-general-data-privacy-regulation-will-impact-your-marketing

14. Email Marketing Strategy: A Data-driven Guide (with Original Case Studies) / Steven MacDonald [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.superoffice.com/blog/email-marketing-strategy/

15. The Impact of the GDPR on Your Business [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://ostermanresearch.blog/2017/01/19/the-impact-of-the-gdpr-on-your-business/

16. Symantec – State of European Data Privacy [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.slideshare.net/symantec/symantec-state-of-european-data-privacy

17. Who are w8data, how can we save you money? [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.w8data.com/

18. Wetherspoons just deleted its entire customer email database – on purpose [Electronic resource]: web-site. – Access mode http://www.wired.co.uk/article/wetherspoons-email-database-gdpr

19. GDPR and CRM: How to Manage Customer Data in 2018 / Cathrine Davis [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www.superoffice.com/blog/gdpr-crm/

20. GDPR preparation checklist for marketers [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://roopco.com/wp-content/uploads/2018/03/GDPR-Preparation-Checklist-for-Marketers.pdf

21. A LITTLE BEE BOOK “How it Works” GDPR Adapted from a variety of sources by Bob Yelland [Electronic resource]: web-site. – Access mode https://www-01.ibm.com/common/ssi/cgi-bin/ssialias?htmlfid=IMM14202GBEN

УДК 338.012

# Оцінка лідерських компетенцій керівників – лідерів машинобудівних підприємств

**Жарик Є.А.**
аспірант
Запорізького національного університету

**Гуржій Н.М.**
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри підприємництва,
менеджменту організацій та логістики
Запорізького національного університету

У статті проаналізовано теоретико-методологічні аспекти компетентісного підходу в менеджменті щодо лідерських якостей керівника. Визначено найбільш значимі лідерські якості керівника промислового підприємства. Результати проведеної оцінки лідерських якостей керівників машинобудівних підприємств дозволили виявити їх лідерський потенціал та запропонувати ряд заходів щодо розвитку лідерського потенціалу керівників великих промислових підприємств.

**Ключові слова:** лідерство, керівник – лідер, компетенція, компетентністний підхід, лідерські компетенції, продуктивне лідерство.

Жарик Е.А., Гуржий Н.Н. ОЦЕНКА ЛИДЕРСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ – ЛИДЕРОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы теоретико-методологические аспекты компетентностного подход в менеджменте относительно лидерских качеств руководителя. Определены наиболее значимые лидерские качества руководителя промышленного предприятия. Результаты проведенной оценки лидерских качеств руководителей машиностроительных предприятий позволили выявить их лидерский потенциал и предложить ряд мер по развитию лидерского потенциала руководителей крупных промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** лидерство, руководитель – лидер, компетенция, компетентностный подход, лидерские компетенции, продуктивное лидерство.

Zharyk Y.A., Hurzhii N.N. EVALUATION OF LEADERSHIP COMPETENCIES OF LEADERS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article analyzes theoretical and methodological aspects of the competent approach in management as regards leadership qualities of the head. The most significant leadership qualities of the head of the industrial enterprise are determined. The results of the evaluation of leadership qualities of the managers of machine-building enterprises allowed to identify their leadership potential and to propose a series of measures to develop the leadership potential of managers of large industrial enterprises.

**Keywords:** leadership, leader, competence, competency approach, leadership competencies, productive leadership.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розвиток бізнесу та економіки, безперервні та непередбачувані зміни, що відбуваються в Україні визначили затребуваність керівників-лідерів.

Лідерство являє собою особливі управлінські взаємовідносини, які виникають в процесі діяльності між керівником і підлеглими. Визначити мету і завдання організації, забезпечити міжособистісні і міжгрупові контакти, обрати ефективні шляхи вирішення проблем, що виникають в процесі діяльності організації – це неповний перелік обов'язків лідера. Від того яким буде лідер – безпосередньо залежить успіх діяльності організації.

Проблеми лідерства є предметом дослідження багатьох фахівців і наукових колективів. У наукових працях, які послужили базою для розробки процедури оцінки лідерських якостей в управлінні організацією можна виділити кілька фундаментальних підходів до проблеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми лідерства-керівництва досить докладно розглядаються в роботах таких великих теоретиків менеджменту, як Р. Акоффа, І. Ансоффа, М. Вудкока, Е. Гроува, К. О'Делла, С.О. Доннела, П.Ф. Друкера, Б. Карлофа, Г. Кунца, Д. Карнегі, Т. Пітерса, Ф. Тейлора, Р. Уотермена, А. Файоля, Г. Емерсона.



© Жарик Є.А., Гуржій Н.М.

Особливо слід відзначити розробку проблем лідерства в контексті системно-структурного аналізу в працях В. Афанасьева, Ч. Бернарда, О. Віханского, А. Волчіка, Е. Голднер, В. Гончарова, Д. Марча, Д. Гвішіані, А. Етціоні, Ю. Кочевріна, А. Омарова, А. Пригожина, В. Радаєва, Г. Саймона, Ф. Селзніка та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В публікаціях з лідерства в управлінні розглядаються переважно головним чином історія становлення концепції лідерства, основи лідерства, спеціальні аспекти лідерства. Недостаньо уваги приділяється ролі лідерства в управлінні та особливостям лідерських якостей керівників великих промислових підприємств.

**Формулювання цілей статті.** Метою стаття є аналіз лідерських компетенцій керівника – лідера машинобудівного підприємства на відповідність стратегії розвитку підприємства та визначення найбільш значимих серед них, а також розробка заходів щодо усунення виявлених проблем в розвитку лідерських якостей керівника – лідера машинобудівного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зростання популярності компетентнісного підходу обумовлене безпосередньо змінами в характері і змісті управлінської праці. Її розвиток безпосередньо спрямований на створення умов для забезпечення вертикальної та горизонтальної мобільності трудових ресурсів. Основною перевагою компетентнісного підходу є його інтеграційний потенціал і гнучкість [1].

На думку Чулпакової О.С. [2] в сучасних умовах господарювання компетентнісний підхід як науковий та прикладний напрямок досліджень може стати дієвим інструментом створення нових конкурентних переваг на ринку.

Участь керівника у тому, як колектив або окремий працівник досягає окресленої мети, визначається передусім змістом і якістю виконання функцій, передбачених посадовою інструкцією або положенням про підрозділ.

В сучасних реаліях роботи провідних підприємств, що працюють у мінливому зовнішньому середовищі, при оцінці ефективності роботи керівника враховують рівень виконання комплексу лідерських функцій керівництва: організатора трудового колективу, наставника працівника, захисника інтересів членів колективу, споживача, генератора та поширювача інформації (знань) [3].

Найбільш значимою характеристикою. керівника є лідерські якості, які суттєво впливають на ефективність керівництва підлеглими. та на рівень їхньої кваліфікації. Здатність керівника самостійно та оперативно приймати управлінські рішення та готовність нести відповідальність за результати навіть невдалої їх реалізації – це основні лідерські якості керівника. Від нього залежить морально – психологічний клімат в колективі та настрій щодо роботи серед підлеглих [4]. Керівник є захисником інтересів членів своєї команди, тому він повинен в процесі управління узгоджувати як власні, так і колективні інтереси. Більшість підприємств намагаються отримати та утримати довгострокові конкурентні переваги, але це можливо лише за умови, якщо керівник буде орієнтованим на досягнення стратегічно важливих цілей підприємства.

Д. Осборн та Т. Геблер в якості критеріїв ефективності керівника визначили: уміння стимулювати до дій, належати громаді, бути конкурентоспроможним, орієнтуватися на місію організації, орієнтуватися на клієнта, бути підприємливим, бути завбачливими, орієнтуватися на ринок, бути децентралізованим [5]. Найбільш вагомим критерієм забезпечення ефективного управління підприємством є вміння керівника дослухатися до пропозицій та ідей своїх підлеглих та бажання поділитися з ними своїми знаннями та вміннями.

Ще однією важливою якістю керівника, яка обумовлює його лідерський потенціал, є компетентність, оскільки від рівня її напряму залежить оперативність та якість досягнення поставлених цілей, ретельний аналіз досягнутих результатів та обґрунтована розробка подальших дій з урахуванням отриманих результатів та розробки заходів щодо усунення виявлених проблем. Ось чому вимоги до керівництва вищого рівня повинні бути сформовані в професіограмах, психограмах, картах компетенцій, кваліфікаційній карті так, щоб вони відповідали сукупності компетенцій співробітника [6]. В перерахованих вище документах доцільно детально означити ті лідерські якості, якими повинен володіти керівник у повному обсязі при виконанні своїх посадових обов'язків. Бо тільки наявність лідерських якостей у керівника визначає його як лідера та обумовлюють його як авторитет серед підлеглих, та їх бажання йти за ним.

Проведений аналіз літературних джерел дозволив визначити найбільш вагомі лідерські якості для керівників великих промислових підприємств:

• готовність йти на ризик, оскільки справжній лідер розуміє, що не проявлена ініціатива матиме негативні наслідки у майбутньому;

• комунікативні здібності з орієнтацією на ефективну взаємодію, які дозволяють керівнику – лідеру своєчасно отримувати оперативну інформацію та «тримати руку на пульсі» щодо подій як в зовнішньому, так і внутрішньому середовищі;

• відповідальність за команду передбачає, що лідер готовий нести відповідальність за прийняті ним рішення навіть за умови не отримання бажаного результату;

• вміння своєчасно адаптувати діяльність підприємства до вимог ринку передбачає необхідність ефективного управління змінами за рахунок креативних ідей та послідовності в подоланні опору щодо змін;

• стратегічне мислення, обумовлює бачення лідером перспективних напрямків розвитку підприємства та обґрунтованість розробки стратегічних планів;

• емоційний інтелект керівника та створення ним умов для навчання та розвитку як себе так і своєї команди за наявності довіри та готовності підтримувати лідера збоку своїх послідовників. Оскільки вони повинні бути впевнені в тому, що саме ця людина приведе їх до успіху.

Наявність у керівника людських чеснот також є не менш значимою передумовою ефективного керівництва, бо саме чесність, справедливість, надійність, і послідовність в діях сприяють досягненню мети. Лідер є носієм норм і цінностей для своїх послідовників, а вся його діяльність повинна бути підпорядкована загальносуспільним норма моралі.

Потрібно розрізняти лідерство і управління. Відмінність полягає в тому, що управління – це правильність виконання завдання, а лідерство концентрує увагу на тому, щоб проводилася правильна продукція, був точним результат діяльності. Важливою якістю лідера є бачення мети і вміння точно, продуктивно реалізувати її.

Варто пам'ятати, що кожна людина є унікальною, а життєві ідеї, досвід, почуття, думки, виховання, різні життєві установки роблять нас єдиними в своєму роді, це є нашим інтелектуальним потенціалом. В принципі, лідером може стати будь-яка цілеспрямована людина, яка намагається отримувати і отримує нові знання в різних областях діяльності [7].

Ефективність діяльності організації в стабільних умовах може бути забезпечена керуванням без урахування відносин лідерства. але коливиникає деяка нестабільність, що змушує всіх членів організації бути постійно готовими реагувати на зміни в внаслідок нових обставині запитів, в цьому випадку результативність діяльності всієї організації буде залежати від можливостей лідера.

Відзначимо, що на сьогодні немає єдиного підходу до оцінки лідерських компетенцій керівника. Складність полягає в тому, що процес трудової діяльності керівників тісно пов'язаний і з творчим підходом, і з індивідуальними характеристиками співробітника, і з інформаційно-технологічним процесом, і з його кінцевими результатами та з соціальним розвитком організації [8].

Відповідно, запропонована нами методика оцінки лідерських компетнцій ґрунтується на експертній оцінці запропонованого переліку лідерських компетенцій, результати якої представлено в таблиці 1. Оцінка лідерських компетенцій керівника – лідера машинобудівного підприємства з урахуванням відповідності стратегії розвитку підприємства.

Оцінка лідерських компетенцій проводилася за наступною шкалою:

• Якість відсутня – 1 бал;
• Якість проявляється дуже рідко – 2 бали;
• Якість проявляється рідко – 3 бали;
• Якість проявляється часто – 4 бали;
• Якість проявляється стійко, систематично, наочно – 5 балів.

Проведена 50 керівниками структурних підрозділів оцінка 10 лідерських компетенцій керівників – лідерів машинобудівних підприємств дозволила зробити висновок, що керівники – лідери досліджуваних машинобудівних підприємств мають досить високий лідерський потенціал, оскільки їх найбільш виражені лідерські комптенції, на думку підлеглих, у керівника ПрАТ «ЗТЗ» – 4,3 та в ПАТ «Мотор січ» – 4,0 і ПАТ «ЗМЗ» – 3,4.

Для подальшого підвищення конкурентоспроможності керівництву досліджуваних підприємств доцільно розвивати в собі талант використовувати нові прийоми і технології вирішення робочих питань (креативність), а також готовність кинути виклик усталеним традиціям.

Як зазначалось вище, досліджуваним підприємствам доцільно розвивати як лідерські компетенції, так і професійні. Для розвитку лідерських компетенцій доцільно використовувати методики розвитку креативності керівників для подальшого підвищення їх лідерських якостей та конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Таблиця 1

**Оцінка лідерських компетенцій керівника – лідера машинобудівних підприємств**

| Лідерські компетенції | Вагомість | ПАТ Мотор січ | | ПАТ «Запорізький механічний» | | ПрАТ «Запоріж-трансформатор» | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Оцінка в балах (від 1 до 5) | Розрахунок | Оцінка в балах (від 1 до 5) | Розрахунок | Оцінка в балах (від 1 до 5) | Розрахунок |
| 1. активність та ініціативність | 0,10 | 5 | 0,5 | 5 | 0,5 | 4 | 0,4 |
| 2. орієнтованість на результат | 0,10 | 4 | 0,4 | 5 | 0,5 | 3 | 0,3 |
| 3. стратегічне мислення | 0,10 | 5 | 0,5 | 4 | 0,4 | 3 | 0,3 |
| 4. креативність | 0,10 | 3 | 0,3 | 2 | 0,2 | 2 | 0,2 |
| 5. відповідальність за команду | 0,10 | 4 | 0,4 | 4 | 0,4 | 4 | 0,4 |
| 6. комунікативні здібності з орієнтацією на ефективну взаємодію | 0,10 | 3 | 0,6 | 4 | 0,8 | 3 | 0,6 |
| 7. оперативність в прийнятті управлінських рішень | 0,10 | 3 | 0,3 | 3 | 0,3 | 3 | 0,3 |
| 8. управління змінами | 0,10 | 5 | 0,5 | 3 | 0,3 | 3 | 0,3 |
| 9. емоційний інтелект | 0,10 | 5 | 0,5 | 5 | 0,5 | 4 | 0,4 |
| 10. орієнтація на навчання та розвиток як себе так і команди | 0,10 | 4 | 0,4 | 4 | 0,4 | 4 | 0,4 |
| Всього | 1,00 | 33 | 4,0 | 34 | 4,3 | 29 | 3,4 |

Для підтримки професійних компетенцій керівництву вищого рівня доцільно впроваджувати системи постійно діючих тренінгів особистісного росту і професійної перепідготовки. Як основу можна запропонувати для використання триступеневий курс навчання за основними проблемними напрямками роботи – навчання та підвищення кваліфікації [9].

Основною метою даної програми є допомога керівникам підвищити свої навички і знання за проблемними областям діяльності, підвищити їх внесок в основну діяльність підприємства, допомогти уникнути типових помилок і звернути увагу на найбільш вагомі моменти кожної з цих компетенцій, що є найбільш значимими в практичній роботі керівника машинобудівного підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, проведена оцінку лідерських компетенцій керівництва машинобудівних підприємств дозволила виявити їх високий лідерський потенціал щодо підвищення економічної ефективності роботи та прибутковості.

Перехід до концептуально нової системи управління дозволить комплексно врахувати всі напрямки управлінської роботи підприємства і їх відповідність стратегічним намірам в своєму розвитку та підвищити узгодженість дій всіх співробітників, і як наслідок – значний синергетичний ефект від їх роботи в цілому.

Ефективне керування великим промисловим підприємством можливе тільки за умови врахування інтересів не тільки організації, але і всіх керівників і співробітників організації в цілому, оскільки управління є складним процесом, що вимагає ретельного аналізу, опрацювання, оцінки і комплексного підходу з метою забезпечення координації роботи всіх підрозділів і відділів організації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Салихова И.С., Антипова Д.А. Лидерство как инновационный управленческий феномен. Вестник Московского государственного областного университета. 2014. № 2. С. 49-57.

2. Чуланова О.Л. Актуальность компетентностного подхода в управлении персоналом. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Выпуск 5 (24), сентябрь – октябрь 2014 [Електронний ресурс]; Режим доступу: https://naukovedenie.ru/PDF/79EVN514.pdf

3. Возна М. Підходи до оцінки лідерських якостей керівника. Студентський науковий вісник «Керівник. ІНФО». [Електронний ресурс]. Режим доступу:http://kerivnyk.info/2014/04/vozna.html

4. Кондратьев Э.В. Профиль менеджера: предпосылки становления и основные детерминанты. Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2011. № 24. С. 12-17.

5. Osborne D., Gaebler T. Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector. – New York: Plume, 1993. – 405 p.

6. Митрофанова Е.А. Управление персоналом: теория и практика. Компетентностный подход в управлении персоналом: учебно-практическое пособие/ под ред. А.Я. Кибанова / Е.А. Митрофанова, В.Г. Коновалова, О.Л. Белова – М.: Проспект, 2012. 72 с.

7. Малюська В. А. Лідерські якості керівника – умова ефективного функціонування трудового колективу /В. А. Малюська // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http:// www.rusnauka.com/4._SVMN_2007/Economics/19960.doc.htm

8. Решетько Н.И., Соколов М.А. Анализ лидерских компетенций и роли менеджеров в обеспечении конкурентоспособности бизнес-процессов компании. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, № 1 (2016) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://naukovedenie.ru/PDF/42EVN116.pdf

9.Сундуков А. В. Анализ эффективных лидерских практик в современных компаниях. Вестник ТГУ, выпуск 12 (140), 2014. С. 34-41.

REFERENCES:

1. Salikhova I.S., Antipova D.A. (2014) Liderstvo kak innovatsionnyy upravlencheskiy fenomen [Leadership as an innovative managerial phenomenon]. Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. № 2. pp. 49-57.

2. Chulanova O.L. (2014) Aktual'nost' kompetentnostnogo podkhoda v upravlenii personalom [The relevance of the competence approach in the management of personnel] Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE» [Internet-journal "NAUKOVENIE"] (electronic journal) Vypusk 5 (24), sentyabr' – oktyabr' Available at: https://naukovedenie.ru/PDF/79EVN514.pdf (accessed 30 may 2018)

3. Vozna M. (2014) Pidkhody do otsinky liderskykh yakostei kerivnyka [Approaches to assessing managerial qualities of a manager]. Studentskyi naukovyi visnyk «Kerivnyk.INFO». [Student Scientific Herald "Leader. INFO"]. (electronic journal) – Available at: http://kerivnyk.info/2014/04/vozna.html (accessed 30 may 2018)

4. Kondrat'ev E.V. (2011) Profil' menedzhera: predposylki stanovleniya i osnovnye determinanty [Manager profile: the prerequisites for becoming and the main determinants.]. Izvestiya Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V.G. Belinskogo. № 24. pp. 12-17.

5. Osborne D., Gaebler T. (1993) Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector. – New York: Plume. 405 p.

6. Mitrofanova E.A. (2012) Upravlenie personalom: teoriya i praktika. Kompetentnostnyy podkhod v upravlenii personalom: uchebno-prakticheskoe posobie [Personnel management: theory and practice. Competence approach in personnel management: a practical training manual]. / E.A. Mitrofanova, V.G. Konovalova, O.L. Belova – M.: Prospekt. 72 p. (in Russian)

7. Maliuska V. A. (2007) Liderski yakosti kerivnyka – umova efektyvnoho funktsionuvannia trudovoho kolektyvu [The leader's leadership qualities are a condition for the effective functioning of the labor collective]. Available at: www.rusnauka.com/4._SVMN_2007/Economics/19960.doc.htm (accessed 31 may 2018).

8. Reshet'ko N.I., Sokolov M.A. (2016) Analiz liderskikh kompetentsiy i roli menedzherov v obespechenii konkurentosposobnosti biznes-protsessov kompanii [Analysis of leadership competences and the role of managers in ensuring the competitiveness of the company's business processes]. Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE» [Internet-journal "NAUKOVENIE"].Tom 8, № 1 (electronic journal). Available at: http://naukovedenie.ru/PDF/42EVN116.pdf (accessed 30 may 2018).

9. Sundukov A. V. (2014) Analiz effektivnykh liderskikh praktik v sovremennykh kompaniyakh [Analysis of effective leadership practices in modern companies]. Vestnik TGU, vypusk 12 (140). pp. 34-41.

УДК 658.589:330.341.1

# Інтегрований підхід до інноваційності

**Захарчин Г.М.**
доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

**Любомудрова Н.П.**
кандидат економічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»

**Швед Л.Р.**
кандидат економічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»

Висвітлено багатогранні прояви інноваційності під інтегрованим ракурсом категоріального апарату та процесного, діяльнісного, світоглядного аспектів. Охарактеризовано основні ознаки виділених аспектів прояву інноваційності. Розглянуто інноваційність як процес, який складається із відповідних стадій і характеризується своїм безперервним життєвим циклом. Акцентовано на закономірній появі інноваційної екосистеми як категорії еволюційної теорії розвитку.

**Ключові слова:** інноваційність, інноваційний процес, інноваційна діяльність, інноваційна екосистема, відкриті інновації, інноваційна цінність.

Захарчын Г.М., Любомудрова Н.П., Швед Л.Р. ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННОСТИ

Освещены многогранные проявления инновационности под интегрированным ракурсом категориального аппарата и процессного, деятельностного, мировоззренческого аспектов. Охарактеризованы основные признаки выделенных аспектов проявления инновационности. Рассмотрено инновационность как процесс, состоящий из соответствующих стадий, который характеризуется своим непрерывным жизненным циклом. Акцентировано на закономерном появлении инновационной экосистемы как категории эволюционной теории развития.

**Ключевые слова:** инновационность, инновационный процесс, инновационная деятельность, инновационная экосистема, открытые инновации, инновационная ценность.

Zakharchyn G.M., Lyubomudrova N.P., Shved L.R. INTEGRATED APPROACH TO INNOVATIVITY

Manifestations of innovation are multifaceted under the integrated perspective of categorical apparatus and process, activity, ideological aspects are highlighted. The main features of the distinguished aspects of innovation are described. Innovation is considered as a process which consists of the corresponding stages and is characterized by its continuous life cycle. The emphasis is on the logical appearance of the innovation ecosystem as a category of evolutionary theory of development.

**Keywords:** innovativity, innovative process, innovative activity, innovative ecosystem, open innovations, innovative value.

**Постановка проблеми:** Сучасні виклики й трансформація економічних процесів об'єктивно зумовлюють необхідність системного вивчення інноваційної проблематики у контексті глобалізованого ринкового простору й багатогранності її прояву.

Багатогранність інноваційності проявляється в тому, що її можна розглядати під інтегрованим ракурсом категоріального апарату та процесного, діяльнісного, світоглядного аспектів, що зумовлює посилену увагу до неї науковців і практиків. Тільки системне розуміння змістовного наповнення інноваційності в широкому контексті зможе подолати відчутну невідповідність між природною потребою в інноваційному поступі та низькою інноваційною привабливістю вітчизняної економіки, наслідком якої є незначна комерціалізація інноваційних ідей та слабка інноваційна активність підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій:** Інноваційна тематика не втрачає своєї актуальності і під впливом нових викликів доповнюється цікавими дослідженнями методологічного й прикладного характеру. Інновації суттєво стимулюють зміни в суспільстві, а інноваційна властивість економіки сприяє створенню нової соціально-економічної реальності, що стає предметом особливого зацікавлення науковців. Основну увагу дослідники звертають на загальні питання інноваційності в контексті проблем, шляхів розвитку,





© Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П., Швед Л.Р.

формування інноваційного потенціалу [1-2; 4; 7]. Популярною є проблематика інноваційного менеджменту [3] та інноваційного розвитку підприємств [8-10]. Системний підхід до управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств висвітлює І.В. Левицька [6], а питанням інноваційної екосистеми присвячена публікація Лановської І.І. [5].

Незважаючи на достатньо повне висвітлення інноваційної тематики в наукових джерелах, питанням інтегрованого характеру, які б розкривали багатоаспектну суть інноваційності, приділено недостатньо уваги.

**Мета статті.** У зв'язку з тим, що питання інноваційності мають багатовимірний і багатоаспектний характер, мета статті полягає у висвітленні багатогранних проявів інноваційності під інтегрованим ракурсом категоріального апарату та процесного, діяльнісного, світоглядного аспектів.

**Виклад основного матеріалу.** Інноваційність, як і категорія «інновація», є неодновимірною, тому її дослідження вимагає інтегрованого концептуально – теоретичного підходу.

Категоріальний аспект розгляду інноваційності ґрунтується на соціально-філософських засадах і загальному принципі розвитку. Інноваційність, як категорія, наділена всіма ознаками понятійного апарату, і в еволюційному циклі трансформацій функцій менеджменту засвідчує про появу нової функції, співзвучної до сучасних тенденцій сьогодення і необхідної для розвитку соціально-економічних процесів на інноваційній основі. Категоріальний зріз розгляду інноваційності, як загальної властивості суспільства, необхідний для окреслення соціально-економічних завдань теоретичного й практичного спрямування та створення творчої парадигми на засадах соціокультурної ідеології. Цей концепт, як окрема ментальна структура, легко розгортається в концептуальну модель інноваційного розвитку, переходячи із теоретичного поняття в практичну площину. Сутнісно категорія «інноваційність» поєднує властивість (креативну активність людини), дію, результатом якої є конкурентоспроможна інновація, процес, як наслідок сукупності дій, що мають свої принципи побудови та закономірності протікання. Категоризація інноваційності сприяє розвитку теоретичного дискурсу і збагачує наукові дослідження. Як приклад, можна назвати появу нової категорії в системі інноваційної теорії – екосистеми. Екосистема, як категорія еволюційної теорії розвитку, бере свій початок із класичної теорії розвитку, продовжується в теорії інноваційного розвитку Й. Шумпетера, неокласичних теоріях нововведень і продовжує розвиватися в сучасних концепціях інноваційного розвитку, пов'язаних із переходом до п'ятого технологічного укладу і визнання ролі соціально-психологічних чинників розвитку. Парадигма інноваційної екосистеми постала на стику багатьох суміжних наук (фізики, біології, філософії, економіки, екології) і реалізувалася американським вченим Чарльзом Весснером у 2005р. як практичний інструмент, що приводить до синергетичного ефекту від комерціалізації інновацій. Більшість науковців схиляються до думки, що «інноваційна екосистема – це синергія держави, підприємницького та дослідницького середовища з використанням організаційних, нормативних, навчально-методичних та фінансових ресурсів і запровадження механізму передачі знань з метою трансформації в інноваційні продукти. Суб'єктами інноваційної екосистеми є всі учасники, що беруть участь у процесі створення інновацій (студенти, університети, підприємці, професіонали, приватні інвестори, організації, наукові центри, інвестори, фонди, компанії)» [5, с. 258]. Таким чином, екосистема охоплює широку мережу відповідних інституцій, які певним чином взаємодіють в економічному просторі. Ця взаємодія може мати як формальний, так і неформальний характер горизонтально та вертикально розгалужених структур, що підтверджує форму мережевого співтовариства. Ефективна взаємодія учасників інноваційного середовища повинна відбуватися на принципах взаємовигідної співпраці, єдності цілей, інтересів і завдань, гнучкості й адаптивності до ринкових коливань і викликів глобалізованих тенденцій, колективної участі у створенні й реалізації інноваційного продукту, прозорості прийняття рішень і можливості розвитку. Взаємодія відбувається в процесі інноваційної діяльності, таким чином, дає підстави розглядати інноваційність як процес та вид діяльності.

Інноваційний процес передбачає перетворення наукового знання, інноваційних ідей у матеріальну форму, певний продукт, тобто, новацію, що якісно змінює суспільство.

Інноваційність як процес складається із відповідних стадій і характеризується своїм життєвим циклом, який не переривається. Процесний підхід до розгляду інноваційності поєднує теоретичний аспект із прикладним, оскільки інновації спочатку виникають на ментальному плані, зароджуються у думці людини, що свідчить про первинність процесу мислення. Наступні стадії відображають матеріалізацію

ідеї, трансформацію діяльності мислення в продуктову діяльність. Завдання кожної стадії різні, але мета одна – досягнути ефективного комерційного результату від інноваційного процесу. Впорядкування процесу досягається шляхом вибору відповідної технології управління, завдяки якій відбудеться конвертування інновацій в джерело нарощування конкурентоспроможного потенціалу підприємства і його фінансового зростання. Вибір технології є невід'ємний від розроблення механізму управління інноваційним процесом, спроможного забезпечити підприємству радикальний прорив на конкурентному ринку. Таким чином, змістовна складова інноваційного процесу передбачає ефективний механізм управління комерціалізацією інноваційних ідей. У цьому контексті в багатьох галузях економіки поширюється практика використання сучасної моделі управління інноваціями, що має назву «відкриті інновації». Така практика зумовлена зростанням вартості витрат на науково-дослідні роботи, які проводить кожне підприємство у своїх дослідних лабораторіях. З метою зниження цих витрат підприємства налагоджують співпрацю у сфері науково-дослідних розробок, яка відбувається в межах відкритих інноваційних центрів. Узгоджена співпраця є ефективною, оскільки прискорює внутрішні інноваційні процеси шляхом обміну знаннями і забезпечує розширення ринкового простору. Успішність інноваційного процесу залежить від рівня освіченості, професійних компетентностей його учасників та бажання постійного розвитку.

Інноваційність як діяльність характеризується пошуком нових можливостей удосконалення усіх факторів, спрямованих на створення інновації. Це особливий вид діяльності, пов'язаний із створенням нової якості у різноманітних формах, ризиком та інвестиціями. Поширення соціо-гуманістичних тенденцій сприяє розвитку інновацій соціального характеру, а соціальна практика підтверджує необхідність активізації соціально орієнтованих інноваційних проектів, спрямованих на покращення якості життя і соціального середовища. У контексті інноваційної діяльності окреслюються важливі завдання розвитку персоналу, управління талантами, оскільки креативність є обов'язковою рисою інноваційності. Зауважимо і про можливість появи псевдоінноваційної діяльності з огляду на практикування імітації інновацій та «спекулятивних» інновацій, які, на відміну від реальних, не приносять позитивного ефекту в економіці. З огляду на це, важливим завданням інноваційної діяльності є забезпечення доброчесних відносин усіх суб'єктів цієї діяльності впродовж усього життєвого циклу на основі поєднання інтересів, цілей і мотивів.

Інноваційна діяльність є неможливою без належного інвестування й фінансування наукової й освітньої сфери, де народжуються нові ідеї й формуються таланти. Україна перебуває в числі лідерів за освітнім критерієм, однак за продуктивністю інновацій, кількістю інноваційних розробок, інноваційно активних підприємств і обсягом коштів, які держава спрямовує на дослідження, Україна займає неприваблівні останні позиції. Така політика держави не сприяє розвитку інноваційної активності й підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, при цьому, гальмуючи перехід до нових технологічних укладів.

Підвищення ефективності функціонування інноваційної системи й інноваційної діяльності уможливлюється завдяки успішному вирішенню проблем, до яких, зазвичай, відносять такі:

– відсутність ефективної державної стратегії інноваційного розвитку із чітким виділенням глобальних пріоритетів, домінуючих високотехнологічних галузей;

– відсутність довіри у взаємовідносинах між учасниками і партнерами інноваційної системи;

– незадовільна система нормативно-правового регулювання й законодавчого забезпечення функціонування екосистеми та інноваційного розвитку;

– відсутність вітчизняного досвіду і належної культури запозичення кращих світових стандартів у цій сфері;

– слабка ініціатива держави у стимулюванні розвитку інноваційної екосистеми, інноваційної інфраструктури, сприятливого інноваційного клімату;

– недосконалість законодавства у сфері запобігання імітації інновацій та псевдоінноваційної діяльності.

Ці та інші проблеми є наслідком як загальної неякісної економічної, соціальної й правової політики держави, так і слабкого менеджменту в системі інноваційної діяльності. Тому створення ефективної інноваційної системи вимагає попереднього оцінювання її сучасного стану, виявлення слабких сторін, перегляд взаємовідносин між суб'єктами інноваційного процесу, пошук мотиваційних точок дотику для налагодження партнерських, а не

конкурентних відносин, встановлення інституційних норм і правил економічно вигідних для всіх учасників, максимальне задіювання інформаційних ресурсів та інтелектуального потенціалу кожного.

Інноваційність як світогляд проявляється в мистецтві створювати нову якість мислення, думки, ідеї, продукту і вплітається в канву світоглядного простору, якісного цивілізаційного поступу та нової парадигми розвитку. У такому контексті інноваційність стає фундаментальною категорією, що закладає основи розвитку в стратегічному вимірі. Це синтез філософії й методології як результат прояву соціо-гуманістичної парадигми стратегії розвитку. Предметне поле інноваційної діяльності безмежне і строкате. У це поле попадає і пропозиція нових цінностей, які повинні забезпечувати стійкі конкурентні переваги на ринку й реалізацію місії підприємств, одночасно відповідати етичним нормам взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу. Визначаючи пріоритети, співзвучні ключовим нотам сьогодення, уможливлюється коректування або зміна світоглядних орієнтирів і, відповідно, поведінкових ролей та життєвих сенсів. Світоглядний аспект не тільки відображає рівень культури (інноваційної, організаційної, персональної), зменшує опір до нововведень, але й сприяє ефективному управлінню змінами.

Окрім перелічених ракурсів, інноваційність представляє певну сферу знань, концептуалізовану в інноваційному менеджменті та систематизовану оцінювальним, дескриптивним та інструментальним блоками. Оцінювальний блок містить шкалу цінностей, що відповідають сьогоденню і сприймаються суб'єктами інноваційної діяльності. Дескриптивний блок охоплює опис реального інноваційного процесу, закономірностей, факторів і особливостей його протікання та чинники, що впливають на прийняття управлінських рішень, прогнозування їхніх наслідків, досвід і правила оцінки альтернатив. Інструментальний блок охоплює інституції, дотичні до інноваційної діяльності, ресурсне забезпечення цього процесу, необхідні професійні та інші якості інноваторів, комунікаційні процеси, правовий режим інноваційного середовища.

Інноваційний менеджмент, як наука, є цілісною системою наукових знань, спрямованих на ефективне управління інноваційними процесами в локальному та глобальному масштабах у функціональному (оперативному) та стратегічному вимірі. В інноваційному менеджменті важливою є категорія часу як відповідь на прискорення інноваційного циклу й швидку зміну бізнес-процесів. У теоретичному плані інноваційність як сфера знань має своє змістове наповнення, методи дослідження, об'єкт, суб'єкт, завдання, принципи тощо. Практичне осмислення зазначених компонентів проявляється в практиці застосування інновацій, оцінюванні впливу інноваційної діяльності на економічний і соціальний розвиток як на макро-, так і мікро-рівнях, використанні науково-прикладних та інструментальних методів аналізу й моніторингу.

Якщо в теоретичній складовій домінують засадничо-категоріальні та інституційні компоненти, то в практичній складовій акцент робиться на нормативно-правові компоненти, які регулюють інноваційну діяльність. Поєднуючи теоретичний та прикладний аспекти, інноваційність стає загальною методологічною основою для дотичних сфер знань, розвитку інноваційної теорії та ефективного проведення якісних змін у всіх сферах життєдіяльності суспільства.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Інноваційність спрямована на якісну зміну (цілей, результатів) соціо-економічної системи. Це складний і тривалий процес, що вимагає системного регулювання, постійного відтворення і забезпечення достатніх умов для цього. Розгляд інноваційності як сучасної категорії сприятиме розвитку теоретичного дискурсу, збагачуючи наукові дослідження. Розгляд інноваційності як процесу необхідний для пошуку ефективного механізму перетворення наукового знання, інноваційних ідей у матеріальну форму, швидкому проходженню всіх етапів життєвого циклу інновацій. Діяльнісний аспект інноваційності покликаний висвітлити слабкі місця з метою вироблення стратегічної політики держави, спрямованої на розвиток інноваційної активності й підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Світоглядний аспект інноваційності відображає появу нової якості, артикулює до нових цінностей, покликаних забезпечити підприємствам стійкі конкурентні переваги на ринку й реалізацію їхньої місії, одночасно відповідати етичним нормам взаємодії суб'єктів інноваційної екосистеми. Таким чином, системний розгляд інноваційності є важливою методологічною основою для формування стратегічно важливих конкурентних переваг в глобалізованому світі.

Кожен із зазначених аспектів інноваційності потребує свого подальшого дослідження як в теоретично-методологічному, так

і прикладному сенсі. Зокрема, в теоретичному плані дослідження доцільно продовжувати в напрямку узагальнення й уніфікації багатьох понять, пов'язаних із інноваційністю; розвитку положень інноваційної екосистеми; окреслення нових завдань, зумовлених необхідністю посилення економічної безпеки. Крім того, доцільно глибше теоретично осмислити інноваційну функцію і обґрунтувати її місце серед інших функцій менеджменту. У концептуальному плані необхідно сформувати цілісну інноваційну концепцію на основі розвитку інноваційної теорії та глобальних викликів, а також сформувати філософію створення інноваційних цінностей як нової логіки ведення інноваційної діяльності. У прикладному напрямку доцільно переглянути форми, методи стилі управління інноваційним процесом та розробити практичний інструмент, що приводить до синергетичного ефекту від комерціалізації інновацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амоша А. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення. Економіст. 2005. № 6. С. 28-32.

2. Завальнюк В.В. Фактори і принципи формування інноваційного потенціалу підприємств машинобудування. Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд». 2015. Т. 9. №. 10. С. 20–28.

3. Литвин О.В. Інноваційний менеджмент у період модернізації економіки. Ніжин: Аспект-Поліграф. 2013. 216 с.

4. Інновації у маркетингу і менеджменті: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус». 2013. 616 с.

5. Лановська І.І. Інноваційна екосистема: сутність та принципи. Економіка і суспільство. 2017. № 11. С. 257-261.

6. Левицька І.В., Постова В.В. Системний підхід до управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств. Вісник ЖДТУ. Серія: економічні науки. 2016. № 4 (78). С. 158-168.

7. Федулова Л.І. Проблеми і передумови формування в Україні економіки новітнього технологічного укладу. Управлінські інновації. 2012. № 1. С. 9-20.

8. Череп А.В., Васильєва С.І. Розвиток інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2010. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_2_21 (дата звернення: 25.05.2018).

9. Чумак Л.Ф. Інноваційна діяльність підприємства в сучасних умовах. Бізнес Інформ. 2012. № 12. С. 209-212.

10. Яшкіна О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: тенденції розвитку та чинники впливу. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013. № 4. С. 181-189.

REFERENCES:

1. Amosha A. (2005) Innovacijnyj shljakh rozvytku Ukrajiny: problemy ta rishennja [Innovative way of Ukraine's development: problems and solutions]. Economist, no.6, pp. 28-32.

2. Zavaljnjuk V.V. (2015) Faktory i pryncypy formuvannja innovacijnogho potencialu pidpryjemstv mashynobuduvannja [Factors and principles of formation of innovative potential of mechanical engineering enterprises]. International Scientific Journal "Scientific Review", vol. 9, no. 10, pp. 20-28.

3. Lytvyn O.V. (2013) Innovacijnyj menedzhment u period modernizaciji ekonomiky [Innovative management in the period of modernization of the economy]. Nizhyn: Aspekt-Polighraf. (in Ukrainian)

4. Illjashenko S.M. (2013) Innovaciji u marketynghu i menedzhmenti: monoghrafija [Marketing and Management Innovation: Monograph]. Sumy: "Papyrus" Printing House LLC. (in Ukrainian)

5. Lanovsjka I.I. (2017) Innovacijna ekosystema: sutnistj ta pryncypy [Innovative ecosystem: essence and principles]. Economics and Society, no. 11, pp. 257-261.

6. Levycjka I.V., Postova V.V. (2016) Systemnyj pidkhid do upravlinnja innovacijnoju dijaljnistju mashynobudivnykh pidpryjemstv [System approach to the management of innovative activity of machine-building enterprises]. Journal of ZHDTU. Series: Economic Sciences, vol. 4, no. 78, pp. 158-168.

7. Fedulova L.I. (2012) Problemy i peredumovy formuvannja v Ukrajini ekonomiky novitnjogho tekhnologhichnogho ukladu [Problems and prerequisites for the formation of the latest technology in Ukraine]. Management Innovations, no. 1, pp. 9-20.

8. Cherep A.V., Vasyljjeva S.I. (2010) Rozvytok innovacijnoji dijaljnosti v Ukrajini v suchasnykh umovakh [Development of innovation activity in Ukraine in modern conditions]. Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), no. 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_2_21 (accessed 25 May 2018).

9. Chumak L.F. (2012) Innovacijna dijaljnistj pidpryjemstva v suchasnykh umovakh [Innovative activity of the enterprise in modern conditions]. Business Inform, no. 12, pp. 209-212.

10. Jashkina O.I. (2013) Innovacijna dijaljnistj pidpryjemstv Ukrajiny: tendenciji rozvytku ta chynnyky vplyvu [Innovative activity of Ukrainian enterprises: development trends and factors of influence]. Marketing and innovation management, no. 4, pp. 181-189.

УДК 332.21

# Розвиток малих форм господарювання на селі в умовах формування територіальних громад

**Збарська А.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

**Алєксєєва Ю.Ю.**
аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Досліджується теорія і практика розвитку малих форм господарювання аграрного сектору України. Зокрема, узагальнено сутнісну характеристику малих сімейних ферм в аграрному секторі економіки, місце в ринковій економіці та встановлено критерії типізації суб'єктів аграрної господарської структури. Показано досвід розвитку малого агробізнесу в сільському господарстві країн ЄС. Визначено виробничо-фінансовий стан, тенденції економічної стійкості та перспективи фермерських господарств, передумови пореформеного їх розвитку, сучасний прояв та майбутнє особистих селянських господарств за умов трансформації у сімейні фермерські господарства.

**Ключові слова:** малі форми господарювання, малий агробізнес, підприємництво, розвиток, ефективність, господарства населення, критерії малого агробізнесу.

Збарская А.В., Алексеева Ю.Ю. РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНІХ ГРОМАД

Исследуется теория и практика развития малых форм хозяйствования Украины. В частности, обобщено сущностную характеристику малых семейных ферм в аграрном секторе экономики, место в рыночной экономике и установлено критерии типизации субъектов аграрной хозяйственной структуры. Приведен опыт развития малого агробизнеса в сельском хозяйстве стран ЕС. Определено хозяйственно-финансовое состояние, тенденции экономической устойчивости и перспективы фермерських хозяйств, предусловия пореформенного их развития, современное проявление и будущее личных крестьянских хозяйств при условии их трансформации у семейные фермерские хозяйства.

**Ключевые слова:** малые формы хозяйствования, малый агробизнес, предпринимательство, развитие, эффективность, хозяйства населения, критерии малого агробизнеса.

Zbarskay A.V., Alekseeva Yu.Yu. DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF FARMING IN THE COUNTRYSIDE IN THE CONDITIONS OF THE TERRITORIAL COMMUNITIES FORMATION

The theory and practice of development of small forms of activity in Ukraine is investigated. In particular, the essential characteristics of small family farms in the agrarian sector of the economy, their place in a market economy, and the criteria for typifying the subjects of the agrarian economic structure are generalized. The experience of development the small agro-business in agriculture of the EU countries is represented. The economic and financial situation, trends of economic stability and prospects of farming enterprises, preconditions of their post-reform development, current ostent and future of personal peasant farms providing their transformation into family farms, are determined.

**Keywords:** Small business entities, small agribusiness, entrepreneurship, development, efficiency, economy of the population, criteria of small agribusinesses.

**Постановка проблеми.** В Україні за реалізації політики децентралізації влади здійснюється процес формування спроможних об'єднаних територіальних громад. Саме громада має стати базовим рівнем територіального устрою – адже це один із векторів політики входження України у європейський простір, – саме така модель суспільного устрою є успішною у країнах ЄС [1].

Малим формам господарювання на селі (особистим селянським, сімейним фермерським господарствам, малим сільськогосподарським підприємствам тощо), законодавчо надано офіційний статус повноправного учасника аграрного ринку адже ними наразі формується 75% загального обсягу виробництва молока, понад 80% плодів і ягід, 97% картоплі, 86% овочів в Україні.

До основних викликів, які стримують розвиток сільських територій і виконання соціально-економічних функцій сільського господарства, слід віднести:



© Збарська А.В., Алєксєєва Ю.Ю.

– втрату сільськими громадами господарюючих суб'єктів, яких не мають на своїй території уже більше третини сільських рад. Як наслідок, села втрачають економічну базу для свого розвитку;

– незатребуваність праці селянина. Зайнятість у сільському господарстві й надалі зменшуватиметься внаслідок підвищення продуктивності праці, а також з причини неконкурентоспроможності трудомістких галузей (тваринництва, овочівництва тощо). Для молодих і кваліфікованих працівників на селі немає обнадійливих перспектив працевлаштування, тому посилюється їх міграція в міста або за кордон;

– відсутність фінансових ресурсів для сільського розвитку. Домінуючий у сільському господарстві механізм корпоративного управління не налаштований на вкладання інвестицій у розвиток суспільно важливих виробництв на селі, працевлаштування сільського населення, підтримку соціальної інфраструктури села, а стан державних фінансів не дає змогу фінансувати сільські громади на достатньому для їх розвитку рівні;

– державна політика не спрямована на рівномірне розміщення продуктивних сил на сільських територіях. Спостерігається концентрація сільського населення на приміських, курортно-оздоровчих та інших сільських територіях із більшими можливостями працевлаштування [1].

Проблемами розвитку багатоукладної аграрної економіки переймалися відомі вчені Ю. Е. Губені, С. В. Кальченко, В. П. Горьовий, В. М. Заяць, В. К. Збарський, С. М. Кваша, М. Ф. Кропивко, Ю. Я. Лузан, М. Й. Малік, В. Я. Месель-Веселяк, Л. В. Молдаван, І. В. Прокопа, О. Г. Шпикуляк, М. М. Федоров, О. В. Ходаківська, М. Г. Шульський, Т. І. Яворська тощо.

Аналіз останніх досліджень і результатів. В сучасних умовах аграрний устрій має бути перш за все спрямований на створення в кожній сільській територіальній громаді конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів із достатньою кількістю робочих місць, використовуючи ресурсні можливості прилеглих сільських територій. Малі форми господарювання залишаються стабілізуючою ланкою господарювання, яка компенсує зниження обсягів виробництва продукції сільського господарства на окремих аграрних підприємствах, забезпечує продовольчі потреби населення і формує грошові доходи селян [3] (табл. 1).

Доходи сільських жителів від сільськогосподарської і пов'язаної з нею діяльності мають стати основним джерелом зростання доходів більшості сільських жителів і наповнення бюджетів сільських територіальних громад.

У Європі, США інших розвинених країнах на сьогодні важко знайти виробників сільськогосподарської продукції, які у більшості своїй не мають юридичного статусу, не є юридичними особами і дії яких чітко не регламентовані на законодавчому рівні.

**Мета статті** – розгляд існуючих проблем та перспектив розвитку малих форм господарювання на селі з урахуванням формування сімейних ферм та їх фінансової підтримки держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У цьому зв'язку зауважимо, що сільськогосподарська і пов'язана з сільським господарством діяльність − основний спосіб прикладання праці на селі. Зокрема, у 2016 р. із 7792,1 тисяч сільського населення працездатного віку, 4685,8 тис. (60,1%) було зайнято у сільському господарстві, з них 507,7 тис. (10,8 %) − у сільськогосподарських підприємствах і 4108,4 тис. осіб (87,7 %) були зайняті в особистих селянських господарствах. В малих формах господарювання утримується 67% поголів'я ВРХ, зокрема 77% корів, 46,5% свиней, 85,8% овець і кіз, 45,5% птиці всіх видів, 93,4% коней, 98,1% бджолосімей.

Значна диференціація у кількості зайнятого населення та частці малих форм господарювання у загальному поголів'ї худоби і птиці регіону. Якщо в середньому по Запорізькій області (зона Степу) частка МФГ у поголів'ї ВРХ, в тому числі корів, становить понад 80%, то у Черкаській (Лісостеп) – 35-50%. Така ж диференціація спостерігається і по інших видах худоби і птиці.

Майже у вісім разів площа сільськогосподарських угідь в розрахунку на одного зайнято сільськогосподарською діяльністю вище у Запорізькій області по відношенню до землезабезпечення зайнятого у Закарпатської області.

При цьому належних каналів збуту виробленої господарствами населення продукції в Україні поки не сформовано. Сьогодні їх продукція по інерції прирівнюється до надлишків з підсобних господарств населення, ці виробники знаходяться поза національними системами податків, прямої виробничої і соціальної підтримки, безпечності продукції.

Обсяги неофіційного (фактично – тіньового) ринку у секторі селянських господарств в останні роки суттєво зростають – за екс-

Таблиця 1

**Умови формування та розвитку багатоукладної аграрної економіки в Україні, 2017 р. [9]**

| Область | Один. виміру | Сільське населення працездатного віку (16-59 років) | Працівників, зайняті у с.-г., в структурі постійного населення | | | | С.-г. угідь на зайня-того, га | Поголів'я худоби і птиці в МФГ та його частка у структурі всіх категоріях господарств регіону, тис. голів | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | СГП[1] | ФГ[2] | ОСГ[3] | всього | | ВРХ | в ч. т. корів | свиней | овець і кіз | птиці всіх видів | коней | бджоло-сімей |
| **Україна** | тис. осіб | **7792,1** | **507,7** | **97,1** | **4108,4** | **4713,2** | **7,47** | **2468,4** | **1624,3** | **3103,3** | **1127,6** | **91845** | **272,2** | **2440,0** |
| | % | **100** | **6,5** | **1,3** | **52,7** | **60,5** | | **67,0** | **77,0** | **46,5** | **85,8** | **45,5** | **93,4** | **98,1** |
| **Степ – всього** | тис. осіб | 2109,4 | 174,7 | 50,7 | 895,4 | 1120,8 | **13,1** | 673,6 | 412,3 | 689,9 | 563,7 | 22956 | 19,3 | 850,6 |
| | % | 100 | 8,3 | 2,4 | 42,4 | 53,1 | | 77,8 | 84,4 | 34,5 | 83,5 | 61,1 | 97,2 | 97,9 |
| в т.ч. Запорізька | тис. осіб | 236,9 | 24,5 | 5,9 | 124,7 | 155,1 | **13,71** | 88,1 | 51,4 | 92,6 | 49,5 | 2699 | 0,8 | 112,3 |
| | % | 100 | 10,3 | 2,6 | 52,6 | 65,5 | | 81,3 | 87,9 | 37,3 | 83,5 | 46,2 | 66,7 | 98,9 |
| **Лісостеп – всього** | тис. осіб | 2845,1 | 262,8 | 34,6 | 1768,1 | 2065,5 | **6,68** | 936,8 | 602,4 | 1328,4 | 300,2 | 40209 | 75,9 | 1004,5 |
| | % | 100 | 9,2 | 1,3 | 62,1 | 72,6 | | 56,0 | 67,4 | 46,5 | 86,2 | 35,4 | 96,9 | 97,2 |
| в т.ч. Черкаська | тис. осіб | 305,6 | 34,0 | 4,4 | 204,2 | 242,6 | **5,43** | 54,9 | 36,6 | 168,1 | 27,3 | 4567 | 2,2 | 102,3 |
| | % | 100 | 11,1 | 1,4 | 66,9 | 79,4 | | 31,1 | 44,0 | 43,5 | 87,8 | 18,8 | 59,5 | 95,4 |
| **Полісся – всього** | тис. осіб | 1867,1 | 61,0 | 9,3 | 955,8 | 1026,1 | **5,76** | 598,3 | 429,4 | 748,2 | 108,4 | 22581 | 157,8 | 375,3 |
| | % | 100 | 3,3 | 0,5 | 51,2 | 55,0 | | 68,6 | 79,3 | 60,6 | 87,8 | 83,1 | 97,3 | 98,6 |
| в т.ч. Житомирська | тис. осіб | 295,2 | 11,7 | 2,1 | 187,2 | 201,0 | **6,42** | 127,8 | 84,6 | 84,6 | 22,8 | 6256 | 27,3 | 193,4 |
| | % | 100 | 4,0 | 0,7 | 63,4 | 68,1 | | 69,4 | 77,4 | 61,8 | 84,4 | 89,9 | 95,1 | 98,9 |
| **Карпати – всього** | тис. осіб | 970,5 | 9,2 | 2,5 | 489,1 | 500,8 | **1,75** | 259,7 | 180,2 | 336,8 | 155,3 | 6099 | 19,2 | 209,6 |
| | % | 100 | 0,9 | 0,3 | 50,4 | 51,6 | | 94,6 | 97,0 | 58.1 | 91,1 | 83,6 | 99,0 | 98,9 |
| в т.ч. Ів.-Франківська | тис. осіб | 475,1 | 7,3 | 0,9 | 259,8 | 268,0 | **1,84** | 140,4 | 94,0 | 103,3 | 25,6 | 3051 | 11,2 | 142,3 |
| | % | 100 | 1,5 | 0,2 | 54,7 | 56,4 | | 92,2 | 95,7 | 70,2 | 85,9 | 73,1 | 97,4 | 98,8 |

Де: СГН – сільськогосподарське підприємство; ФГ – фермерське господарство: ОСГ – особисте селянське господарство.

пертними оцінками, по картоплі він перевищує 90%, овочам – 80%, м'ясу – 60%, молоку – 40%.

До сьогодні вважається, що діяльність всіх селянських господарств з виробництва сільськогосподарської продукції орієнтована переважно на споживання продукції всередині самого господарства. Не враховуються суттєві структурні зміни, які відбулись в останні десятиріччя в стані цієї сукупності виробників, – майже кожне четверте із них господарство підвищило рівень своєї товарності і більш ніж 80% своєї продукції виробляє для продажу, а не для власного споживання. З одного боку така діяльність має соціальну спрямованість, це сфера отримання доходів сільськими жителями, для багатьох з яких це є єдиним реальним джерелом доходів формування сімейних бюджетів, з іншого – за рахунок даного сектора держава досягає належного рівня продовольчої безпеки.

Це має враховуватися при визначенні статусу суб'єктів господарювання в сільському господарстві, оскільки від цього залежать особливості їх оподаткування, державної фінансової підтримки, інших заходів щодо непрямого стимулювання діяльності.

І все таки, особливістю індивідуально- та сімейно-трудових форм господарювання є використання активів, які перебувають у спільно-сумісній власності членів сімей незалежно від того, для скількох із них самостійне господарювання є основним видом діяльності. Також відмінним є характер сімейно-трудових відносин між ними, які базуються на солідарності, повазі та взаємовідповідальності, а не на відносинах найму.

Врахування цих особливостей має своє відображення в усіх розвинених країнах, особливо в країнах Євросоюзу. Саме для цих форм господарювання застосовуються найбільші за кількістю спрощення в реєстрації, веденні обліку, звітності, найсуттєвіші за обсягом податкові пільги та пряма підтримка.

Практично в усіх країнах ЄС громадяни мають право займатись сільськогосподарською діяльністю без реєстрації юридичної особи, декларативно сповістивши про це податкові органи. Оподаткування такої діяльності громадян здійснюється згідно національних законів про податки з доходів (прибутків) фізичних осіб, які містять цілі розділи, якими встановлюються відповідні законодавчі рамки, зокрема, щодо можливості нормативного обрахування податкової бази (наприклад, в Німеччині таке офіційне право мають громадяни в разі, якщо господарюють самостійно та їхня ферма не перевищує за розміром (в розрахунку на одного члена) 20 гектарів чи 50 корів, норматив доходу з одного гектару в цій країні рівний 350 євро з 1 гектару сільськогосподарських земель та 50 євро з 1 гектару лісових насаджень), нульових ставок податку на дохід в межах до певної величини (в Німеччині – до 8354 євро на дорослого та 7008 євро додатково на кожну дитину, у Франції – до 5963 на дорослого та до 2982-5963 євро на дитину, в Іспанії, відповідно, – до 5150 та 1836-4182 євро) [5].

Особливі механізми у спрямуванні прямої підтримки і оподаткуванні сімейних та інших малих фермерів країн Євросоюзу регулюються не лише на національному рівні, але і на рівні Євросоюзу. Згідно Директиви 112/2006 Ради Європи, наприклад, встановлюються єдині підходи у наданні найменшим фермерським господарствам права сплачувати ПДВ за паушальним методом (по компенсаційним ставкам від всієї ціни (вартості), а не ставкам на додану вартість у ній). Іншим прикладом є Директива 1307/2013, яка встановлює правила прямих виплат фермерським господарствам в контексті реалізації Спільної Аграрної Політики на 2014-2020 роки. Згідно неї країни Євросоюзу зобов'язані спрямовувати не менш ніж 25% від першого пілару (загального обсягу коштів на пряму підтримку) на виплати починаючим фермерам протягом перших п'яти років їх діяльності [6].

Застосування до індивідуально та сімейно господарюючих в сільському господарстві громадян окремих податкових правил та режимів є частиною політики розвинених країн по підтримці малого бізнесу та в формуванні середнього класу, в забезпеченні широкої диверсифікації доходів в секторі як основи масового попиту, відповідно, основи прискорення внутрішнього обміну – єдиного чинника економічного зростання. Також, така політика щодо малих сільських господарств є невід'ємною частиною політики сталого розвитку сільської місцевості.

Без державної підтримки та одержання своєї комплексної ідентифікації у законодавстві від інших форм господарювання сімейно-самозайняте фермерство не може сформувати навколо себе необхідних інституційних механізмів – важливих елементів функціонування розвиненого ринку та соціально-орієнтованої сільської економіки. Це, в свою чергу, призводить до уповільнення темпів їх розвитку, консервації ставлення селян

до своїх господарств як до підсобних, втрати зацікавленості середнього і молодшого поколінь сільських жителів до сімейного господарювання. Подальше зволікання і посилення зазначених явищ створює істотні загрози для сталого розвитку сільського господарства і сільської місцевості [2].

На сьогодні правове регулювання діяльності селян з виробництва сільськогосподарської продукції в Україні надає значно менше економічних свобод та преференцій у порівнянні з законодавством європейських, особливо західноєвропейських країн. Це стосується правового регулювання й інших видів індивідуальної діяльності громадян і характерно для більшості постсоціалістичних країн.

Отже, особисті селянські господарства мають поступово змінювати статус фізичних осіб і реєструватися як юридичні особи. Де-факто більшість із них і сьогодні вже є сімейними фермерськими господарствами. Працюють на двох, а інколи й більше гектарах землі (коли відбувається приєднання паїв), мають із десяток корів, порається всією родиною. Але де-юре вони залишаються особистими селянськими господарствами, отже, користуються іншою системою оподаткування, мають організаційні та фінансові проблеми при збуті продукції переробним та іншим підприємствам, які є юридичними особами (табл. 2).

Трансформація ОСГ має бути добровільною і здійснюватися через стимулюючий вплив засобів державної підтримки як прямої, так і непрямої. Такими механізмами можуть бути, зокрема, унормування засад функціонування сімейних фермерських господарств; розробка пільгової системи страхування, що вирішить не тільки проблему належного пенсійного забезпечення, а й забезпечить соціальний захист у випадку тимчасової непрацездатності; формування готовності і здатності селян до самостійного господарювання шляхом підготовки кваліфікованих кадрів для сільського господарства, здатних здійснювати виробництво на сімейних засадах.

Так, наприклад, дотація за молодняк надається на безповоротній основі фізичним особам за утримання ідентифікованого та зареєстрованого в установленому

Таблиця 2

**Місце особистих селянських господарств у всіх категоріях господарств України**

| Показник | Рік | | | | | | ОСГ 2017 у % до 1990 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1990 | | 2000 | | 2017[1)] | | |
| | ВКГ | ОСГ | ВКГ | ОСГ | ВКГ | ОСГ | |
| Вартість валової продукції с.-г. у порівнянних цінах 2010 р., млрд. грн. | 282,8 | 83,6 | 151,0 | 93,0 | 247,6 | 108,3 | 129,5 |
| Те ж на 1 га с.-г. угідь, грн. | 7017 | 13391 | 3746 | 14896 | 6792 | 6895 | 51,5 |
| Частка валової продукції ОСГ у всіх категоріях господарств, % | 100 | 29,6 | 100 | 61,6 | 100 | 43,7 | +14,1 |
| Урожайність, ц/га: зернових | 35,1 | 35,8 | 19,4 | 26,9 | 45,6 | 34,6 | -1,2 |
| картоплі | 116,8 | 118,6 | 121,6 | 122,0 | 238,4 | 166,8 | +48,2 |
| овочів | 149,0 | 130,8 | 112.3 | 119,0 | 435,6 | 191,0 | +60,2 |
| соняшнику | 15,8 | - | 12,2 | 16,0 | 21,3 | 15,2 | х |
| Удій молока на корову, кг | 2863 | 2637 | 2359 | 2960 | 5643 | 4473 | 169,6 |
| Частка СГП і ОСГ у виробництві всіх категорій господарств, %: | **СГП** | **ОСГ** | **СГП** | **ОСГ** | **СГП** | **ОСГ** | х |
| зерна | 97,2 | 2,8 | 81,6 | 18,4 | 77,4 | 22,6 | +19,8 |
| картоплі | 28,6 | 71,4 | 1,6 | 98,4 | 1,9 | 98,1 | +26,7 |
| овочів | 73,1 | 26,9 | 16,9 | 83,1 | 14,5 | 85,5 | +58,6 |
| соняшнику | 97,6 | 2,4 | 87,5 | 12,5 | 86,6 | 13,4 | +11,0 |
| молока | 86,0 | 24,0 | 29,0 | 71,0 | 26,8 | 73,2 | +49,2 |
| м'яса (у забійній вазі) | 71,1 | 28.9 | 26,3 | 73,7 | 61,5 | 38,5 | +9,6 |

Де: ВКГ – всі категорії господарств; ОСГ – особисті селянські господарства; СГП – сільськогосподарські підприємства.

*Джерело: Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2017 році». – К.: Держкомстат України, 2017. – 82 с.*

порядку молодняка великої рогатої худоби до 13-місячного віку, який народився у господарствах фізичних осіб у поточному році. Дотація за молодняк надається за кожні чотири місяці його утримання наростаючим підсумком з урахуванням віку молодняка у розмірі:

• за період утримання молодняка віком від 1 до 5 місяців – 300 гривень за голову;

• за період утримання молодняка віком від 5 до 9 місяців – 700 гривень за голову;

• за період утримання молодняка віком від 9 до 13 місяців – 1500 гривень за голову.

Загальний обсяг дотації за молодняк не може перевищувати 2500 гривень із розрахунку на одну голову молодняка.

Для отримання дотації за молодняк фізичні особи подають за місцезнаходженням господарства до відповідної сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади (далі – органи місцевого самоврядування) копії таких документів:

• паспортів великої рогатої худоби, виданих у встановленому порядку, а у разі утримання 10 і більше голів молодняка – виданий в установленому порядку витяг з Єдиного державного реєстру тварин;

• паспорта громадянина України;

• довідки або договору про відкриття рахунка в банку;

• документа, що засвідчує реєстрацію у Державному реєстрі фізичних осіб–платників податків (крім фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідному органу доходів і зборів і мають відмітку в паспорті).

Зазначені документи приймаються протягом бюджетного року до 1 травня, до 1 вересня і до 1 грудня поточного року в порядку черговості їх надходження, про що робиться запис у журналі обліку фізичних осіб – власників тварин, форму якого встановлює Мінагрополітики.

За запитом органу місцевого самоврядування Адміністратор Єдиного державного реєстру тварин у триденний строк надає інформацію про кількість ідентифікованого та зареєстрованого в установленому порядку поголів'я молодняка станом на відповідну дату поточного року у розрізі фізичних осіб – власників тварин.

Підставою для внесення до журналу обліку фізичних осіб – власників тварин є підтвердження наявності у господарстві заявленого фізичною особою поголів'я молодняка. З цією метою розроблена Мінагрополітики України інструкція, у якій подано механізм отримання державної підтримки розвитку тваринництва для фізичних осіб за утримання молодняку ВРХ у розмірі до 2500 грн за вирощування телят до 1-річного віку.

Що ж до стимулювання розвитку фермерства в Україні, то необхідно зазначити:

1. Протягом усіх 25 років розвитку фермерства в Україні його частка в аграрному виробництві залишається мізерною (3– 4%).

2. Фермерство є кризостійким, воно найбільш повно відповідає соціальним інтересам села і селян.

3.Має повну територіальну і соціальну адаптацію до сільських реалій. Це особливо стосується сімейного фермерства.

Для вирішення цих проблем доцільно прийняти окремий Закон України «Про сімейні ферми». Він має регулювати діяльність ферм із площею землі до 20 га (залежно від регіону) і передбачати закріплення за таким фермерством не менше 50% обсягів усіх видів державної підтримки аграрного сектору. Слід передбачити Урядовими програмами переважне спрямування цієї підтримки на пайові внески (у т.ч. обладнанням і технікою) сімейних фермерських господарств у формування сільськогосподарської кооперації, створення нею мережі оптової та роздрібної торгівлі, експорту [7].

Цього року Уряд виділив суттєву підтримку в розмірі 1 млрд грн на розвиток фермерства (в цілому 6,3 млрд грн на АПК). Фермери, скориставшись держпідтримкою, можуть отримати компенсацію 80% вартості українського насіння, 40% вартості сільськогосподарської техніки, 90% вартості дорадчих послуг. Також передбачено здешевлені кредити (компенсується до 1,5 облікової ставки НБУ). Сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам молочарського та плодово-ягідного напрямів діяльності Уряд відшкодовуватиме 70% за придбане обладнання. Обслуговуюча кооперація – альтернативи їй немає. Тільки кооперація може протистояти монополіям і холдингам. Тільки фермери можуть бути провідниками цієї кооперації на селі до них приєднається населення. *Тільки кооперативи можуть підняти рівень доходів населення та фермерів і вирішити їхні системні проблеми* [5].

Зокрема, фінансова підтримка надається у розмірі 70 % вартості придбаного обладнання без урахування сум податку на додану вартість, але не більше ніж 3,0 млн гривень на

один сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи укладають договір з постачальником обладнання з визначенням таких умов:

• кооператив сплачує постачальнику податок на додану вартість та 30 відсотків вартості обладнання (без податку на додану вартість);

• 70 відсотків вартості (без податку на додану вартість) сплачується за рахунок фінансової підтримки шляхом видачі простого векселя, авальованого Мінагрополітики;

• постачальник обладнання забезпечує постачання обладнання з дотриманням зазначених умов;

• виплата за векселем здійснюється Мінагрополітики за пред'явленням;

• вексель не може передаватися третім особам, крім Мінагрополітики;

• граничний строк виписки векселя – до 1 листопада поточного року;

• граничний строк пред'явлення векселя – до 15 грудня поточного року.

Фермерському господарству та сільськогосподарському обслуговуючому кооперативу передбачено компенсацію за нараховані і сплачені у поточному році відсотки за користування кредитами, залученими у національній валюті через державний банк у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розміру, передбаченого кредитним договором, зменшеним на 1 відсотковий пункт.

до 1 року, обсяг кредиту – не перевищує 500 000 гривень для покриття виробничих витрат;

до 3 років, обсяг кредиту – не перевищує 9 000 000 гривень для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, здійснення витрат, пов'язаних з будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення.

Часткова компенсація витрат, пов'язаних з отриманими дорадчими послугами сільськогосподарським дорадчим службам, пов'язаних з наданням дорадчих послуг за напрямами: агрономія, ветеринарія, зоотехнія, бухгалтерський облік, маркетинг, юридичні консультації у розмірі 90 відсотків вартості, але не більше ніж 10 000 гривень на 1 фермерське господарство чи СОК.

**Висновок.** Таким чином, законодавчі зміни посилять соціальний та економічний захист членів сімейних фермерських господарств, підвищать готовність і здатність селян (особливо молодого й середнього поколінь) до самостійного господарювання на сімейних засадах, створять на основі сімейних фермерських господарств більш життєздатні системи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та сприятимуть підвищенню доходів сільських жителів-виробників за рахунок формування сприятливої ціни на власно вироблену продукцію. Крім того, це сприятиме доступності селянських господарств до чинних програм бюджетної підтримки аграрного сектору і спонукатиме до запровадження спеціально призначених для них нових програм.

Оцінюючи розвиток сучасних селянських (фермерських) господарств можна зробити висновок, що в майбутньому вони зможуть стати вагомим чинником сільськогосподарського виробництва в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аграрний устрій України : наукове видання; за ред. Ю.О. Лупенка, М.Ф. Кропивка – К.: ННЦ «ІАЕ», 2017. 72 с.

2. Збарський В. К. Особисті селянські господарства: місце і роль в продовольчому забезпеченні країни. АгроІнком. 2008. № 1–2. С. 27–32.

3. Збарська А. В. Особисті селянські господарства – основа формування малого підприємництва на селі / Наук. доповідь за ред. професора В. Збарського. К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. 106 с.

4. Кальченко С.В. Сучасні напрями розвитку господарської діяльності селянських домогосподарств. 2012. № 7(17). С. 108–111.

5. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. Тенденції і перспективи розвитку особистих селянських господарств. Економіка АПК.2018. № 1. С. 11-19.

6. Малік М. Й., Заяць В. М. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств. Економіка АПК.2013. № 5. С. 87-95.

7. Губені Ю. Е., Коверко Ю. О., Осіщук П. О. Розвиток особистих селянських господарств в умовах інституціональних змін. Економіка України. 2017. № 3. С. 59-67.

8. Шульський М. Г. Особисті господарства населення: стан, можливості, перспективи: млоногр. Львів: Край. 2003. 280 с.

9. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2016 рік. Київ. Держстат України. 2017. 372 с.

REFERENCES:

1. Hubeni Yu. E., Koverko Yu. O., Osishchuk P. O. Rozvytok osobystykh selianskykh hospodarstv v umovakh instytutsionalnykh zmin [Development of private peasant farms in conditions of institutional changes]. Ekonomika Ukrainy. 2017. no. 3. pp. 59-67.

2. Kalchenko S. V. Suchasni napriamy rozvytku hospodarskoi diialnosti selianskykh domohospodarstv [Modern directions of development of economic activity of peasant households]. Ekonomika APK, 2012. no. 7 (17). pp. 108–111.

3. Lupenko Yu.O., Kropyvko M.F. Ahrarnyi ustrii Ukrainy: naukove vydannia [Agrarian system of Ukraine: scientific edition]. NNTs “IAE” [NSC “IAE”], 2017, 72 p.

4. Malik M. Y., Shpykuliak O. H. Tendentsii i perspektyvy rozvytku osobystykh selianskykh hospodarstv [Trends and prospects of development of personal peasant farms]. Ekonomika APK. 2018. no. 1. pp. 11-19.

5. Malik M. Y., Zaiats V. M. Teoretychni zasady ta napriamy transformatsii osobystykh selianskykh hospodarstv [Development of personal peasant farms in conditions of institutional changes]. Ekonomika APK.2013. no. 5. pp. 87-95.

6. Shulskyi M. H. Osobysti hospodarstva naselennia: stan, mozhlyvosti, perspektyvy: mlonohrafiia [Personal households of the population: state, opportunities, prospects: monography]. Lviv: Krai. 2003. 280 p.

7. Statistical collection “Agriculture of Ukraine” for 2016. Kyiv: State Statistics Committee of Ukraine. 2017. 372 p.

8. Zbarskyi V. K. Osobysti selianski hospodarstva: mistse i rol v prodovolchomu zabezpechenni krainy [Personal peasant farms: place and role in the country's food supply]. AhroInkom, 2008. no. 1–2. pp. 27–32.

9. Zbarska A. V. Osobysti selianski hospodarstva – osnova formuvannia maloho pidpryiemnytstva na seli [Individual peasant farms – the basis of the formation of small entrepreneurship in the village]. Science. report for ed. professor V. K. Zbarsky. NNTs “IAE” [NSC “IAE”], 2011. 106 p.

УДК 631.11:338.1

# Моделювання економічної стійкості сільськогосподарських підприємств

**Клочко Т.А.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

Побудовано баланс фінансово-стійкого сільськогосподарського підприємства, використання якого дасть можливість проводити експрес-аналіз фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств та більш ефективно управляти його розвитком. За мету при побудові взято знаходження оптимальної структури балансу для різних типів стійкості фінансового стану. Доведено, що рух від абсолютного до критичного типу стійкості фінансового стану пов'язано з відсутністю власного оборотного капіталу для фінансування запасів та високою питомою вагою у структурі оборотних активів та поточних зобов'язань кредиторської та дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств Сумської області.

**Ключові слова:** економічна стійкість, фінансова стійкість, експрес-аналіз, структура балансу, фінансові результати.

Клочко Т.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Разработан баланс финансово-устойчивого сельскохозяйственного предприятия, использование которого позволит проводить экспресс-анализ финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий и более эффективно управлять его развитием. Целью при построении взято нахождения оптимальной структуры баланса для различных типов устойчивости финансового состояния. Доказано, что движение от абсолютного к критическому типу устойчивости финансового состояния связано с отсутствием собственного оборотного капитала для финансирования запасов и высоким удельным весом в структуре оборотных активов и текущих обязательств кредиторской и дебиторской задолженности сельскохозяйственных предприятий Сумской области.

**Ключевые слова:** экономическая устойчивость, финансовая устойчивость, экспресс-анализ, структура баланса, финансовых результатах.

Klochko T.A. MODELING THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The balance of a financially sustainable agricultural enterprise, the use of which will enable the rapid analysis of financial sustainability of agricultural enterprises and more efficiently manage its development was built. The purpose of the construction is to find the optimal balance structure of various types of financial sustainability. It was proved that the movement from absolute to critical type of financial sustainability is connected with the lack of own working capital of stock financing and a high specific weight in the structure of current assets and current liabilities of payables and receivables of agricultural enterprises of the Sumy region.

**Keywords:** economic stability, financial stability, express analysis, balance structure, financial results.

**Постановка проблеми.** Система регулювання агропромислового виробництва перебуває у стадії розвитку. Недосконалість ринкового механізму функціонування підприємств аграрного сектору призводить до перерозподілу і привласнення значної частини доданої вартості промисловістю, торгівлею та іншими посередниками аграрного ринку. Крім того, зниження реальних доходів населення України призвело до скорочення платоспроможного попиту на продукцію сільськогосподарських підприємств, зумовило зниження обсягів виробництва, особливо у галузі тваринництва, загострило проблему низької платоспроможності та економічної стійкості частини підприємств аграрного сектору у цілому по Україні. У зв'язку з цим виникає необхідність прийняття невідкладних заходів з вибору стратегії економічного зростання підприємств галузі й окремих господарських суб'єктів та забезпечення їх економічної стійкості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи економічної стійкості аграрних підприємств в умовах ринку обґрунтовані у працях вітчизняних вчених: Л.А. Лахтіонова, В.О. Подольська, П.І. Гайдуцького, О.І.Гуторова,М.Я.Дем'яненка,П.М.Макаренка, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, Л.І. Михайлової, Т.І. Олійник, О.В. Олійника, О.В. Родіонова, П.Т. Саблука, Н.І. Строченко, П.А. Стецюка, В.Г. Ортеменко, О.В. Ульянченка, В.В. Юрчишина та багатьох інших.



© Клочко Т.А.

Проте окремі положення потребують подальшого розвитку. Так, недостатньо вивченими залишаються питання управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств, потребують нових методичних підходів оцінювання економічної стійкості та подальше обґрунтування напрямів її підвищення.

**Мета статті** полягає у моделюванні економічної стійкості з урахуванням особливостей сільськогосподарських підприємств Сумського регіону та визначення типів економічної стійкості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На основі попередніх досліджень [1, с. 85; 2, с. 264; 3, с. 457] та розрахунку загальних та часткових показників фінансової стійкості нами побудовано баланс фінансово-стійкого сільськогосподарського підприємства, використання якого дасть можливість проводити експрес-аналіз фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств та більш ефективно управляти його розвитком. За мету при побудові ми взяли знаходження оптимальної структури балансу для різних типів стійкості фінансового стану.

Для побудови балансу нами використані наступні показники.

Рух від абсолютного до критичного типу стійкості фінансового стану пов'язано з відсутністю власного оборотного капіталу для фінансування запасів та високою питомою вагою у структурі оборотних активів та поточних зобов'язань кредиторської та дебіторської заборгованості.

Баланс побудовано на основі наведеного рівняння.

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 = z \\ y_1 + y_2 + y_3 + y_4 = z \\ y_1 \div z = \textit{коефіцієнт економічної незалежності} \\ y_2 \div y_1 = \textit{коефіцієнт фінансового левериджу} \\ y_1 \div (y_3 + y_4) = \textit{коефіцієнт фінансової стійкості} \\ ((x_2 + x_3) - (y_3 + y_4)) \div (x_2 + x_3) = \textit{коефіцієнт забезпечення оборотних активів} \\ x_3 = 0{,}003 \times z \\ y_4 = 0{,}012 \times z \end{cases} \quad (1)$$

де $x_1$ – сума необоротних активів, тис. грн.;

$x_2$ – сума оборотних активів, тис. грн.;

$x_3$ – необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття, тис. грн.;

$z$ – баланс підприємства, тис. грн.;

$y_1$ – сума власного капіталу підприємства, тис. грн.;

$y_2$ – довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн.;

$y_3$ – поточні зобов'язання і забезпечення, тис. грн.;

$y_4$ – зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, тис. грн.

Проведені розрахунки ми наклали на середньостатистичне сільськогосподарське підприємство Сумської області незважаючи на галузь діяльності і отримали наступні результати, відображені в таблиці 1-2.

Результати проведених розрахунків відображено у таблицях 2-3.

На субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» ведеться облік наявності та руху необоротних активів та груп вибуття, які визнаються утримуваними для продажу відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

Ще раз підкреслимо, що побудова даного балансу носить прогнозний авторський характер, проте дозволяє оперативно проводити діагностику стійкості фінансового стану, що у свою чергу спрямовано на ефективне використання наявних фінансових ресурсів та сталий розвиток сільськогосподарських підприємств. Далі спробуємо перейти від моделювання стійкості фінансового стану до моделювання економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.

Перш ніж говорити про моделювання оцінки економічної стійкості, необхідно дати характе-

Таблиця 1

**Система показників та їх ранжування, що використовувалась при побудові оптимальної структури балансу для різних типів стійкості фінансового стану сільськогосподарських підприємств**

| Показники | Типи стійкості фінансового стану | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Абсолютний | Нормальний | Кризовий | Критичний |
| Коефіцієнт економічної незалежності | 0,6 | 0,55 | 0,5 | 0,5 |
| Коефіцієнт фінансового левериджу | 0,3 | 0,25 | 0,22 | 0,18 |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | 2 | 1,9 | 1,8 | 1,7 |
| Коефіцієнт забезпечення оборотних активів | 0,5 | 0,45 | 0,4 | 0,35 |

*Джерело: власні дослідження автора*

Таблиця 2

**Орієнтовна структура балансу для різних типів стійкості фінансового стану у цілому по сільськогосподарських підприємствах Сумської області (станом на кінець 2016 року), %**

| Складові розділи | Типи стійкості фінансового стану | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Абсолютний | Нормальний | Кризовий | Критичний |
| I. Необоротні активи | 52,94 | 56,73 | 61,93 | 48,89 |
| II. Оборотні активи | 46,75 | 42,98 | 37,74 | 50,77 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 0,31 | 0,29 | 0,33 | 0,34 |
| БАЛАНС | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| I. Власний капітал | 60,00 | 56,97 | 54,93 | 40,00 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення | 17,55 | 15,17 | 14,77 | 11,74 |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | 22,00 | 27,51 | 30,07 | 48,00 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 0,25 | 0,24 | 0,23 | 0,26 |
| БАЛАНС | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

*Джерело: власні розрахунки автора*

ристику кожному виду і, лише потім, підібрати для них відповідні інструменти. Економічна стійкість підприємства включає організаційну, виробничу та фінансову стійкість. На основі дослідження сутності та змісту економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, нами виділено типи кожного виду економічної стійкості сільськогосподарського підприємства (абсолютно-інноваційна стійкість, нормальна економічна стійкість, кризова та критична стійкість) та надано характеристику (рис. 1).

Така типізація була запропонована Л.А. Лахтіоновою, А.Д. Шереметом та О.В. Подольською [4, с. 282; 5, с. 315] відносно лише фінансової стійкості. Проте ми вважаємо, що її доцільно використовувати у цілому для економічної стійкості. Практика функціонування сільськогосподарських підприємств говорить про те, що навіть в умовах достатнього забезпечення фінансовими ресурсами, але відсутності збалансованої організаційно-правової структури управління, їх ефективне використання неможливе, що у кінцевому результаті приведе до зниження як фінансової так і економічної стійкості.

Абсолютна економічна стійкість характеризується наявністю і збалансованістю ресурсів для використання інноваційних технологій виробництва сільськогосподарської продукції та дозволяє використати як мінімум 90% свого потенціалу.

Кожна організація самостійно обирає один з типів економічної стійкості – абсолютної стійкості, що дозволяє використовувати високі та інтенсивні технології чи нормальної, що дозволяє використання нормальних технологій та реалізацію до 70 % біопотенціалу. В умовах неефективного використання наявних факторів виробництва підприємство можна віднести до суб'єктів господарювання з кризовою або критичною економічною стійкістю.

Нажаль, у теперішній час абсолютно стійкими є не більше 10 % підприємств, а ще 10 % мають нормальну стійкість, більше 80 % є нестійкими або кризовими.

Виробнича програма підприємства безпосередньо пов'язана з вибором технології виробництва, що у подальшому впливає на виробничо-інноваційну складову економічної стійкості підприємства. Провівши маркетингові дослідження щодо потенціалу продукції (вид, якість, сегмент споживачів, на який орієнтована, потенційні ринки збуту тощо) вирішуються питання кадрового забезпечення та організації виробництва.

Організаційна стійкість, як складова економічної стійкості функціонування сільськогосподарських підприємств, характеризується наявністю служб та підрозділів підприємства, ефективна взаємодія яких здатна забезпечити виконання виробничої програми, отри-

**Рис. 1. Типи економічної стійкості сільськогосподарських підприємств**

*Джерело: власна розробка*

мання позитивного фінансового результату та економічне зростання на перспективу.

Таким чином можна стверджувати, що реалізація виробничої програми з урахуванням ефективно побудованої організаційної структури підприємства забезпечує умови щодо підвищення його фінансової стійкості.

В.Г. Артеменко та М.В. Беллендир підкреслюють, що в процесі аналізу фінансової стійкості виявляється наскільки правильно підприємство управляє фінансовими ресурсами в аналізованому періоді, так як недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства та відсутності коштів для розвитку виробництва, а надлишкова фінансова стійкість може навпаки заважати розвитку, збільшуючи витрати підприємства зайвими запасами та резервами [6, с. 352].

Слід зауважити, що загальноприйнято під фінансовою стійкістю підприємства розуміти такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику. Дані щодо аналізу та оцінки фінансової стійкості на даний момент часу та у перспективі є цікавими, перш за все, для власників компанії, а також потенційних кредиторів та інвесторів при оцінці ефективності реалізації інвестиційних проектів у сільському господарстві. Підтримка фінансової стійкості в певних межах є не лише головною умовою при укладанні угод, отриманні кредиту, але й головною умовою для збільшення темпів росту виробництва, примноженні власного капіталу.

Зрозуміло, що будь-яке підприємство, у тому числі і сільськогосподарське, є динамічною системою, що постійно змінюється. Прийняття і реалізація навіть одного економічно не обґрунтованого рішення може призвести до зниження його фінансової та економічної стійкості. Крім того, слід мату на увазі, що у сільському господарстві великий вплив мають і природно-кліматичні фактори, на дію яких підприємства вплинути не можуть. Тому ми вважаємо, що сільськогосподарське підприємство, яке формує та виконує виробничу програму з урахуванням організаційного та фінансово забезпечення, має бути керованим з точки зору забезпечення та підвищення його економічної стійкості.

Подальше управління економічним розвитком та економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств має бути спрямовано на збереження ефективної взаємодії складових її елементів, а також адаптацію до мінливих умов зовнішнього економічного середовища.

Взаємопов'язаність та взаємозалежність елементів системи функціонування сільськогосподарських підприємств повинно передбачати комплексний підхід до їх реформування та регулювання як на макротак і на мікрорівні. Під регуляцією розуміється будь-яке узгодження елементів системи функціонування сільськогосподарських підприємств, спрямоване не лише на нейтралізацію дисфункцій, але й на збільшення їх функціональності, доцільності системи. Через це регулюючий аспект організації можна розглядати з двох сторін: регуляція системи, спрямована на підтримку стійкості її внутрішнього середовища та регуляція перетворень системи (організація інвестиційних процесів), спрямована на її удосконалення (управління розвитком). Однією з таких форм регуляції є управління підприємством та його окремими підрозділами. Управління організацією можна визначити як зміну взаємозв'язків елементів системи, спрямоване на підтримку стійкості процесу її перетворення згідно заданої програми.

**Висновки.** Підсумовуючи питання типізації економічної стійкості сільськогосподарських підприємств слід констатувати, що економічна стійкість знаходиться під впливом організаційно-правової структури підприємства, раціонального використання трудових, земельних, матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства та кінцевого фінансово-економічного результату.

Моделювання економічної стійкості дасть можливість проводити експрес-аналіз фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств та більш ефективно управляти його розвитком.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Д'якова Т.А. Інформаційне забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств: наукові праці Полтавської державної аграрної академії, 2012. №2(5). 83-87 с.

2. Д'якова Т.А. Оцінка фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств Сумського регіону: Вісник СНАУ. Серія Фінанси і кредит, 2012. №2. 262-268 с.

3. Клочко Т.А. Моделирование экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий: молодой ученый, 2014. №2. 455-458 с.

4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія, 2001. 387 с.

5. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.

6. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ : ДИС, 1997. 541 с.

REFERENCES:

1. DyakovaT.A.Information provision of management of economic stability of agricultural enterprises: scientific works of the Poltava State Agrarian Academy, 2012. №2 (5). pp. 83-87.

2. DyakovaT.A.An assessment of the financial sustainability of agricultural enterprises in the Sumy region: Visnyk SNAU. Series of Finance and Credit, 2012. №2. pp. 262-268.

3. Klochko T.A. Modeling the Economic Sustainability of Agricultural Enterprises: A Young Scientist, 2014, No. 2. pp. 455-458.

4. Lakhtionova L. A. Financial Analysis of Business Entities: Monograph, 2001. 387 p.

5. PodolskayaV.O.Financial Analysis:Teaching manual.Center of Educational Literature, 2007. 488 p.

6. Artemenko V.G., Bellendyr M.V. Financial Analysis: Thesis, 1997. 541 p.

УДК 631.364.6

# Економічне обґрунтування інноваційних технологій зберігання зерна

**Коваленко М.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Стаття присвячена актуальним питанням визначення економічно ефективних способів зберігання зерна. Проаналізовано та здійснено оцінку сучасних технологій зберігання зерна. Досліджено передовий світовий досвід організації процесів зернозберігання. На підставі отриманих даних запропонований найбільш економічно ефективний спосіб з урахуванням збереження кількості і якості зерна та собівартості зберігання.

**Ключові слова:** зерно, способи зберігання, майданчик току, склад, металевий силос, елеватор, поліетиленовий рукав.

Коваленко М.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ХРАНЕНИЯ ЗЕРНА
Статья посвящена актуальным вопросам определения экономически эффективных способов хранения зерна. Проанализирована и осуществлена оценка современных технологий хранения зерна. Исследован передовой мировой опыт организации процессов зернохранения. На основании полученных данных предложен наиболее экономически эффективный способ с учетом сохранения количества и качества зерна и себестоимости хранения.

**Ключевые слова:** зерно, способы хранения, площадка тока, склад, металлический силос, элеватор, полиэтиленовый рукав.

Kovalenko M.V. ECONOMIC SUBSTANTIATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF GRAIN STORAGE
The article is devoted to the actual issues of determining the economically efficient ways of grain storage. The evaluation of modern grain storage technologies is analyzed and evaluated. The leading global experience in organizing grain storage processes has been researched. Taking into account the preservation of the quantity and quality of grain and the cost of storage the most cost-effective method is proposed.

**Keywords:** grain, storage methods, storage area, grain stock, metallic silo, elevator, silo bag.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі розвитку проблема втрат виробленої продукції на шляху від поля до кінцевого її споживача в даний час не втратила своєї актуальності.

На стан збереження зерна впливають такі чинники, як вологість і температура зерна та навколишнього середовища, ступінь аерації зернової маси. Правильне використання цих чинників при взаємодії між зерновою масою і навколишнім середовищем забезпечує найбільшу технологічну та економічну ефективність зберігання зерна.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні способи зберігання зернових розглядалися в працях Л.М. Білої, Н.Л. Жук, Г.І. Подпрятова, А.В. Розгона, І. Стадника, А.М. Сенькова. В.С. Хилевича та ін. Економічну ефективність способу зберігання сільськогосподарської продукції в герметичних поліетиленових мішках-рукавах Silo Bag розглянуто в працях І. Савенка, С. Курдицького, А. Галяс, В. Чубань, А. Федорчука.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Останнім часом у сфері зберігання сільськогосподарської продукції фахівцями запропоновані нові ефективні і, в той же час, економічні способи. Сьогодні вони з успіхом застосовуються і українськими аграріями. Незважаючи на це, проблема збереження, як кількості, так і якості продукції як і раніше актуальна. Для підвищення ефективності використання того чи іншого способу зберігання важливо враховувати його особливості.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Провести аналіз сучасних промислових технологій зберігання зерна, визначити та обґрунтувати найбільш ефективні з них в умовах нарощування обсягів виробництва зерна.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Спосіб зберігання зернових мас залежить переважно від їх фізичних та фізіологічних властивостей. Всі партії зерна, особливо насіння, потрібно зберігати у спеці-





© Коваленко М.В.

альних сховищах. Зерносховища класифікують за багатьма ознаками, найважливішими з яких є: період зберігання (тимчасового або тривалого); конструкційні особливості (навіси, склади, елеватори тощо); види операцій, які в них проводяться (тільки зберігання чи зберігання й доробка); ступінь механізації (механізовані, напівмеханізовані, немеханізовані); наявність і тип установок для активного вентилювання насіння (канальна, підлогова, переносна та ін.) [6, с. 124].

Зберігання зерна може бути тимчасовим – від кількох діб до одного місяця, тривалим – від одного до трьох місяців або довгостроковим – від кількох місяців до кількох років (табл. 1). Як тимчасове, так і довгострокове зберігання зернових мас потрібно організувати так, щоб запобігти втратам маси (крім біологічних) та зниження її якості.

Зернові маси зберігають насипом або в тарі. Перший спосіб є основним і найпоширенішим. Переваги його такі: повніше використовуються площа та об'єм зерносховища; більше можливостей для механізованого переміщення зернових мас; полегшується боротьба із шкідниками зерна (хлібних продуктів); зручніше організовувати контроль за всіма показниками; зменшуються витрати на тару і переміщення зерна [6, с. 124].

Найчастіше сухе зерно культур, незалежно від напрямів його використання, зберігають у стаціонарних сховищах (табл. 2).

Таким чином, для проведення досліджень нами визначено найбільш поширені способи зберігання зерна.

1. Зберігання в одноповерховому немеханізованому складі. За таких умов оброблену зернову масу можна зберігати тривалий час [7].

У власності багатьох сільськогосподарських підприємств є типові одноповерхові зерносховища, більшість яких було побудовано кілька десятиліть тому. В даний час цей спосіб як і раніше широко використовується для зберігання зернових мас у сільському господарстві.

2. Зберігання зерна на токах або відкритих майданчиках хлібоприймальних підприємств – у буртах. Бурт – це насип зерна (який вкладений з урахуванням певних правил за межами сховищ), під відкритим небом (чи під навісом), в тарі або без неї. При зберіганні зернових мас у буртах насипом останнім надають форми конуса, піраміди, призми або іншої геометричної фігури, що дає змогу легше накривати бурти та забезпечувати стікання атмосферних опадів. Однак за зберігання зерна в бурті важко вести спостере-

Таблиця 1

**Характеристика тривалості періодів зберігання зернової маси**

| Період | Тривалість періоду | Призначення |
|---|---|---|
| Тимчасовий | До 30 днів | Розміщення і обробка свіжозібраного зерна |
| Тривалий | Більше 30 днів | Концентрація партій зерна |
| Довгостроковий | Більше 1 року | Резервні й страхові фонди, запаси |

*Джерело: [7]*

Таблиця 2

**Характеристика способів зберігання зерна у стаціонарних сховищах**

| Вид зерносховища | Переваги | Недоліки |
|---|---|---|
| Склад наземний | – стабільний режим зберігання;<br>– мінімальне подрібнення зерна;<br>– можливість зберігання насипом і в тарі | – незадовільний коефіцієнт механізації;<br>– низький коефіцієнт використання території |
| Бетонна силосна башта | – стабільний режим зберігання;<br>– механізація перезавантаження;<br>– надійність конструкції | – подрібнення зерна при перезавантаженні;<br>– складність обслуговування і контролю за якістю |
| Металева силосна башта | – високий рівень будівництва і експлуатації;<br>– механізація перезавантаження;<br>– широкий типорозмірний ряд | – нестабільний режим зберігання;<br>– подрібнення зерна при перезавантаженні;<br>– регулярний догляд за металевими конструкціями |

*Джерело: [7]*

ження за його станом у внутрішніх частинах насипу, тому не завжди можна своєчасно виявити самозігрівання й розвиток шкідників. За допомогою штучного дощування відкритих бунтів виявлено, що коли насип пшениці в бунті укласти під кутом природного нахилу, то проникнення в нього вологи після зливи сягає 11-13 см [6, с. 125].

Широке розповсюдження цього способу зберігання обумовлене нестачею в сільськогосподарських підприємствах спеціалізованих сховищ для зерна.

3. Зберігання зерна в металевих силосах. Спосіб зберігання зерна в металевій ємності, широко поширений у фермерів за кордоном, в останні роки знаходить все більш широке застосування в сільськогосподарському виробництві нашої країни.

Це обумовило значний розвиток технології їхнього виробництва та достатньо високий технічний рівень вентиляційних систем, що забезпечують належну аерацію зерна і відповідний температурний режим у процесі його зберігання, завдяки чому досягається якісне зберігання зерна без втрати його кількості та споживчих і посівних характеристик [3].

Беззаперечними перевагами металевих сховищ для зберігання зерна є високі технічно-експлуатаційні показники: швидке будівництво на основі збірних, завчасно підготовлених елементів, широкий типорозмірний ряд, механізація завантажувально-розвантажувальних робіт, можливість герметизації, контроль за режимами зберігання зерна. Металеві сховища можуть мати й високий рівень утилізації, наприклад, у разі їх заміни чи інших непередбачуваних обставин. Але все ж металеві сховища для зберігання зерна не є принципово новими в технологіях зберігання, оскільки їх раніше використовували у вигляді оперативних чи накопичувальних ємностей у складі механізованих потокових ліній для приймання, очищення і сушіння врожаю зерна [7].

Економічність зерносховищ значно зростає із збільшенням їх місткості. За місткості понад 2-3 тис. т і більше затрати на 1 т насіння, що зберігається, знижуються на 30-40 % порівняно з затратами в насіннєсховищі місткістю від 0,5 до 1,5 тис. т [7].

4. Зберігання зерна в елеваторі. Елеватор – це повністю механізоване зерносховище, призначене для зберігання зерна і виконання необхідних операцій. Сучасний елеватор за потреби забезпечує очищення, сушіння з максимальною ефективністю і надійним забезпеченням збереження зерна. На відміну від складів із стаціонарною механізацією, елеватор є досить компактним завдяки великій висоті споруд. Елеватор, як повністю механізоване зерносховище, призначений для виконання всіх завантажувально-розвантажувальних робіт, повної технологічної доробки та зберігання зерна [6, с. 134].

5. Зберігання зерна в поліетиленових рукавах ємністю 100-200 т. Новий, найбільш дешевий спосіб зберігання зерна в спеціальних мішках (рукавах) разового використання, вперше був застосований і отримав широке поширення в країнах Південної Америки. В Україні цей спосіб зберігання застосовується поки що лише окремими сільськогосподарськими підприємствами [2, с. 85].

Таким способом можна зберігати зерно як за оптимальної вологості від 10 до 14 %, так і вологості в межах 28-35 % (фуражного призначення) (табл. 3).

При цьому зернові рукави відрізняються між собою як місткістю, так і щільністю матеріалу, з якого вони виготовлені (табл. 4). Для закладання на зберігання зерна з підвищеною вологістю додатково використовують плющильну машину і відповідний консервант. Після консервування такого зерна і зберігання протягом 21 доби, зерно можна використовувати на фуражні цілі.

У табл. 5 представлені результати зміни маси партії зерна озимої пшениці, а також її вологості, засміченості і зараженості амбарними шкідниками за різних способів зберігання.

При зберіганні на майданчику току під навісом мають місце істотні кількісні втрати зерна. За період зберігання відбувається зниження його маси, зерно піддається впливу безлічі

Таблиця 3

**Терміни зберігання зерна в поліетиленових рукавах залежно від рівня його вологості**

| Вологість | Відмінно | Нормально | Задовільно |
|---|---|---|---|
| до 14 % | 6 місяців | 12 місяців | 18 місяців |
| 14-16 % | 2 місяці | 6 місяців | 12 місяців |
| більше 16 % | 1 місяць | 2 місяці | 3 місяці |

*Джерело: [6, с. 129]*

Таблиця 4

**Характеристика зернових рукавів різних марок**

| Вид/марка | Діаметр, м | Ширина, м | Щільність матеріалу | Довжина, м | Шт. в упаковці | Місткість |
|---|---|---|---|---|---|---|
| TGD 920A | 2,7 | 4,35 | 200 | 61 | 10 | до 200 т |
| TGD 925A | 2,7 | 4,35 | 200 | 75 | 8 | до 250 т |
| CGD 920A | 2,7 | 4,35 | 215 | 61 | 10 | до 200 т |
| CGD 925A | 2,7 | 4,35 | 215 | 75 | 8 | до 250 т |
| CGS 920N | 2,7 | 4,35 | 240 | 61 | 10 | до 200 т |
| CGS 925N | 2,7 | 4,35 | 240 | 75 | 8 | до 250 т |

*Джерело: [6, с. 129]*

Таблиця 5

**Порівняльний аналіз показників якості зерна пшениці при зберіганні різними способами**

| Спосіб зберігання | Термін зберігання, міс. | Маса, т | Вологість, % | Засміченість, % | Зараженість, ступінь |
|---|---|---|---|---|---|
| Майданчик току | 0 | 204 | 13,8 | 1,3 | - |
| | 8 | 186,8 | 15,6 | 1,8 | комірний кліщ, 1 ступінь |
| Одно-поверховий склад | 0 | 210 | 13,8 | 1,3 | - |
| | 8 | 201,2 | 14,8 | 1,5 | комірний кліщ, 1 ступінь |
| Металевий силос | 0 | 200 | 13,8 | 1,2 | - |
| | 8 | 199,3 | 13,9 | 1,2 | - |
| Елеватор | 0 | 210 | 14,0 | 1,6 | комірний кліщ, 1 ступінь |
| | 8 | 207,1 | 13,8 | 1,1 | комірний кліщ, 1 ступінь |
| ПЕТ рукав | 0 | 216 | 13,8 | 1,3 | - |
| | 8 | 215,1 | 13,9 | 1,3 | - |

*Джерело: [2, с. 84]*

несприятливих зовнішніх факторів – птахів, гризунів, різних шкідників, погодних умов.

Унаслідок впливу підвищеної вологості навколишнього середовища, особливо в осінньо-зимовий період, відбувається збільшення вологості зернової маси вище критичної величини – до 15,6 %. У поєднанні з підвищенням засміченості це призводить до посилення діяльності мікроорганізмів і збільшення інтенсивності дихання зерна, що також сприяє втратам в масі [2, с. 85].

Зберігання в одноповерхових типових складах захищає зернові маси від впливу несприятливих погодних впливів. Проте, за цього способу зберігання зерно наражається на небезпеку знищення птахами і комірними шкідниками – гризунами, комахами. Як випливає з аналізу даних провідних дослідників, вплив перерахованих факторів проявляється в меншій мірі порівняно з перебуванням зерна на майданчику.

Використання металевих силосів для зберігання зерна запобігає знищенню його птахами і гризунами. Якісно виготовлений силос є герметичною ємкістю, що захищає зерно від несприятливих атмосферних впливів. На зберігання закладають сухе, очищене зерно. При повному завантаженні силосу в перші місяці відбувається самоконсервація зернової маси, внаслідок чого її живі компоненти переходять в анабіотичний стан. Тому втрати в масі зерна не перевищують норм природних втрат.

Значна частка зерна вітчизняних виробників зберігається в елеваторах. Вони являють собою, як правило, залізобетонні ємності, забезпечують режим зберігання зерна в сухому стані. Наявне зерноочисне і сушильне устаткування дозволяє якісно підготувати зерно до періоду зберігання. Недоліками елеваторів є висока вартість зберігання (вартість сушіння 1 т/% зерна на окремих елеваторах в Україні сягає 50 грн) і можливість пошкодження зерна комірними шкідниками. За результатами проведених досліджень упродовж періоду зберігання на елеваторі відзначено зниження маси зерна на 0,9 % і

його засміченості на 0,5 %. Зміна цих показників пояснюється тим, що в елеваторі зерно додатково піддається очищенню.

В останні роки набуває широкого поширення в Україні спосіб зберігання зерна в поліетиленових багатошарових мішках, що називаються рукавами. Матеріал не дозволяє проникати волозі всередину зернової маси і має спеціальні просочення для захисту від гризунів і інших шкідників. При такому способі зберігання кисень, наявний в міжзерновому просторі, за короткий термін заміщується вуглекислим газом, що забезпечує самоконсервацію зерна.

Таким чином, порівнюючи різні способи зберігання зерна, можна відзначити, що найбільш значне зниження маси зерна відбувається при його зберіганні на майданчику току, найменші кількісні втрати зерна відзначені при зберіганні в металевому силосі і поліетиленовому рукаві. Крім того, зберігання на майданчику сприяє збільшенню вологості і засміченості зерна.

У табл. 6 показані дані зміни технологічних показників якості зерна пшениці за різних способів його зберігання.

Як показують результати досліджень, показники якості зерна змінюються на різну величину залежно від способів зберігання. Так, при зберіганні зерна на майданчику току його натура знизилася на 9 г/л, що пояснюється збільшенням показників вологості і засміченості. Зберігання зерна в умовах частих змін погодних умов осінньо-зимового періоду, перепадів вологості знижує скловидність зерна з 52 до 38 % [2, с. 85].

При зберіганні пшениці в зерносховищах різних типів – одноповерховому складі, металевому силосі, елеваторі і рукаві спостерігалися зміни показників якості зерна, але величини цих змін були нижче в порівнянні зі способом зберігання на майданчику току. Відбувалося незначне зниження натури і скловидності зерна, масова частка клейковини залишалася на колишньому рівні, а якість клейковинного комплексу поліпшувалася.

Оцінюючи можливість зберігання зерна пшениці на току під навісом, необхідно відзначити, що незахищеність зерна від впливу зовнішніх несприятливих чинників призводить до неминучої втрати його якості. Тому такий спосіб зберігання необхідно розглядати як вимушений захід. Підвищення пружності клейковини, що найбільш яскраво проявилося в цих умовах, відбувається, в більшій мірі, в початковий період зберігання – коли протікають процеси післязбиральної дозрівання, і не може бути підставою для знаходження зерна на майданчику току тривалий період часу.

Для визначення найбільш раціонального способу зберігання зерна скористаємося розрахунками, наведеними в табл. 7.

Як свідчать дані табл. 7, ефективність зберігання зерна в підсумку буде визначатися не тільки збереженням його кількості і якості, але і витратами на його зберігання.

Таблиця 6

**Порівняльний аналіз технологічних показників якості при зберіганні зерна різними способами**

| Спосіб зберігання | Термін зберігання, міс. | Натура*, г/л | Скловидність, % | Масова частка клейковини, % | Індекс деформації клейковини (ІДК**), од. |
|---|---|---|---|---|---|
| Майданчик току | 0 | 768 | 52 | 24,2 | 78 |
| | 8 | 757 | 38 | 24,4 | 70 |
| Одноповерховий склад | 0 | 760 | 55 | 24,8 | 80 |
| | 8 | 751 | 50 | 25,0 | 75 |
| Металевий силос | 0 | 765 | 53 | 24,8 | 76 |
| | 8 | 760 | 51 | 24,9 | 77 |
| Елеватор | 0 | 760 | 52 | 23,8 | 76 |
| | 8 | 757 | 50 | 23,7 | 70 |
| ПЕТ рукав | 0 | 768 | 54 | 23,8 | 82 |
| | 8 | 764 | 52 | 23,9 | 76 |

* – натура – маса певного об'єму зерна, виражена в грамах;

** – ІДК – індекс деформації клейковини;

*Джерело: [2, с. 85]*

Таблиця 7

**Порівняльний аналіз ефективності різних способів зберігання зерна**

| Показники | Майданчик току | Одно-поверховий склад | Металевий силос | Елеватор | ПЕТ рукав |
|---|---|---|---|---|---|
| Обсяг зберігання зерна, т | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Вартість зерна, грн | 273450 | 273450 | 273450 | 273450 | 273450 |
| Тариф витрат на зберігання, грн/т | 40 | 50 | 50 | 100 | 40 |
| Витрати на зберігання, грн | 4000 | 5000 | 5000 | 10000 | 4000 |
| Тариф вантажно-розвантажувальних робіт, грн/т | 10 | 10 | 10 | 55 | 10 |
| Витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, грн | 1000 | 1000 | 1000 | 5500 | 1000 |
| Втрати зерна, т | 8,4 | 4,2 | 0,5 | 1,4 | 0,4 |
| Грошовий вираз втрат зерна, грн | 22969,8 | 11484,9 | 1367,25 | 3828,3 | 1093,8 |
| Загальні витрати на зберігання, грн | 27969,8 | 17484,9 | 7367,25 | 19328,3 | 6093,8 |
| Економічний ефект, грн | 245480,2 | 255965,1 | 266082,75 | 254121,7 | 267356,2 |

*Джерело: розраховано автором за даними [2, с. 86]*

Так, зберігання зерна в господарстві на майданчику току обходиться, в середньому, 50 грн за тонну [2, с. 86]. Незважаючи на малозатратність цього способу, його не можна розглядати як допустимий, зважаючи на істотні втрати кількості і якості зерна, навіть при забезпеченні майданчиків навісом, що захищає зернові маси від атмосферних опадів.

Одноповерховий склад здатний забезпечити зберігання кількості і якості зерна на більш високому рівні порівняно з критим майданчиком за умови виконання знезараження зерносховища. Однак, одноповерхові склади не завжди дозволяють розмістити на зберігання весь вирощений урожай, а спорудження капітального зерносховища вимагає великих витрат.

В даний час значна частина елеваторів знаходиться у володінні приватних підприємців, які для підвищення рентабельності сховищ прагнуть забезпечити повне завантаження ємностей і часто відмовляються приймати зерно від невеликих підприємств. Збереження 1 т зерна в елеваторі обійдеться здавачеві, щонайменше, 100 грн/т. Крім цього, необхідно сплатити прийом зерна в сумі 15-17 грн/т і відвантаження його після закінчення терміну зберігання – 25-35 грн/т [4]. З цієї причини аграрії неохоче везуть зерно на елеватор, намагаючись зберігати його в своєму підприємстві.

Як показують результати досліджень, нові способи зберігання, які отримують широке поширення в даний час, – металевий силос і поліетиленовий рукав, дозволяють забезпечити збереження зернової маси без втрати якості. Вартість зберігання 1 т зерна зазначеними способами, включаючи вантажно-розвантажувальні роботи, знаходиться в межах 55-60 грн – в металевому силосі, 50 грн – в поліетиленовому рукаві. У разі вибору металевого зерносховища необхідно враховувати витрати на підготовку основи і проведення монтажних робіт з установки силосу. Поліетиленові рукави не потребують спеціальної основи, що дозволяє розміщувати їх безпосередньо в полі.

Порівняно з традиційними способами зберігання зернових у мішках-рукавах має унікальну перевагу, тому що дозволяє зберігати зернові з вологістю до 30-40 %. Дослідження науковців із США, Аргентини, Німеччини свідчать про те, що вологе зерно в мішках самоконсервується, а мінусові температури повітря сприяють його природному охолодженню, таким чином цей спосіб зберігання є економним. Збереження вологого зерна в мішках-рукавах під час холодних температур, тобто протягом пізньої осені та зими, природнім

чином сприяє його охолодженню. Отже, ще однією передумовою безпечного зберігання вологого зерна є його закладання в холодну пору року та відвантаження до настання стійкого тепла [8].

Суть технології – герметичне зберігання зерна. Досягається шляхом створення всередині полімерного рукава середовища, в якому завдяки респіраторному процесу дихання зерна, комах і мікроорганізмів змінюється склад атмосфери – знижується рівень кисню за рахунок його заміщення вуглекислим газом. Оскільки повітрообмін із зовнішнім середовищем закритий, відбувається консервація зерна в середовищі вуглекислого газу, який є ідеальним натуральним консервантом. Атмосфера всередині, насичена вуглекислим газом і збіднена киснем інактивує або скорочує здатність до відтворення та розвитку комах і грибків, а також власну активність зерна і дозволяє зберігати його, залежно від вологості, до 18 місяців. При цьому всі комахи і шкідники гинуть вже через 10-20 днів [5, с. 44].

Перевагами технології є: 1) мінімальні інвестиції.; 2) швидка окупність інвестицій в устаткування; 3) економія на будівництві стаціонарних зерносховищ, ангарів, послугах елеваторів; 5) зберігання сухого зерна або зерна з підвищеною вологістю; 6) вибір місця зберігання в залежності від виробничих потреб; 7) вивільнення автомобільної та іншої сільськогосподарської техніки; 8) компактність: на 1 га – 5 тис. т зерна; 9) зерно не потребує дезінсекції, виняток – зараження; 10) низька собівартість зберігання; 11) отримання на виході зерна вищої якості за рахунок післязбирального дозрівання в рукавах; 12) можливість надання упакованого в мішки зерна банкам або оцінювачам страхової компанії в якості застави для отримання кредиту.

Разом із численними перевагами, у цієї технології є і недоліки: 1) дотримання рівномірної вологості зерна в рукаві в межах 12-13 %; 2) вплив зовнішнього середовища та різних температурних коливань; 3) низька механічна міцність рукава; 4) потреба у спеціальній техніці для завантаження-розвантаження; 5) регулярний контроль за станом зерна в рукаві, ручна термометрія [5, с. 44].

Отже, за даними проведених досліджень було визначено, що зберігання зерна в поліетиленових мішках-рукавах є доцільним для досліджуваного нами підприємства.

Застосування технології передбачає виконання операцій із підвезення зерна, його завантаження в рукава і подальшого вивантаження зерна з рукавів. Завантаження зерна в завантажувач здійснюється за допомогою завантажувачів зерна ЗМ-60 (ЗМ-80). Для завантаження зерна використовуються зернопакувальні машини ЗПМ-180, призначену для пакування зерна в поліетиленові мішки для подальшого зберігання під відкритим небом.

Попри заяви постачальників обладнання для зберігання зерна в мішках-рукавах, ця технологія не є дешевою. Дорогою її теж назвати не можна, порівняно з вартістю зберігання на елеваторних комплексах. Близько 1,6 млн. грн потрібно витратити на придбання повного набору нової техніки та витрачати кожен наступний рік не менше ніж 40 грн на кожну тонну зерна [8] (табл. 8).

Для обґрунтування доцільності застосування технології зберігання зерна у поліетиленових мішках слід порівняти витрати на її впровадження з доходами від реалізації збереженого в такий спосіб зерна. Основним доходом у даному випадку буде реалізація зернових культур у період основного цінового «піку».

Проаналізуємо динаміку зміни середньореалізаціних цін на зернові, спираючись на дані Державного комітету статистики України (табл. 9).

Таблиця 8

**Витрати на обладнання для зберігання зерна в мішках-рукавах**

| Вид обладнання | Разові інвестиції у нове обладнання, тис. грн |
|---|---|
| Завантажувальна машина | 200 |
| Розвантажувальна машина | 450 |
| Бункер-перевантажувач причіп | 650 |
| Бункер-перевантажувач типу «мобільна завальна яма» | 250 |
| Вартість 1 мішка-рукава (місткістю до 200 т) | 10,5 |
| Усього разових інвестицій | 1560,5 |

*Джерело: розраховано автором за даними [8]*

Таблиця 9

**Динаміка зміни середніх цін реалізації зернових, 2015-2016 рр.**

| Період року | Ціна реалізації, грн/т | |
|---|---|---|
| | 2015 р. | 2016 р. |
| Січень | 2615,7 | 3590,1 |
| Лютий | 2896,4 | 3654,5 |
| Березень | 3077,7 | 3647,3 |
| Квітень | 3086,4 | 3694,8 |
| Травень | 3054,1 | 3604,3 |
| Червень | 3031,8 | 3549,1 |
| Липень | 2967,4 | 3517,3 |
| Серпень | 2905,1 | 3306,7 |
| Вересень | 2861,3 | 3302,2 |
| Жовтень | 2825,1 | 3316,3 |
| Листопад | 2857,8 | 3331,8 |

*Джерело: [1]*

Як видно з даних аналітичної табл. 9, найвищі ціни реалізації зернових культур спостерігаються у квітні. За даними Державного комітету статистики України [1] ціна реалізації зернових культур у квітні 2016 р. становила 3694,8 грн/т, що на 25-30 % перевищує ціну реалізації зернових у післяжнивний період.

Відтак, проаналізуємо економічну ефективність впровадження інноваційного проекту зі зберігання зерна в мішках-рукавах (табл. 10).

Як свідчать дані табл. 10, розрахунок економічної ефективності проекту зі зберігання зерна в мішках-рукавах свідчить про його доцільність та економічну ефективність.

Логічно постає питання з подальшого використання розрізаних мішків-рукавів, оскільки вони є виключно одноразовими. Доцільно віддати їх або передати за символічну плату працівникам підприємства та населенню села на господарські потреби (накриття соломи, сіна тощо).

**Висновки.** Проведені нами дослідження ефективності різних способів зберігання зернових культур дозволили визначити величини кількісних і якісних втрат зерна і виявити найбільш раціональний спосіб його зберігання в умовах сільськогосподарського виробництва.

Внаслідок гострої нестачі зерносховищ в господарствах аграрії змушені розміщувати зерно на майданчику під навісом, втрачаючи при цьому значну частину врожаю. Елеватори здатні забезпечити збереження кількості і якості зерна, але висока вартість зберігання є серйозним аргументом не на користь цього способу зберігання. Використання сучасних методів зберігання зерна – в металевих силосах і поліетиленових рукавах, як показали попередні дослідження, дозволяє знизити втрати кількості і якості зерна.

Таким чином, з урахуванням низьких витрат на зберігання і мінімальних втрат продукції в цей період, найбільш перспективним способом зберігання зерна в умовах сільськогосподарського виробництва є поліетиленові мішки-рукави.

Таблиця 10

**Економічна ефективність проекту зі зберігання зерна в мішках-рукавах (у розрахунку на 1000 т зерна)**

| Показники | Планові значення показників |
|---|---|
| Витрати на придбання обладнання для зберігання зерна, тис. грн | 1550 |
| Витрати на придбання мішків-рукавів (5 шт. місткістю до 200 т), тис. грн | 52,5 |
| Обсяги зерна, переданого на зберігання, т | 1000 |
| Ціна реалізації зерна у квітні, грн/т | 3694,8 |
| Виручка від реалізації зерна у квітні, тис. грн | 3694,8 |
| Прибуток від реалізації зерна, тис. грн | 2092,3 |
| Окупність витрат прибутком від реалізації зерна, грн | 1,31 |

*Джерело: розраховано автором*

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/statistichna-informatsiya.
2. Житова Л.В. Эффективность различных способов хранения зерна пшеницы в условиях сельскохозяйственного производства Крыма // Наукові праці ПФ НУБіП України «КАТУ». Серія «Сільськогосподарські науки». 2013. № 154. С. 84-90.
3. Занько М. Забезпечення необхідних умов для зберігання зерна, або Чий силос краще адаптований / М. Занько // Пропозиція. 2015. № 10. С. 106-110.
4. Інформаційно-аналітичне агентство «АПК-Інформ»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.apk-inform.com.
5. Лисенко В.М. Шляхи підвищення енергоефективності при зберіганні зернових та олійних культур / В.М. Лисенко, В.В. Гімпель, В.М. Ніконорова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Механізація та автоматизація виробничих процесів». 2014. Випуск 11 (26). С. 42-46.
6. Подпрятов Г.І. Технологія зберігання та переробки продукції рослинництва: підручник / Г.І. Подпрятов, В.І. Рожко, Л.Ф. Скалецька. К. : Аграрна освіта, 2014. 393 с.
7. Стадник І. Зберігання зерна у сховищах / І. Стадник, Ю. Сухенко, В. Василів // Пропозиція. 2016. № 11. С. 174-177.
8. Федорчук А. Кладіть вологе зерно в мішки : [електронний ресурс] / Андрій Федорчук // АгроМаркет. 2014. № 1. Режим доступу: http://www.agrotimes.net/journals/article/kladit-vologe-zerno-v-mishki.

REFERENCES:

1. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy (2016) Seredni tsiny realizovanoi produktsii silskoho hospodarstva silskohospodarskymy pidpryiemstvamy [Average prices of sold agricultural products by agricultural enterprises], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
2. Zhitova L.V. (2013) Effektivnost razlichnykh sposobov khraneniya zerna pshenitsy v usloviyakh selskokhozyaystvennogo proizvodstva Kryma [Efficiency of various ways of storage of wheat grain in conditions of agricultural production of Crimea]. Naukovi pratsi PF NUBiP Ukrainy “KATU”. Seriia “Silskohospodarski nauky”, no. 154, pp. 84-90.
3. Zanko M. (2015) Zabezpechennia neobkhidnykh umov dlia zberihannia zerna, abo Chyi sylos krashche adaptovanyi [Providing the necessary storage conditions for grain, or whose silo is better adapted]. Propozytsiia, no. 10, pp. 106-110.
4. Informatsiino-analitychne ahentstvo “APK-Inform” [APK Inform-Agency] (2017). Available at: http://www.apk-inform.com (accessed 22 January 2017).
5. Lysenko V.M., Himpel V.V., Nikonorova V.M. (2014) Shliakhy pidvyshchennia enerhoefektyvnosti pry zberihanni zernovykh ta oliinykh kultur [Ways to increase energy efficiency in storage of cereals and oilseeds]. Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriia “Mekhanizatsiia ta avtomatyzatsiia vyrobnychykh protsesiv”, vol. 11 (26), pp. 42-46.
6. Podpriatov H.I., Rozhko V.I., Skaletska L.F. (2014) Tekhnolohiia zberihannia ta pererobky produktsii roslynnytstva [Technology of storage and processing of crop production]. Kyiv: Ahrarna osvita.
7. Stadnyk I., Sukhenko Yu., Vasyliv V. (2016) Zberihannia zerna u skhovyshchi [Storage of grain in warehouses]. Propozytsiia, no. 11 (26), pp. 42-46.
8. Fedorchuk A. (2014) Kladit volohe zerno v mishky [Put wet grain in bags]. AhroMarket [AgroMarket] (electronic journal), no 1. Available at: http://www.agrotimes.net/journals/article/kladit-vologe-zerno-v-mishki (accessed 18 January 2014).

УДК 658.5

# Інноваційний напрямок розвитку системи управління підприємством

**Коваль О.Г.**
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Академії рекреаційних технологій і права, м. Луцьк

**Мишко О.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Академії рекреаційних технологій і права, м. Луцьк

**Струс Р.В.**
викладач кафедри документознавства та інформаційної діяльності
Академії рекреаційних технологій і права, м. Луцьк

В статті розглянуто теоретичні аспекти формування стратегії діяльності підприємства шляхом інноваційних перетворень бізнес-процесів. Висвітлено погляди вчених щодо сутності понять «процес», «система», «реінжиніринг», «система менеджменту якості». Визначено значення реінжинірингу бізнес-процесів та їх практичного використання на підприємстві.

**Ключові слова:** якість, управління якістю, система, менеджмент системи якості, процес, реінжиніринг.

Коваль О.Г., Мишко О.В., Струс Р.В. ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования стратегии деятельности предприятия путем инновационных преобразований бизнес-процессов. Освещены взгляды ученых о сущности понятий «процесс», «система», «реинжиниринг», «система менеджмента качества». Определено значение реинжиниринга бизнес-процессов и их практического использования на предприятии.

**Ключевые слова:** качество, управление качеством, система, менеджмент системы качества, процесс, реинжиниринг.

Koval O.G., Myshko O.V., Strus R.V. INNOVATIVE DIRECTION OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The article deals with theoretical aspects of forming the strategy of the enterprise through innovative transformations of processes in business. The views of scientists on the essence of the concepts “process”, “system”, “reengineering”, “system of quality management” are highlighted. The importance of reengineering business processes and their practical use at the enterprise is determined.

**Keywords:** quality, quality management, system, quality management system, process, reengineering.

**Постановка проблеми.** Ефективна діяльність будь-якого підприємства, або його структурного підрозділу обумовлюється застосуванням процесного управління. Багато вітчизняних підприємств намагаються впровадити системи управління якістю відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO-9000 [1].

Питання оптимізації управління підприємством є вирішальним для керівників. Від якості безпосередньо залежить успіх бізнесу. Досягнення успіху в ринкових умовах неможливе без чіткої впровадженої системи певних заходів, які спрямовані на забезпечення стабільного виробництва продукції, товарів або послуг заданого рівня якості.

Керуючи якістю, ми керуємо не тільки певними ресурсами та персоналом, а й всіма процесами виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У теперішній час створення системи управління якістю, що підвищує продуктивність, конкурентоспроможність продукції та збільшує довіру до організації є однією з важливих проблем для українських підприємств. За результатами досліджень встановлено, що дієвим засобом конкурентоспроможності підприємства виступає вдосконалена організація виробництва на основі діючої системи управління якістю. Проблематиці управління якістю присвячено багато досліджень учених різних країн, накопичений значний досвід в області менеджменту якості. Великий внесок у розробку теорії управління якістю внесли закордонні і вітчизняні вчені Ю. Адлер, В. Віткін, А. Глічев, Е. Демінг, К. Ісікава, В. Ільїн, С. Іллященко, П. Калита, Ю. Койфман, Д. Крилов,



© Коваль О.Г., Мишко О.В., Струс Р.В.

В. Павлов, Дж. Харрингтон, М. Шаповал та ін. Проте проведені дослідження потребують подальшого вивчення досвіду використання систем управління якістю, їх вдосконалення шляхом створення оптимальної системи менеджменту якості, заснованої на результатах моделювання бізнесу.

**Мета дослідження** – з'ясувати суть понять управління якістю, процесу,системи, дослідити особливості вдосконалення систем менеджменту якістю на підприємстві шляхом реінжинірингу бізнес-процесів та їх практичного використання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах жорсткої конкуренції однією зі складових успіху діяльності підприємства є впроваджена система управління якістю. Головним є те, що впровадивши дієву систему менеджменту якості, підприємство стає готовим до конкурентної боротьби і створює умови для свого подальшого розвитку.

Однією з умов подолання кризи, забезпечення стабільного розвитку національної економіки є вдосконалення структурно-функціональної організації та системи управління процесами якості продукції.

Для забезпечення ефективного функціонування організації необхідно визначити процеси, що застосовуються, механізми взаємодії та управління ними. Поняття процесу включає технологічний процес діяльності і послідовність дій від початку до кінцевого результату. Кожен із спеціалізованих процесів розглядають як складний процес створений з більш простих [2, с. 133].

Система управління – це послідовний набір взаємозалежних та взаємодіючих організаційних і практичних заходів, спрямованих на впровадження політики та встановлення і досягнення відповідних цілей. Організаційні заходи повинні забезпечити вдосконалення оперативних процесів. Ефективна система управління повинна забезпечувати визначення ризиків, їх контроль та збільшувати можливості для вдосконалення діяльності організації, з метою задоволення вимог зацікавлених сторін. Дієва система управління включає в себе практичні та організаційні заходи. Управління процесами в межах організації називається «підходом на основі процесів» [3, с. 74].

Різноманітність процесів викликає наявність великого обсягу документованих процедур. Впровадження системи управління якістю, внутрішній документообіг ускладнюють організаційну діяльність підприємства.

Якісне покращення окремих напрямків діяльності організації є метою реінжинірингу бізнес-процесів. Реінжиніринг розглядається як ключовий фактор підвищення ефективності роботи підприємств. Термін «реінжиніринг бізнес-процесів» вводиться в науковий та управлінський обіг на початку 1990-х рр. Необхідність реінжинірингу пов’язана з високою динамічністю сучасного ділового світу. Нескінчені зміни в технологіях, на ринках збуту спонукають підприємство зберегти свою конкурентоспроможність, шляхом перебудови корпоративної стратегії та тактики [4].

Основною метою реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві, яке налаштоване на постійне підвищення ефективності функціонування не допустити у ході підтримки та вдосконалення систем управління її відокремлення від реальної дійсності. Впровадження якісно надійної та функціональної системи управління якістю дасть можливість підприємству досягти максимальної якості в роботі. Мета реінжинірингу конкретизується завдяки виконанню трьохрівневої системи завдань. До завдання першого порядку належить: впровадження системи управління якістю відповідно до міжнародних стандартів серії ISO 9001, 14001; застосування стратегічного управління як основи розвитку; організаційна реструктуризація підприємства; створення організації управління, що забезпечує постійне навчання персоналу; формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення СУЯ. Завданням другого порядку є підвищення ефективності діяльності підприємства загалом шляхом впровадження технології, що повністю буде задовольняти потреби всіх зацікавлених сторін; проведення робіт з реінжинірингу ключових бізнес-процесів для забезпечення високої якості робіт і послуг; формування команд професійно підготовлених фахівців, які в комплексі вирішують задачі ефективного функціонування бізнес-процесів; поєднання інтересів та зусиль як керівництва,так і працівників підприємства щодо досягнення ключових цілей та завдань шляхом впровадження системи узагальнених критеріїв досконалості основних бізнес-процесів. Завдання третього порядку: проектний менеджмент процесів досягнення бізнес-цілей та стратегічного планування; документування, реалізація, автоматизація бізнес-процесів, а також процесів розробки та впровадження нових послуг, робіт; виконання комплексу робіт щодо реінжинірингу бізнес-процесів. Основні завдання реінжинірингу

бізнес-процесів: зміна організаційної структури підприємства з функціональної на кросфункціональну або горизонтальну на рівні вищого керівництва та бригадну – на рівні бізнес-процесів; формування системи мотивації до самостійної роботи, ініціативності в межах процесів, оцінки та винагороди за отриманий результат; формування нової корпоративної культури на принципах максимального задоволення потреб споживачів. Уся суть реінжинірингу бізнес-процесів побудована на системі неформалізованих, конкретних перетворюваннях в організації. Насамперед відбувається побудова процесної моделі діяльності організації, задаються параметри оцінювання результативності процесів з послідовною зміною цієї моделі під рішення конкретних завдань, частіше за все шляхом рішучого видалення нераціональних складових.

Досліджуючи реінжиніринг встановлено, що ключовим його елементом є ретельне конструювання такого рішення бізнес-процесів, при якому забезпечується «прорив», який забезпечить радикальне підвищення підсумкової ефективності в діяльності підприємства. Саме тут «кількість» потрібно перевести в «якість», тому що тільки якісний стрибок дозволить підприємству вийти на зовсім новий рівень і на цій основі розвиватися далі, використовуючи еволюційні вдосконалювання. Саме такий перехід на більш якісний рівень слід вважати реінжинірингом. В той же час реінжиніринг не тільки засіб успішного розвитку бізнесу, це нове бачення організаційної структури підприємства як складної інженерної споруди. В цілому він являє собою процес фундаментального переосмислення й реконструкції бізнесу, що втілює в себе нові способи виконання робіт. В управлінні не існує досконалих, універсальних методів, які б забезпечували позитивні результати в будь-якій ситуації, але в сукупності вони формують модель справжнього професіонала, фахівця нового мислення, здатного працювати в системі якісного менеджменту, що відповідає всім вимогам сьогодення [5, с. 127]. Процес проведення реінжинірингу на підприємствах є складовою частиною комплексної системи перетворення підприємницької діяльності підприємства. На сьогодні конкурентоздатність підприємства в значній мірі залежить від можливості перетворення основних процесів підприємства в підтримку стратегічних ініціатив, що здатні задовольнити вимоги споживача. Основу діяльності організації становлять її бізнес-процеси, які визначаються цілями й завданнями організації. Підприємство повинно удосконалювати свою виробничу базу, систему матеріально-технічного забезпечення, розвиватись інноваційним шляхом. Це дає можливості проникнути в нові сфери діяльності. Процеси забезпечують реалізацію всіх видів діяльності організації, пов'язаних з виробництвом товарів та послуг, які корпорація або робить, або продає і поставляє, або робить все це в сукупності [6, с. 25].

Основою реінжинірингу підприємства є реінжиніринг бізнес-процесів. Питання полягає не тільки в тому, яким чином процеси пов'язані між собою, як здійснюється їх координація. Процеси можуть бути пов'язані між собою традиційно та інноваційно. При цьому підрозділи, що виконують зазначені функції, існують, як паралельно та управляються по вертикалі з одного центру, і як підрозділи, що виконують основні функції, та координуються між собою, будучи ланками одного горизонтального технологічного ланцюжка. В результаті реінжинірингу бізнес-процесів підприємства відбувається інноваційне поєднання бізнес-процесів. Оскільки кожен процес призначений для одержання результату, що буде використовуватися далі задля одержання наступного результату на подальших етапах і вищих рівнях виробництва, організаційна структура має забезпечити досягнення загальних цілей компанії. Структура процесів визначається структурою дерева цілей підприємства. Саме тоді вдосконалення процесів буде найефективнішим засобом досягнення цілей. Таким чином, в результаті реінжинірингу бізнес-процесів існуюча функціональна структура підприємства поступиться місцем новій структурі, в якій сформовані горизонтальні технологічні зв'язки за основними бізнес-процесами, на чолі яких стоять процесні менеджери.

Реінжиніринг – це відмова від управління функціональними службами на користь управління бізнес-процесами на чолі з процесним менеджером. Будь-який бізнес-процес починається з вивчення потреб споживача і закінчується обслуговуванням клієнта. У процес реінжинірингу входять всі сфери його діяльності: маркетинг, корпоративна культура, інформаційне середовище, комунікації, система управління персоналом і т.д. Повертаючись до міжнародних стандартів ISO сімейства 9000, які направлені на застосування процесного підходу при розробці, впровадженні та поліпшенні результативності системи управління якістю з метою підвищення задоволеності споживача, варто

пам'ятати, що процесно-орієнтований підхід до СУЯ складається із систематичного визначення процесів, їх взаємодії, а також управління ними. По суті СУЯ – це правила взаємодії підрозділів усередині підприємства та формування грамотного алгоритму всієї виробничо-господарської діяльності.

**Висновки.** З огляду на це доцільно вдосконалити організаційну структуру підприємства шляхом реінжинірингу бізнес-процесів, при якій всі структурні підрозділи будуть взаємодіяти один з одним, в якій буде зручніше контролювати всі бізнес-процеси підприємства, що дасть можливість контролювати якість вихідного продукту, оптимізувати процеси виробництва, його аналізу, ефективно обмінюватись інформацією, сприяти її інтеграції у виробничі системи, які використовуються в підрозділах підприємства.

Організація роботи на підприємстві має бути побудована на таких принципах, як оптимальність, динамічність, системність, комплексність та стандартизація. Добре налагоджена система управління якістю дозволить підприємству запобігти виникненню ризиків, зменшити можливі економічні витрати, забезпечити нормальне функціонування усіх відділів, цехів та підрозділів, підвищити продуктивність праці. Вдосконалення СУЯ передбачає розробку:

– підходів до формування бізнес-процесів і їх моделей;

– процесно-орієнтованої організаційної структури;

– системи інформаційно-аналітичного забезпечення СУЯ;

– оцінку ефективності запропонованих заходів.

Вдосконалена система управління якістю на підприємстві :

– служить інструментом для відстеження і контролю всіх процесів;

– забезпечує випуск якісної продукції;

– підвищує продуктивність, конкурентоспроможність підприємства;

– збільшує довіру до нього;

– сприяє постійному вдосконаленню організації;

– забезпечує впевненість у компетенції та визнання на національному і міжнародному рівнях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів: ДСТУ ISO 9000:20015. К.:ДП «УкрНДНЦ», 2015. 49 с. (Національний стандарт України).

2. Павлов В.І., Мишко О.В. Трансформація систем управління якістю товарів в Україні:Монографія. / В.І. Павлов,О.В. Мишко. Рівне : НУВГП, 2009. 202 с.

3. Інформаційний бюлетень з міжнародної стандартизації. № 2. 2004. 126 с.

4. Оголёва Л.Н. Реинжиниринг производства / Л.Н. Оголёва, Е.В. Чернецова, В.М. Радиковский. – М.: КНОРУС, 2005. 304 с.

5. Khomik Oksana, Myshko Olena, Savchuk Yaroslava. The Role of the Head's Management Culture in Creating Economic Enterprise Image in Ukraine / Oksana Khomik, Olena Myshko, Yaroslava Savchuk // Social Educational Project of Improving Knowledge in Economics: Journal SEPIKE / Association 1901 "SEPIKE". – Frankfurt, Deutschland Poitiers, France Los Angeles, USA, 2018. Edition 19. Pages 126-129.

6. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. Суми: Університетська книга, 2010. 334 с.

REFERENCES:

1. UkrNDNC (2015) Systemy upravlinnja jakistju. Osnovni polozhennja ta slovnyk terminiv: DSTU ISO 9000:20015. [Quality management systems. Basic terms and dictionary of terms]. K.: DP "UkrNDNC".

2.Pavlov V.I., Myshko O.V. (2009) Transformacija system upravlinnja jakistju tovariv v Ukrajini [Transformation of quality control systems in Ukraine]. / Rivne : NUVGhP (in Ukrainian)

3. Evtushenco O.T.(ed.) Informacijnyj bjuletenj z mizhnarodnoji standartyzaciji № 2(2004) [International Standardization Newsletter]. K.: DP "UkrDNVC".

4.Ogholëva L. N. (2005) Reynzhynyryngh proyzvodstva [Reengineering of production] M.: KNORUS(in Russian).

5.Khomik Oksana, Myshko Olena, Savchuk Yaroslava. The Role of the Head's Management Culture in Creating Economic Enterprise Image in Ukraine / Oksana Khomik, Olena Myshko, Yaroslava Savchuk // Social Educational Project of Improving Knowledge in Economics: Journal SEPIKE / Association 1901 "SEPIKE". – Frankfurt, Deutschland Poitiers, France Los Angeles, USA, 2018. Edition 19. Pages 126-129.

6.Illjashenko S.M. (2010) Innovacijnyj menedzhment: pidruchnyk [Innovation management] Sumy: Universytetsjka knygha(in Ukrainian).

UDC 338.48

# The methods of developing the marketing strategy of tourism enterprises

**Kozhukhivska R.B.**
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business,
Uman National University of Horticulture

The marketing strategy of a tourism enterprise is the philosophy of managing an enterprise on marketing principles. Its purpose is to develop key ideas, management solutions and tools for analyzing the market, social environment and resources of the tourism enterprise. The article analyzes the basic principles and methods of formation of the marketing strategy of tourism industry enterprises. It is found that the marketing goal of the enterprise is to conquer the market share and maintain market positions and it necessitates the formation of a strategy. In turn, implementation of the marketing strategy of the tourism enterprise is aimed at creating an attractive tourist product. It is determined that the specificity of marketing policy in the tourism sphere consists in multilevel marketing complex of the enterprise. The basic tasks and necessary conditions for implementation of the marketing strategy of the tourism enterprise are determined. It is summarized that the effective marketing strategy of the tourism enterprise ensures the success of its commercial activity, profitability and becomes a guarantee of the economic development.

**Keywords:** tourism enterprises, tourist product, marketing strategy, development innovations.

Кожухівська Р.Б. МЕТОДИ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Маркетингова стратегія туристичного підприємства є філософією управління підприємством на принципах маркетингу, метою якого є вироблення основних ідей, управлінських рішень та інструментарію аналізу навколишнього ринкового, соціального середовища і ресурсів туристичного підприємства. У статті досліджено основні принципи та методи формування маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі. Встановлено, що маркетингова мета підприємства, полягає у завоюванні частки ринку і утриманні ринкових позицій та обумовлює необхідність формування стратегії, у свою чергу реалізація маркетингової стратегії туристичного підприємства спрямована на створення привабливого туристичного продукту. З'ясовано, що специфіка маркетингової політики у сфері туризму полягає у багаторівневості комплексу маркетингу підприємства. Визначено основні завдання та необхідні умови для реалізації маркетингової стратегії туристичного підприємства. Резюмовано, що ефективна маркетингова стратегія туристичного підприємства забезпечує успіх його комерційної діяльності, прибутковості і стає запорукою економічного розвитку.

**Ключові слова:** туристичні підприємства, туристичний продукт, маркетингова стратегія, інновації в галузі розвитку.

Кожуховская Р.Б. МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Маркетинговая стратегия туристического предприятия это философия управления предприятием на принципах маркетинга, целью которой является выработка основных идей, управленческих решений и инструментария анализа окружающей рыночной, социальной среды и ресурсов туристического предприятия. В статье исследованы основные принципы и методы формирования маркетинговой стратегии предприятий туристической отрасли. Установлено, что маркетинговая цель предприятия заключается в завоевании доли рынка и содержании рыночных позиций и обуславливает необходимость формирования стратегии, в свою очередь реализация маркетинговой стратегии туристического предприятия направлена на создание привлекательного туристического продукта. Определено, что специфика маркетинговой политики в сфере туризма заключается в многоуровневости комплекса маркетинга предприятия. Обозначено основные задачи и необходимые условия для реализации маркетинговой стратегии туристического предприятия. Резюмированы, что эффективная маркетинговая стратегия туристического предприятия обеспечивает успех его коммерческой деятельности, прибыльности и становится залогом экономического развития.

**Ключевые слова:** туристические предприятия, туристический продукт, маркетинговая стратегия, инновации в области развития.

**Introduction.** Today, the tourism industry is the industry that is dynamically developing in the world economy. Given the severe competition on the world market for tourism enterprises, the issues of strategic planning of their activities and the formation of the marketing strategy for enterprise management remain relevant.

**Materials and methods.** Such researchers made a significant contribution to the study of theoretical issues of marketing development in tourism, as Balabanyts A. [1], Briggs S. [2], Durovich A. [3], Eshtaev A. [4], Kuleshova N. [6], Smirnov I. [7], etc. However, theoretical issues and practical recommendations for the formation



© Kozhukhivska R.B.

of key principles for the formation of the marketing strategy for tourism industry enterprises remain poorly researched. The relevance of these problems has led to the choice of research topic.

*The theoretical and methodological basis* of studies is the main principles, developments of domestic scientists and foreign experience of the theory and practice of marketing management and personal assessments of the author. The analytical, monographic, abstract and logical methods of studies are used.

*The main objectives* of the article are to identify and formulate principles and methods of forming the marketing strategy for tourism industry enterprises under the conditions of economic globalization for developing an effective activity of the enterprise, taking into account various factors of influence.

**Results.** The tourism organization produces products and services due to material and intangible values acquired on different conditions. These values allow you to create products and services.

Material conditions of the development of the tourism enterprise are the state of the infrastructure complex of providing tourism and non-material ones are the motivation that determines the specific client benefits.

The marketing strategy of the tourism enterprise must take into account both the material and the non-material conditions of its development.

By applying marketing principles to the management of tourism industry, consumers will be able to deliver quality products, and avoid the development of unnecessary and unsustainable products. Products in tourism can be “ideas”, “services” and “goods” [7, p. 79]. The tourism industry mainly serves the services.

Marketing activities become more complicated because they are “inexpensive and unpowered”. Particularly, the problem of “eye ignorance” complicates the quality control. Potential buyers also have difficulty evaluating the quality of tourism services. In other areas where the product is delivered to consumers, customers will go to the product service (zone or territory) in that network [4, p. 58].

The high share of time and money spent by consumers (tourists) on travel in marketing tourism services has a great impact on people's decision-making on tourism. The cost of travel in the tourism industry is composed of several “components”. They include transportation, accommodation, feeding, and other services (tracking, shopping, shopping). A single business entity can not perform such products or services.

All of this makes it harder for the quality of services to be high in all areas. Secondly, in order to overcome these difficulties, businesses and organizations involved in tourism require joint, cohesive, and tourism opportunities in the region as a single “package” for buyers [5, p. 61].

The main tasks of the marketing strategy of tourism industry enterprises are:

1) development of the promising marketing policy of the company;

2) planning of the enterprise marketing, taking into account available resources;

3) organization of marketing process, management of marketing programs, means of work and marketing relations;

4) coordination of activities of the enterprise divisions and control over their activities (Fig. 1).

The specificity of the marketing policy in the tourism sphere is the multilevel marketing complex at the enterprise. It is based on the study of the potential demand for its services, the analysis of its own capabilities for its satisfaction, the creation of an optimal product that meets demand and makes it possible to generate profits, formation and expansion of the client base, improvement of service quality, provision of uniform annual profitability, etc.

Necessary conditions for the implementation of the marketing strategy of the tourism enterprise is the analysis of market opportunities, choice of target markets, development of a corresponding marketing complex for them, market-

**Fig. 1. Principles of marketing activities of tourism enterprises**

*Source is proposed by the author*

ing measures and evaluation of their efficiency, involvement, customer retention and expansion of the customer base.

In the development of companies and firms specialized in tourism, it is desirable to use the innovative marketing strategy, first of all, used by them. The development of the innovation complex can only be done in close contact with the financial and investment complex. The necessity of applying different strategies for innovation financing necessitates general principles of strategic development of the complexes.

The main goal of the innovation complex is to create conditions for the present and future generations of consumers to ensure meaningful and free development [4, p. 60].

It is desirable to highlight the following specific goals of the tourism company:

– the basis of the company's employees' well-being as well as to create conditions for the strengthening and development of its economic potential. Material and moral support for them is an important factor;

– increase the practical activity of the Company employees to realize their potential and to create the conditions for motivation;

– increasing the competitiveness of national tourism enterprises on the global market;

– this process plays a crucial role in maintaining healthy competition with leading countries in the world tourism market, especially in the current global financial and economic crisis;

– comfortable for consumers of today's and future generations and safe living environment. We can see that international terrorism and extremism, increasingly radicalism, and local wars are hampering the development of tourism.

While the global financial and economic crisis continues, one of the key objectives of the innovation strategy for tourism business is to improve the quality of services provided and to ensure that they comply with international standards. This requires proper marketing strategies in companies and firms engaged in tourism [4, p. 59].

The specificity of marketing relations as a conceptual basis for the management of tourism enterprises consists of:

– establishment of close relations with the most important target groups;

– ensuring a high level of consumer satisfaction, their loyalty;

– increase profitability of interaction with partners and consumers;

– changing approaches to market segmentation;

– individual approach to the service;

– reducing time for market research and consumers.

Marketing of a tourist product, as a market concept of management, is aimed at satisfying the needs of the tourist in travel and leisure.

The purpose of the tourist marketing system is expressed in four alternatives:

– increasing the consumption of hotel products;

– achieving maximum consumer satisfaction;

– providing the most diverse assortment of hotel products;

– maximum improvement in the quality of recreation and recreation [3, p. 157].

Considering marketing in the field of tourism as the main market concept of management, it should be noted that the tourism business in terms of its main characteristics has no fundamental differences from other industries, so all the essential provisions of modern marketing can be fully applied in the tourism marketing. However, tourism has its own specificity, which distinguishes it from other forms of production and trade, in particular, the implementation of tourism product (the share of services is 80%, goods – 20%) [6, p. 58], as well as the special nature of consumption of tourist product at the place of its creation.

The integral components of marketing in the field of tourism business as a means to increase the efficiency of the functioning of the business structures of the industry include:

– forecasting of demand, which becomes possible only through continuous study of tourists in terms of their needs;

– management is carried out by stimulating consumers to purchase a tourism product provided by the tourism business enterprise;

– satisfaction of demand both in terms of functional characteristics of the tourist product, and security, after-sales service, etc [3, p. 49].

So, generalization of information on the application of marketing tools in the implementation of development programs of tourist enterprises suggests that in order to increase the effectiveness of marketing management of a tourism company, it is necessary to continuously conduct research on the market of tourist services, to determine the situation on the market, to allocate profitable segments of the market. Efficiently organized marketing activities can improve the efficiency of tourism companies and resorts and improve their own competitiveness. As part of the marketing strategy of the tourism enterprise, the main element is the creation of a tourism product that is qualitative and attractive to the consumer

[1, p. 193]. The success of the commercial activity of the entire enterprise depends on it, as well as the formation of an optimal range of tourist services [2, p. 79]. The process of developing the marketing strategy for a tourism enterprise can be created either in calculations, or in the "entrepreneurial" model of planning based on prediction of market trends, or on the basis of the scenario approach [3, p. 64].

The strategy based on calculations is more risk-protected and requires highly skilled professionals, objective information on the state of the market and time for development [6, p. 215]. An important condition for the formation of the marketing strategy for enterprises in the tourism industry is the registration of market demand and resources of the territory [5, p. 36].

To do this, it is necessary to develop a plan that links the goals and resources of the destination with the opportunities of the surrounding market and social environment. This determines which tourism product can be created on the basis of existing resources, which consumer is focused on, how it will progress and what additional resources are needed for this.

**Discussion and conclusion.** In our opinion, the main issues to be focused on when developing the marketing strategy for a tourism enterprise are: priorities and directions of the enterprise development; need for capital and resources; market and its segments; efficiency of return.

The emphasis on the above issues gives the tourism enterprise a number of advantages, in particular: ability to forecast prospects of the enterprise development, to plan resources rationally, possibility to avoid bankruptcy risks, modern updating and improvement of a tourism product, replenishment of the list of services and increase their quality in accordance with the market conditions, market expansion and identification of weaknesses of the enterprise.

In view of our analysis of the existing forms and methods of developing the marketing strategy for tourism industry enterprises, such principles should be distinguished:

1) the formulation of the enterprise mission reflecting the main content and reason for the existence of the enterprise;

2) development of marketing objectives of the organization;

3) analysis of internal and external environment;

4) analysis of strategic alternatives;

5) determining the term of the marketing period;

6) establishment of marketing goals – the final (strategic) and intermediate (tactical) ones;

7) development of measures aimed at achieving intermediate and final goals;

8) direct implementation of the strategy;

9) development of a control system (monitoring) in the course of implementation of the strategy;

10) control over the implemented strategy;

11) assessment of the implementation and effect of the introduction of an innovative marketing strategy.

The information obtained in the process of the marketing analysis will serve as a basis for the development of a tourism product. The most effective tool for the strategic analysis forming the marketing strategy of the enterprise is SWOT-analysis (identification of strengths and weaknesses of the innovative tourism product and establishment of opportunities and threats) [5, p. 215].

The goals and objectives are formulated, the tourism segment is chosen, the tourism product is described, as well as the brand structure and the choice of the positioning concept are carried out on the basis of the analysis results. The next step is to develop a plan to achieve the goals and budgeting. At the final stage, the coordination and control of activities of the tourism sector enterprises are carried out, as well as the evaluation of the implemented strategy.

Consequently, the effective marketing strategy of the tourism enterprise ensures the success of its business, profitability and becomes a guarantee of the economic development.

REFERENCES:

1. Balabanyts, A. (2009). Measuring the effectiveness of marketing interaction with consumers on the basis of the concept of the life cycle of marketing relationships. Science and economy, 4(16). 191-198.

2. Briggs, S. (2005). Marketing in Tourism. Kiev: Knowledge-Press.

3. Durovych, A. (2003). Marketing in Tourism. Moscow: New knowledge.

4. Eshtaev, A. (2017). Innovative marketing strategy for tourism development. World Scientific News. 88(2). 58-68.

5. Kozhukhivska, R. (2011). Development of modern marketing information technologies in communication strategies of the Ukrainian tourist enterprises. Uman: UPC Vizavi.

6. Kulieshova, N. (2008). Algorithm for forming a marketing strategy for a tourist enterprise. In: Bulletin of DITB, 12: 214-219.

7. Smirnov, I. (2013). Managing tourism business abroad. In: Modern problems of control: Materials III Scien.-Practic. Intern. Conf. (Nov 29-30. 2016, Kyiv). Kiev: VPI MIC Polytechnic, 360.

УДК 339.138:330.16

# Соціально-відповідальний маркетинг алкогольних напоїв: зв'язок із мотивацією споживачів

**Козин Л.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуті особливості формування політики соціально-відповідального маркетингу підприємств-виробників алкогольної продукції у відповідності до ключових мотивацій споживачів алкоголю. Запропонована модель формування поведінки, спрямованої на помірне і відповідальне споживання алкоголю, на основі реалізації комплексу соціально-відповідальних маркетингових заходів.

**Ключові слова:** соціально-відповідальний маркетинг (СВМ), мотив, мотивація, «алкогольні очікування», «відповідальне споживання алкоголю» ("responsible drinking"), конформна поведінка, копінг-поведінка.

Козин Л.В. СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ МАРКЕТИНГ АЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ: СВЯЗЬ С МОТИВАЦИЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В статье рассмотрены особенности формирования политики социально-ответственного маркетинга предприятий-производителей алкогольной продукции в соответствии с ключевыми мотивациями потребителей алкоголя. Предложена модель формирования поведения, направленного на умеренное и ответственное потребление алкоголя, на основе реализации комплекса социально-ответственных маркетинговых мероприятий.

**Ключевые слова:** социально-ответственный маркетинг (СОМ), мотив, мотивация, «алкогольные ожидания», «ответственное потребление алкоголя» ("responsible drinking"), конформное поведение, копинг-поведение.

Kozyn L.V. SOCIALLY RESPONSIBLE MARKETING OF ALCOHOL PRODUCTS: RELATION WITH THE CONSUMERS' MOTIVATIONS

The article considers the features of formation of the socially responsible marketing policy of the producers of alcoholic beverages in accordance with the key motivations of consumers. Here it is proposed the model of the formation of behavior, aimed at moderate and responsible alcohol consumption, based on implementing the set of socially responsible marketing initiatives.

**Keywords:** socially responsible marketing (SRM), motive, motivation, "responsible drinking", conformal behavior, coping behavior.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасна економічна думка пропонує інструмент, здатний якщо й не повність вирішити, то суттєво сприяти налагодженню дієвої співпраці бізнесу і держави у розв'язанні комплексу численних соціальних проблем, які накопичилися за часи існування нашої держави – корпоративну соціальна відповідальність і соціально відповідальний маркетинг (СВМ) як її прикладний аспект. Спираючись на ці концепції, компанія одержує можливість одержання прибутку в межах правового поля завдяки діяльності, спрямованій на задоволення потреб своїх споживачів шляхом, корисним і вигідним і для самої компанії, і для її клієнтів та суспільства в цілому.

Не повинні стояти осторонь цього процесу й виробники алкогольних напоїв. Те, що ця продукція вважається особливо «проблемною» і з нею, прямо чи опосередковано, пов'язують численні захворювання, нещасні випадки і, навіть, злочини, робить СВМ-орієнтацію діяльності компаній-виробників ще більш обґрунтованою. Серед численних напрямків і сфер, у яких може реалізувати себе компанія, що обрала такий шлях розвитку, ключовим для підприємств алкогольної промисловості нам вбачаються дії, спрямовані на формування стандартів поведінки, нормою якої є помірне і відповідальне споживання алкоголю. Однією з можливостей реалізації даного завдання є ґрунтовне дослідження мотивів споживання алкогольних напоїв населенням і розробка політики СВМ, націленої на їх спрямування у «відповідальне» русло.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні соціально відповідальний маркетинг, як шлях до досягнення комерційних цілей організації через врахування і балансування інтересів її стейкхолдерів, є предметом досліджень і дискусій як теоретиків, так і практиків маркетинг-менеджменту. Його концепція



© Козин Л.В.

виникла на хвилі неоконсьюмеризму у 70-их рр. минулого століття і була вперше обґрунтована у статті Дж. Шварца «Маркетинг: соціально-відповідальна концепція», а також у праці Ф. Котлера «Що означає консьюмеризм для маркетологів», яка побачила світ у 1972 р. Подальший розвиток СВМ отримав у роботах А. Ель-Ансарі, Дж. МакКол-Кеннеді, С. Хофлера, К. Келлера, Р. Рейденбаха. Серед останніх доробок у цьому напрямку варто назвати П. Мерфі, Дж. Лазняка М. Драмврайта, яким належать монографії з питань соціально-відповідальних і етичних аспектів сучасного маркетингу, а також книгу Ф. Белца і К. Пітті «Маркетинг сталого розвитку: глобальні перспективи», де пропонується системний підхід до впровадження принципів сталого розвитку, невід'ємною складовою яких є соціальна відповідальність, як у теорію маркетингу, так і у практичні процедури прийняття рішень управлінцями-маркетологами.

Науковці пост-радянського простору, серед яких І. Гульченко, С. Князев, П. Орлов, С. Божук та інші, також активно долучилися до дослідження теоретико-прикладних аспектів концепції СВМ.

Питання мотивів вживання алкоголю розкриті, в основному, в роботах фахівців галузей психіатрії, психології і соціальної поведінки. Комплекс взаємопов'язаних факторів особистісних характеристик, очікувань, ціннісних установок і впливу зовнішнього середовища, що формує мотивацію людини до споживання нею алкогольних напоїв, розглядають М. Голдман, В. Утеман, М. Купер, В. Зав'ялов, О. Середюк, Дж. Меррілл і Дж. Рід, Е. Кюнтше та інші науковці.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Належним чином оцінюючи вагомість внеску у дослідження проблеми вітчизняними і закордонними науковцями і практиками, слід зазначити, що зв'язок «алкогольних» мотивів із формуванням соціально-відповідальної маркетингової політики виробників алкогольної продукції, а також вплив цієї політики на кінцеву мотивацію споживання спиртних напоїв являють собою надзвичайно широке поле для подальшого уточнення і опрацювання.

**Постановка завдання.** Зважаючи на те, що місце і значення алкогольної промисловості для України як з економічної, так і з соціальної точки зору важко переоцінити, перед нами було поставлене завдання дослідити специфіку мотивів, що керують особою при прийнятті нею рішення про споживання алкогольних напоїв, механізмів їх формування, а також з'ясувати наявність взаємозалежності між СВМ практиками виробників алкоголю та мотивацією, що визначає поведінку їх споживачів.

**Виклад основного матеріалу.** Виробництво алкогольних напоїв відноситься до категорії найвагоміших секторів світової економіки як з точки зору його економічного значення, так і з позиції його ролі у житті, здоров'ї, культурі суспільства. Традиційно значною ця роль є для України. Державна служба статистики оприлюднила дані, за якими витрати на алкогольні напої і тютюн становить більше 3% сукупних витрат українських домогосподарств (за даними 2011 р. ця сума щомісяця становить понад 117,5 грн.). Аналіз даних, наведених у табл. 1 дозволяє зробити висновок: місце алкоголю у нашому житті є стабільним і населення нашої країни витрачає на нього більше, ніж на культуру і відпочинок, освіту і навіть охорону здоров'я.

Ці цифри є красномовним підтвердженням висновків вітчизняних і зарубіжних експертів, за якими наша країна належить до «лідерів» споживання спиртного на душу населення. Як

Таблиця 1

**Структура сукупних витрат домогосподарств Україні за 2010-2016 рр.**

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн. | 3073,3 | 3458,0 | 3592,1 | 3820,3 | 4048,9 | 4952,0 | 5720,4 |
| в т.ч., у % | | | | | | | |
| алкогольні напої, тютюнові вироби | 3,4 | 3,4 | 3,5 | 3,5 | 3,4 | 3,3 | 2,9 |
| відпочинок і культура | 1,8 | 1,9 | 2,0 | 2,1 | 1,8 | 1,5 | 1,4 |
| освіта | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,1 | 1,1 | 1,0 |
| одяг і взуття | 6,0 | 5,7 | 6,1 | 5,9 | 6,0 | 5,7 | 5,6 |

*Джерело: складено автором за даними [1]*

бачимо, на алкогольні напої та тютюн домогосподарства витрачають значно більше, ніж на освіту і відпочинок, і лише вдвічі менше, ніж на одяг і взуття.

У табл. 2 наведено дані Всесвітньої організації охорони здоров'я, яка аналізує глобальний статус алкоголю, щодо статистики середньорічного споживання в Україні спиртних напоїв на душу населення, як офіційного, так і незареєстрованого державними органами. Для порівняння у таблиці наведені також дані щодо аналогічних показників в Росії, яка належить до спільної з Україною «горілчаної» моделі споживання алкоголю, а також Німеччині, що представляє «пивну» модель, і Франції, як яскравого репрезентанта «винної» моделі споживання.

Як бачимо, споживання спиртних напоїв в Україні має свою специфіку. Окрім яскраво вираженої «горілчано-пивної» спрямованості (частка цих напоїв у структурі офіційного споживання становить 80,3%), вона вирізняється й суттєвими обсягами «неофіційного» споживання. Мова йде про ті напої, продаж яких не був оподаткований, і знаходиться за межами системи державного контролю (вироблені у домашніх умовах, є контрабандою або сурогатною продукцією тощо). Безумовно, цей факт не може не турбувати як владу, так і виробників алкогольних напоїв, які, в прямому сенсі, втрачають споживачів: біля 25% усіх смертей, пов'язаних із алкоголем, спричинені летальними отруєннями через споживання саме такої «підпільної» продукції.

Зважаючи на надзвичайну важливість і актуальність усього комплексу питань, пов'язаних із виробництвом, просуванням на ринку і споживанням алкоголю, перед підприємствами-виробниками особливо гостро постає завдання розробки збалансованої системи управління маркетингом, яка б водночас сприяла досягненню суб'єктом господарювання своїх комерційних цілей і дозволяла мінімізувати ту шкоду, яку їх продукція може завдати суспільству. Сучасне визначення маркетингу говорить, що він «включає комплекс інструментів і заходів, спрямованих на створення, комунікаційну підтримку, постачання і обмін продукції, що має цінність для споживачів, клієнтів, партнерів і суспільства в цілому» [3]. Таким чином, говорячи про пріоритети компанії у її діяльності, інтереси усіх стейкхолдерів є рівноцінними і рівноважливими. Власне кажучи, саме такий підхід і характеризує сутність поняття «соціально-відповідальний маркетинг», який був визначений Ф. Котлером як «маркетингова філософія, яка передбачає приєднання до базових елементів маркетингової концепції, якими є задоволення споживачів і прибуткова діяльність, чиннику добробуту суспільства у коротко- і довгостроковій перспективі» [4, с. 49]. Як бачимо, дана категорія відображає комерційну складову діяльності компанії, тобто, як і класичний маркетинг, вона спрямована на досягнення економічного зиску, але у спосіб, що має етичний, соціально-відповідальний характер. Таким чином, максимально ефективним маркетинг в цілому, і соціально-відповідальний маркетинг зокрема, можуть бути лише за умови кореляції із ключовими потребами, мотивами та очікуваннями споживачів.

У наукових працях з психології наводяться найрізноманітніші визначення поняття «мотив», але в цілому вони поділяються на дві змістовні групи. Згідно першої, мотив це «спонукальна причина дій та вчинків людини» [5, с. 327]. Друга розглядає його як предмети зовнішнього світу, уявлення, ідеї, почуття і

Таблиця 2

**Структура споживання алкоголю на душу населення (за методикою ВООЗ), в літрах чистого алкоголю***

| Країна | Загальне споживання алкоголю * | Офіційне споживання (з виробництва та продажу алкоголю) | Споживання за типами алкоголю (офіційне) | | | | Неофіційне споживання |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Пиво | Вино | Міцні спиртні напої | Інше | |
| Україна | 13,45 | 5,75 | 2,46 | 0,32 | 2,56 | 0,4 | 4,7 |
| Росія | 12,71 | 8,41 | 3,49 | 0,87 | 3,36 | 0,69 | 4,3 |
| Франція | 12,37 | 11,87 | 2,16 | 7,09 | 2,42 | 0,20 | 0,5 |
| Німеччина | 12,59 | 11,99 | 5,66 | 3,84 | 2,49 | - | 0,6 |

*обсяг спожитого чистого алкоголю визначається сумуванням усіх спожитих напоїв із врахуванням їх алкогольного вмісту (зокрема, пиво – 5%, вина – від 9 до 16%, горілка – 40% і т.і.)

*Джерело: складено автором за даними [2]*

переживання, тобто все те, у чому відображається потреба, яка збуджує активність людини [6, с. 53]. Таким чином, мотив є приводом для тих чи інших вчинків людини.

О. Віханський визначає мотивацію як «сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, визначають межі і форми діяльності та додають їй спрямованості, орієнтованої на досягнення певної мети» [8, с. 133]. Ми вважаємо, що таке визначення найповніше розкриває сутність мотивації людини при споживанні алкогольних напоїв, адже саме зовнішні, соціальні фактори відіграють у ньому вагому роль. Як вірно зазначено, «спиртне стало невід'ємною складовою сучасного життя, елементом соціальних ритуалів, офіційних і неформальних церемоній, навіть засобом оплати послуг» [9].

Говорячи про мотивацію щодо споживання алкоголю, слід зауважити, що в основі переважної більшості таких теорій лежить поняття «алкогольних очікувань» – особистих переконань відносно можливих позитивних і негативних ефектів, які будуть одержані внаслідок споживання алкогольних напоїв. Причина того, що люди «починають пити, продовжують пити, іноді зловживають алкоголем, і навіть стають залежними від нього, полягає у тому, що вони очікують отримати бажаний результат від споживання алкоголю» [10]. Очікування формуються як на основі попереднього досвіду, так і на основі непідкріплених досвідом переконань, які стають результатом культурно-етичних характеристик суспільства і морально-психологічних якостей особи. Між поняттями «алкогольні очікування» і «мотиви споживання алкоголю» існує чіткий зв'язок. На думку фахівців, він пояснюється тим, що «очікування – це віра людини в те, що станеться, якщо вона (або інша людина) вживатиме спиртне, а мотив – це присвоєння певної цінності тим конкретним ефектам, які вона хоче досягти (очікуванням), що й спонукає її до пиття» [11].

Стисло розглянемо ключові теорії мотивації споживання алкоголю.

На думку голландських вчених модель мотивації споживання алкогольних напоїв включає два виміри:

– мотиви «полегшення», тобто прагнення уникнення негативних відчуттів, покращення емоційного стані і підвищення активності;

– мотиви «підсилення», які відображають бажання людини досягти або посилити бажаний емоційний стан [12].

Американський професор М. Лінн Купер [13] додає до цих мотивів ще один елемент – соціальні, обумовлені суспільною культурою мотиви.

Одною з найвідоміших сьогодні є чотирьохфакторна модель мотивації, яка включає:

– соціальні мотиви (зовнішній чинник позитивного характеру, що відображає прихильне ставлення суспільства в цілому або безпосереднього оточення до споживання алкоголю);

– конформні мотиви (зовнішній чинник негативного характеру, який полягає у прийнятті рішення на користь споживання алкоголю з метою уникнення соціальної ізоляції чи неприйняття);

– мотиви активації (внутрішній чинник позитивного характеру, який формується за рахунок бажання особи відчути або підсилити позитивні емоції);

– копінг-мотиви (внутрішній чинник негативного характеру, що включає вживання спиртних напоїв з метою уникнення негативних емоцій, подолання стресу тощо) [14].

На рис. 1 відображено модель формування поведінки, спрямованої на споживання алкоголю, побудовану на основі чотирьохфакторної моделі мотивації.

Розглянемо форми реалізації СВМ в залежності від того, якими мотивами керуються споживачі алкогольних напоїв.

Звернемо увагу на те, що підприємства даного сегменту ринку опиняються у доволі складному становищі, декларуючи своє прагнення діяти соціально-відповідально. Це пов'язано із тим, що їх продукція сприймається переважною більшістю соціуму як, у кращому випадку, «проблемна», а у гіршому – відверто шкідлива. З іншого боку, лікеро-горілчані і інші види алкогольних напоїв є легальним товаром і, якщо при їх виробництві, просуванні і реалізації суб'єкти господарювання дотримуються встановлених державою «правил гри», вони мають повне право пропонувати свою продукцію на ринку.

Як у такій ситуації повинна виглядати соціально-відповідальна поведінка підприємств-виробників? Найгіршим з усіх можливих варіантів є «антимаркетинг» – участь у акціях або власні кампанії, спрямовані на боротьбу за тверезий спосіб життя або інформування щодо шкоди, яку алкоголь завдає людському організму. Результатом таких дій можуть стати:

– шкода для репутації бренду і втрата ринкової частки, адже коли підприємство виро-

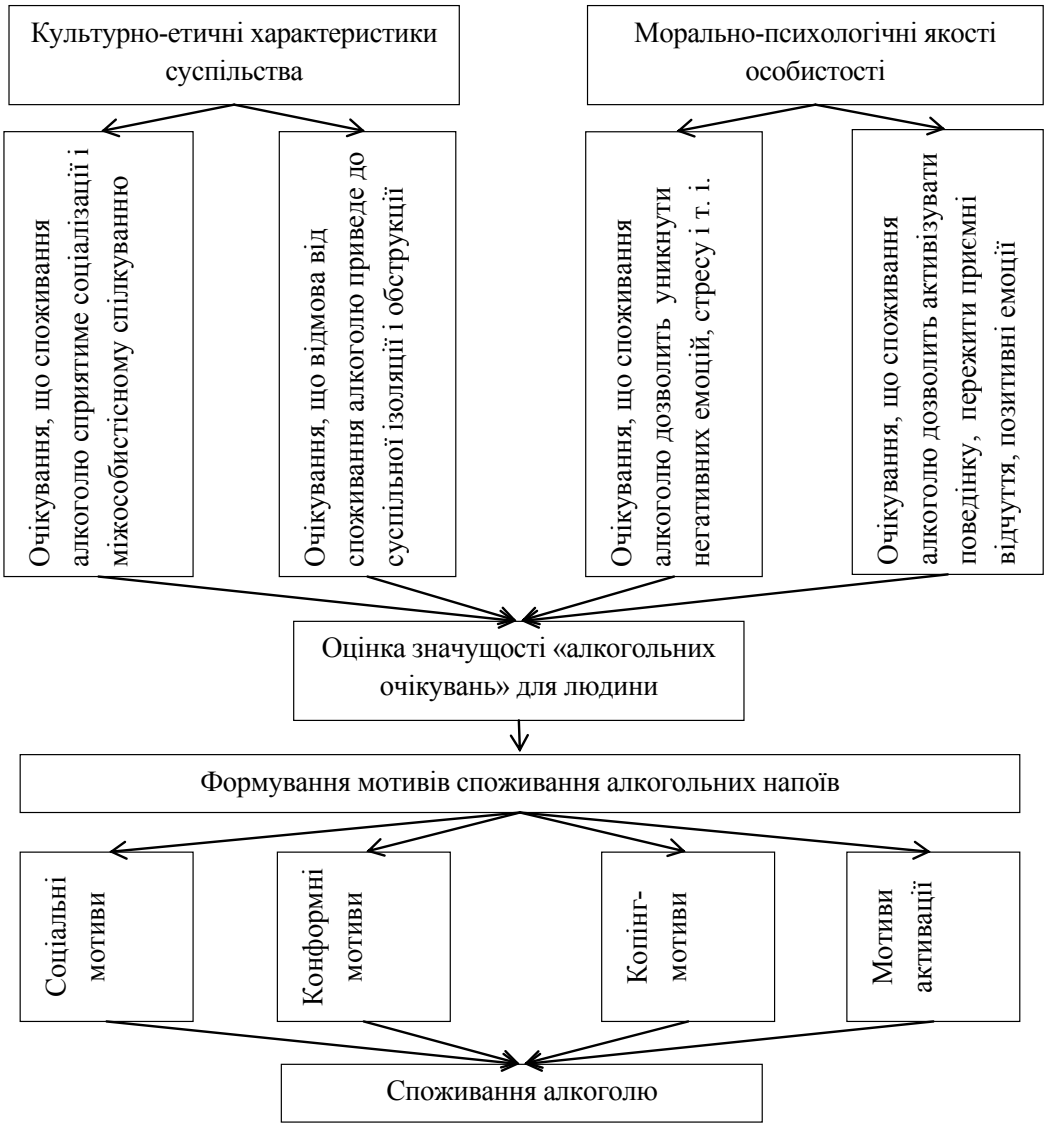


**Рис. 1. Модель формування поведінки, спрямованої на споживання алкоголю (на основі чотирьохфакторної моделі мотивації)**

*Джерело: розроблено автором на основі аналізу [14]*

бляє продукцію і само ж закликає її не споживати, це виглядає безглуздо і може відвернути навіть найбільш лояльних споживачів;

– утиск інтересів інших стейкхолдерів, зокрема персоналу, власників, державної і місцевої влади як одержувачів податків і зборів, оскільки погіршення ринкового становища не може не відбитися на них негативно;

– відсутність очікуваного соціального ефекту, адже люди, які відмовилися від споживання алкоголю, свій вибір вже зробили, а прихильники «оковитої», скоріш за все, просто переключаться на продукцію іншого виробника.

Найбільш логічним шляхом реалізації СВМ політики підприємств-виробників алкогольних напоїв нам бачиться формування стандартів поведінки, нормою якої є помірне і відповідальне споживання алкоголю, яке включає такі складові, як знання особистих меж безпечного прийому алкоголю, усвідомлення його впливу на організм і наслідків його надмірного використання, а також вміння розпізнавати потенційні ознаки алкогольної залежності. Як зазначено у Звіті Міжнародного центру алкогольної політики, «право вибору є фундаментальним принципом захищеним численними міжнародними деклараціями… І оскільки споживачі продовжують використовувати своє право купувати і споживати алкогольні напої, … виробники повинні реалізовувати стратегії, спрямовані

на зменшення шкоди, пов'язаної з алкоголем, і інформувати людей про безпечні і відповідальні способи споживання спиртного» [15]. Отже, метою СВМ є не лише просування на ринку певного бренду, але й орієнтація споживачів у напрямку відповідального споживання алкогольних напоїв як єдиного способу одержання позитивного соціального і особистісного ефекту від їх вжитку, а також реалізація політики, спрямованої на зниження тієї шкоди, яку алкоголь здатний завдати як окремій людині, так і суспільству в цілому.

Виходячи з чотирьохфакторної моделі мотивації споживання алкоголю, розглянутої вище, формування СВМ-політики підприємства-виробника повинно відбуватися у двох основних мотиваційних площинах – тій, що базується на особливостях культурно-етичного ставлення суспільства до вживання алкоголю, і тій, яка відображає специфіку психологічних і емоційних очікувань конкретної людини від споживання спиртних напоїв. Наблизитися до такої макроцілі, безумовно, можна лише за умови активної співпраці із державою, міжнародними інституціями, недержавними організаціями і засобами масової інформації. Зокрема, це може виражатися у наступних заходах:

1. Реалізація соціально-відповідальної маркетингової політики впливу на культурно-етичні характеристики суспільства.

Слід зауважити, що бачення у алкоголі засобу соціалізації або можливості стати «своїм» у компанії однолітків, колег тощо, і пов’язані з цим мотиви його споживання є доволі розповсюдженим явищем. Так, за результатами опитування учнівської та студентської молоді, проведеного українськими дослідниками, з’ясувалося, що у ролі причини першої спроби спиртних напоїв 29,1 % респондентів назвали вплив оточуючих людей [16, с. 125]. Пристосування, слідування чужій думці, свідомо розраховане на те, щоб не створюючи собі зайвих труднощів у спілкуванні та взаємодії з людьми, називають конформною поведінкою [17]. Метою компанії-виробника на цьому етапі повинно стати сприяння зміні ставлення суспільства до споживання алкоголю – воно може бути прийнятним лише тоді, коли є помірним, відповідальним і не спричиняє шкоди ані конкретній особі, а не оточуючим. Окрім співпраці із іншими зацікавленими у вирішенні даної проблеми сторонами, на своєму рівні, компанія-виробник може здійснювати інформування і пропагування «грамотного» споживання алкоголю, зокрема, для окремих сегментів ринку. Прикладом такої діяльності може бути проект «Відповідальна вечірка», започаткований компанією “Pernod Ricard”, який включав створення веб-сайту www.responsible-party.com, спеціальної сторінки у Facebook, розповсюдження тематичних постерів, флаєрів, розміщення відеокліпів тощо, з метою роз’яснення організаторам молодіжних вечірок відповідальності і небезпек, пов’язаних із надлишковим або «неправильним» споживанням алкоголю.

Не слід забувати і про ставлення суспільства до «неофіційного» алкоголю. Очевидно, що подолати традицію самогоноваріння у нашій країні найближчим часом навряд чи вдасться, тим більше, що сучасним трендом закладів сфери громадського харчування стала пропозиція «крафтових» напоїв. Втім, роз’яснювати шкоди, яку можуть завдати вироблені кустарним способом, а особливо контрафактні напої, є життєво важливим як з точки зору інтересів суспільства, так і з точки зору комерційних перспектив самого виробника.

Для мінімізації конформних мотивів споживання алкоголю у рекламі і промо-заходах не повинні використовуватися сюжети, які містять чіткі асоціації між його вживанням і досягненням соціального або сексуального успіху, а утримання від алкоголю у жодному разі не повинно висвітлюватися як негативне, «відстале» або смішне. Оскільки дана мотивація є типовою для молоді і підлітків, особливого значення набуває боротьба із споживанням алкогольних напоїв неповнолітніми. Наприклад, японська алкогольна компанія “Asahi Group” у співпраці із ще п’ятьма виробниками започаткувала проект “STOP! Underage Drinking Project”, спрямований на боротьбу із порушенням заборони на продаж пива неповнолітнім. Проект активно підтримують контролюючі і правоохоронні органи, місцева влада, громадські організації і селебретіс.

2. Реалізація соціально-відповідальної маркетингової політики впливу на особисті психологічні і емоційні очікування споживача.

Згідно із чотирьохфакторною моделлю мотивації, людина очікує від споживання алкоголю або підсилення позитивних емоцій, або уникнення стресу чи нудьги. Обидва чинники є надзвичайно вагомими. Дослідження, проведене у США, показало, що найвищий рівень пияцтва спостерігається серед тих респондентів, які у якості причин споживання

алкоголю вказали копінг-мотиви, зокрема бажання уникнути стресу [18]. В людини формується «психофармакологічний спосіб ілюзорного вирішення життєвих проблем і подолання стресу, що дозволяє зняти психоемоційну напругу, але не впливає на джерело проблеми і фактично є інструментом втечі від соціальних стосунків, ізоляції і саморуйнування» [19, с. 24]. Таким чином, з точки зору СВМ, компанія-виробник алкогольних напоїв не повинна у жодній формі своїх рекламних і промо-звернень вказувати на алкоголь як можливий варіант копінг-поведінки.

Однак, основна маса усіх, хто споживає алкогольні напої, робить це за для одержання позитивних емоцій, і ця теза є справедливою для переважної більшості досліджень, що проводяться у різних країнах світу [20]. Отже, основна увага усіх зацікавлених сторін, зокрема й підприємств-виробників, повинна бути зосереджена на тому, щоби очікування людини стосовно алкоголю в якості засобу поведінської активації чітко асоціювалися лише із помірним та відповідальним способом його споживання. У цьому контексті можна згадати, зокрема, ініціативу компанії “Diageo plc.”, яка, серед інших різноманітних акцій, спрямованих на формування відповідального споживання спиртних напоїв, презентувала на телеекранах Великої Британії, Німеччини і Іспанії ролики із слоганом «Незабутня вечірка? Чи вечірка, яку прагнеш забути? Вибір за тобою», зняті для чоловічої і жіночої аудиторії. Кожен демонстрував можливі сценарії поведінки – із помірним вживанням алкоголю і приємним проводженням часу, а також із зловживанням спиртним, сп’янінням, конфліктами із оточуючими і іншими негативними наслідками такого поводження.

Таким чином, реалізація СВМ політики підприємств-виробників алкогольних напоїв, здійснена у системній співпраці із усіма зацікавленими сторонами, а саме державними органами, міжнародними інституціями, недержавними організаціями і засобами масової інформації, покликана сформувати мотивацію споживачів до помірного і відповідального споживання алкоголю. Отже, ми можемо трансформувати чотирьохфакторну модель мотивації, що представлена на рис. 1, у модель формування поведінки, спрямованої на споживання алкоголю із врахуванням впливу на неї соціально-відповідальної маркетингової політики (рис. 2).

Коротко охарактеризуємо запропоновану модель.

СВМ практики, здійснювані компаніями-виробниками алкогольних напоїв на корпоративному рівні, а також через участь у проектах державних і недержавних інституцій, в ідеалі, повинні мати наступні ефекти:

1. Зміна суспільного ставлення до споживання алкоголю:

– дана поведінка є припустимою лише у випадку помірного і контрольованого вживання спиртних напоїв;

– випадки пияцтва за кермом і алкоголізації неповнолітніх сприймаються як абсолютно негативні і піддаються суспільному осуду;

– відмова людини від споживання алкоголю вважається нормальною, природною і підкріплюється суспільним визнанням.

Наслідком такої зміни культурно-етичних характеристик суспільства є зміна зовнішніх очікувань людини, пов’язаних із споживанням алкоголю:

– очікування, що споживання алкоголю сприятиме соціалізації і міжособистісному спілкуванню, буде пов’язане лише із помірною і відповідальною його формою;

– очікування, що відмова від споживання алкоголю приведе до суспільної ізоляції і обструкції, буде нівельоване.

2. Зміна особистісного ставлення споживача до вживання алкоголю:

– поінформованість щодо правил і норм “responsible drinking”;

– розуміння особливостей впливу алкоголю на організм, а також пов’язаної із цим додаткової відповідальності перед собою і оточуючими;

– усвідомлення того, що спиртні напої у жодному разі не вирішують проблем, що постають перед людиною, а є прямим шляхом до формування алкогольної залежності.

Результатом цього повинна стати зміна внутрішніх очікувань людини, пов’язаних із споживанням алкоголю:

– очікування, що споживання алкоголю дозволить уникнути негативних емоцій, стресу і т. і., мінімізуватиметься;

– очікування, що споживання алкоголю дозволить активізувати поведінку, пережити приємні відчуття, позитивні емоції, буде асоціюватися виключно із відповідальним споживанням.

3. Трансформація ціннісних установок споживача (зниження значення конформних і копінг-мотивів) приведе до зміни системи мотивації споживання алкогольних напоїв в напрямку мінімізації «негативних» мотивів і

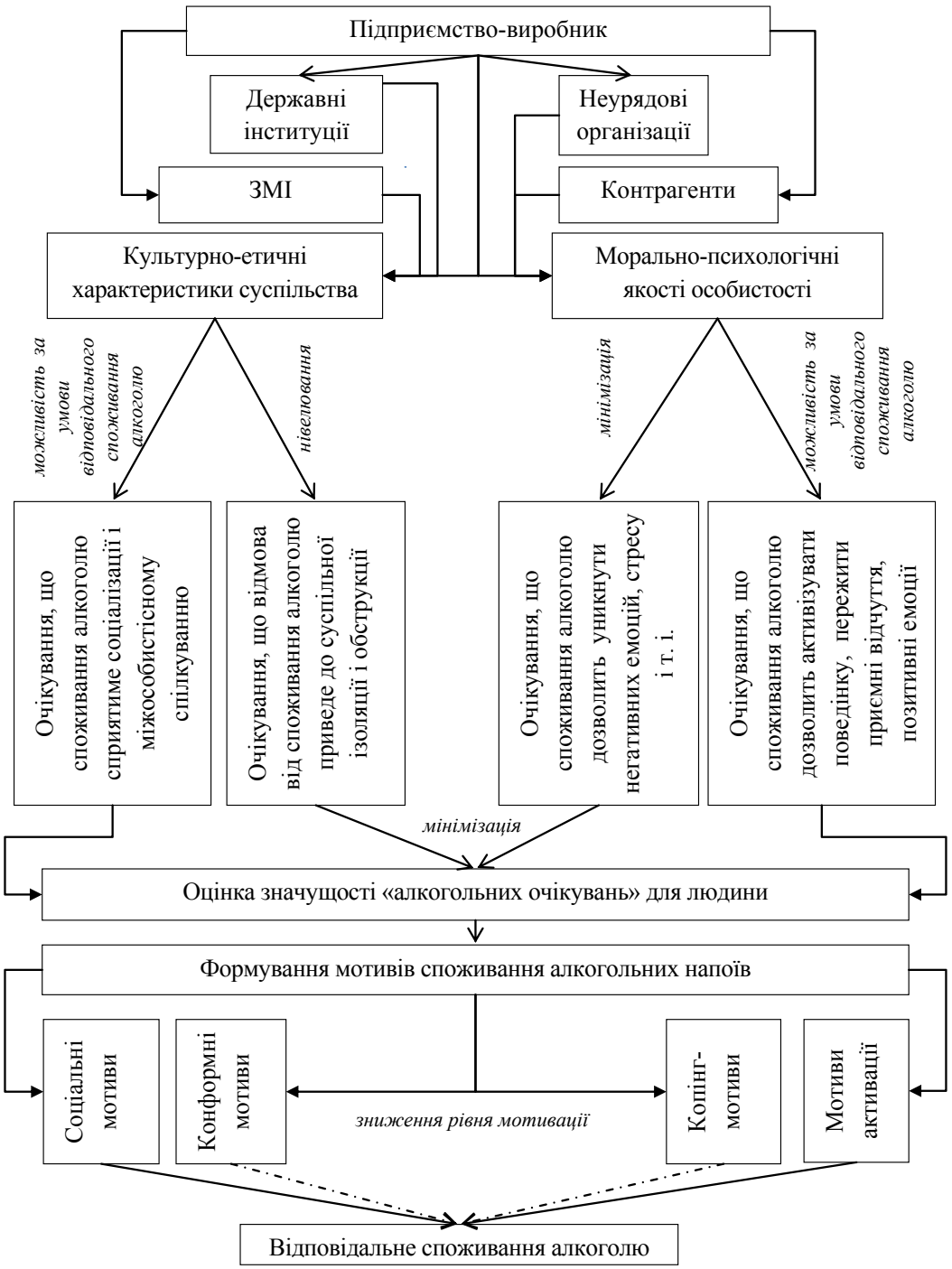


**Рис. 2. Модель формування поведінки, спрямованої на відповідальне споживання алкоголю**

*Джерело: розроблено автором на основі аналізу [14]*

чіткої ув'язки «позитивних мотивів» із відповідальною схемою поведінки.

**Висновки з цього дослідження.** Зважаючи на суттєву роль, яку відіграє алкоголь у житті населення нашої країни, а також численні факти спричинення шкоди через надлишкове і невідповідальне його споживання, перед українськими виробниками алкогольних напоїв стоїть завдання трансформувати свою політику господарювання у відповідності до критеріїв концепції соціально-відповідального маркетингу, основною метою якого є просування на ринку певного бренду із орієнтацією споживачів у напрямку відповідального споживання алкоголю як способу одержання позитивного соціального і особис-

тісного ефекту, а також реалізація політики мінімізації тієї шкоди, яку алкоголь здатний завдати як окремій людині, так і її оточенню.

Очевидно, що мотивація споживання алкогольних напоїв формується під впливом як внутрішніх чинників (морально-психологічних якостей особистості), так і зовнішніх сил (ставлення суспільства до різних проявів вживання алкоголю чи відмови від нього). Таким чином, заходи компанії-виробника, спрямовані на зміну суспільного ставлення та особистого відношення до споживання алкоголю та реалізовані у співпраці зі всіма зацікавленими сторонами (державними і міжнародними інституціями, недержавними організаціями і ЗМІ), призведуть до трансформації «алкогольної» мотивації в напрямку мінімізації «негативних» мотивів і чіткого зв'язку «позитивних мотивів» із відповідальною схемою поведінки.

Важливим напрямком подальших досліджень у даній сфері нам вбачається конкретизація взаємозалежності між застосуванням окремих заходів системи соціально-відповідального маркетингу і динамікою очікувань та мотивів відповідального і помірного споживання алкогольних напоїв.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt2010_u.htm (дата звернення: 15.05.2018).

2. The WHO Global Health Observatory Data Repository. URL: http://apps.who.int/gho/data/node.main.A1022?lang=en (дата звернення: 18.05.2018).

3. Marketing / AMA Dictionary definition. URL: http://www.marketingpower.com/_layouts/Dictionary.aspx?dLetter=M (дата звернення: 18.05.2018).

4. Kotler P. What consumerism means for marketers. Harvard Business Review. 1972. Vol. 50. PP. 48-57.

5. Педагогічний словник / М.Д. Ярмаченко. – К.: Педагогічна думка, 2001. 514 с.

6. Божович Л. И. Избранные психологические труды : Проблемы формирования личности / Л.И. Божович. М. : Междунар. пед. акад., 1995. 209 с.

7. Виханский О. С. Менеджмент / Виханский О.С., Наумов А.И. – М. : Гардарики, 2002. –528 с.

8. Копытов А.В. Причины употребление алкоголя лицами мужского пола, страдающими алкогольной зависимостью. Медицинский журнал. Минск: БГМУ. 2010. С. 71-76.

9. Goldman M.S., Brown S.A., Christiansen B.A. Expectancy theory: Thinking about drinking. Psychological theories of drinking and alcoholism / H. T. Blane, K. E. Leonard. New York: Guilford Press. 1987. PP. 181-226.

10. Cox W., Klinger E. A motivational model of alcohol use. Journal of Abnormal Psychology. 1988. Vol. 97 (2). PP. 168-180.

11. Ooteman W., Koeter M., Verheul R., Schippers G. Van den Brink W. Development and validation of the Amsterdam Motives for Drinking Scale (AMDS): an attempt to distinguish relief and reward drinkers. Alcohol and Alcoholism. 2006. Vol. 41 (Iss. 3). PP. 284-292.

12. Cooper M. L., Frone M. R., Russell M., Mudar P. Drinking to regulate positive and negative emotions: A motivational model of alcohol use. Journal of Personality and Social Psychology. 1995. Vol. 69(5). PP. 990-1005.

13. Merrill J.E., Read J.P. Motivational Pathways to Unique Types of Alcohol Consequences. Psychology of Addictive Behaviors. 2010. Vol. 24 (4). PP. 705-711.

14. Responsible Drinks Marketing: Shared Rights and Responsibilities / ICAP Expert Committee: URL: http://www.icap.org/linkclick.aspx?fileticket=4kqLnbu%2fc6Y%3d&tabid=105

15. Захра Моханнад, Бондар Т.С., Голик А.С., Сутула А.В., Кочина Н.В., Горіна В.В. Фактори, що впливають на розповсюдженість шкідливих звичок серед учнівської молоді. Слобожанський науково-спортивний вісник. 2011. № 1. С. 124-127.

16. Калошин В.Ф. Конформізм: сутність, причини, наслідки, шляхи подолання. Практична психологія та соціальна робота. 2007. № 3. С. 58-62.

17. Sayette M.A. Does Drinking Reduce Stress? Alcohol Research & Health. 1999. Vol. 23, No. 4. PP. 250-255.

18. Сирота Н.А. Профилактика наркомании и алкоголизма / за ред. Н. А. Сироти, В. М. Ялтонского. М. : Академия, 2003. 175 с.

19. Kuntsche E.N. Tell Me… why Do You Drink?: A Study of Drinking Motives in Adolescence URL: arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=12610 (дата звернення: 01.06.2018).

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt2010_u.htm.

2. The WHO Global Health Observatory Data Repository. Retrieved from: http://apps.who.int/gho/data/node.main.A1022?lang=en

3. Marketing. AMA Dictionary definition. Retrieved from: http://www.marketingpower.com/_layouts/Dictionary.aspx?dLetter=M

4. Kotler, P. (1972) What consumerism means for marketers. Harvard Business Review, 50, 48-57.

5. Pedaghoghichnyj slovnyk [Pedagogical Dictionary] (2001) Ed. M.D. Jarmachenko. Kyiv, Ukraine: Vydannya Pedaghoghichna dumka.

6. Bozhovich, L. I. (1995) Izbrannye psikhologicheskie trudy : Problemy formirovaniya lichnosti [Selected Psychological Works: Problems of Personality Formation]. Moscow.

7. Vikhanskiy, O. S. (2002) Menedzhment [Management]. Moscow: Gardariki.

8. Kopytov, A.V. (2010) Prichiny upotreblenie alkogolya litsami muzhskogo pola, stradayushchimi alkogol'noy zavisimost'yu [Reasons for drinking male persons suffering from alcohol dependence]. Medical Journal, 2, 71-76.

9. Goldman, M.S., Brown, S.A., Christiansen, B.A. (1987) Expectancy theory: Thinking about drinking. In Blane, H. T., Leonard, K. E.(ed.) Psychological theories of drinking and alcoholism, New York: Guilford Press, 181-226.

10. Cox, W., Klinger, E. (1988) A motivational model of alcohol use. Journal of Abnormal Psychology, 97 (2), 168-180.

11. Ooteman, W., Koeter, M., Verheul, R., Schippers, G. Van den Brink, W. (2006). Development and validation of the Amsterdam Motives for Drinking Scale (AMDS): an attempt to distinguish relief and reward drinkers. Alcohol and Alcoholism, 41 (3), 284-292.

12. Cooper, M. L., Frone, M. R., Russell, M., Mudar, P. (1995) Drinking to regulate positive and negative emotions: A motivational model of alcohol use. Journal of Personality and Social Psychology, 69(5), 990-1005.

13. Merrill, J.E., Read, J.P. (2010) Motivational Pathways to Unique Types of Alcohol Consequences. Psychology of Addictive Behaviors, 24 (4), 705-711.

14. ICAP Expert Committee. Responsible Drinks Marketing: Shared Rights and Responsibilities Retrieved from: http://www.icap.org/linkclick.aspx?fileticket=4kqLnbu%2fc6Y%3d&tabid=105

15. Zakhra, Mokhannad, Bondar, T.S., Gholyk, A.S., Sutula, A.V., Kochyna, N.V., Ghorina, V.V. (2011) Faktory, shho vplyvajutj na rozpovsjudzhenistj shkidlyvykh zvychok sered uchnivsjkoji molodi [Factors that influence the spread of harmful habits among students]. Slobozhansky scientific and sports Visnyk, 1, 124-127.

16. Kaloshyn, V.F. (2007) Konformizm: sutnistj, prychyny, naslidky, shljakhy podolannja [Conformity: the nature, causes, consequences and ways to overcome]. Practical Psychology and Social Work, 3, 58-62.

17. Sayette, M.A. (1999) Does Drinking Reduce Stress? Alcohol Research & Health, 23 (4), 250-255.

18. Sirota, N.A. (2003) Profilaktika narkomanii i alkogolizma [Prevention of drug addiction and alcoholism]. Mocsow: Academia.

19. Kuntsche, E.N. Tell Me… why Do You Drink?: A Study of Drinking Motives in Adolescence Retrieved from: arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=12610

УДК 336.647/.648

# Оптимізація структури капіталу підприємства

**Корбутяк А.Г.**
кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

**Одайська Н.М.**
студентка
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У сучасних конкурентних умовах на ринку підприємству важливо вижити, роблячи ставку на перспективне зростання фірми. Формування капіталу підприємства, який б забезпечив стабільне становище на ринку та отримання позитивного фінансового результату, що є фундаментальним аспектом в роботі фінансового менеджера. Постійний пошук більш дешевих джерел фінансування виявляє все нові вигідні умови кредитування. Мінімізація середньозваженої вартості капіталу забезпечує хорошу ринкову вартість та дає змогу виявити головні проблеми формування капіталу. У даній статті розглянуто оптимізацію структури капіталу на прикладі підприємств однієї галузі аграрного сектору економіки України – птахівництва. Проведено оцінку та аналіз структури капіталу трьох підприємств: ПАТ «Птахофабрика Тернопільська»; ПрАТ «Племптахорадгосп Броварський»; ПрАТ «Агрофірма Березанська птахофабрика», визначено оптимальну структуру капіталу підприємства.

**Ключові слова:** капітал, структура капіталу підприємства, ціна власного капіталу, ціна позикового капіталу, середньозважена вартість підприємства, критерії оцінки, прибуток на одну акцію.

Корбутяк А.Г., Одайська Н.М. ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных конкурентных условиях на рынке предприятию важно выжить, делая ставку на перспективный рост фирмы. Формирования капитала предприятия, который бы обеспечил стабильное положение на рынке и получения положительного финансового результата, что является фундаментальным аспектом в работе финансового менеджера. Постоянный поиск более дешевых источников финансирования обнаруживает все новые выгодные условия кредитования. Минимизация средневзвешенной стоимости капитала обеспечивает хорошую рыночную стоимость и позволяет выявить главные проблемы формирования капитала. В данной статье рассмотрены оптимизации структуры капитала на примере одной отрасли аграрного сектора экономики Украины – птицеводства. Проведена оценка и анализ структуры капитала трех предприятий: ОАО «Птицефабрика Тернопольская»; ЗАО «Племптицесовхоз Броварской»; ЗАО «Агрофирма Березанская птицефабрика», определена оптимальная структура капитала предприятия.

**Ключевые слова:** капитал, структура капитала предприятия, цена собственного капитала, цена заемного капитала, средневзвешенная стоимость предприятия, критерии оценки, прибыль на одну акцию.

Korbutyak A.G., Odaiska N.M. OPTIMIZATION OF THE ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE

In modern competition terms it is important to survive at the market to the enterprise, doing a rate on the perspective increase of firm. Forming of capital of enterprise, that would provide stable position at the market and receipts of positive financial result, that are a fundamental aspect in-process financial manager. The permanent search of more cheap sourcings finds out the all new advantageous terms of crediting. Taking to a minimum of cost of capital provides a good market value and gives an opportunity to educe the main problems of forming of capital. In this article optimization of capital structure is considered on the example of enterprises of one industry agrarian to the sector of economy of Ukraine are the poultry farming. An estimation and analysis of capital of three enterprises structure are conducted: STALEMATE poultry "Factory is Ternopil"; Private joint stock company "Plemptaharadhosp Brovary"; Private joint stock company "Agricultural firm of Berezanskaya poultry factory", an optimal capital of enterprise structure is certain.

**Keywords:** capital, capital structure of enterprise, price of own capital, cost of debt capital, average weighted value of enterprise, criteria of estimation, profit per share.

**Постановка проблеми.** В умовах трансформаційних процесів глобалізації, розвитку все нових форм прояву ринкових відносин в Україні, підприємства повинні йти в ногу сучасності. Постійні коливання валютного курсу, змушують підприємства бути в стані постійної готовності до нових випробувань фінансової міцності. В той час, коли відсотки за банківськими кредитами є досить високими, кон'юнктура на ринку сезонного виробництва мінливою, сформувати ефективну структуру капіталу підприємства досить важко. Вибір оптимального співвідношення власних та позикових коштів у структурі капіталу є базою для успішного функціонування підприємства, для отримання позитивного фінансового



© Корбутяк А.Г., Одайська Н.М.

результату, та загалом формування репутації «сильного гравця» на ринку.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Аналіз формування та використання, пошук шляхів оптимізації структури капіталу підприємства висвітлені в дослідженнях таких учених: Білоченко А.М. [1, с. 194], Бланк І.В. [2, с. 138], Воронін А.В. [3, с. 79], Давиденко Н.М. [4, с. 10], Дрига С.Г. [5, с. 441], Куц. Л.Л. [6, с. 114], Рудик Н. В. [7, с. 272]. Однак, в наш час розвитку ринкових відносин, фінансовий менеджер має швидко реагувати на зміну середовища існування фірми та вдало приймати виклики бізнесу. Тому процес оптимізації структури капіталу залишається актуальним питанням для дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є пошук шляхів оптимізації за умови дотримання фінансової стійкості та максимізації ринкової вартості. Відповідно до мети дослідження були поставлені такі завдання:

1) розрахувати показники прибутковості акцій та показник середньозваженої вартості капіталу;

2) проаналізувати показники фінансової стійкості;

3) визначити причинно-наслідкові зв'язки між різними показниками фінансово-господарської діяльності;

4) обрати оптимальну структуру капіталу за умови дотримання вказаних критеріїв.

**Виклад основного матеріалу.** На внутрішньому ринку спостерігається зростання попиту на продукцію птахівництва, а разом з тим і ціни. М'ясо курятини майже еквівалентне ціні свинини, при цьому витрати на виробництво другого товару значно вищі. Також особливістю ринку птиці в Україні є певна монополізація ринку, зокрема останнім часом спостерігається значне скорочення кількості дрібних фабрик в галузі, з одночасним зростанням частки на ринку провідних підприємств [8, с. 131].

В таких конкурентних умовах підприємству важливо вижити, роблячи ставку на перспективне зростання фірми. Формування капіталу підприємства, який би забезпечив стабільне становище на ринку та отримання позитивного фінансового результату є фундаментальним аспектом в роботі фінансового менеджера. Постійний пошук більш дешевих джерел фінансування виявляє все нові вигідні умови кредитування. Мінімізація середньозваженої вартості капіталу забезпечує задовільну ринкову вартість та дає змогу виявити головні проблеми формування оптимальної структури капіталу.

Аналіз поточного стану капіталу підприємства та прогнозування його можливої потреби в капіталі можна провести в трьох аспектах: мінімізації середньозваженої вартості капіталу, максимізації прибутку на одну акцію і забезпеченні фінансової стійкості. Визначимо дані показники на прикладі підприємств, що займаються вирощенням свійської птиці: ПАТ «Птахофабрика Тернопільська», ПрАТ «Агрофірма Березанська птахофабрика», ПрАТ «Племптахорадгосп Броварський». Відібрані підприємства працюють за подібними масштабами, хоча створені в різній організаційно-правовій формі. Показники оцінки вартості підприємства наведені у табл. 1.

Як видно з таблиці 1, в 2014 році сума короткострокових кредитів займає 14,1 % у загальній структурі капіталу. Зважаючи на вартість користування цими ресурсами, можна стверджувати, що дана структура є досить оптимальною. При цьому у підприємства наявна значна частка поточних зобов'язань, за якими не потрібно сплачувати відсотків, тобто дана складова зобов'язань є безкоштовним джерелом фінансування. Вартість власного капі-

Таблиця 1

**Показники оцінки вартості капіталу ПАТ «Птахофабрика Тернопільська» за 2014-2016 роки, тис. грн.**

| Показники | 2014 рік | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення, (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2015/2014 | 2016/2015 |
| Частка власного капіталу, % | 36,8 | 78,1 | 77,4 | 41,3 | -0,7 |
| Частка позикового капіталу, % | 14,1 | 8,2 | 15 | -5,9 | 6,8 |
| Частка інших безоплатно залучених коштів, % | 49,1 | 13,7 | 7,6 | -35,4 | -6,1 |
| Ціна власного капіталу, % | 9,2 | 6,8 | 2,61 | -2,4 | -4,19 |
| Ціна позикового капіталу, % | 2,75 | 14 | 9,3 | 11,25 | -4,7 |
| Податковий коректор | 0,82 | 0,82 | 0,82 | 0 | 0 |
| WACC, % | 3,7 | 6,25 | 3,16 | 2,55 | 3,09 |

талу чи не в три рази дорожча позикового. У 2015 році спостерігається стрімке зростання частки власного капіталу у загальній структурі майна, яка становить 78,1%. При цьому паралельно зростає вартість користування короткостроковим кредитом банку. В результаті чого, ціна позикового капіталу зросла на 11,25 %, а власного скоротилась на 2,4%. Негативним є те явище, що середньозважена вартість капіталу збільшилась на 2,55 % порівняно з попереднім 2014 роком. Також скорочення частки позикових ресурсів у загальній структурі майна призвело до зниження ринкової вартості підприємства. У 2016 році відображено найменшу середньозважену вартість капіталу, порівняно з попередніми роками. Цього вдалось досягти за рахунок зменшення витрат за позиковими та власними ресурсами. Зокрема, порівняно з 2015 роком на 4,19 % і на 4,7 %, що є задовільним показником для підприємства. При цьому, структура майна залишилась незмінною порівняно з 2015 роком. Для порівняння, проаналізуємо аналогічні показники ПрАТ «Агрофірма Березанська птахофабрика» за 2014-2016 роки (табл. 2).

Аналізуючи структуру капіталу ПрАТ «Агрофірма Березанська птахофабрика», спостерігається тенденція до зростання показника середньозваженої вартості капіталу протягом трьох років. Зокрема, у 2014 році даний показник становив 2,82%, що є кращим результатом порівняно з показником Тернопільської птахофабрики за 2014 рік. Фінансування фірми здійснювалося за рахунок довгострокових позикових ресурсів на 84,5 % в цьому ж році. Вартість таких залучених коштів становила лише 3,4 %, що є більш вигідним при ціні власного фінансування 5,9 %. Водночас дана структура похитнула фінансову стійкість підприємства, оскільки вже в наступному році у фірми є наявний збиток у розмірі 331189 тис. грн. За таких умов підприємство було змушене взяти зобов'язання за високими ставками кредитування, зокрема ціна позикового капіталу становила 10 %, що є досить невигідним. В 2016 році аналогічно, як і в попередньому звітному періоді частка позикового капіталу перебуває на рівні 67,8 %. При цьому вартість позикових ресурсів зросла на 3,6%, порівняно з 2015 роком. Що спричинило зростання показника середньозваженої вартості капіталу до рівня 2,89 %. Оцінити вартість власного капіталу в 2016 році неможливо, оскільки наявний збиток у розмірі -164658 тис. грн., що на 166531 тис. грн., менше ніж у попередньому періоді,

В результаті втрати фінансової стійкості та платоспроможності підприємство отримало збитки впродовж 2015-2016 років. На покриття цього фінансового розриву, були взяті нові позики, зокрема в 2015 році сума довгострокових зобов'язань склала 558205 тис. грн. і у 2016 році – 865474 тис. грн. Доцільним є оцінка показників підприємства-аналога ПрАТ «Племптахорадгосп Броварський» за 2014-2015 роки, яка наведена в табл. 3.

З даних таблиці 3, видно, що в 2015 році ціна позикових ресурсів була найвищою – 38,7 %, що більше, ніж у попередньому періоді на 19,3 %. Це є негативним, однак за рахунок малої частки позикового капіталу, даний показник не вплинув на зростання показника вартості капіталу. Навпаки, спостерігається скорочення середньозваженої вартості в 2015 році на 1,86 % порівняно з попереднім періодом.

Натомість в 2016 році спостерігається тенденція до зниження ціни позикового капі-

Таблиця 2

**Показники оцінки вартості капіталу ПрАТ «Агрофірма Березанська птахофабрика» за 2014-2016 роки, тис. грн.**

| Показники | 2014 рік | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення, (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2015/2014 | 2016/2015 |
| Сума власного капіталу | 52017 | -518271 | -649043 | -570288 | -130772 |
| Сума позикового капіталу | 558205 | 865474 | 815498 | 307269 | -49976 |
| Загальна сума майна | 660891 | 1261857 | 1203357 | 600966 | -58500 |
| Витрати, пов'язані з використанням позикових коштів | 19117 | 87031 | 110788 | 67914 | 23757 |
| Сума дивідендів | 3091,6 | 0 | 0 | -3091,6 | 0 |
| Ціна власного капіталу, % | 5,9 | 0 | 0 | -5,9 | 0 |
| Ціна позикового капіталу, % | 3,4 | 10 | 13,6 | 6,6 | 3,6 |
| Податковий коректор | 0,82 | 0,82 | 0,82 | 0 | 0 |
| WACC, % | 2,82 | 5,63 | 7,56 | 2,81 | 1,93 |

Таблиця 3

**Показники оцінки вартості капіталу ПрАТ «Племптахорадгосп Броварський» за 2014-2016 роки, тис. грн.**

| Показники | 2014 рік | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення, (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2015/2014 | 2016/2015 |
| Частка власного капіталу | 36,8 | 35,9 | 30,5 | -0,9 | -5,4 |
| Частка позикового капіталу | 33,2 | 5,5 | 4,8 | -27,7 | -0,7 |
| Частка інших безоплатно залучених коштів | 29,9 | 58,6 | 64,7 | 28,7 | 6,1 |
| Ціна власного капіталу, % | 0 | 4,5 | 4,1 | 4,5 | -0,4 |
| Ціна позикового капіталу, % | 19,4 | 38,7 | 16,4 | 19,3 | -22,3 |
| Податковий коректор | 0,82 | 0,82 | 0,82 | 0 | 0 |
| WACC, % | 5,28 | 3,42 | 1,9 | -1,86 | -1,52 |

талу, що зумовлено одночасним скороченням частки даного виду ресурсів у загальній структурі майна. В результаті чого, оптимальна структура за критерієм мінімізації середньозваженої вартості ПрАТ «Племптахорадгосп Броварський» представлена в 2016 році – 1,9 %. При цьому частка позикового капіталу у структурі майна фірми становить 4,8 % і ціна таких ресурсів 16,4 %.

Порівнюючи показники середньозваженої вартості капіталу серед трьох підприємств аграрного сектору економіки, протягом 2014-2016 років, варто відмітити, що найбільш оптимальний показник представлений в 2016 році ПрАТ «Племптахорадгосп Броварський» на рівні 1,9 %. Структура капіталу сформована на 30,48 % з власного і на 69,52 % − з позикового. При цьому, у підприємства наявна велика сума безкоштовних позикових ресурсів, представлених поточною кредиторською заборгованістю, про це свідчить той факт, що в загальній структурі капіталу лише 4,8 % – це короткострокові кредити банків.

Однак, чи дійсно дана структура є фінансово стійкою та чи забезпечить нормальну роботу суб'єкта господарювання варто ще проаналізувати. Мінімізуючи показник середньозваженої вартості, одночасно зростає ринкова вартість компанії. Акції даних досліджуваних підприємств не перебувають в обігу на фінансовому ринку, тому відповідно вони не мають своєї ринкової вартості. На основі звіту про фінансові результати можна розрахувати величину чистого прибутку, що припадає на 1 акцію та порівняти з показником WACC. Як правило, чим вищий даний показник (прибутковості акцій), тим більш ефективно функціонує підприємство. Також доцільним буде порівняння рівня фінансової стійкості серед досліджуваних підприємств (табл. 4).

Як бачимо з таблиці 4, найбільша величина прибутку на 1 акцію спостерігається в 2015 році у ПАТ «Птахофабрика Тернопільська» і становить 8,01 грн. Скорочення даного показника в наступному 2016 році на 4,72 грн. спричинене зменшенням суми прибутку, оскільки кількість акцій залишилась незмінною. Також протягом всіх трьох років спостерігається забезпечення нормальної фінансової стійкості за показниками. А ефект фінансового левериджу додатній, в 2014-2015 роки даний показник свідчить про високу ефективність використання позикових ресурсів. Що є позитивним сигналом для підприємства та свідчить про раціональне використання позикових ресурсів.

ПрАТ «Агрофірма Березанська птахофабрика» в 2014 році в результаті своєї діяльності отримала прибуток в розмірі 7729 тис. грн., відповідно на одну акцію прибуток становив 0,08 грн. Порівнюючи дані показники з середньозваженою вартістю капіталу, стає зрозумілим, що в результаті концентрації високої частки позикового капіталу за низькою ціною в 2014 році, в наступних періодах маємо негативні наслідки – збитки в діяльності з одночасним зниженням ринкової вартості капіталу. В наслідок чого сума власного капіталу має негативний знак, відповідно ефект фінансового левериджу визначити неможливо. Натомість в попередньому 2014 році даний показник становив 12,09, що є досить непоганим результатом. Зокрема, це свідчить про те, що підприємство користуючись низькими відсотками за кредит наростило великі обсяги позикових ресурсів у загальній структурі капіталу. Що, в свою чергу, похитнуло фінансову стійкість та призвело до збитків у двох наступних роках. Також проводячи паралель з показником середньозваженої вартості капіталу варто відмітити, що в 2014 році цей показник був найбільш оптимальним.

Таблиця 4

**Критерії оптимізації структури капіталу за 2014-2016 роки, тис. грн.**

| ПАТ «Птахофабрика Тернопільська» | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Показники** | **2014 рік** | **2015 рік** | **2016 рік** | **Відхилення, (+,-)** | |
| | | | | **2015/2014** | **2016/2015** |
| Прибуток на одну акцію | 2,36 | 8,01 | 3,29 | 5,65 | 4,72 |
| Рівень забезпечення фінансової стійкості, бали | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 |
| Ефект фінансового левериджу, % | 17,95 | 17,79 | 0,75 | -0,15 | -17,05 |
| ПрАТ «Агрофірма Березанська птахофабрика» | | | | | |
| Прибуток (збиток) на одну акцію | 0,08 | -3,31 | -1,65 | -3,39 | 1,66 |
| Рівень забезпечення фінансової стійкості, бали | 20 | 8 | 9 | -12 | 1 |
| Ефект фінансового левериджу, % | 12,09 | 0 | 0 | -12,09 | 0 |
| «Племптахорадгосп Броварський» | | | | | |
| Прибуток на одну акцію | -0,16 | 0,35 | 0,35 | 0,19 | 0 |
| Рівень забезпечення фінансової стійкості, бали | 66 | 46 | 60 | -20 | 14 |
| Ефект фінансового левериджу, % | -4,41 | -43,73 | -14,28 | -39,32 | 29,45 |

ПрАТ «Племптахорадгосп Броварський» в 2014 році отримало збиток у розмірі 2909 тис. грн. і відповідно на 1 акцію – 0,16 грн., але в наступні роки прибутковість стабільна – на рівні 0,35 грн.

Проводячи паралель із відповідним показником WACC, варто відмітити, що в 2014 році цей показник був найбільшим – 5,28 %. В наступні роки показники діяльності відносно не змінилися – і прибуток на 1 акцію становив 0,35 тис. грн. При цьому, середньозважена вартість змінювалась в залежності від зміни ціни позикового відсотка і становила 3,42% і 1,9 %. За всі три роки ефект фінансового левериджу має негативне значення у ПрАТ «Племптахорадгосп Броварський», що зумовлене використанням значного обсягу позикових ресурсів за високою платою. А показники забезпечення фінансової стійкості перебувають на задовільному рівні. Серед всіх досліджуваних фірм, відсотки за кредит по даному підприємству є найвищими. При тому, що показник рентабельності активів за валовим прибутком є значно нижчим, ніж витрати за користування позиками. Тобто це говорить про неефективність залучення позикових ресурсів для даного підприємства.

Отже, оцінивши структуру капіталу трьох підприємств галузі птахівництва та проаналізувавши їхні показники фінансової стійкості, варто відмітити наступні явища. На всіх досліджуваних товариствах спостерігається концентрація високої частки позикового капіталу у загальній структурі майна підприємства. При цьому порівняно невисока вартість даних позикових ресурсів. Що є економічно вигідним, з одного боку, і фінансово нестійким – з іншого. Звісно, концентрація великої суми поточної кредиторської заборгованості спричинена специфікою діяльності та сезонними коливаннями на ринку, що є обґрунтованим та доцільним до певної межі.

Оскільки, наприклад, в ПрАТ «Агрофірма Березанська птахофабрика», в 2014 році була сформована структура капіталу з високою часткою позикового капіталу (більше 90 %) за порівняно нормальною ціною, а показники фінансової стійкості вказували на нестійке фінансове становище фірми. Що призвело вже в наступному звітному періоді до отримання значного збитку. Для покриття цієї проблеми товариство залучило довгостроковий кредит, внаслідок чого загальна вартість залучених зобов'язань склала 10 %. Що є цілком обґрунтованим, оскільки в наступному періоді вдалось стабілізувати становище до рівня 5,63 % середньозваженої вартості капіталу.

**Висновки.** Серед досліджуваних підприємств, на нашу думку, найбільш оптимальна структура капіталу представлена у ПАТ «Племптахорадгосп Броварський» в 2016 році. Оскільки, в цього підприємства в структурі капіталу немає високої концентрації позикового капіталу, показники фінансової стійкості перебувають в межах норми і середньозважена вартість капіталу на рівні 1,9 % є найбільш оптимальною серед усіх досліджуваних підприємств, що є досить непоганим результатом. Звичайно, в 2014 році у підприємства є збиток, але дані умови змусили лише

краще управляти своїми активами підприємство, позикові ресурси сприяли скороченню нераціональних витрат. Ще однією особливістю даного підприємства є те, що в складі позикового капіталу, крім довгострокових та короткострокових кредитів, є наявна велика частка безоплатно отриманих коштів – поточної кредиторської заборгованості, що є дуже вигідним. Підприємствам, з наявним збитком, спричиненим нераціональним формуванням структури капіталу та незабезпеченням показників фінансової стійкості, необхідно звернути увагу на такі аспекти, як ціна короткострокових кредитів, величина власного капіталу та можливі шляхи нарощення суми власних коштів при одночасному скороченню позикових. Про це також свідчить ефект фінансового левериджу – про неефективність залучення позикових ресурсів за певними високими відсотками. Цікавий той факт, що, наприклад, у ПАТ «Племптахорадгосп Броварський», від'ємні значення даного показника свідчать про необґрунтованість залучення кредитів під досить високі відсотки за користування ними. Тим не менше в результаті своєї діяльності в 2015 і в 2016 роках у товариство отримало прибутки в результаті своєї діяльності. Тобто це свідчить про те, як формування оптимальної структури капіталу впливає на всю подальшу роботу компанії. Ефективне формування співвідношення часток власних та позикових коштів може не тільки, збільшити прибутковість, а й нейтралізувати негативний вплив тих чи інших фінансових чинників діяльності, забезпечити надійну фінансову стійкість, звести до мінімуму фінансові витрати та підвищити імідж фірми загалом на ринку.

Однак, метою діяльності підприємства має бути підвищення рівня рентабельності, а потім вже залучення кредитів за допустимими відсотковими ставками. Для забезпечення фінансової стійкості, максимізації величини чистого прибутку на 1 акцію та мінімізації вартості капіталу.

Отже, дослідження, проведені в даній роботі, підтвердили гіпотезу можливості застосування та визначення оптимальної структури капіталу підприємства на основі визначення критеріїв мінімізації середньозваженої вартості, максимізації чистого прибутку на одиницю власного капіталу та дотримання умови мінімальної фінансової стійкості підприємства. При цьому визначено і вплив фінансового важеля на результативність роботи вітчизняних підприємств агропромислового сектору економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Білоченко А.М. Фінансовий капітал в Україні:особливості формування та перспективи розвитку. Фінанси України. 2008. № 3. С. 94-100.

2. Бланк І.О. Управління формуванням капіталу. Ніка-Центр, 2002. 512 с.

3. Воронін А.В. Оптимізація структури капіталу акціонерного товариства. Финансы, учет, банки. 2014. № 1. С. 79-83.

4. Давиденко Н.М. Фінансовий леверидж в оптимізації структури капіталу акціонерних товариств. Агросвіт. 2015.№ 1. С. 10-13.

5. Дрига С.Г. Диспропорції в структурі капіталу підприємства та їх вплив на фінансові показники роботи підприємства. С.Г. Дрига, І.Д. Міщенко. Молодий вчений. 2017. № 8 (48). С. 441-445.

6. Куц. Л.Л. Капітал підприємства: формування та використання. Опорний конспект лекцій. Тернопіль, ТНЕУ, 2012. 114 с.

7. Рудик Н.В. Структура капіталу корпорацій: теория та практика / Н.В. Рудик. – М. : Дело, 2004. 272 с.

8. Голюк В.Я., Голець Н.І. Аналіз експорту м'яса курятини в Україні: стан та тенденції розвитку ринку [Електронний ресурс]. 2016. Режим доступу [http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/27.pdf].

REFERENCES:

1. Bilochenko A.M. (2008). Finansovyi kapital v Ukraini:osoblyvosti formuvannia ta perspektyvy rozvytku [Financial capital in Ukraine: peculiarities of formation and prospects of development]. Finansy Ukrainy. vol. 3. pp. 94-100.

2. Blank I.O. (2002). Upravlinnia formuvanniam kapitalu [Managing capital formation]. Kiev: Nika-Tsentr (in Ukraine).

3. Voronin A.V. (2014). Optymizatsiia struktury kapitalu aktsionerko tovarystva [Optimization of the capital structure of a joint-stock company]. Finance, accounting, banks, vol. 1 pp. 79-83.

4. Davydenko N.M. (2015). Finansovyi leverydzh v optymizatsii struktury kapitalu aktsionernykh tovarystv [Financial leverage in optimizing the capital structure of joint stock companies]. Agro world, vol. 1, pp. 10-13.

5. Dryha S.H. (2017). Dysproportsii v strukturi kapitalu pidpryiemstva ta yikh vplyv na finansovi pokaznyky roboty pidpryiemstva [The imbalance in the structure of capital and their impact on the financial performance of the company]. Young scientist, vol. 8, no. 48, pp. 441-445.

6. Kuts L.L. (2012). Kapital pidpryiemstva: formuvannia ta vykorystannia. Opornyi konspekt lektsii [Capital of the enterprise: formation and use. Reference summary of lectures]. Ternopil, TNEU, p. 114.

7. Rudyk N.V. (2004) Struktura kapitalu korporatsii: teoryia ta praktyka [The capital structure of corporations: Theory and Practice]. monograph: Delo, p. 272.

8. Golyuk V.Ya., Golets N.I. (2016). Analiz eksportu miasa kuriatyny v Ukraini: stan ta tendentsii rozvytku rynku [Analysis of the export of chicken meat in Ukraine: the state and trends of market development]. Economics and Enterprise Management, vol. 2, pp. 131-135.

УДК 338

# Теоретичні основи систематизації поняття «оборотний капітал» та характеристика його складових елементів

**Косарєва І.П.**
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Великий Ю.М.**
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Капустенко Ю.М.**
студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена дослідження сутності поняття «оборотний капітал». Узагальнено основні ознаки оборотного капіталу. Досліджено різноманітні підходи щодо трактування сутності «оборотного капіталу». Визначено основні функції капіталу та функції оборотного капіталу.

**Ключові слова:** капітал, оборотний капітал, функції, ознаки, кругообіг.

Косарева И.П., Великий Ю.Н., Капустенко Ю.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ПОНЯТИЯ «ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ» И ХАРАКТЕРИСТИКА ЕГО СОСТАВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Статья посвящена исследованию сущности понятия «оборотный капитал». Обобщены основные признаки оборотного капитала. Исследовано различные подходы к трактовке сущности «оборотного капитала». Определены основные функции капитала и функции оборотного капитала.

**Ключевые слова:** капитал, оборотный капитал, функции, признаки, круговорот.

Kosareva I.P., Velykyi Yu.N., Kapustenko Yu.M. THEORETICAL BASIS OF THE SYSTEMATIZATION OF THE CONCEPT OF THE “CURRENT CAPITAL” AND THE CHARACTERISTIC OF ITS COMPONENT ELEMENTS

The article is devoted to the study of the essence of the concept “working capital”. Generalized features of working capital are generalized. Various approaches to the interpretation of the essence of “working capital” have been explored. The basic functions of capital and the functions of working capital are determined.

**Keywords:** capital, working capital, functions, signs, circulation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Стабільний розвиток вітчизняної ринкової економіки на фоні поглиблення фінансово-політичної кризи як всередині країни, так і за її межами потребує впровадження ефективних фінансових механізмів направлених на покращення діяльності будь-якого підприємства. Основним фактором, що дозволяє підприємствам займати провідні позиції є розробка ефективної політики управління оборотним капіталом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження економічної природи оборотного капіталу знайшли відображення у працях класиків економічної теорії К. Маркса, Ф. Кене, Дж. – Ст. Мілля, Д. Рікардо, А. Сміта. Значний внесок у розробку проблем управління оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Авраменко, Т. Басюк, А. Бірман, І. Бланк, Є. Брігхем, Т. Демченко, Я. Дропа, В. Ковальов, Б. Коласс, Г. Кірейцев, М. Крейнина, В. Орлова, А. Поддєрьогін, Р.Р. Сайфулін, С.В. Сорока, Є. Стоянова, О. Шевцова, А. Шеремет та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри значну кількість глибоких і ґрунтовних праць вітчизняних і зарубіжних економістів присвячених проблемам теорії та практики визначення сутності поняття «оборотний капітал», ступінь їх наукової роз-





© Косарєва І.П., Великий Ю.М., Капустенко Ю.М.

робки не можна визнати вичерпною. Розвиток економічних відносин у суспільстві обумовлює виникнення нових і трансформацію існуючих проблем, що вимагають дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у дослідженні сутності, функцій оборотного капіталу, основних його елементів, принципів їх формування на підприємстві, що передбачає уточнення поняття «оборотний капітал», який представляє собою економічну категорію, що об'єднує теоретичні та практичні основи організації оборотного капіталу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існування великої кількості теоретичних розробок, не знижують доцільності дослідження управління оборотним капіталом підприємства, визначення джерел його формування, шляхів стабілізації руху оборотного капіталу, що потребують подальшого наукового обґрунтування.

Термін «оборотний капітал» походить від англійського поняття "circulating capital". Для української економіки термін «оборотний капітал» є відносно новим, більш звичним і застосованим є термін «оборотні активи», «поточні активи», «оборотні кошти» [16].

Оборотний капітал – можна розглядати як предмет праці у грошовому еквіваленті, що існує на всіх стадіях кругообігу та який споживається в процесі одного операційного циклу і цілком переносить свою вартість на створений продукт під час виробництва.

Поняття «оборотний капітал» складається з двох понять «оборотний» і «капітал». Для надання характеристики поняттю «оборотний капітал» доцільно дослідити цю категорію даючи пояснення його складовим елементам. Так, слід розглянути, що собою представляє поняття «капітал», який за своєю сутністю є досить багатогранною категорією.

Вперше трактування поняття «капітал» надав засновник класичної англійської школи політекономії А. Сміт, який запропонував розуміти його як «сукупності тих запасів, від яких очікується одержання прибутку та які використовуються для подальшого виробництва продукції» [5].

Т.В. Дробошевська, Л.М. Фільштейн, дають таке визначення капіталу – це частина фінансових ресурсів, що введена підприємством в обіг і приносить доходи від цього обігу [4].

П.В. Круш та Д.О. Мастюк в своєму дослідженні, узагальнюючи поняття «капітал», трактують його як таке багатство, що створюється відповідною працею та використовується в подальшому виробництві товарів, послуг і приносить дохід його власникові. Таким чином, головною особливістю капіталу є процес його обігу з метою одержання прибутку [5].

Н.С. Носань, В.Г. Мартінович вважають, що капітал є основою для формування та розвитку підприємства, забезпечуючи у процесі його використання інтереси держави, власників та працівників підприємств [9].

Т.В. Дробошевська, Л.М. Фільштейн вказують на те, що ряд науковців капіталом вважають всі активи й джерела їхнього формування, у той час як у чисто економічному аспекті капітал – це реальне майно, тобто засоби виробництва та предмети праці. Завдяки такому розмежуванню, у літературі по економіці категорія «оборотний капітал» стала тотожною категорії «оборотні виробничі фонди», а в літературі по фінансам – тотожною всім «оборотним коштам». Тобто мова йде про здатність оборотного капіталу швидко трансформуватися в грошові засоби, не виділяючи ні матеріально-речову складову, ні вартісну [4].

Н.Л. Марусяк, на підставі дослідження літературних джерел, відзначає, що первісною формою оборотного капіталу є грошова форма, що вкладається у виробничі запаси, переходячи із сфери обігу в сферу виробництва [7].

Ряд дослідників вживають також поняття «оборотні виробничі фонди» та «фонди обігу». Це пов'язано з тим, що в умовах товарно-грошових відносин матеріальні засоби підприємства виступають не лише в натуральній, але й у вартісній формі: «… предмети праці в грошовій формі складають виробничі оборотні фонди. До них на промислових підприємствах відносяться: сировина, матеріали, паливо, запаси, частини та інші матеріальні цінності» [4, с. 205].

Значить, головною особливістю оборотного капіталу є процес його обігу з метою одержання прибутку. Важливим в дослідженні сутності оборотного капіталу є окреслення певних ознак, які виявляють ті особливості економічної категорії, що визначають поняття «оборотний капітал» підприємства.

Марусяк Н.Л. наголошує, що кругообіг та форми участі оборотного капіталу в економічній діяльності підприємства дають підстави класифікувати його за такими ознаками: залежно від функціонального призначення розрізняють оборотний капітал у сферах виробництва, обігу та інвестицій; залежно від участі оборотного капіталу в економічному процесі його трансформаційна форма представлена виробничими запасами, запасами

незавершеного виробництва, готовою продукцією, дебіторською заборгованістю, поточними фінансовими інвестиціями, грошовими ресурсами; залежно від ступеня ліквідності оборотний капітал виступає у формі високоліквідних, середньоліквідних, низьколіквідних оборотних активів; залежно від фінансового ризику оборотний капітал формує групи високоризикованих, середньоризикованих та низькоризикованих оборотних активів; в залежності від рівня варіювання у безперервному технологічному процесі оборотний капітал є постійним та змінним [8].

Така систематизація оборотного капіталу за різними ознаками дає змогу розкрити його економічну сутність, особливості формування та використання у реальному секторі економіки [8]. В своїх дослідження ряд авторів пропонують різні підходи до визначення сутності оборотного капіталу, поділ його на різновиди за ознаками.

Так, Сурніна К.С. виділяє шість ознак оборотного капіталу [14, с. 122]. На підставі розглянутих підходів до визначення сутності поняття «оборотний капітал» можна узагальнити основні ознаки оборотного капіталу (табл. 1).

Існування значної кількості ознак, які розглядаються як специфічні особливості оборотного капіталу лише підтверджує складність цієї категорії, яка потребує спеціальних підходів до її оцінки та обґрунтування відповідних методів до управління оборотним капіталом підприємства. Основною метою ефективного управління оборотним капіталом підприємства є забезпечення прибутковості та стійкого фінансового стану підприємства.

Стосовно оборотного капіталу, в економічний літературі існує значна кількість трактування цього поняття.

Соломіна Н.Ю. відмічає, що сутність оборотного капіталу залежить від обраного під-

Таблиця 1

**Узагальнення ознак оборотного капіталу [8; 14]**

| Автор | Ознака | Зміст оборотного капіталу за ознакою |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Марусяк Н.Л. [8] | - залежно від функціонального призначення; | - розрізняють оборотний капітал у сферах виробництва, обігу та інвестицій |
| | - залежно від участі оборотного капіталу в економічному процесі; | представлені: виробничими запасами, запасами незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторською заборгованістю, поточними фінансовими інвестиціями, грошовими ресурсами |
| | в залежності від рівня варіювання у безпере рвному технологічному процесі | є постійним та змінним. |
| | залежно від фінансового ризику | формує групи високоризикованих, середньоризикованих та низькоризикованих оборотних активів |
| | залежно від ступеня ліквідності | виступає у формі високоліквідних, середньоліквідних, низьколіквідних оборотних активів |
| Сурніна К.С. [14, с. 122] | за видами | сировина, матеріали, напівфабрикати; готова продукція; дебіторська заборгованість; грошові кошти та їх еквіваленти; – інші. |
| | За характером участі в операційному процесі | оборотні активи, які обслуговують виробничий цикл підприємства; оборотні активи, які обслуговують інвестиційну діяльність господарського товариства; оборотні активи, які обслуговують фінансовий цикл господарського товариства. |
| Сурніна К.С. [14, с. 122] | за ліквідністю | високоліквідні; швидколіквідні; низьколіквідні. |
| | за джерелами формування | зовнішні; внутрішні |
| | за кругообігом | початкові; функціонуючі; накопичені. |
| | за правом власності | власні; позичені. |
| | за принципом нормування | нормовані; ненормовані. |
| | за ступенем ризику | мінімальний; малий; середній; високий. |

ходу до надання такого визначення, серед яких можна виділити такі: визначення оборотного капіталу як противаги основному капіталу; визначення оборотного капіталу з позиції напрямків використання капіталу; визначення оборотного капіталу з позиції вартісної оцінки капіталу та його грошового вираження; визначення оборотного капіталу за критеріями ліквідності; визначення оборотного капіталу за особливістю участі у виробничому, операційному та фінансовому циклах; визначення оборотного капіталу за способом перенесення вартості на вироблений продукт; визначення оборотного капіталу за параметрами кругообігу тощо [12].

Фроленко Р.В. в своєму дослідженні запропонував виділяти такі підходи до тлумачення сутності оборотного капіталу [15]:

1) оборотний капітал як грошові кошти, авансовані для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу;

2) оборотний капітал як мобільні активи, які використовуються і реалізуються підприємством впродовж року або операційного циклу;

3) оборотний капітал як авансована вартість.

Враховуючи перелічені підходи до трактування сутності оборотного капіталу розглянемо цю категорію за різними авторами (табл. 2).

Можна виділити два види функцій. Перший, що використовуються при реалізації процесу управління як специфічної діяльності, а другий вид функцій – це ті, що характерні для кожній економічній категорії.

Важливим в управлінні підприємством і зокрема, що стосується управління оборотнім капіталом підприємства, провідну роль відіграють функції та принципи. В цілому функції управління поділяються на основні до яких належать: планування, прогнозування, аналіз, контроль, організація і мотивація.

Для підвищення рівня прибутковості підприємства, важливим стає впровадження ефективного управління оборотним капіталом. Так, співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях економіки України. Пояснюється це особливостями організації виробництва, постачання, збуту, а також системами розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок поліпшення системи постачання, раціональніших форм розрахунків [17].

Функції, що характеризують таку економічну категорію, як «капітал» називають наступні: стартова, гарантійна, захисна, регулююча та репрезентуюча [5].

Т.В. Дробошевськ і Л.М. Фільштейн вказують, що сутність оборотного капіталу, як і кожної економічної категорії, найбільш повно виражається в його функціях. Ці два автори посилаючись в своєму дослідженні на І. Зятковського та Г. Кірейцева, вважають, що специфічною функцією оборотного капіталу є розрахункова функція і також відтворювальна [4].

Бланк І.А. виділяє дві функції оборотного капіталу: виробничу і платіжно-розрахункову [2].

Слід зазначити, згідно рисунку 1, запропоновані функції оборотного капіталу, що визначені на підставі дослідження різних науковців стосовно наведеного питанні – обґрунтування функцій оборотного капіталу підприємства відповідають їх економічному змісту і сутності. Основні функції, що притаманні капіталу в загалі, на наш погляд, також характерні й для оборотного капіталу підприємства. Трактування перелічених функцій надані відповідно до джерела [5].

Так, стартова функція – що виступає початком господарської діяльності підприємства не може бути реалізована без залучення оборотного капіталу. Зрозуміло, що при наявності лише основних фондів, але при відсутності оборотного капіталу неможливо розпочати господарську діяльність.

Гарантійна функція повністю відповідає призначенню оборотного капіталу, який також є гарантом ефективної діяльності підприємства та є предметом аналізу кредиторів підприємства.

Захисна функція – для оборотного капіталу є дійсно важливою, оскільки основні фонди можуть бути орендовані, а оборотний капітал повинен бути в наявності і примати участь у створенні продукту підприємства та отриманні прибутку.

Функція регулювання трактується як ступінь довіри до підприємства з боку кредиторів, інвесторів, клієнтів та інших контрагентів. Оцінка ступеню довіри неможлива без врахування оборотного капіталу.

Спеціальні функції, що обґрунтовані різними авторами [2; 4]: розрахункова, відтворювальна, виробнича, платіжно-розрахункова

найбільш повно і конкретно відповідають сутності оборотного капіталу.

**Висновки з цього дослідження.** В фінансово-господарській діяльності значення оборотного капіталу є досить суттєвім. Неефективне управління оборотним капіталом може викликати нестачу оборотного капіталу, що веде до різних проблем, а це, в першу чергу, впливає на скорочення прибутковості або взагалі виникають збитки, погіршується фінансовий стан підприємства, його ліквідність, кредитоспроможність та загальна інвестиційна привабливість підприємства. Тому дослідження сутності, функцій оборотного капіталу сприятиме розумінню процесів, які виникають на підприємствах.

Таблиця 2

**Визначення поняття «оборотний капітал» підприємства**

| Джерело | Характеристика поняття «оборотний капітал» | Ключові слова |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Пельтек Л.В., Писаренко С.М. [10, с. 44] | - це грошові ресурси або група мобільних активів підприємства, із періодом використання до одного року, які безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня ліквідності повинні забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями; | грошові ресурси |
| Сорока Р.С. [13, с. 217] | Оборотний капітал – це фінансові ресурси підприємств, які інвестуються ними на формування оборотних активів з метою отримання прибутку; | - це фінансові ресурси підприємств, |
| Мазаракі А.А. [6, с. 524] | Оборотний капітал це – сукупність матеріальних та грошових цінностей (економічних ресурсів) підприємства, що знаходяться у постійному кругообігу, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари, що реалізує підприємство | - це – сукупність матеріальних та грошових цінностей |
| Поддєрьогін А.М. [11, с. 189] | Оборотний капітал (оборотні кошти)– це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й у фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку | - це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й у фонди обігу |
| Азаренкова Г.М. [1, с. 126] | Оборотні кошти – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва і реалізації виготовленої продукції та які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції | - це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва |
| Т.В. Дробошевська, Л.М. Фільштейн [4, с. 205] | оборотний капітал – це грошові кошти, вкладені в оборотні засоби і засоби обігу для того, щоб забезпечити процес виробництва й реалізації продукції і за сприятливих умов отримати прибуток. | - це грошові кошти, вкладені в оборотні засоби і засоби обігу для забезпечення процес виробництва й реалізації продукції |
| Гоцуляк С.М. [3, с. 40] | Оборотний капітал підприємства – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з формування та використанням фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення ефективності та безперервності функціонування підприємства у короткостроковому періоді. | – це сукупність економічних відносин, |
| Власне бачення поняття «оборотний капітал» підприємства | - це фінансові ресурси підприємства, в грошовій і матеріальній формі, що авансовані в оборотні засоби і засоби обігу, які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції і представляють собою сукупність економічних відносин, реалізація яких впливає на фінансовий стан підприємства та його прибутковість. | |

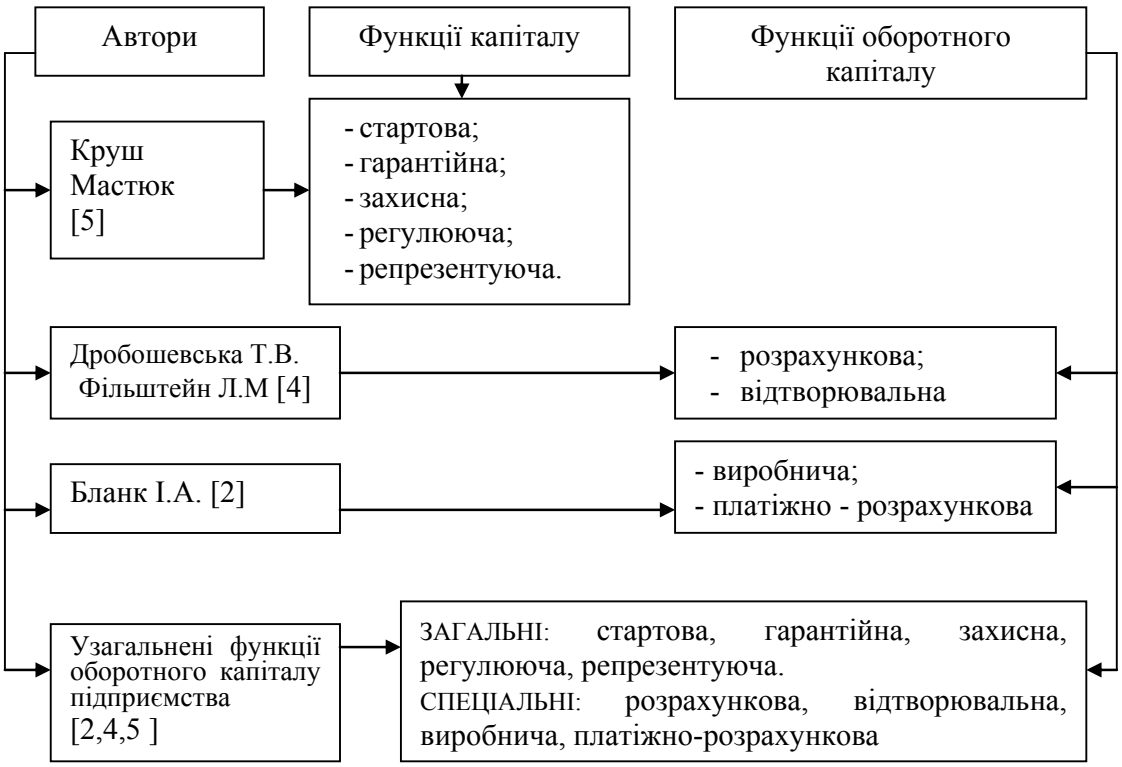


**Рис. 1. Формування функцій оборотного капіталу підприємства**

ЛІТЕРАТУРА:

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. [2-ге вид., випр. і доп.]. К.: Знання-Прес, 2006. 287 с.

2. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. К.: Ника-Центр, Эльга, 2010. 680 с.

3. Гоцуляк С.М. Деякі аспекти управління оборотним капіталом підприємства. – Вісник соціально-економічних досліджень. № 41(2). С. 38-44.

4. Дробошевська Т.В. Економічна сутність оборотного капіталу, його роль у фінансово-господарській діяльності підприємства / Т.В. Дробошевська Л.М. Фільштейн. Наукові записки, вип. 12, част. І. С. 204-207. URL: http://dspace.kntu.kr.ua/ jspui/bitstream/123456789/4736/1/42_2012 -204-207.pdf

5. Круш П.В. Еволюція теоретичних підходів визначення сутності капіталу підприємства / Круш П.В., Мастюк Д.О. / Національний Технічний Університет України «КПІ» Вип. № 12 (2015). URL: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45314

6. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / А.А. Мазаракі. – К. : «Хрещатик», 1999. 800 с.

7. Марусяк Н.Л. Кругообіг оборотного капіталу як основа забезпечення фінансової результативності підприємства / Н.Л. Марусяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Чернівці ЧТЕІ КНТЕУ, 2010. Вип. II (38). Економічні науки. С. 80-86.

8. Марусяк Н.Л. Оборотний капітал промислового підприємства: формування і використання. – Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Тернопільський національний економічний університет. 2008. С. 1-21. URL: http://referatu.net.ua/referats/7569/176613

9. Носань Н.С. Сутність та генезис економічної категорії «оборотний капітал підприємства» / Носань Н.С., Мартінович В.Г. // Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 15. 2017. С. 275-275.

10. Пельтек Л.В Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства / Л.В. Пельтек, С. М. Писаренко. Вісник Запорізького національного університету. № 1(5). 2010. С. 43-49.

11. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств: навчальний посібник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. – К.: КНЕУ, 2004. 546 с.

12. Соломіна Н.Ю. Розкриття сутності оборотного капіталу підприємства як комплексної фінансово-економічної категорії. Вісник економіки транспорту і промисловості. № 36. 2011. С. 81-85.

13. Сорока Р.С. Обіговий капітал: генезис, сутність та функції / Р.С. Сорока // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів НЛТУ України. – 2007. Вип. 17.2. С. 213–220 URL: http://www.nbuv. gov. ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_2/213_Soroka_17_2.pdf

14. Сурніна К.С. Послідовність використання аналітичних процедур при аудиті оборотних активів акціонерних товариств. С. 122-125. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/ 59542 /35-Surnina.pdf?sequence=1

15. Фроленко Р.В. Аналітична складова управління оборотним капіталом підприємства: концептуальний підхід. Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. 1-2. 2016[61]. С. 98-103.

16. Ходжва К. Я. Оборотний капітал підприємства: його сутність та значення / К.Я. Ходжва., Т.Б. Кузенко Харківський національний економічний університет, Україна. URL: http://www. rusnauka.com/27_OINXXI_2011/Economics/14_92290.doc.htm

17. Швидка О.П. Роль оборотного капіталу в забезпеченні прибутковості підприємства Вісник Криворізького економічного інституту КНУ № 2. 2013. С. 39-44.

REFERENCES:

1. Azarenkova G. M. (2006) Business Finance: Teach. manual / [2nd form., Vipr. and add.]. – K.: Knowledge-Press, 287 pp.

2. Blank I.A. (2010) Financial management. / K.: Nika-Center, Elga, 680 s.

3. Gotsulyak S.M. Some aspects of managing the working capital of the enterprise. – Bulletin of Social and Economic Research No. 41 (2). p. 38-44.

4. Droboshevskaya T.V. (2012) The economic essence of working capital, its role in the financial and economic activity of the enterprise / Scientific notes, vip.12, pp.I. 204-207 – [Electronic resource] – Access mode: http://dspace.kntu.kr.ua/ jspui / bitstream / 123456789/4736/1 / 42_2012 -204-207.pdf

5. Krush P.V. (2015) Evolution of Theoretical Approaches to Determining the Essence of Enterprise Capital / National Technical University of Ukraine “KPI” № 12 – [Electronic resource] – Access mode: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45314

6. Mazaraki A.A. (1999) Economy of a trading enterprise: a textbook for high schools / K.: “Khreshchatyk”, 800 p.

7. Marusyak N.L. (2010) Circulation of working capital as a basis for ensuring financial performance of the enterprise / Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. – Chernivtsi CHTEI KNTUE, Vip. II (38). Economic sciences. – P. 80-86.

8. Marusyak N.L. (2008) Working capital of an industrial enterprise: formation and use. – The dissertation dissertation for the degree of the candidate of economic sciences. – Ternopil National Economic University. – p. 1-21. – [Electronic resource]. – Access mode: http://referatu.net.ua/referats/7569/176613

9. Nosan N.S. (2017) Essence and genesis of the economic category “working capital of the enterprise” / Global and national problems of the economy. – Issue 15. p.275-275.

10. Pelttek L.V. (2010) Methodological aspects of the formation of a management system of working assets of the enterprise / Bulletin of the Zaporizhzhya National University # 1 (5), p. 43-49.

11. Podderyogin A.M., Bilyk M.D., Buryak L.D. (2004) Business Finance: Tutorial / K.: KNEU, 546 p.

12. Solomina N.U. (2011) The disclosure of the essence of the working capital of the enterprise as a complex financial and economic category. – Bulletin of the Economy of Transport and Industry No. 36, p.81-85.

13. Soroka R.S. (2007) Working Capital: Genesis, Essence, and Functions / Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. – Lviv NLTU of Ukraine. – Vip. 17.2. – P. 213-220 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nbuv. gov ua / portal / chem_biol / nvnltu / 17_2 / 213_Soroka_17_2.pdf>

14. Surnina K.S. Sequence of the use of analytical procedures in the audit of current assets of joint stock companies. – p.122-125. – [Electronic resource]. – Access mode: http: //dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/ 59542/35-Surnina. pdf? sequence = 1

15. Frolenko R.V. Analytical component of the management of working capital of the enterprise: a conceptual approach. – Innovative economy. – Scientific and production magazine. – 1-2'2016 [61]. – with. 98-103.

16. Khojva K. Ya. (2011) Working capital of the enterprise: its essence and meaning / Kharkiv National University of Economics, Ukraine. – [Electronic resource] – Access mode: http: // www. rusnauka.com/27_OINXXI_2011/Economics/14_92290.doc.htm

17. Fast O.P. (2013) The role of working capital in ensuring profitability of the enterprise. Visnyk of Kryvy Rih Economic Institute of KNU number 2 – p. 39-44.

УДК 658.8

# Впровадження Інтернет-маркетингу для просування продукції підприємства (на прикладі ТОВ «Барин»)

**Кузьменко А.В.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Третяк Ю.І.**
студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянутий комплекс маркетингових заходів в мережі Інтернет та особливості застосування комплексу Інтернет-маркетингу в просуванні продукції конкретного підприємства. Досліджена сутність Інтернет-маркетингу, його важливість в сучасних умовах розвитку економіки. Розглянуті та охарактеризовані інструменти маркетингової комунікації в Інтернеті. Визначена особлива роль серед складових комплексу маркетингу в мережі Інтернет політики комунікацій. Запропоновані рекомендації щодо вдосконалення Інтернет-маркетингу на конкретному підприємстві.

**Ключові слова:** Інтернет-маркетинг, реклама, SMO, SMM просування, маркетингова політика комунікацій

Кузьменко А.В., Третяк Ю.И. ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БАРИН»)

В статье рассмотрен комплекс маркетинговых мероприятий в сети Интернет и особенности применения комплекса Интернет-маркетинга в продвижении продукции конкретного предприятия. Исследована сущность Интернет-маркетинга, его важность в современных условиях развития экономики. Рассмотрены и охарактеризованы инструменты маркетинговой коммуникации в Интернете. Определена особая роль среди составляющих комплекса маркетинга в сети Интернет политики коммуникаций. Предложенные рекомендации по совершенствованию Интернет-маркетинга на конкретном предприятии.

**Ключевые слова:** Интернет-маркетинг, реклама, SMO, SMM продвижение, маркетинговая политика коммуникаций.

Kuzmenko A.V., Tretyak J.I. IMPLEMENTATION OF INTERNET MARKETING TO PROMOTE THE COMPANY'S PRODUCTS (AT THE EXAMPLE BARYN LTD)

The article considers a complex of marketing activities in the Internet and the features of using the Internet marketing complex in promoting the products of a particular enterprise. The essence of Internet marketing, its importance in modern conditions of economic development is investigated. The tools of marketing communication on the Internet are considered and characterized. A special role among the components of the marketing mix in the Internet is the communication policy. Suggested recommendations on improving Internet marketing at a particular enterprise.

**Keywords:** Internet marketing, advertising, SMO, SMM promotion, marketing communications policy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах сьогодення глобалізація економіки призвела не тільки до популяризації мережі Інтернет в усіх функціональних сферах діяльності підприємств, але й сприяла появі сучасних програмних систем комунікації. Як результат, підвищилося значення комплексу Інтернет-маркетингу для підприємств, що функціонують на національному та міжнародному ринках, а також безперервного розвитку інформаційних технологій і удосконаленням маркетингової діяльності підприємств в цілому.

В наш час використання функцій мережі Інтернет стало невід'ємною частиною не тільки життя людини, а й успішного ведення бізнесу. Ця ситуація змушує підприємства шукати нові ефективні форми просування і позиціонування свого товару (послуги). Цифрова революція відкриває перед споживачами та організаціями нові можливості і перспективи, тому слід зауважити, що споживачі сьогодні значно «мобільніші». Так, Інтернет-маркетинг для кожної організації є необхідною і дуже ефективною методикою для вирішення різноманітних маркетингових завдань.



© Кузьменко А.В., Третяк Ю.І.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання Інтернет-маркетингу знайшли відображення в роботах таких вітчизняних авторів як І. Байков, І. Балабанов, І. Литовченко, Ю. Сіденко, Т. Данько, Р. Костяев, А. Крупник, А. Курицький, І. Успенський та В. Хабаров. Всі ці роботи присвячені переважно технічним аспектам реалізації Інтернет-маркетингу, акцент в них був зроблений головним чином на технології створення Інтернет-сайтів, класифікації різних пошукових механізмів, багато авторів включають опис рекламних технологій у Всесвітній мережі, однак комплексний розгляд електронного маркетингу, зачіпається поверхнево.

У числі зарубіжних авторів слід відзначити таких як У. Хенсон, Д. Бьюмонт, Т. Кеглер, Р. Вілсон, І. Евод та Д. Еймор. Зарубіжні автори внесли значно більший внесок в дослідження проблем Інтернет-маркетингу. На нашу думку, їх праці мають очевидну перевагу, оскільки підхід в них більш комплексний, поряд з технічними аспектами електронного маркетингу, наводиться оцінка різних його складових з точки зору їх ефективності для підприємства.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення сутності Інтернет-маркетингу, його аналіз в організації з продажу пиломатеріалів, та розробці практично застосовних рекомендацій щодо його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтернет-маркетинг – це сукупність заходів щодо використання в Інтернеті всіх аспектів традиційного маркетингу: ціна, продукт, місце продажу, канали просування [1].

Таким чином, в електронному маркетингу використовуються ті ж елементи комплексу маркетингу – 4-Р (продукт – product, ціна – price, канал розподілу – placement і просування – promotion) [2], але кожен елемент має ряд своїх особливостей, розгляд яких визначає основні маркетингові інструменти в розрізі сфери мережі Інтернет (таблиця 1).

Маркетингова політика в Інтернеті має свої особливості, які обумовлені специфіч-

Таблиця 1

**Маркетинг в мережі Інтернет**

| № з/п | Елемент маркетингу | Характеристика | Функції | Засоби мережі Інтернет |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Продукт | Це продукція, яка реалізується в мережі Інтернет. Товари, які просуваються за допомогою Інтернет-технологій, можуть конкурувати не тільки з аналогами в електронній комерції, але і в реальному секторі | Формування маркетингового оточення товарів; розробка нових товарів; організація сервісного обслуговування | Участь в інформаційно-пошукових системах; глобальних системах дистрибуції, глобальних системах резервування |
| 2 | Ціна | В мережі Інтернет розвиваються особливі методи і форми ціноутворення. Економія на витратах сприяє встановленню конкурентної ціни на товар | Побудова гнучкого ціноутворення | Інтернет-аукціони, он-лайн ринки, глобальні системи дистрибуції |
| 3 | Розподіл | Контроль за переміщенням і доставкою товару | Збут товарів через Інтернет; оплата товарів через Інтернет | Сайт; інтернет-магазини, інтернет-аукціони; інтернет-біржі; глобальні системи дистрибуції |
| 4 | Комунікації | Інформування споживачів про продукцію | Формування системи Інтернет-комунікацій; проведення рекламних кампаній; стимулювання збуту; організація зв'язків з громадськістю; формування бренду | Банерна, контекстна реклама, медіа реклама; оптимізація веб-сайту в пошукових системах; e-mail-реклама: розсилка листів, новин |

ними характеристиками аудиторії в Інтернеті. В рамках реалізації цієї політики здійснюється планування і реалізація інтернет-продуктів.

Маркетингова політика розподілу здійснюється в рамках планування, реалізації та контролю за переміщенням продукції від виробника до кінцевого споживача при досягненні максимального задоволення інтересів споживачів і цілей підприємства. Політика розподілу в Інтернеті має такі особливості:

1) Реалізація товарів через Інтернет – може здійснюватися повністю або частково автоматизовано. Основні інструменти, які при цьому використовуються: Web-вітрини, Інтернет-магазини та Інтернет-системи.

2) Проведення оплати через Інтернет – може бути організована такими засобами: оплата готівкою кур'єру, оплата банківським переказом або оплата за допомогою платіжних систем Інтернет і платіжних карт.

3) Реалізація товарів через Інтернет-посередників. Посередниками при реалізації товарів виступають торгові ряди, аукціони, торгові майданчики і інформаційні посередники. Слід особливу увагу приділити останнім, оскільки застосування інформаційних ресурсів (каталоги, пошукові системи, а також проекти, які спеціалізуються на наданні інформації щодо певної сфери) є ефективним способом реалізації товарів у світовій мережі [4].

Особливу роль серед складових комплексу маркетингу в мережі Інтернет займає політика комунікацій.

Маркетингова політика комунікацій – це комплекс заходів, яким користується підприємство для інформування, переконання чи нагадування споживачам про свої товари чи послуги [6]. Мережеві Інтернет-комунікації формують принципово нове інституційне середовище електронної комерції.

Слід зауважити, що використання інструментів маркетингової комунікації в мережі є ефективним способом зниження витрат на просування товарів в реальному секторі.

Розвиток різних засобів Інтернету в нашій країні роблять значно простіше і доступніше користування різними сервісами, процес комунікації і розваги в Інтернеті, і, як наслідок, роблять більш привабливим мережу з комерційної точки зору.

В таблиці 2 зображені інструменти маркетингової комунікації в Інтернеті.

Для прикладу можемо проаналізувати конкретне підприємство (ТОВ «Барин»). Зібрана інформація про організацію дозволяє зробити висновок, що ТОВ «Барин» має стійке положення на ринку з продажу пиломатеріалів оптом і в роздріб, покрівельного брусу, крокви, дошки, оздоблювальних матеріалів, блок-хаусів, імітації брусу, олово дошки.

Для ефективної роботи підприємству необхідно освоювати нові види послуг і займатися удосконаленням вже наявних. ТОВ «Барин» має ряд переваг перед конкурентами – це широка диференціація цін, товари та послуги високої якості, хороша репутація.

Цілями просування товарів та послуг є стимулювання попиту, поліпшення іміджу підприємства. Для досягнення цілей підприємство використовує наступні засоби комунікації: рекламу через соціальні мережі, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю.

Реклама ТОВ «Барин» представлена у журналах та газетах м. Харкова та Харківської області, таких як «ПОЛІАРТ», «Мегаполіс» тощо. Стимулює збут компанія ТОВ «Барин» за допомогою певних пропозицій (табл. 3).

Слід зазначити, що Інтернет-маркетинг в компанії ТОВ «Барин» майже відсутній, бо відсутній корпоративний сайт, рекламні кампанії в Інтернеті та відсутні сторінки компанії в соціальних мережах.

Виходячи з цього в цій компанії не використовується жоден інструмент Інтернет-маркетингу. Для підвищення довіри до компанії ТОВ «Барин» і поліпшення іміджу в Інтернеті, необхідно вжити рекомендації щодо вдосконалення:

1) розробка комерційного сайту (створення логотипу, розробка адаптивного шаблону, оптимізація сайту для просування, прив'язка до інших сторінок соціальних мереж). Основною функцією корпоративного сайту є поширення різнобічної інформації про підприємство, його продукцію та послуги, – тобто іміджева функція, на другому місці за значимістю є інформування про продукцію підприємства. Деякі підприємства також розміщують на сайті каталог своєї продукції;

2) робота з SMM просуванням (залучення уваги споживачів через соціальні платформи): таргетована реклама в соціальних мережах; ведення сторінок у соціальних мережах (Instagram, Facebook);

3) створення та налагодження контекстної реклами для сайту;

4) Email-розсилка;

5) CRM система для відстеження ефективності роботи.

Отже, підприємству необхідно розміщувати рекламні банери і інформацію на галузевих Інтернет-майданчиках, в тематичних каталогах, використовують контекстну

Таблиця 2

**Інструменти маркетингової комунікації в мережі Інтернет**

| Інструмент комунікації | Коротка характеристика |
|---|---|
| Корпоративний сайт | Набір інформаційних інструментів для здійснення просування продукції. Основна мета створення сайту – здійснити процес комунікації виробника або торгової компанії з цільовою аудиторією |
| Пошуковий маркетинг (search engine marketing) | Комплекс заходів, спрямований на збільшення відвідуваності сайту його цільовою аудиторією з пошуковиків. Зовнішня пошукова оптимізація передбачає залучення платного трафіку на сайт з зовнішніх джерел (наприклад, за допомогою розміщення контекстної реклами в Google Adwords і покупку вхідних посилань на інших сайтах) |
| Контекстна реклама | Принцип розміщення реклами, коли реклама орієнтується на утримання Інтернет-сторінки вручну або автоматично. Контекстна реклама може бути у вигляді текстових блоків, графічних банерів і відеороликів, може розміщуватися як на сторінках результатів пошуку, так і на сайтах |
| Медійна реклама | Розміщення інформації на рекламних майданчиках. Така інформація впливає на споживача на підсвідомому рівні і охоплює чималу аудиторію |
| SMO (social media optimization) | Комплекс засобів, які включають створення своєї тематичної групи і її подальше просування; залучення нових учасників в групи; інформування учасників про події компанії; підтримання інтересу до групи через розміщення контенту, запрошення до різних подій учасників мережі та інше. Завданням SMO є створити на сайті дружню, відкриту і довірливу атмосферу в поєднанні з яскравим графічним матеріалом і цікавим текстовим наповненням, які залучали б увагу користувача і викликали у нього бажання поділитися цією інформацією з іншими |
| Реклама на віджетах | Представлений у вигляді програми, яка вбудовується в сайт. Цей інструмент не сприймається, як засіб реклами, що має позитивну сторону |
| Вірусний маркетинг | Це поширення інформації в прогресії, близької до геометричної, де головним розповсюджувачем інформації є самі одержувачі інформації, шляхом формування змісту, який би притягнув нових одержувачів інформації за рахунок яскравої, творчої, незвичайної ідеї або з використанням природного або довірчого послання |
| Блогінг | Являє собою різновид сайту, який оформлений у вигляді обговорення конкретних питань |
| Відеомаркетинг | Потужний інструмент для інтернет-бізнесу, який представляє собою реалізацію маркетингової діяльності за допомогою відео. За допомогою електронних відеолистів, розсилок відеоновин, пошукового маркетингу відео, відеовізиток, потокового відео та інших інструментів відеомаркетингу може звести будь-який бізнес в розряд найбільш продуктивних |
| СМС-маркетинг | Просування товарів та послуг здійснюється за допомогою послуги SMS |

рекламу, соціальні мережі і Email-маркетинг. Слід зауважити, що вищезазначені рекомендації дозволять використовувати всі можливості Інтернет-маркетингу і застосовувати їх комплексно відповідно до загальної стратегії розвитку бізнесу в Інтернеті. При цьому загальна ефективність комплексного Інтернет-маркетингу вище, ніж ефективність окремих каналів, взятих окремо.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, Інтернет-маркетинг в наш час є одним з найперспективніших напрямів комплексу маркетингу. Цей процес все більш активно розвивається, незважаючи на економічні кризи та певні зовнішні і внутрішні перешкоди. Інструменти Інтернет-маркетингу можна розділити на такі комплекси: WEB, в тому числі створення сайту, програмування, дизайн сайту і його аналітика; SEM, або інакше кажучи пошукове просування, в тому числі SEO і контекстна реклама; SMM, тобто настройка і оптимізація реклами в соціальних мережах.

Для більш ефективної роботи ТОВ «Барин» необхідно запроваджувати нові види послуг,

Таблиця 3

**Пропозиції по залученню клієнтів**

| Найменування | В якому вигляді видається | Опис |
|---|---|---|
| Купони | Розсилаються поштою постійним клієнтам. Докладають до договорів для використання в наступній покупці | Сертифікати, що дають право на обумовлену знижку при придбанні певної послуги |
| Сувеніри | Видають ручки, блокноти, календарі, сувеніри | Невеликі подарунки клієнтам. Покликані нагадувати клієнту про фірму |
| Граничний термін | Використовують при зниженні попиту на послуги | Акція, яка діє до певного терміну |
| Залучення одного – клієнта | Приведи друга і на наступну послугу отримай знижку – 15% | Клієнту, який щойно придбав послугу, за винагороду пропонують зацікавити одного або партнера в послузі |

займатися удосконаленням вже наявних за допомогою Інтернет-маркетингу. Аналіз впровадження комплексного Інтернет-маркетингу показав, що це підприємство може розвиватися не тільки за допомогою інтернет-маркетингу.

З метою збільшення прибутку організації та подальшого розвитку підприємства, були розроблені наступні рекомендації: створення іміджевого сайту організації, створення рекламних компаній в мережі Інтернет.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тертичний О.О. Особливості маркетингу в мережі Інтернет [Електронний ресурс]. Економіка та суспільство. 2017. № 12. С. 382-385 URL: http://economyandsociety.in.ua.

2. Курицкий А. Интернет-экономика: закономерности формирования и функционирования / А. Курицкий. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского Университета, 2014.

3. Уилсон Р. Планирование стратегии интернет-маркетинга / Р. Уилсон. М.: Изд-во Гребенникова, 2014.

4. Пирко И.Ф. Интернет-маркетинг: специфика в деятельности современных фирм / И.Ф. Пирко. Казань: Молодой ученый. 2014. № 20. С. 375-379.

5. Ромата Е.В. Тенденции и перспективы развития маркетинга в современных условиях: монография / Е.В. Ромата. Харьков: ХНАДУ, 2013. С. 319.

6. Rozdolskaya I.V., Ledovskaya M.E. (2014) Marketing orientation of the regional market of consulting services at a stage of innovative transformations. International journal of applied and fundamental research.

7. Мельников С. Маркетингові стратегії в умовах інформаційної та цінової асиметрії: монографія / С. Мельников. Одес. нац. мор. ун-т. О.: ОНМУ, 2015. 107 с.

REFERENCES:

1. Tertychnyj O.O. (2017) Osoblyvosti marketynghu v merezhi Internet [Features of marketing in the Internet]. Ekonomika ta suspiljstvo. № 12. pp. 382-385 URL: http://economyandsociety.in.ua.

2. Kuritskiy A. (2014) Internet-ekonomika: zakonomernosti formirovaniya i funktsionirovaniya [Internet economy: patterns of formation and functioning]. SPb.: Izd-vo Sankt-Peterburgskogo Universiteta.

3. Uilson R. (2014) Planirovanie strategii internet-marketinga [Planning an Internet Marketing Strategy]. M.: Izd-vo Grebennikova.

4. Pirko I.F. (2014) Internet-marketing: spetsifika v deyatel'nosti sovremennykh firm [Internet Marketing: Specificity in the Activity of Modern Firms]. Kazan': Molodoy uchenyy, № 20, pp. 375-379.

5. Romata E.V. (2013) Tendentsii i perspektivy razvitiya marketinga v sovremennykh usloviyakh: monografiya [Trends and prospects of marketing development in modern conditions]. Kharkov: KhNADU, 319 p.

6. Rozdolskaya I.V., Ledovskaya M.E. (2014) Marketing orientation of the regional market of consulting services at a stage of innovative transformations. International journal of applied and fundamental research.

7. Meljnykov S. (2015) Marketynghovi strateghiji v umovakh informacijnoji ta cinovoji asymetriji [Marketing strategies in the conditions of information and price asymmetry]. O.: ONMU, 107 p.

УДК 3621.331.5

# Напрямки вдосконалення організації оплати праці на підприємствах

**Ладунка І.С.**
кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет

**Зажерило А.І.**
студент
Бердянського державного педагогічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням організації оплати праці на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано та систематизовано фактори, що впливають на організацію оплати праці на підприємстві. Досліджено форми та системи оплати праці на підприємствах. Окреслено напрямки вдосконалення організації оплати праці на підприємствах.

**Ключові слова:** оплата праці, форми і системи оплати праці, нормування праці, організація оплати праці, заробітна плата.

Ладунка И.С., Зажерило А.И. НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена актуальным вопросам организации оплаты труда на отечественных предприятиях. Проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на организацию оплаты труда на предприятии. Исследованы формы и системы оплаты труда на предприятиях. Определены направления усовершенствования организации оплаты труда на предприятиях.

**Ключевые слова:** оплата труда, формы и системы оплаты труда, нормирования труда, организация оплаты труда, заработная плата.

Ladunka I.S., Zazherilo A.I. AREAS OF IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATION OF LABOR REMUNERATION AT ENTERPRISES

The article is devoted to the actual issues of organization of labor remuneration at domestic enterprises. The factors influencing the organization of labor remuneration at the enterprise are analyzed and systematized. The forms and systems of labor remuneration at enterprises are investigated. The directions of improvement of the organization of labor remuneration at enterprises are outlined.

**Keywords:** labor remuneration, forms and systems of remuneration, rationing of labor, wage organization, wages.

**Постановка проблеми.** За сучасного стану соціально-економічного розвитку вітчизняних підприємств України істотно зростає актуальність проблеми підвищення реального рівня та вдосконалення організації оплати праці. Питання організації заробітної плати, визначення її рівня завжди перебувають у центрі уваги як роботодавців, так і найманих працівників (їх об'єднань). Зміна зовнішніх умов ведення господарських процесів в Україні вимагає перегляду економічного змісту категорії «заробітна плата», зокрема її розуміння не лише як джерела фінансового забезпечення, а й інструменту впливу на результати діяльності працівників.

Вагомим питанням в організації оплати праці є її нарахування, справедливість та прозорість якого стали пріоритетними характеристиками для працівників. При цьому до роботодавця висуваються нові критерії оцінювання ефективності управління фондом оплати праці, що враховують характерні особливості та специфіку ведення бізнесу, структуру, політику й культуру управління персоналом, загальні цілі на ринку.

Діючі на сучасних підприємствах різних видів економічної діяльності системи оплати праці мають ряд суттєвих недоліків. Головний полягає в тому, що заробітна плата недостатньо чітко, а найчастіше – взагалі не пов'язана з кінцевими результатами роботи. Результати праці колективні, а оплата – індивідуальна. Щоб перебороти цей недолік, необхідно або чітко індивідуалізувати результати трудового внеску кожного працівника, або колективізувати систему оплати їх праці.

Таким чином, до недоліків системи оплати парці на підприємствах відносять: ріст оплати праці не пов'язаний з ростом ефективності діяльності; діюча система не зорієнтована на співробітництво; система оплати праці є недо-





© Ладунка І.С., Зажерило А.І.

статньо гнучкою; відсутність орієнтації діючих систем оплати праці на колективне співробітництво проявляється у роз'єднаності працівників, і насамперед – підлеглих і керівників.

Правильна організація оплати праці сприяє більш повному заохоченню працівників, а отже, і підвищенню ефективності виробництва на конкретному підприємстві. Рівень заробітної плати значною мірою визначає можливості повноцінного відтворення робочої сили.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Велика кількість проблем оплати праці, оцінки її ефективності і продуктивності розглянуто у роботах таких науковців: Д. П. Богиня, О. В. Бондарук, В. М. Гончаров, А. М. Гриненко, В. М. Данюк, Г. А. Дмитренко, Н. В. Дудіна, Г. Т. Завіновська, А. В. Калина, А. М. Колот, Т. А. Костишина, Г. Т. Куліков, Н. Д. Лук'янченко, О. Ф. Новікова, Н. О. Павловська, О. Н. Уманський, О. А. Турецький., М. О. Волгін, Б. М. Генкін, О. П. Єгоршин, А. Я. Кібанов, Ю. П. Кокін, Р. П. Колосов, Б. Г. Мазманов, В. Д. Ракот, Г. Є. Слезінгер, Е. А. Уткін, Р. А. Яковлєв.

Однак, незважаючи на наявні здобутки в розробці цієї багатогранної проблематики, недостатньо вивченими є питання вдосконалення організації оплати праці в сучасних реаліях. Вирішення цього завдання потребує подальших досліджень та наукового обґрунтування.

**Метою статті** є дослідження напрямків вдосконалення організації оплати праці на підприємствах.

**Результати дослідження.** У сучасних умовах організація оплати праці на підприємстві є надзвичайно актуальною проблемою. Організація оплати праці на підприємстві є складним багатоаспектним процесом, який грунтується на врахуванні законодавчих норм, фінансових можливостей підприємства та має передбачати стратегію подальшого розвитку персоналу як передумову розширення виробничої діяльності. Зауважимо, що в більшості наукових джерел подано тлумачення термінів «заробітна плата» та «оплата праці». При цьому одні науковці вважають, що ці поняття є синонімами, а інші – переконані, що це різні економічні категорії.

У Законі України «Про оплату праці» подано визначення лише поняття «заробітна плата». Згідно з українським законодавством, цей термін означає «винагороду, обчислену, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу» [1]. Таким чином, на законодавчому рівні також немає чіткого розмежування між поняттями «оплата праці» та «заробітна плата».

Проведений аналіз сутності двох вище зазначених економічних категорій дає підстави стверджувати, що вони не є тотожними. На базі проаналізованих дефініцій Складанна К.І. для поняття «оплата праці» таке визначення: ціна робочої сили, яку погоджено в трудовій угоді між роботодавцем і працівником та яка буде отримана останнім у разі виконання визначеного обсягу роботи. Для терміну «заробітна плата» пропонує таку дефініцію: це трудовий дохід працівника, зазвичай у грошовому виразі, який нарахований та сплачений йому за певний обсяг виконаної роботи згідно з умовами трудової угоди [2].

Також треба визначити поняття «організація оплати праці. М. Неклюдова дає таке визначення поняттю «організація оплати праці»: «це побудова системи оплати праці на базі сукупних елементів (нормування праці, тарифної системи, премій, доплат і надбавок), що визначає взаємозв'язок між кількістю виконаної роботи та її оплатою у грошовому виразі» [3, с. 29]. Це визначення більше відповідає сутності терміна «організація оплати праці».

С. Глухова та А. Зотова тлумачать термін «організація оплати праці» так: «це система організаційно-правових засобів, які спрямовані на встановлення сутності та порядку запровадження засад оплати праці, тарифної системи, нормування праці, відрядних розцінок, преміювання, інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат, встановлення норм оплати праці при відхиленні від тарифних умов, форм і термінів виплати заробітної плати, порядку обчислення середнього заробітку, індексації зарплати у зв'язку зі зміною індексу споживчих цін, компенсації зарплати у зв'язку з порушенням термінів її виплати» [4, с. 698].

Складанна К.І. запропонувала таке тлумачення поняття «організація оплати праці»: це об'єднання сукупності елементів оплати праці, що визначають відносини роботодавця та працівника, для забезпечення досягнення цілей підприємства. На відміну від існуючих, запропоноване визначення відображає основний зміст цієї економічної категорії [2].

Суб'єктами організації оплати праці можуть бути: місцеві органи влади, державні органи влади, рооботодавці (власники підприємства, об'єднання власників, їх представники), профспілки, об'єднання профспілок, їх представники, працівники.

Фактори, що впливають на організацію оплати праці, поділяють на зовнішні (державне та ринкове регулювання) та внутрішні (вплив профспілки та фактори підприємства).

На думку багатьох дослідників, система організації оплати праці повинна забезпечувати виконання таких завдань:

– забезпечити роботодавцю прибутковість і конкурентоспроможність за рахунок ефективного використання трудових ресурсів та оптимального розподілу витрат на персонал;

– гарантувати працівнику своєчасну та повну виплату заробітної плати, яка забезпечить гідний рівень його життя й відповідатиме результатам виконаної роботи.

М. Рябуха вказує, що головними вимогами до організації оплати праці є забезпечення необхідного рівня оплати праці з дотриманням принципу мінімізації витрат підприємства на одиницю продукції та збереженням гарантії підвищення заробітної плати для працівників у разі зростання ефективності діяльності суб'єкта господарювання [5, с. 344].

До базових елементів організації оплати праці належать такі: система нормування праці, яка включає норми праці та нормативи праці; системи та форми оплати праці (почасова, відрядна, комісійна, комбінована форми та їх системи); тарифна та безтарифна системи організації оплати праці; система стимулюючих виплат: премії, надбавки; система компенсаційних виплат: компенсації, доплати.

Класифікація форм та систем оплати праці представлено на рис. 1.

Тарифні системи є найбільш поширеними на українських підприємствах, але вони вже досить застарілі й мають низку суттєвих недоліків. Безтарифні системи є більш сучасними та ефективними, але на практиці вони досить рідко зустрічаються.

Як зазначає І. Щирба, тарифна система являє собою таку організацію оплати праці, яка передбачає диференціацію роботи (за складністю, інтенсивністю, відповідальністю, особливістю умов), урахування кваліфікації працівника та фінансових можливостей підприємства [6, с. 60].

Стаття 96 Кодексу законів про працю визначає, що до складу тарифної системи входять тарифні сітки, схеми посадових окладів, тарифні ставки, професійні стандарти [7].

На промислових підприємствах найбільшого поширення набули пряма відрядна та відрядно-преміальна системи оплати праці, значно менше поширені відрядно-прогресивна і, особливо, непряма відрядна системи заробітної плати. Залежно від форм організації праці в промисловості використовуються як індивідуальна, так і колективна оплата праці.

Таким чином, організація оплати праці складається з таких елементів як: система нормування праці, яка включає норми праці та нормативи праці; системи й форми оплати праці (почасова, відрядна, комісійна, комбінована

**Рис. 1. Класифікація систем оплати праці за їх формами [2]**

форми та їх системи), тарифна та безтарифна системи оплати праці, система стимулюючих виплат, система компенсаційних витрат.

Таким чином, в сучасних умовах в Україні теж запроваджуються гнучкі форми і системи оплати праці. До гнучких форм і систем оплати праці слід віднести контрактну форму найму і оплати праці та участь працівників у прибутках. Зарубіжні фірми для посилення мотивації працівників успішно використовують різні форми участі працівників у прибутках і створення робітничої власності. Досвід показує, що застосування такої форми приводить до додаткового приросту продуктивності праці. Це досягається завдяки більш тісної «прив'язки» працівників до результатів праці та до власності фірми. У західноєвропейських країнах одержали розповсюдження такі форми участі у прибутках: у ФРН – «створення власності робітників» шляхом відрахування зарплати, робітниче нагромадження і акціонерство персоналу; у Франції – участь у прибутках через формування «спеціального резерву участі» з реалізацією прибутку підприємства і соціального партнерства; у Швеції – формування робітничих фондів інвестування через відрахування від зарплати. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником, адміністрацією, спеціалістами, робітниками стає визначальним не тільки для створення соціально-психологічного клімату, а й для процвітання компанії.

**Висновки.** Таким чином, в сучасних умовах мінливої кон'юктури організація оплати праці мають запроваджуватися принципово нові форми й системи. У структурі сучасних форм організації оплати праці слід виділити погодинно-преміальну. Поряд з існуючими повинні запроваджуватись гнучкі системи оплати праці, а саме: контрактна й система участі працівників у прибутках. При більш глибокому обґрунтуванні набуває чинності й колективна форма організації і оплати праці, зокрема, колективне стимулювання, що забезпечує зв'язок доходів працівника з виробничо-фінансовим, комерційними результатами діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про оплату праці: Закон України від 26 листопада 2015 р.№ 848-VIII/Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2016.№ 3. 25 с.

2. Складанна К.І. Методи удосконалення організації оплати праці на підприємствах: дис….канд.екон. наук: 08.00.04. Запоріжжя, 2017. 218 с.

3. Неклюдова М. Ю. Управление внутрифирменной политикой оплаты труда : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05. Тюмень, 2014. 185 с.

4. Глухова С. В., Зотова А. А. Підходи до сутності заробітної плати. Молодий вчений. 2016. № 12.1 (40). С. 698-701.

5. Рябуха М. С. Напрямки удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці. Вісник ХНАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування. 2008. № 9. С. 342-347.

6. Щирба І. Тарифна система як основа оплати праці на підприємстві. Галицький економічний вісник. 2009. № 1. С. 57-64.

7. Кодекс законів про працю України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/- laws/main/322-08.

REFERENCES:

1. The Low of Ukraine "On Labor Remuneration" № 848-VIII (2015, November, 26).

2. Skladanna K.I. (2017) Metody udoskonalennja orghanizaciji oplaty praci na pidpryjemstvakh [Methods of improving the organization of labor remuneration at enterprises] (PhD Thrsis), Zaporizhzhia: Classic Private University.

3. Neklyudova M. Y. (2014) Upravlenie vnutrifirmennoy politikoy oplaty truda [Management of the intrafirm labor remuneration policy] (PhD Thrsis), Tyumen.

4. Glukhova S.V., Zotova A.A. (2016) Pidkhody do sutnosti zarobitnoji platy [Approaches to the essence of wages]. Young scientist, vol. 12.1 (40),pp. 698-701.

5. Ryabukha M.S. (2008) Naprjamky udoskonalennja orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu upravlinnja oplatoju praci [Directions of improvement of the organizational and economic mechanism of management of labor remuneration]. Herald KhNUU. Sir "Economics of agroindustrial complex and nature management. vol. 9. pp. 342-347.

6. Shchirba I. (2009) Taryfna systema jak osnova oplaty praci na pidpryjemstvi [Tariff system as the basis of labor remuneration at the enterprise]. Galician Economic Herald. vol. 1, pp. 57-64.

7. The Labour Code. Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/- laws/main/322-08.

УДК 658.15:005.334

# Підходи до ідентифікації та оцінки фінансових ризиків підприємства

**Литовченко О.Ю.**
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті узагальнено підходи до визначення поняття фінансових ризиків підприємства та джерел їх утворення. Подано класифікацію фінансових ризиків підприємства. Обгрунтовано місце ідентифікації та оцінки фінансових ризиків в управлінні підприємством. Визначено підходи до ідентифікації фінансових ризиків. Розкрито методи оцінки фінансових ризиків підприємства.
**Ключові слова:** ризик, фінансовий ризик, ідентифікація, оцінка, підприємство.

Литовченко Е.Ю. ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье обобщены подходы к определению понятия финансовых рисков предприятия и источников их образования. Представлена классификация финансовых рисков предприятия. Обосновано место идентификации и оценки финансовых рисков в управлении предприятием. Определены подходы к идентификации финансовых рисков. Раскрыты методы оценки финансовых рисков предприятия.
**Ключевые слова:** риск, финансовый риск, идентификация, оценка, предприятие.

Lytovchenko O.Yu. APPROACHES TO IDENTIFICATION AND EVALUATION OF FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE
The article generalizes approaches to the definition of the concept of financial risks of the enterprise and the sources of their formation. The classification of financial risks of the enterprise is presented. The place of identification and estimation of financial risks in the management of the enterprise is substantiated. Identified approaches to identifying financial risks. Methods of estimation of financial risks of the enterprise are revealed.
**Keywords:** risk, financial risk, identification, assessment, enterprise.

**Вступ.** Основна характеристика підприємництва в сучасних умовах полягає в його уразливості на тлі нестабільних і несприятливих факторів зовнішнього середовища, загострення конкуренції, посилення невизначеності, що зумовлює стійку тенденцію до зростання числа фінансово неплатоспроможних підприємств. У той же час, занепад фінансово-економічної діяльності підприємств означає не тільки збитки для акціонерів, кредиторів, партнерів, споживачів продукції, але й зменшення розмірів податкових платежів до бюджету, а також збільшення безробіття, що, у свою чергу, може слугувати одним із факторів макроекономічної нестабільності.

**Постановка проблеми.** Однією з причин наявності збиткових підприємств, великої кількості банкрутів можна вважати недосконалу систему управління фінансовими ризиками, які відіграють найбільшу роль і мають найбільший вплив серед всіх ризиків підприємств, оскільки ставлять під загрозу подальшу їх успішну діяльність. Це, головним чином, пов'язано зі швидкою зміною кон'юнктури фінансового ринку країни, розширенням сфери фінансових відносин і появою нових фінансових технологій та інструментів. В результаті настання тих чи інших фінансових ризиків наслідки загрожують стати незворотними. Тому очевидно, що тільки ефективне управління ризиками сприятиме нівелюванню негативних наслідків їх впливу, що призводить до необхідності досліджень, пов'язаних з ідентифікацією та оцінкою ризиків. В таких умовах підприємства повинні своєчасно визначати ступінь ризику, ефективно управляти ним з метою обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат. Окрему функцію фінансового менеджменту підприємства, зумовлену невизначеністю факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, являє собою оцінка фінансових ризиків.

**Аналіз останніх публікацій за темою дослідження.** Питання управління фінансовими ризиками потребують ґрунтовних досліджень та відповідної розробки адекватних оціночних моделей. Незважаючи на наявні дослідження в галузі ідентифікації економічних ризиків, представлені роботами І.Т. Бала-




© Литовченко О.Ю.

банова, В.В. Вітлінского, А.С. Шапкіна, оцінки ризиків діяльності фінансових інститутів, викладених у роботах А.Б. Камінського, А.А. Лактіонової та інших досліджень, в галузі оцінки фінансових ризиків суб'єктів господарювання вкрай недостатньо. Отже, практична значущість та недостатня теоретична вирішеність проблем, пов'язаних із вибором найбільш оптимальних підходів до управління фінансовими ризиками підприємств, шляхом використання прийомів ідентифікації та оцінки визначили вибір теми статті та зумовили її актуальність.

**Постановка завдання.** Виходячи з того, що найбільш проблемним моментом в системі управління фінансовими ризиками є своєчасне та повне встановлення їх переліку та чинників, що обумовлюють реалізацію ризикових подій, необхідно узагальнити методичні підходи щодо ідентифікації та оцінки фінансових ризиків суб'єкта господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Невід'ємним атрибутом діяльності будь якого суб'єкту господарювання у ринковій економіці виступають ризики, що істотно підвищуються з переходом країни до ринкової економіки. Фінансові ризики, що супроводжують цю діяльність, відіграють найбільшу роль та мають найбільший вплив серед усіх ризиків, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємств.

Особливість фінансових ризиків полягає в тому, що вони є наслідками взаємовідносин між суб'єктами ризику, а відтак, мають небезпечну властивість постійно змінюватися, не підлягати узагальненню і є суто індивідуальними та характерними лише даному суб'єкту господарської діяльності. Тому особливого значення набуває необхідність їхньої класифікації, ідентифікації, оцінки, прогнозування та нейтралізації. Всі ці завдання об'єднує в собі система управління фінансовими ризиками. Розвиток систем управління підприємств значною мірою залежить від урахування рівня фінансових ризиків та ефективності діючого ризик-менеджменту.

Актуальність управління фінансовими ризиками як суб'єктивно-об'єктивною категорією, яка не лише спричиняє збитки, а й за ефективного керівництва дає додаткові вигоди, стрімко зростає, адже без урахування ризику неможливо здійснювати будь яку фінансову та комерційну діяльність [1, с. 168].

За своєю сутністю, ризик – це усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини тощо. Однак, таке визначення не враховує специфіки прояву фінансових ризиків і може бути використане для визначення будь-якого виду економічних ризиків. Тому, доцільно розглянути безпосередньо визначення поняття «фінансовий ризик». Розглянувши тлумачення зазначеного поняття, що найбільш часто зустрічаються в вітчизняній та закордонній літературі, нами пропонується розділити їх на три групи:

Перша – це визначення фінансового ризику як діяльності. Тобто, фінансовий ризик – це результат взаємодії на ринку економічно самостійних суб'єктів господарювання, які прагнуть, по можливості, оптимізувати свою фінансово-господарську діяльність за рахунок інших суб'єктів господарювання. Такої точки зору дотримуються І.А. Бланк [2], Т.В. Момот [3] та ін.

До другої групи можна віднести дослідників, таких як В.В. Вітлінський [4], Л.О. Коваленко [5] та ін., що визначають фінансовий ризик як подію. Тобто фінансовий ризик це невизначена подія, що наступає в процесі досягнення суб'єктом господарювання поставлених цілей, яка у разі свого наступу чинить негативний вплив на його діяльність.

Третю групу формують автори (І.Т. Балабанов [6], В.І. Грушко [7] та ін.), які в цілому розглядають ризик як ймовірність помилки або успіху того чи іншого вибору в ситуації з декількома альтернативами. Дослідження даної групи найбільш численні і більшість авторів дотримуються точки зору, що фінансовий ризик – це ймовірність виникнення небажаних фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення фінансової діяльності.

Отже, можна відзначити, що у всіх наведених визначеннях стверджується, що фінансовий ризик, так чи інакше призводить до негативних наслідків, таких як: втрата прибутку, доходу, майна, частини або всього капіталу в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності організації. Однак, слід звернути увагу на те, що фінансовий ризик також дає можливість отримання додаткових позитивних результатів. Не враховуючи цю особливість неможливо сформулювати адекватну й дієву систему ризик-менеджменту, так як система, заснована на принципах попередження та уникнення фінансових ризиків, безсумнівно, призведе до зниження ефективності діяльності підприємства.

Виходячи з вищенаведеного, фінансовий ризик – це не тільки ймовірність небезпеки втрат і недоотримання доходу, що супроводжує діяльність підприємства, в ситуації невизначеності в конкретних обставинах, але і поєднання можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів, що має вартісний характер.

Фінансові ризики відіграють значну роль у загальному портфелі ризиків підприємства. Вони становлять найбільшу частину сукупних господарських ризиків підприємства і впливають на різні аспекти господарської діяльності. Рівень фінансових ризиків зростає із збільшенням обсягів і диверсифікацією фінансової діяльності підприємства. При настанні фінансових ризиків створюється мультиплікативний ефект, здатний привести до виникнення всіх інших видів ризиків. Це обумовлює високий ступінь впливу фінансових ризиків на результати діяльності підприємства.

Досягнення «прийнятного» рівня фінансового ризику та забезпечення фінансової безпеки потребує формування виваженої стратегії підприємства стосовно попередження виникнення ризикоутворюючих чинників, скасування причин і наслідків їх розвитку та поширення, яка повинна враховувати базові положення концепції фінансової безпеки підприємства.

Першим і одним з основних етапів аналізу ризику є його ідентифікація (від англ. – «risks identification») – процес встановлення переліку основних видів ризиків, властивих діяльності конкретної організації, які можуть вплинути на конкретну ділянку роботи, напрямок діяльності або організацію в цілому. Ідентифікація являє собою опис ризиків в їх взаємозв'язку з іншими ризиками і факторами (джерелами ризиків), які посилюють або послаблюють описані ризики.

Важливе значення для отримання всебічної характеристики фінансових ризиків в процесі їх ідентифікації має їх науково обґрунтована класифікація. Класифікація ризику – це систематизація факторів ризику та їх структурований перелік, який є необхідним компонентом проведення процесу управління. У практиці формування системи ризик-менеджменту підприємства фінансові ризики класифікують за такими ознаками: за характером об'єкта, за сукупністю досліджуваних інструментів, за комплексністю дослідження, за фінансовими наслідками, за характером прояву у часі, за рівнем фінансових втрат, за видами і т.д. Враховуючи те, що інструментарій менеджменту і ризик - менеджменту істотно відрізняються в управлінні внутрішньої і зовнішньої середовищем будь-якого суб'єкта господарювання в основу формування уніфікованої карти фінансових ризиків був покладений принцип розподілу їх на внутрішні і зовнішні.

Група зовнішніх фінансових ризиків доволі численна. Розглянемо найбільш типові з них.

Валютний ризик – властивий підприємствам, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Він проявляється в недоотриманні передбачених доходів в результаті безпосереднього впливу зміни обмінного курсу іноземної валюти, що використовується в зовнішньоекономічних операціях підприємства,на очікувані грошові потоки від цих операцій. Так, імпортуючи сировину і матеріали, підприємство програє від підвищення обмінного курсу відповідної іноземної валюти по відношенні до національної. Зниження ж цього курсу визначає фінансові втрати підприємства при експорті готової продукції.

Депозитний ризик – відображає можливість неповернення депозитних вкладів (непогашення депозитних сертифікатів . Він зустрічається досить рідко і пов’язаний з неправильною оцінкою і невдалим вибором комерційного банку для здійснення депозитних операцій підприємства.

Інфляційний ризик. Цей вид ризику характеризується можливістю обезцінення реальної вартості капіталу (у формі фінансових активів підприємства), а також очікуваних доходів від здійснення фінансових операцій в умовах інфляції).

Дефляційний ризик супроводжується погіршенням економічних умов підприємництва і зниження доходів.

Податковий ризик. Цей вид фінансового ризику має ряд проявів: ймовірність введення нових видів податків і зборів на здійснення окремих аспектів господарської діяльності; можливості збільшення рівня ставок діючих податків і зборів; зміна строків і умов здійснення окремих податкових платежів; ймовірність відміни діючих податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства [6, с. 276].

До внутрішніх фінансових ризиків доцільно включити операційні ризики та ризики, пов'язані з формою організаційної діяльності підприємства. Операційні ризики відповідно до напрямів фінансового аналізу діяльності підприємства варто розділити на: ризики оборотності (проявляються в тому, наскільки

швидко фінансові активи обертаються в процесі діяльності підприємства); ризик ліквідності (залежить від структури та обсягу активів якими володіє підприємство); ризик прибутковості (проявляється у коливаннях рівня прибутку, яку очікує отримати підприємство); ризик фінансової стійкості (полягає в порушенні рівноваги і стабільності фінансово-економічного розвитку підприємства).

До ризиків пов'язаних з формою організації господарської діяльності підприємства відносяться: авансові ризики (виникають при укладанні будь-якого контракту, якщо по ньому передбачається постачання готових виробів проти грошей покупця); оборотні ризики (передбачає настання дефіциту фінансових ресурсів протягом терміну регулярного обороту).

Інвестиційний фінансовий ризик доцільно віднести як до внутрішніх так і до зовнішніх ризиків, так як він виражає можливість виникнення непередбачених фінансових втрат у процесі інвестиційної діяльності підприємства. Інвестиційні ризики містять у собі наступні підвиди ризиків: ризик прямих фінансових витрат; невикористаних можливостей; відсотковий (ризики втрат, які можуть понести інвестори у зв'язку зі зміною дивідендів по акціях, процентних ставок на ринку по облігаціях, сертифікатам і іншим цінним паперам); кредитний (ризик події, при якому емітент, що випустив боргові цінні папери, виявиться не в змозі виплачувати відсотки по них або основну суму боргу); портфельний ризик (відображає сукупність всіх фінансових і матеріальних активів, які входять до складу інвестиційного портфеля).

У представленій класифікації рекомендується враховувати той факт, що всі перераховані види фінансових ризиків у залежності від сформованої на ринку або всередині підприємства ситуації можуть набувати як постійний так і змінний характер, що необхідно враховувати в процесі планування діяльності підприємства. Так само доцільним вважається представлені ризики класифікувати за ознакою причино-наслідковості. Поява одного ризику може спонукати виникнення інших видів. У даному випадку справедливим можна вважати твердження, що фінансові ризики знаходяться не тільки в центрі діяльності будь-якого підприємства, але і в повній мірі впливають на ризики в інших сферах його діяльності, що і визначає фінансову сферу, як головний елемент стратегії управління ризиками підприємства.

Для якісної оцінки фінансових ризиків необхідною є класифікація їх факторів. Фактори ризику визначають як події, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищах господарюючого суб'єкта, які впливають на його діяльність та створюють таке явище, як загроза для фінансової та виробничої діяльності, наслідком чого є неодержання або недоодержання прибутку. Тобто фактори фінансових ризиків – це події, що генерують фінансові ризики діяльності суб'єкта господарювання.

Виявлення й ідентифікація факторів фінансових ризиків науковці відносять до одного з найважливіших завдань якісного аналізу, а ефективно проведена їх класифікація повинна містити оптимальну кількість факторів ризику, яка б дозволила правильно виявити конкретний ризик.

З метою виділення факторів фінансових ризиків в першу чергу необхідно встановити перелік ризиків, які є найбільш реальними. Зміст даної процедури поділяють на два основних етапи. По-перше, необхідно визначити перелік тих ризиків, зниження яких залежить безпосередньо від підприємства (наприклад, ризик втрати майна через недотримання умов зберігання і умов виробництва). До них, передусім, відносяться внутрішні ризики, (ризики, рівень яких залежить від організаційної структури, професійного рівня працівників, системи управління і контролю), вплив яких можна послабити або, навіть, частково ліквідувати за рахунок підвищення ефективності менеджменту. Прикладами внутрішніх передумов виникнення ризиків неплатоспроможності можуть виступати:

– дефіцит власного оборотного капіталу як наслідок неефективної виробничо комерційної діяльності, неефективної інвестиційної політики, некоректного фінансового менеджменту;

– низька технологічність бізнесу, відсутність модернізації як основних фондів, так і використання нових технологій;

– високий рівень операційних витрат і низького показника рентабельності активів;

– неефективне управління оборотними активами, що виражається в надмірному зберіганні запасів або готової продукції, внаслідок чого період оборотності подібних активів скорочується, з'являється ризик виникнення неліквідних активів і утворюється брак чистого оборотного капіталу

– неефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, низька

платіжна дисципліна контрагентів, невигідні для підприємства умови розрахунків з контрагентами;

– недоліки маркетингу на підприємстві: недостатні ринки збуту, некоректна цінова політика, недостатній аналіз конкурентів і ін.;

– неконтрольоване залучення позикових коштів і нарощування боргового навантаження;

– неефективне управління активами, внаслідок чого зростання запасів, дебіторської заборгованості та операційних витрат перевищують зростання виручки, що призводить до нестачі оборотного капіталу;

– неконтрольоване розширення обсягів господарської діяльності, в результаті чого запаси, витрати і дебіторська заборгованість зростають швидше обсягу продажів;

– дисбаланс джерел фінансування та активів підприємства (так, інвестиційні вкладення можуть бути профінансовані короткостроковими пасивами, що в підсумку може призвести до проблеми ліквідності).

По-друге, необхідно визначити ризики зовнішні, рівень яких не залежить від особливостей функціонування підприємства (наприклад, ризик змін законодавства). Ці ризики не можуть бути усунені, проте вони піддаються мінімізації.

Зовнішні фінансові ризики можуть бути зумовлені загальноекономічними та ринковими чинниками. До загальноекономічних чинників треба віднести: загальний спад обсягів виробництва в країні, збільшення рівня інфляції, уповільнення платіжного обігу, недосконаліть і нестабільність податкового законодавства, зменшення рівня реальних доходів і купівельної спроможності населення тощо.

Серед ринкових чинників ризику можна виділити: зменшення обсягу внутрішнього ринку, падіння ринкового попиту, збільшення пропозиції товарів-субститутів, нестабільність фінансового і валютного ринків, недостатня ліквідність фондового ринку.

Під час ідентифікації та оцінки ризиків аналізуються: затверджені фінансові плани та звіти їх виконання; інформація щодо порушень трудової і виконавської дисципліни; стандарти внутрішнього контролю щодо мінімізації фінансових ризиків; інформація для розслідування обставин (нецільове витрачання бюджетних коштів, перевищення посадових повноважень, розголошення комерційної таємниці, інсайдерської інформації та ін.) в організації; інформація від підрядників, постачальників, покупців та інших контрагентів і клієнтів; результати аудиторської перевірки (зовнішньої і внутрішньої); результати тестування контрольних процедур і ін. Ідентифікація ризиків здійснюється на всіх рівнях управління господарюючого суб'єкта.

При ідентифікації ризику ідентифікуються фактори ризику, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства в цілому, в розрізі кожного напрямку фінансової діяльності (окремих видів фінансових операцій) визначаються притаманні їм систематичні види фінансових ризиків та окремо - перелік несистематичних ризиків, формується загальний портфель фінансових ризиків, пов'язаних з майбутньою фінансовою діяльністю підприємства, Все це дає можливість визначити сфери найбільш ризикових видів і напрямків фінансової діяльності підприємства.

Оцінка ризику є найбільш складним і відповідальним моментом, оскільки саме від її результатів залежать подальші дії підприємства та являє собою сукупність ймовірності ризику та його матеріальності. Мета оцінки – визначити прийнятність рівня ризику.

Слід зауважити, що при оцінці рівня фінансового ризику слід оцінити не тільки імовірність того, що певна (несприятлива) подія має шанси відбутися, але й те,як це вплине на ситуацію (рішення), що складеться в майбутньому. Що досконалішими є методи дослідження та оцінки ризику, то меншим стає чинник невизначеності.

Кількісна оцінка ризику проводиться на підставі обчислень ймовірностей настання небажаних подій (збитків), які здійснюються ще на попередній стадії аналізу ризику. Якщо малоймовірно, що відбудуться несприятливі наслідки, то ризик малий. Малий він і в тому разі, коли імовірність збитків велика, а самі по собі обсяги збитків малі. Якщо ж вартість збитків велика, то їхню імовірність слід зробити дуже малою. Імовірність настання певної події може бути визначена об’єктивним або суб’єктивним методом.

Об’єктивний метод визначення імовірності ґрунтується на обчисленні частоти, з якою в минулому відбувалася певна подія. Суб’єктивний метод спирається на використання суб’єктивних оцінок та критеріїв, які ґрунтуються на різних припущеннях. До таких припущень можуть бути віднесені міркування менеджера, його власний досвід, оцінка експерта, думка консультанта, порада консалтингової фірми тощо. Таким чином серед підходів до кількісної оцінки ризику виділяють методи наведені на рис. 1.

**Рис. 1. Методи кількісної оцінки фінансових ризиків**

Розглянемо кожен із методів більш детально.

Статистичний метод оцінки ризику базується на аналізі коливань досліджуваного показника за певний відрізок часу. За допомогою статистичного методу оцінки ризику на основі розрахунку дисперсії, стандартного відхилення і коефіцієнта варіації можна оцінити ризик не лише окремої угоди, а й суб'єкта ризику (підприємницької фірми), проаналізувати динаміку його доходів за деякий проміжок часу.

Перевагою статистичного методу оцінки ризику є нескладність математичних розрахунків, а суттєвим недоліком – необхідність великих обсягів вихідних даних (що більший масив, то достовірніша оцінка ризику).

Метод експертних оцінок – історично перший серед методів оцінки ризику. На відміну від статистичного цей метод може використовуватись в умовах дефіциту і навіть повної відсутності інформації. У цьому його найсуттєвіша перевага порівняно з іншими методами. Експертний метод базується на опитуванні досвідчених спеціалістів і може бути реалізований шляхом математичного опрацювання результатів цього опитування (позицій, думок) [8, с. 46].

Для підвищення адекватності експертної оцінки ризику бажано, щоб експерти супроводжували свої оцінки даними про імовірність виникнення різних величин втрат. Можна обмежитись отриманням експертних оцінок ймовірностей допустимого критичного ризику або оцінити найімовірніші втрати в цьому виді діяльності. Одна з головних умов досконалої експертної оцінки – виключення взаємного впливу експертів один на одного [9, с. 15].

Метод аналогій використовується в разі, якщо інші методи оцінки ризику неприйнятні. При використанні аналогів застосовуються бази даних та знань про ризик аналогічних об'єктів (проектів) або угод. Отримані таким чином дані опрацьовуються для виявлення залежностей у закінчених проектах з метою врахування потенційного ризику при реалізації нового проекту чи угоди.

Комбінований метод – поєднання кількох окремих методів або їх окремих елементів.

Коефіцієнтна оцінка ризику на основі аналізу фінансового стану суб'єкта фінансового ризику (фірми) є одним з найдоступніших у даний час методів оцінки ризику як для самого підприємця, так і для його партнерів. Метод передбачає наявність системи оціночних коефіцієнтів. Сьогодні при аналізі діяльності суб'єктів господарювання заведено в основному застосовувати нормативний метод оцінки, заснований на використанні різних оціночних коефіцієнтів. Цей метод відносної оцінки ризику є досить зручним завдяки нескладності розрахунків й успішно застосовується сьогодні в багатьох сферах господарювання.

Метод рейтингової оцінки, як один з варіантів попереднього методу, передбачає наявність таких елементів: системи оціночних коефіцієнтів і, якщо необхідно, шкали ваги цих коефіцієнтів; шкали оцінки значень одержаних показників; методики розрахунку остаточного рейтингу [10, с. 97].

Досить ефективним у рейтинговій оцінці є наявність певних еталонних значень для порівняння, яка передбачає обчислення рейтингу методом відстаней або різниць між реальними та еталонними значеннями. При визначенні остаточного рейтингу ранжуються не значення, а відстані.

Однак, як свідчать дослідження, ці методи не дають можливості враховувати всі тонкощі конкретної ситуації та часто призводять до помилкових результатів. Пояснити це можна, на нашу думку, межами дії оціночних коефіцієнтів, можливістю їх застосування лише в конкретних умовах, миттєвістю дії неврахованих факторів тощо. Саме ця множинність імовірних помилок може вимагати формулювання точних умов застосування різних оціночних параметрів, чого поки що не існує.

Метод аналітичних номограм – застосовується в окремих галузях прикладної статистики. При його використанні створюється графік, на якому можна швидко візуально визначити значення фактора, що аналізується. В основі методу аналітичних номограм лежить точна математична модель, що пов'язує між собою три змінні. Дві з них вхідні, за якими можна визначити точне значення третьої змінної величини, що аналізується. Цими характеристиками можуть бути як балансові характеристики (наприклад, величина капіталу і активів, обсяг виданих кредитів, розмір вкладів тощо), так і різні характеристики на зразок платоспроможності або ліквідності при потрібному співвідношенні окремих характеристик балансів, не пов'язаного з ними напряму. Отже, метод номограм достатньо простий і може бути застосований для аналізу ефективності діяльності будь-якої установи. У той же час розрахунок його базових моделей і власне побудова номограм вимагає спеціальної підготовки персоналу.

**Висновки.** Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок про те, що знання підходів до аналізу проблем ризиків, їх чинників і способів управління ризиками необхідно кожному підприємцю, адже вони безпосередньо впливають на ефективність підприємницької діяльності. Своєчасна ідентифікація ризику на підприємстві є першим етапом управління ризиками і в ряді випадків може дозволити запобігти потенційні втрати суб'єкта. Чим досконалішими є методи дослідження та кількісної оцінки ризику, тим меншим стає чинник невизначеності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вінницький П.А., Шокало О.Ю. Управління фінансовими ризиками підприємства. Економічний простір. 2010. №42. С. 168-173.

2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: учебник. Київ. Ніка-Центр. 2009. 480 с.

3. Момот Т.В., Безугла В.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ. Центр учбової літератури. 2011. 712 с.

4. Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. Економічний ризик і методи його вимірювання: підручник. Київ. ІЗМН. 2010. 358 с.

5. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ. Знання. 2009. 483 с.

6. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент: учеб. пособие. Москва. Финансы и статистика. 2008. 192 с.

7. Грушко В.І., Пилипченко О.О. Фінансові ризики: навч. посібник. Житомир. ЖІТІ. 2009. 188 с.

8. Прут М. О. Основні методи оцінки рівня фінансового ризику. Ринок праці та зайнятість населення. 2010. № 2. С. 45-52.

9. Вишнівська Б.М. Методи мінімізації фінансових ризиків. Економіст. 2011. № 6. С. 58-59.

10. Страхарчук В. П. Концептуальні засади кількісної оцінки ризиків. Збірник ЛБІ. 2010. № 6. С. 96-104.

REFERENCES:

1. Vinnycjkyj P.A., Shokalo O.Ju. . (2010) Upravlinnja finansovymy ryzykamy pidpryjemstva. Ekonomichnyj prostir [Management of financial risks of the enterprise]. Economic space, no. 42, pp. 168-173.

2. Blank Y.A. (2009) Osnovy fynansovogho menedzhmenta: uchebnyk [Fundamentals of Financial Management. A Textbook.]. Kiev. Nika-Center. 480 p. (in Russian)

3. Momot T.V., Bezughla V.O. ( 2011) Finansovyj menedzhment: navch. posibnyk [Financial Management: Teaching. manual]. Kiev. Center for Educational Literature. 712 p. (in Ukrainian)

4. Vitlinsjkyj V.V., Nakonechnyj S.I., Sharapov O.D. (2010) Ekonomichnyj ryzyk i metody jogho vymirjuvannja: pidruchnyk. [Economic risk and methods of its measurement: a textbook]. Kiev. IZMN 358 p. (in Ukrainian)

5. Kovalenko L. O., Remnjova L. M. (2009) Finansovyj menedzhment: navch. posibnyk. [Financial management: teaching. manual]. Kiev. Knowledge. 483 p. (in Ukrainian)

6. Balabanov I.T. (2008) Risk-menedzhment: ucheb. posobie. [Risk management: study. teaching. manual] Moscow. Finance and statistics. 192 p. (in Russian)

7. Ghrushko V.I., Pylypchenko O.O. (2009) Finansovi ryzyky: navch. posibnyk. [Financial Risks: teaching. manual] Zhytomyr. ZhITI. 188 p. (in Ukrainian)

8. Prut M. O. (2010) Osnovni metody ocinky rivnja finansovogho ryzyku [Basic methods for assessing the level of financial risk.] Labor market and employment of the population. no. 2. pp. 45-52.

9. Vyshnivsjka B.M. (2011) Metody minimizaciji finansovykh ryzykiv [Methods of minimizing financial risks] Economist. no. 6. pp. 58-59.

10. Strakharchuk V. P. (2010) Konceptualjni zasady kiljkisnoji ocinky ryzykiv [Conceptual principles of quantitative risk assessment] Collection of LBI. no. 6. pp. 96-104.

УДК 336.531:330.341.1(043.3)

# Сучасні підходи до оцінювання інвестиційно-інноваційного потенціалу промислового підприємства

**Матросова В.О.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

**Матросов О.Д.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри організації виробництва
та управління персоналом
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

**Доуртмес П.О.**
асистент кафедри організації виробництва
та управління персоналом
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

У статті здійснено комплексне дослідження методичного забезпечення оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств, на основі отриманих результатів надані науково-практичні рекомендації. Виявлені основні тенденції та особливості перебігу інвестиційної й інноваційної діяльності у зовнішньому та внутрішньому середовищі промислових підприємств; обґрунтувані методичні підходи оцінювання інвестиційної та інноваційної діяльності промислових підприємств; обґрунтувана доцільність оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства за узагальненим інтегральним показником та розподілу його кількісних значень на якісні рівні із урахуванням стратегічних цілей.

**Ключові слова:** інвестиційно-інноваційна діяльність, оцінювання, резерви, стратегічні цілі, потенціал, ефективність, фінансово-економічний аспект, науково-технічний аспект.

Матросова В.А., Матросов А.Д., Доуртмес Ф.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье осуществлено комплексное исследование методического обеспечения оценки инвестиционно-инновационной деятельности промышленных предприятий, на основе полученных результатов предоставлены научно-практические рекомендации. Выявлены основные тенденции и особенности течения инвестиционной и инновационной деятельности во внешней и внутренней среде промышленных предприятий; обоснований методические подходы оценки инвестиционной и инновационной деятельности промышленных предприятий; обоснована целесообразность оценки инвестиционно-инновационной деятельности предприятия на основе обобщенного интегрального показателя и распределения его количественных значений на качественные уровне с учетом стратегических целей.

**Ключевые слова:** инвестиционно-инновационная деятельность, оценка, резервы, стратегические цели, потенциал, эффективность, финансово-экономический аспект, научно-технический аспект.

Matrosova V.O., Matrosov O.D., Dourtmes P.O. MODERN APPROACHES TO ASSESSING THE INVESTMENT AND INNOVATION POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The complex research of methodological support of estimation of investment and innovation activity of industrial enterprises is carried out in the article, on the basis of the obtained results the given scientific and practical recommendations are given. The main tendencies and features of the course of investment and innovation activity in the external and internal environment of industrial enterprises are revealed; substantiated methodical approaches to the estimation of investment and innovation activity of industrial enterprises; the expediency of evaluating the investment and innovation activity of the enterprise based on the generalized integral indicator and the distribution of its quantitative values on qualitative levels with consideration of strategic goals is substantiated.

**Keywords:** investment-innovative activity, estimation, reserves, strategic goals, potential, efficiency, financial and economic aspect, scientific and technical aspect.



© Матросова В.О., Матросов О.Д., Доуртмес П.О.

**Постановка проблеми.** Технічний рівень та ефективність промислового виробництва у майбутньому визначається результатами підвищення інтенсивності інвестиційно-інноваційної діяльності, що є важливою умовою забезпечення динамічного розвитку та стійкого положення промислового підприємства. Для досягнення такої мети необхідним є дослідження та постійне удосконалення оціночного апарату потенціалу промислового підприємства у даній сфері, а також систематичного аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності. Особливе значення мають науково обґрунтовані сучасні підходи та методи виявлення резервів, які сприяють створенню високоефективного механізму, який забезпечує безперервне генерування та швидке використання науково-технічних досягнень у діяльності промислового підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Даній тематиці присвячено багато публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів, найбільш видатними, на наш погляд, є: Балабанов О. Т., Балан О. С., Біловодська О. А., Бланк І. А., Чухрай Н. І., Возняк Г. В., Гейер Г. В., Гончаров П. В., Ілляшенко С. М., Кизим Н. А., Краснокутська Н. В., Лепейко Т. І., Майорова Т. В., Перерва П. Г., Фатхутдинов Р. А., Федулова Л. І., Шумпетер Й., Яковлев А. І., Ястремська О.М. та інші. Оцінювання результатів інвестиційної діяльності більшість науковців пропонують проводити як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, за трьома основними економічними рівнями:

– макроекономічному – для вибору країни інвестування;

– мезоекономічному – для вибору галузі, підгалузі і регіону інвестування;

– мікроекономічному – для оцінювання інвестиційних здобутків підприємства в разі розгляду його як об’єкту інвестування [1, с. 163; 2, с. 94].

**Формулювання цілей статті.** Сучасні вимоги до інвестиційно-інноваційної діяльності зумовлюють необхідність подальшого розвитку методичного забезпечення оцінювання її стану з урахуванням взаємозалежності інвестиційних та інноваційних процесів. Основною задачею даної статті є комплексне дослідження методичного забезпечення оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств та надання науково-практичних рекомендацій у даній галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Узагальнюючи пропозиції науковців щодо оцінювання інвестиційної діяльності, доцільно спиратися на його мету – підвищення обґрунтованості і достовірності результатів оцінки. Тому основними показниками оцінювання доцільно обрати ті, які можливо розрахувати на основі офіційних статистичних даних підприємств, а саме: питома вага інвестицій в основний капітал у загальному капіталі, питома вага інвестицій в основний капітал у власному капіталі, питома вага капітальних інвестицій у загальному капіталі, питома вага капітальних інвестицій у власному капіталі, питома вага капітальних інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій, питома вага інвестицій у рекламу, питома вага інвестицій на інновації в загальному обсязі капітальних інвестиції, питома вага інвестицій на обчислювальну техніку й програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій у нематеріальні активи, питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальної вартості необоротних активів, питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальної вартості активів. Оскільки кількість показників є значною, доцільно об’єднати їх в інтегральний, що дозволить дати однозначну оцінку певному виду діяльності.

Наведена система показників дозволяє врахувати переважну питому вагу чинників, що впливають на перебіг інвестиційної діяльності та ґрунтується на офіційних статистичних даних, що унеможливлює вплив суб’єктивних чинників на процес оцінювання. Крім того, в кожний період часу та для певної сукупності підприємств доцільно обґрунтовувати ті показники, які є переважними, найбільш впливовими та порівнювати оцінки між підприємствами, що є близькими за масштабами діяльності та галузевою приналежністю. Для того, щоб досягти цих умов, можливо використовувати методи багатовимірного статистичного аналізу, такі як факторний та кластерний. Багатовимірний факторний аналіз дозволить без загублення інформації досягти її ущільнення, а кластерний – порівняти підприємства, що є подібними та визначити серед них найкращі за сукупністю показників, що виявлені в результаті застосування факторного аналізу як найвпливовіші, ті, що формують загальну тенденцію здійснення певного виду діяльності, в даному разі – інвестиційної [3, с. 10].

Наступним підходом, що на наш погляд, є ширшим за попередні два, є підхід якому зазначається про необхідність оцінювання інноваційної діяльності за трьома складовими: науково-інформаційний рівень підприємства, технічний рівень підприємства та техніко-економічна складова інноваційних проектів. Таким чином, врахування при оцінюванні інно-

Таблиця 1

**Узагальнюючи показники оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності за фінансово-економічним аспектом**

| № п/п | Формула | Показники |
|---|---|---|
| Економічна складова інновацій за показниками: норма рентабельності, інтегральний ефект, період окупності, індекс рентабельності інновацій [4, с. 30-35; 5, с. 9-16; 6, с. 424-429] | | |
| 1 | Норма рентабельності (внутрішня норма доходності): $$E_p = P + \frac{\alpha \times (N - P)}{(n - p)}$$ | $P$ – величина ставки дисконту, за якої інтегральний ефект є позитивним, %; α – коефіцієнт дисконтування; $N$– величина ставки дисконту, за якої Еінт. є негативним, %; $n$ – величина позитивного Еінт. за величини ставки дисконту $N$, грош. од.; $p$ – величина негативного Еінт. за величини ставки дисконту $P$, грош. од. |
| 2 | Інтегральний ефект: $$E_{інт.} = \sum_{t=0}^{T_p} (P_t - З_t) \times \alpha_t$$ | $T_p$ – розрахунковий рік; $P_t$ – результат у $t$-й рік, грош. од.; $З_t$ – інноваційні витрати в $t$-й рік, грош. од.; $\alpha_t$ – коефіцієнт дисконтування, %. |
| 3 | Період (термін) окупності: $$T_o = \frac{K}{Д}$$ | $K$ – первісні інвестиції в інновації, грош. од.; $Д$ – щорічні грошові доходи, грош. од. |
| 4 | Індекс рентабельності інновацій: $$J_r = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} Д_t \times \alpha_t}{\sum_{t=0}^{T_p} K_t \times \alpha_t}$$ | $Д_t$ – дохід у період t, грош. од.; $K_t$ – розмір інвестицій в інновації в період t, грош. од. |
| Рекомендації ЮНІДО [7, с. 214-219] щодо оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності | | |
| 5 | Чистий дисконтова ний дохід: $$ЧДД = \sum_{t=0}^{T} (R_t - З_t) \frac{1}{(1+E)^t}$$ | $T$ – горизонт розрахунку, рівний номеру кроку розрахунку, на якому відбувається ліквідація об'єкта; $R_t$ – результати, досягнуті на t-му кроці розрахунку, грош. од.; $З_t$ – витрати, які здійснюються на t-му кроці розрахунку, грош. од.; $E$ – норма дисконту, %. |
| 6 | Проста норма прибутку: $$R = \frac{NP + P}{I} 100\%$$ | $NP$ – чистий прибуток, грош. од.; $P$ – відсотки на позиковий капітал, грош. од.; $I$ – загальні інвестиції, грош. од. |
| 7 | Проста норма прибутку на акціонерний капітал: $$R_q = \frac{NP + P}{Q} \times 100\%$$ | $Q$ – акціонерний капітал, грош. од. |
| 8 | Коефіцієнт фінансової автономності проекту: $$K_{фа} = \frac{K_в}{Z}$$ | де $Кв$ – власні кошти, грош. од.; $Z$ – позикові кошти, грош. од. |
| 9 | Коефіцієнт поточної ліквідності: $$K_л = \frac{O_a}{Z} \geq 1$$ | $O_a$ – сума оборотних активів проекту, грош. од. |
| 10 | Строк окупності інвестицій в інноваційний проект: $$T_o = \frac{I}{П_ч}$$ | $П_ч$– чистий річний прибуток, отриманий в результаті функціонування проекту, грош. од. |

ваційної діяльності не тільки економічної складової, а й науково–технологічної дає змогу отримати більш комплексну та повну оцінку.

Науковці, що дотримуються одного з вищерозглянутих підходів, для оцінки інноваційної діяльності пропонують використовувати певний перелік показників. Порівняння даних систем показників, їх аналіз та узагальнення дасть змогу сформувати оптимальний склад показників відповідно до основних аспектів інноваційної діяльності підприємства, що дасть змогу побудови на їх основі методичні рекомендації до оцінювання інноваційної діяльності. Запропонований нижче ряд показників дозволяє оцінити економічний та фінансовий аспект інноваційного проекту (таблиця 1).

Окремі науковці при оцінюванні інноваційної діяльності пропонують використовувати якісні показники, які дозволять визначити ступінь відповідності інноваційної діяльності цілям підприємства. Для оцінки стратегічного аспекту інноваційної діяльності з точки зору довгострокових ринкових переваг з переліку наявних альтернатив обирається та, що дозволить максимально наблизити підприємство до поставленої мети (таблиця 2).

**Висновки даного дослідження.** Інтегральний показник результативності інноваційної діяльності дає змогу врахувати високий ступінь невизначеності результатів, тривалість періоду розробок та складність прогнозування. Таким чином, проаналізовані показники інноваційної діяльності відображають фінансово-економічну та науково-технічну складові інвестиційно-інноваційної діяльності. На основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

1. Інвестиційну та інноваційну діяльність доцільно досліджувати у взаємозв'язку, оскільки вони у сукупності сприяють підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємства. При дослідженні інвестиційної та інноваційної діяльності доцільно використовувати кількісні та якісні методи оцінювання, що дозволить враховувати як об'єктивні тенденції, так і суб'єктивні думки осіб, що приймають рішення.

2. При оцінюванні інвестиційно-інноваційної діяльності переважними характеристиками як вхідних показників, так і вихідної оцінки повинні бути достовірність й об'єктивність, чого можливо досягти використанням даних офіцій-

Таблиця 2

**Показники оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності за відповідності стратегічним цілям та науково-технічною складовою**

| № п/п | Формула | Показники |
|---|---|---|
| Оцінка інноваційної діяльності підприємства за рекомендаціями ЮНІДО [8, с. 14] | | |
| 1 | Інтегральний показник результативності інноваційної діяльності за допомогою коефіцієнта фактичної результативності роботи: $$r = \frac{R_c}{\sum_{i=1}^{N} Q_i - \sum_{i=1}^{N} (H_{i+1} - H_i)}$$ | $R_c$ – сумарні витрати на завершені роботи, що прийняті (рекомендовані) до освоєння в серійному виробництві, грош. од.;<br>$Q_i$ – фактичні витрати на НДДКР за і–й рік, грош. од.;<br>$N$ – кількість років періоду, що аналізується;<br>$H_i(H_{i+1})$ – незавершене виробництво на початок (кінець) періоду, що аналізується, грош. од. |
| Оцінка інноваційної діяльності підприємства на етапі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт | | |
| 2 | Результативність інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР: $$P_{НДДКР} = \frac{\sum_{t=1}^{T} K_{еф.t} + \sum_{t=1}^{T} K_{пр.t}}{\sum_{t=1}^{T} K_{заг.t} - \sum_{t=1}^{T} K_{реал.t}}$$ | $K_{еф.t}$ – кількість самостійно розроблених новацій, які відповідають вимогам підприємства в *t-му* році, од.;<br>$K_{пр.t}$ – кількість придбаних об'єктів інтелектуальної власності, які відповідають вимогам підприємства в *t* році, од.;<br>$K_{заг.t}$ – загальна кількість новацій як результат проведення НДДКР і придбання об'єктів інтелектуальної власності в зовнішньому середовищі підприємством у *t* році, од.;<br>$K_{реал.t}$ – кількість об'єктів інтелектуальної власності – результатів НДДКР, що реалізовані в зовнішньому середовищі та невикористані в діяльності підприємства у *t* році, од.<br>$T$ – кількість років в періоді, що аналізується. |

Закінчення таблиці 2

| Ефективність використання ресурсів на стадії НДДКР, використання науково-технічної бази підприємства та його наукового потенціалу [9, с. 12-14] | | |
|---|---|---|
| 3 | Показник ефективності використання ресурсів на стадії НДДКР: $$E_{НДДКР} = \frac{\sum_{i=1}^{N} B_i + \sum_{j=1}^{K} B_j}{\sum_{r=1}^{R} B_r - \sum_{q=1}^{Q} B_q}$$ | $B_i$ – витрати ресурсів на самостійне створення *i-ї* новації, грош. од.;<br>$B_j$ – витрати на придбання *j–ої* новації, грош. од.;<br>$B_r$ – витрати на розробку та придбання загальної кількості новацій, грош. од.;<br>$B_q$ – дохід від реалізації *q–ої* новації в зовнішньому середовищі підприємства;<br>*N* – кількість самостійно розроблених новацій, од.;<br>*K* – кількість придбаних об'єктів інтелектуальної власності, од.;<br>*R* – загальна кількість новацій як результат проведення НДДКР і придбання об'єктів інтелектуальної власності в зовнішньому середовищі, од.;<br>*Q* – кількість новацій, реалізованих у зовнішньому середовищі, од. |
| 4 | Точність оцінки економічної складової інноваційної діяльності: $$E_{оц} = \frac{E_{факт.}}{E_{прогн.}}$$ | $E_{факт.}$ – фактична економічна ефективність інновацій;<br>$E_{прогн.}$ – прогнозна (до впровадження) економічна ефективність інновацій. |
| 5 | Результативність стадії впровадження інновацій: $$P_{ст.впр.} = \frac{Ч_{вп.і.}}{Ч_{роз.і}}$$ | *Чвп.і.* – кількість впроваджених новацій, од.;<br>*Чроз. і.* – кількість розроблених новацій, од. |
| 6 | Ефективність використання ресурсів на цій стадії: $$E_{ст.впр.} = \frac{\sum_{i=1}^{N} B_{pi}}{\sum_{j=1}^{K} B_{pj}}$$ | *Bpi* – витрати ресурсів на впровадження *i-ї* новації, грош. од.;<br>*Bpj* – витрати ресурсів на освоєння *j-ї* розробленої новації, грош. од. |
| 7 | Результативність діяльності підприємства щодо тривалості розробки та впровадження новацій: $$P_{трив.} = \frac{T_{сусп.н.}}{T_{ф.}}$$ | $T_{сусп.\ н.}$ – суспільно необхідні витрати часу на розробку та впровадження новацій (середні для країни чи регіону), год.;<br>$T_{ф.}$ – фактична тривалість розробки та впровадження новацій, год. |
| 8 | Інтегральний показник результативності інноваційної діяльності: $$P_{ін.д.} = P_{НДДКР} \times E_{оц.} \times P_{ст.впр.} \times P_{трив.}$$ | $P_{НДДКР}$ – результативність інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР;<br>$E_{оц.}$ – точність оцінки економічної складової інноваційної діяльності;<br>$P_{ст.впр.}$ – результативність стадії впровадження інновацій;<br>$P_{трив.}$ – результативність діяльності підприємства щодо тривалості розробки та впровадження новацій. |

ної статистичної звітності суб'єктів господарювання на всіх економічних рівнях оцінювання.

3. Інвестиційно-інноваційній діяльності притаманна значна кількість характеристик, які можуть бути оцінені певною системою часткових показників, доцільно їх об'єднати в інтегральні, оскільки інвестиційна й інноваційна діяльність є взаємообумовленими й знаходяться у тісному взаємозв'язку.

4. Оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності доцільно здійснювати з урахуванням їх інтегральних показників з урахуванням важливості кожного виду діяльності для реалізації обраної стратегії життєдіяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Музиченко Т. О. Інвестиції та інвестиційна діяльність: понятійний апарат / Т. О. Музиченко // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 3 (25). – С. 161 – 167.
2. Приказка С. І \ Організаційно–економічні складові стимулювання інноваційної привабливості промислових підприємств в сучасних умовах / С.І. Приказка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 93–97.
3. Доуртмес П. О. Теоретико-методичне забезпечення оцінювання інвестиційно- інноваційної діяльності промислового підприємства : автореф. на здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / П. О. Доуртмес. – Харків, 2018. – 20 с.
4. Власенко С. Н. Экспертиза и анализ инновационных процессов. Методические и практические аспекты / С. Н. Власенко, В. М. Головатюк, С. А. Егоров. – К. : Український видавничий центр, 2006. – 178 с.
5. Hackbarth D. Optimal priority structure, capital structure, and investment / D. Hackbarth, D. Mauer // Review of Financial Studies. – 2012. – Vol. 25, Issue 3. – pp. 747–796.
6. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2005. – 448 с.
7. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
8. Сотнікова Ю. В. Економічна оцінка інноваційної діяльності підприємства : автореф. на здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Ю. В. Сотнікова. – Харків, 2006. – 20 с.
9. Матросова В. О. Резерви підвищення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств : автореф. На здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / В. О. Матросова – Харків, 2003. – 20 с.

REFERENCES:

1. Muzichenko T. O. (2014) Investiciyi ta investiciyna diyalnist: ponatiyniy aparat [Investment and investment activity: conceptual apparatus]. Staliy rozvitok ekonomiki, vol. 3, no. 25, pp. 161 – 167.
2. Prikazka S. I (2013) Organizaciyno–ekonomichni skladovi stimuluvannya innovaciynoi privablivosti promislovih pidpriyemstv v suchasnih umovah [Organizational and economic stimulation components of innovative attractiveness of industrial enterprises in modern conditions]. Aktualni problemi ekonomiki, no. 1, pp. 93–97.
3. Dourtmes P. O. (2018) Teoretiko-metodichne zabezpechennya ocinuvannya investiciyno-innovaciynoi diyalnosti promislovogo pidpriemstva [Theoretical and methodological estimation support of investment and innovation activity of industrial enterprise] (PhD Thesis), Kharkiv: National Technical University “Kharkiv Polytechnical Institute”.
4. Vlasenko S. N. (2006) Ekspertiza i analiz innovacionnih processov. Metodicheskie i prakticheskie aspekti [Examination and analysis of innovative processes. Methodological and practical aspects]. Kiev: Ukrainskiy vidavnichiy centr. (in Russian).
5. Hackbarth D. (2012) Optimal priority structure, capital structure, and investment. Review of Financial Studies, vol. 25, no. 3, pp. 747–796.
6. Fatxutdynov R. A. (2005) Innovacionniy menedzhment [Innovative management]. Sankt-Peterburg: Piter. (in Russian)
7. Illyashenko S. M. (2003) Upravlinnya innovaciynim rozvitkom: problemi, koncepciyi, metodi [Management of innovative development: problems, concepts, methods]. Sumi: LTD “Universitetska kniga”.
8. Sotnikova Yu. V. (2006) Ekonomichna ocinka innovaciynoi diyalnosti pidpriemstva [Economic assessment of enterprise innovation] (PhD Thesis), Kharkiv: Kharkiv National University of Economics.
9. Matrosova V. O. (2003) Rezervi pidvishhennya efektivnosti innovaciynoi diyalnosti promislovih pidpriemstv [Reserves to improve the efficiency of innovation activities of industrial enterprises] (PhD Thesis), Kharkiv: National Technical University “Kharkiv Polytechnical Institute”.

УДК 336.64

# Механізм реалізації політики антикризового фінансового управління на підприємстві

**Мельник Л.М.**
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства
та природокористування

**Автонас О.І.**
магістр,
Національний університет водного господарства
та природокористування

Досліджено сутність та завдання політики антикризового фінансового управління. Визначено механізм реалізації політики антикризового керування. Виокремлено та проаналізовано основні етапи антикризового управління на підприємстві. Визначено систему заходів щодо фінансової стабілізації підприємства.

**Ключові слова:** фінансова криза, антикризове управління, діагностика фінансового стану, механізм антикризового фінансового управління.

Мельник Л.М., Автонас А.И. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Исследована сущность и задачи политики антикризисного финансового управления. Определен механизм реализации политики антикризисного управления. Выделены и проанализированы основные этапы антикризисного управления на предприятии. Определена система мер по финансовой стабилизации предприятия.

**Ключевые слова:** финансовый кризис, антикризисное управление, диагностика финансового состояния, механизм антикризисного финансового управления.

Melnyk L.M., Avtonas O.I. THE MECHANISM OF REALIZATION OF THE POLICY OF CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

The essence and tasks of the policy of crisis financial management has been investigated. The mechanism of implementation of anti-crisis management policy have been determined. The main stages of crisis management at the enterprise has been singled out and analyzed. The system of measures aimed at financial stabilization of the enterprise have been determined.

**Keywords:** financial crisis, anti crisis management, diagnostics of financial condition, mechanism of crisis financial management.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах погіршення загальної ринкової кон'юнктури надзвичайної актуальності набуває питання фінансового оздоровлення підприємств. За статистичними даними близько 30 % українських підприємств нині працюють збитково, наслідком чого є катастрофічне збільшення дебіторської і кредиторської заборгованості та виникнення неплатоспроможності. Така ситуація потребує вживання заходів, спрямованих на запобігання виникненню кризових явищ чи ліквідацію вже наявних ознак кризи. Застосування та формування ефективного механізму антикризового управління, який базуватиметься на результатах комплексного аналізу, дозволить зменшити наслідки ризиків фінансово-господарської діяльності, а відтак, відновити платоспроможність та фінансову стійкість підприємства задля запобігання його банкрутства.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Проблеми антикризового фінансового управління досліджувались в наукових працях таких авторів, як О.І. Барановський, О.В. Бєлозерцев, В.М. Байцим, В.О. Василенко, Е.М. Коротков, Л.О. Лігоненко, Н.О. Пархоменко, О.О. Терещенко, Т.Б. Хлевицька, та ін. Серед зарубіжних вчених, механізм антикризового управління вивчали Е.С. Мінаєва, В.П. Панагушина, В.В. Храпкіна, О.П. Чучко та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри наявність значної кількості публікацій з даної проблематики, зміни, що відбуваються в соціально-економічному житті країни, вимагають подальших наукових пошуків у даному напрямі досліджень.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є аналіз та узагальнення теоре-



© Мельник Л.М., Автонас О.І.

тичних підходів до визначення сутності механізму антикризового управління та надання рекомендацій щодо підвищення ефективності його реалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як наукову категорію «механізм» виокремлював у своїх роботах мислитель і філософ Г. Гегель, який називав його формою об'єктивності теорії буття. Зазначимо, що термін «економічний механізм» вживався ще К. Марксом в «Капіталі» стосовно до способу виробництва. Сьогодні поняття механізму має багато тлумачень: під ним розуміється «система організаційно-економічних методів, через які забезпечується досягнення кінцевих народногосподарських результатів», «система економічних важелів і методів управління, побудована у відповідності з пізнанням та використанням економічних законів, «система регулювання економічних відносин стосовно головної мети», «сукупність організаційних структур та конкретних форм господарювання, методів управління за допомогою яких суспільство використовує економічні запаси з урахуванням історичної ситуації, що склалася» [1, с. 22]. Узагальнюючи вищесказане, можна зробити наступні висновки:

– механізм функціонує з метою досягнення наперед визначених господарських результатів;

– він передбачає наявність економічних методів впливу на кінцеві результати, а також організаційних структур, що приводять у дію ці важелі та зв'язків між ними;

– механізм потрібно розглядати як складну економічну систему, до якої входять ряд підсистем.

Виходячи з цих міркувань, під механізмом розуміється сукупність методів, принципів, інструментів та функцій, які використовуються для досягнення конкретних цілей та завдань системи.

Часто функціонування підприємства порушується під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, відхиляючись, таким чином, від планових чи бажаних параметрів роботи. В такому разі необхідно вживати відповідних заходів, які носитимуть антикризовий характер. Сукупність таких заходів в науковій літературі розкривається через поняття механізму антикризового управління.

Сучасне розуміння антикризового управління доволі неоднозначне. Одні економісти визначають антикризове управління як сукупність заходів, спрямованих на діагностику кризи та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання. Так, І.А. Бланк трактує антикризове фінансове управління як цілісну систему, яка складається з принципів, методів розробки й реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, спрямованих на запобігання та подолання фінансових криз підприємства та мінімізацію їх негативних фінансових наслідків [2, с. 652]. О.О. Терещенко також розуміє антикризове фінансове управління підприємством як застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи [3, с. 253].

Аналогічної точки зору дотримується і Т.Б. Хлевицька, яка зазначає, що механізм антикризового управління являє собою сукупність правил, процедур, методів, моделей, важелів і форм управління процесами запобігання, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків щодо діяльності підприємства, спрямованих на формування різнорівневих систем заходів запобігання виникненню та негативному впливу небезпек і загроз, а також збереження стабільності функціонування економічної системи [4, с. 314].

Б.П. Масенко та Т.М. Афонченкова трактують дане поняття, як сукупність основних підсистем: підсистеми діагностики фінансового стану й оцінки перспективи розвитку бізнесу; підсистеми маркетингу; підсистеми антикризової інвестиційної політики; підсистеми управління персоналом; підсистеми виробничого менеджменту; підсистеми організації ліквідації підприємства; характеристики заходів щодо виходу із кризи [5, с. 121].

Інші автори визначають антикризове управління як сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур щодо конкретного підприємства-боржника. Зокрема, С. Бєляєв та В. Кошкін стверджують, що антикризове управління відображає виробничі відносини, що складаються на рівні підприємства при його оздоровленні чи ліквідації [6].

Беручи до уваги вищезгадані погляди сучасних економістів, можна сказати, що впровадження механізму антикризового управління підприємством спрямоване на стабілізацію процесу діяльності суб'єкта господарювання, підвищення гнучкості, адаптивності та стійкості до змін зовнішнього середовища та дії негативних факторів, що забезпечує, таким чином, більш високу ефективність викорис-

тання наявних фінансових ресурсів. При цьому, можна використовувати різні методи антикризового управління, як щодо окремих параметрів кризового явища, так і до кризової ситуації в цілому.

Таким чином, антикризове управління можна визначити, як систему управління, що спрямована на вирішення задач інтенсивного розвитку підприємства завдяки мобілізації та інтенсифікації всіх ресурсів.

Основною метою антикризового управління є швидке поновлення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. З урахуванням цієї мети на підприємстві розробляється спеціальна політика антикризового фінансового керування, яка полягає в розробці методів попередньої діагностики загрози банкрутства і механізмів фінансового оздоровлення підприємства.

Погоджуючись із твердженням В.О. Макарченко, Чернявського А.Д. [7], вважаємо, що доцільно не лікувати наслідки фінансової кризи, а прогнозувати та запобігати їм. А тому, антикризове фінансове управління підприємством повинно бути спрямоване на вирішення низки завдань:

– своєчасне діагностування фінансового стану підприємства і вживання необхідних антикризових фінансових заходів щодо попередження фінансової кризи;

– мінімізація негативних наслідків фінансової кризи підприємства;

– усунення неплатоспроможності підприємства;

– відновлення фінансової стійкості підприємства;

– запобігання банкрутству та ліквідації підприємства.

Виходячи із зазначених завдань, в політиці антикризового управління, на нашу думку, можна виокремити етапи, які представлено на рис. 1. Так, на першому етапі досліджується фінансовий стан підприємства для визначення потреби в антикризовому управлінні. Основними інструментами діагностики при цьому виступають: експрес-діагностика та моніторинг загальних показників фінансового стану за допомогою коефіцієнтів платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та прибутковості.

Причому, ми вважаємо, що періодичність такої діагностики для підприємств, які потрапили у фінансову кризу, не повинна перевищувати одного місяця, а у разі потреби, проводитися ще частіше. Крім запропонованих фінансових коефіцієнтів доцільно проводити також аналіз нефінансових показників, вибірка яких повинна здійснюватися з урахуванням ступеня їх впливу на розгортання кризових явищ на підприємстві.

До таких показників може бути віднесено, наприклад, відсоток браку та гарантійних ремонтів, кількість днів простоїв обладнання, кількість днів відпусток з дозволу адміністрації, кількість днів затриманої заробітної плати, коефіцієнт плинності кадрів тощо. Аналіз таких показників дозволить деталізувати та уяснити причини значень фінансових коефіцієнтів.

На другому етапі на основі аналізу фінансових коефіцієнтів визначаються масштаби кризового стану підприємства із застосуванням моделей прогнозування банкрутства. Сьогодні фінансистам усього світу відомі наукові розробки (моделі) Е. Альтмана (1968, США), система аналізу Вайбеля (1973, Швейцарія), модель Беєрмана (1976) та модель Краузе (1993, Німеччина), система показників Бівера (1966, США) та інші. Серед вітчизняних моделей найбільшою популярністю користуються моделі Терещенко і Матвійчука та розроблена на території пострадянського простору модель Зайцевої.

На третьому етапі визначається вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, які призвели до існуючого результату діяльності підприємства, зокрема: спад обсягів національного доходу, ріст інфляції та безробіття, зниження рівня реальних доходів населення та внаслідок цього зниження попиту, посилення монополізму на ринку, ріст пропозиції альтернативних товарів, нестабільність валютного ринку, негативні демографічні тенденції, політична нестабільність тощо. Крім зовнішніх факторів, в значній мірі кризове фінансове становище підприємства обумовлюють і внутрішні фактори, пов'язані з його операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю.

Четвертий етап політики антикризового управління пов'язаний із вибором основних механізмів її реалізації. Фінансовий менеджмент на даному етапі може бути спрямований на реалізацію наступних цілей: забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок внутрішніх резервів; забезпечення фінансового оздоровлення за рахунок допомоги і часткової реорганізації підприємства; припинення господарської діяльності і початок процедури банкрутства.

У разі, якщо масштаби кризового фінансового стану підприємства не дозволяють

**Рис. 1. Етапи політики антикризового управління підприємством**

вийти з нього за рахунок реалізації внутрішніх резервів, підприємство змушене вдатися до зовнішньої допомоги, що приймає форму санації. Причому захисна концепція санації повинна бути спрямована на скорочення обсягів операційної і інвестиційної діяльності, залучення зовнішньої фінансової допомоги для реструктуризації підприємства, в процесі якої воно позбавляється ряду виробничих структурних підрозділів. Наступальна концепція, навпаки, спрямована на диверсифікацію операційної і інвестиційної діяльності. В цьому випадку зовнішня фінансова допомога використовується з метою розширення асортименту продукції, виходу на інші регіональні ринки, швидкого завершення розпочатих інвестиційних проектів.

Якщо ж, внаслідок проведення санаційного аудиту, буде надано негативний аудиторський висновок, яким санація визнається недоцільною, підприємство переходить до ліквідаційних процедур. Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур пов'язане з розробкою відповідного бюджету, підготовкою активів до реалізації, забезпеченням вимог кредиторів за рахунок реалізованого майна. Ці функції покладають на ліквідаційну комісію.

Відомо, що фінансова стабілізація в умовах кризової ситуації здійснюється в такій послідовності: усунення неплатоспроможності,

відновлення фінансової стабільності, зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного рост. Кожному етапу фінансової стабілізації відповідають певні механізми.

Так, оперативний механізм являє собою систему заходів, спрямованих на зменшення поточних зобов'язань та збільшення грошових активів. Тактичний механізм ґрунтується на використанні моделі фінансової рівноваги: позитивний грошовий потік повинен дорівнювати (а при фінансовій кризі і перевищувати) негативний грошовий потік.

Тактичні методи спрямовані на швидке покращення фінансових показників підприємства, тобто подолання наслідків кризи. Проте у більшості випадків цих методів недостатньо для усунення основної причини кризового стану – неефективної системи управління. Тому необхідно використовувати заходи тривалішої дії, тобто, стратегічні методи, які спрямовані на покращення якісних характеристик діяльності підприємств.

Стратегічний механізм – система заходів, яка базується на використанні моделі фінансової підтримки прискорення економічного росту підприємства:

– зростання рівня рентабельності продажів досягається за рахунок певної цінової та податкової політики;

– зростання частки чистого прибутку, що йде на виробничий розвиток визначається політикою керівництва підприємства та установчих документів;

– прискорення оборотності активів відбувається за рахунок скорочення понаднормованих оборотних активів, своєчасного здійснення розрахунків, зменшення дебіторської заборгованості;

– ефект фінансового левериджу – збільшення частки активів, придбаних за рахунок власного капіталу підприємства і зменшення на ці потреби залучених коштів.

До стратегічних методів відносяться: диверсифікація, регуляризація, реінжиніринг, реструктуризація, злиття, ліквідація. Як правило, підприємство не одразу відчуває результати застосування стратегічних методів, але вони змінюють його якісні характеристики: конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість тощо.

У зарубіжній практиці методи управління кризовими явищами на підприємстві вже давно розроблені, проте, їх не завжди можна застосувати та перенести на вітчизняний грунт. Так, у Франції в політиці антикризового управління переважає продебіторська спрямованість, тобто пріоритетом визнається збереження діючого підприємства та робочих місць. В Німеччині, навпаки, прокредиторська спрямованість, яка передбачає максимальне задоволення вимого кредиторів. А Україна користується продебіторською концепцію, застосовуючи методи, спрямовані на оздоровлення підприємства з метою покращення економіки в цілому.

**Висновки.** Таким чином, завдяки постійному моніторингу своєї діяльності та своєчасності виявлення ризику фінансової небезпеки, підприємство може підтримувати на достатньому рівні свою фінансову стійкість, платоспроможність та прибутковість в довгостроковому періоді. На вітчизняних підприємствах практика проведення заходів антикризового фінансового управління ще не є досконалою, але вона є вкрай необхідною та актуальною.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мельник Л.М. Економічний механізм реструктуризації господарства регіону : дис. … канд. ек. наук: 08.10.01. Київ, 2000. 147 с.

2. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ: Ельга, 2008. 724 с.

3. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2004. 560 с.

4. Хлевицька Т.Б. Механізми антикризового управління в системі економічної безпеки підприємства. Торгівля і ринок України: тематичний збірник наукових праць ДонНУЕТ. 2008. Вип. 26, Т.1. С. 313-318.

5. Масенко Б.П., Афонченкова Т.М. Антикризове управління: навч. посібник. Київ: Європейський університет, 2005. 264 с.

6. Базаров Г. З. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для ВУЗов / под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. М.: Закон и право; ЮНИТИ, 1996. 468 с.

7. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством. Київ: МАУП, 2006. 256 с.

REFERENCES:

1. Melnyk L.M. (2000) Ekonomichniy mekhanizm restrukturizatsiï gospodarstva regionu [Economic mechanism of restructuring of the economy of the region]: Dissertation for the candidate degree in economics, specialty: 08.10.01. Kyiv, 147 pp.

2. Blank I.O. (2008) Finansoviy menedzhment [Financial Management]. Kyiv: Elga. (in Ukrainian)

3. Tereschenko O.O. (2004) Antikrizove finansove upravlinnya na pidpriєmstvi [Anticrisis Financial Management at the Enterprise]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

4. Khlevits'ka T.B. (2009) Mekhanizmi antikrizovogo upravlinnya v sistemi ekonomichnoï bezpeki pidpriєmstva [Mechanisms of crisis management in the system of economic security of the enterprise]. Trade and the market of Ukraine: a thematic collection of scientific works, vol. 26, no.1, pp. 313-318.

5. Masenko B.P Afonchenkova T.M. (2005) Antikrizove upravlinnya [Anticrisis Management]. Kyiv: European University. (in Ukrainian)

6. Bazarov G.Z. (1996) Teoriya i praktika antikrizisnogo upravleniya [Theory and Practice of Anti-crisis Management]. Moscow: Law and Law; UNITI. (in Russian)

7. Chernyavsky A.D. (2006) Antikrizove upravlinnya pidpriєmstvom [Anticrisis management of the enterprise]. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)

УДК 65.016:621.039

# Проектний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств атомної енергетики

**Мохонько Г.А.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Тарасенко К.В.**
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

В статті розглянуто проектний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств атомної енергетики. Досліджено зміст поняття «проектно-орієнтованого управління». Узагальнено проблеми забезпечення інноваційного розвитку підприємств атомної енергетики.. Запропоновано проектні рішення забезпечення інноваційного розвитку атомного енергогенеруючого підприємства з урахуванням економічних, соціальних та екологічних аспектів його діяльності.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, атомна енергетика, проектно-орієнтоване управління, програма інноваційного розвитку, управління інноваціями.

Мохонько А.А., Тарасенко Е.В. ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В статье рассмотрен проектный подход в управлении инновационным развитием предприятий атомной энергетики. Исследовано содержание понятия «проектно-ориентированного управления». Обобщены проблемы обеспечения инновационного развития предприятий атомной энергетики. Предложены проектные решения обеспечения инновационного развития атомного энергогенерирующего предприятия с учетом экономических, социальных и экологических аспектов его деятельности.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, атомная энергетика, проектно-ориентированное управление, программа инновационного развития, управления инновациями.

Mokhonko G.A., Tarasenko K.V. PROJECT APPROACH IN THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NUCLEAR POWER ENTERPRISES

The article considers the project approach in the management of innovative development of nuclear power enterprises. The content of the concept of "project-oriented management" is explored. The problems of provision of innovative development of nuclear power enterprises are generalized. There are proposed the project solutions for provision of innovative development of the nuclear power generating enterprise, taking into account economic, social and environmental aspects of its activity.

**Keywords:** innovative development, nuclear power engineering, project-oriented management, innovative development program, innovation management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Атомна енергетика є невід'ємною частиною економічного сектору України. В сучасних реаліях, коли питання надходження твердого палива на вугільні ТЕС постали особливо гостро, а країна перед кожним зимовим сезоном шукає додаткові можливості по реверсу газу, атомна галузь є чи не найголовнішою опорою енергетичної безпеки України. У таких умовах особливу увагу слід приділити інноваційному підходу до утилізації відходів ядерного виробництва. В даний час не існує ефективного способу ліквідації продуктів розпаду. Відходи або закопують під землю, або містять у тимчасових сховищах. Наявні технології переробки ядерного виробництва не вигідні ні з економічної, ні з екологічної точок зору. Таким чином, питання про безпеку виробництва атомної енергії залишається відкритим. Але вже в доступному для огляду майбутньому планується впровадження безпечних способів ліквідації відходів, що виключають присутність солей ртуті і можливість переробки всіх продуктів розпаду, а не тільки однієї композиції як в існуючому методі.



© Мохонько Г.А., Тарасенко К.В.

Впровадження подібних інновацій вимагає ретельної дослідницької роботи та нових підходів до управління підприємствами атомної енергетики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Проблемі формування системи управління інноваційною діяльністю та модернізації існуючих принципів управління на підприємствах атомної енергетики приділяють увагу провідні вітчизняні і закордонні науковці, зокрема: В.В. Бушуев [4], В.А. Барінов, Е.П. Волков, А.С. Манєвич [7]. Дослідженням інноваційної діяльності підприємств та накопиченню іноземного досвіду займаються А.П. Андибур [2], І.В. Афонін [3], М.П. Войнаренко[6] та ін.

Питання управління підприємством в контексті проектно-орієнтованого управління висвітлені у роботах М.В. Виноградової [5], В.І. Замшин [8], О.П. Коляди [10], а також у відповідних міжнародних та національних стандартах. Незважаючи на наявність чисельних теоретичних розробок, питання досягнення високої рівня інноваційного розвитку підприємств атомної енергетики на основі проектного підходу, залишаються дослідженими фрагментарно та потребують подальшого наукового обґрунтування.

**Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів.** Метою статті є дослідження проектного підходу в управлінні інноваційним розвитком підприємств атомної енергетики. Для досягнення основної мети дослідження встановлено наступні завдання:

1) уточнення категорії «проектно-орієнтованого управління»;

2) обґрунтування ролі проектно-орієнтованого підходу в забезпеченні інноваційного розвитку підприємства;

3) систематизація проблем управління інноваційним розвитком підприємств атомної енергетики на прикладі ДП «НАЕК «Енергоатом»;

4) розробка напрямів вдосконалення проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах трансформації економічних відносин на тлі світової економічної кризи на перший план висувається завдання підвищення конкурентоспроможності підприємств України. Високий динамізм економічних процесів і, як наслідок, орієнтація вітчизняних підприємств на інноваційний шлях розвитку, обумовлює необхідність корінного перетворення всієї системи їх управління.

В умовах конкурентної і хаотичною світової економіки підприємства звертаються до проектного управління для отримання стійких показників. Управління проектами – це ефективна управлінська технологія, впроваджена і перевірена на практиці не тільки багатьма найбільшими світовими компаніями, а й муніципальними, регіональними властями. Основу її складають три концепції:

– визначення центрів відповідальності за конкретні проекти і за проектну діяльність у цілому;

– комплексне і прогнозуюче планування і контроль;

– визначення, створення та мотивація команд проектів; лідерство в команді і керівництво нею з метою об'єднання і координації зусиль всіх виконавців робіт [5].

Близькими за змістом (а в ряді випадків і синонімами) поняттю «управління проектами» є поняття «проектно-орієнтоване управління».

Проектно-орієнтоване управління (*Project-oriented enterprise management (POEM)*) є центральною концепцією управління для організацій, діяльність яких здійснюється у вигляді безперервного виконання безлічі проектів [12]. За думкою, Коляди О.П . проектно-орієнтоване управління – це такий підхід до управління, в межах якого прийняття більшості рішень відбувається командами управління проектами з позицій стратегії розвитку організації для отримання продуктів у рамках цілей, завдань та замовлень [10]. Вся діяльність розбивається на програми, спрямовані на досягнення конкретних цілей підприємства, а вже в рамках програм виконуються окремі проекти. Кожен проект, по суті, автономний, а можливість його існування визначається виключно критеріями відповідності стратегічним цілям підприємства і забезпечення необхідної норми рентабельності. Це в першу чергу відноситься до проектно-орієнтованим підприємств (підприємства зі своїми повноваженнями, які виконують діяльність за визначеними пріоритетами завдяки управлінню проектами, програмами, портфелями).

Впровадження проектно-орієнтованого управління підприємством, як інструменту підвищення ефективності діяльності підприємства, відбувається в умовах жорсткої конкурен-

ції - коли продукти запускаються на ринок за відносно короткі терміни, коли кожен продукт виробляється під конкретного клієнта, коли необхідно виконувати одночасно велику кількість складних проектів, коли конкуренти володіють кращими технічними можливостями.

Термін проектне управління включає в себе не лише управління проектами, а й управління портфелем проектів і програм [8]. І все більше підприємств розуміють ефективність інвестування грошей, часу і ресурсів в підвищення компетенції управління проектами. Завдяки розвитку проектного управління на підприємстві можна досягти скорочення витрат, підвищити результативність, поліпшити взаємодію з клієнтами та акціонерами компанії, а також отримати більше конкурентних переваг. І економічний спад тільки сприяє збільшенню цих показників.

Впровадження проектно-орієнтованого управління допомагає створити на підприємстві стратегічний ланцюжок цінності, який дає перевагу перед конкурентами, особливо в секторах і ринках з високим ступенем ризику. Можливість реалізовувати проекти в рамках термінів і бюджету часто визначає чи зможе підприємство отримати нове замовлення або випустити новий продукт на ринок.

Застосовуючи проектний підхід до управління інноваційним розвитком промислового підприємства, розглянемо системне управління інноваційною діяльністю підприємства у вигляді сукупності двох підсистем: керуючої підсистеми (суб'єкт управління) і керованої підсистеми (об'єкт управління). В якості суб'єкта управління інноваційним розвитком виступає колектив фахівців-менеджерів, який шляхом розробки відповідних методів, способів і прийомів управлінського впливу організовує цілеспрямоване ефективне функціонування об'єкта управління. Об'єктом проектного управління прийнято вважати організований комплекс інноваційних робіт, спрямований на вирішення певних, як правило, оригінальних завдань або досягнення мети, виконання якого обмежена в часі, а також пов'язане зі споживанням конкретних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів [1].

Проектне управління орієнтоване на вирішення проблемних завдань, пов'язаних з переорієнтацією цілей організації або зміною шляхів їх досягнення, де для вирішення конкретної інноваційної завдання створюється спеціальна робоча група, яка після завершення роботи над проектом розформовується. Тут здійснюється сукупне управління всіма трудовими, фінансовими, матеріальними та енергетичними ресурсами [11].

Інноваційний процес як об'єкт управління інноваційним розвитком підприємства базується на інноваційній діяльності та охоплює весь цикл перетворення наукових досягнень в інновації, включаючи роботи з ініціювання, створення, розробки, впровадження, реалізації та поширенню інновацій. Управління інноваційним процесом обов'язково має передбачати в якості кінцевої мети здійснення дифузії інновацій, яка по своїй суті є результатом визнання інновації широким колом економічних агентів [9].

Для забезпечення ефективного проектного управління інноваційним розвитком виділяють ряд важливих елементів, які повинні бути реалізовані в ході підготовки проекту:

1) розуміння на всіх рівнях організаційної структури суті проектного управління;

2) зацікавленість і підтримка проекту вищим керівництвом організації;

3) здатність підрозділів і служб організації адаптуватися до роботи в умовах проектного управління;

4) відповідність керівника проекту критеріям відбору (чітка орієнтація на отримання конкретних результатів на певний термін, повне розуміння організаційних цілей, прагнення внести особистий внесок у їх досягнення, навички роботи з людьми);

5) наявність у керівника справжніх якостей лідера [3].

Здійснення управління інноваційним розвитком направлено на досягнення ефективних економічних результатів і базується на наступних принципах:

1) наукової обґрунтованості планування з урахуванням законів і тенденцій науково-технічного та економічного розвитку, об'єктивних умов і специфічних рис конкретного інноваційного проекту;

2) домінування стратегічних аспектів у плануванні – випливає з довгострокового характеру результатів, тривалого циклу здійснення інновацій і їхньої життєвої значимості для забезпечення конкурентоспроможності інноваційного проекту;

3) комплексності планування інновацій - ґрунтується на системних підходах всіх розроблюваних в інноваційному проекті планів;

4) гнучкості та еластичності планування інновацій – означає вимогу динамічною реакції планів на відхилення в ході робіт або зміни внутрішніх і зовнішніх факторів;

5) безперервності планування інновацій – включає два аспекти: наступність і взаємозв'язок планів різної тривалості, вимога постійного здійснення планових розрахунків відповідно до умов, що змінюються і виникненням відхилень [2].

Проектно-орієнтоване управління інноваційним розвитком є центральною концепцією управління для підприємств атомної енергетики, діяльність яких здійснюється у вигляді безперервного виконання безлічі інноваційних проектів.

На підприємствах атомної енергетики виконується безліч окремих інноваційних проектів, які можуть починатися, виконуватися і завершуватися паралельно, створюючи конфліктну ситуацію по використанню ресурсів компанії. Необхідність планування безлічі проектів і раціонального використання ресурсів підприємства забезпечує не тільки виживання організації в складних умовах, але і її безперервний розвиток.

Застосування проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком збільшує гнучкість і динамічність підприємства, децентралізовану відповідальність функціональних керівників і забезпечує готовність компанії до організаційних змін. Паралельно можуть використовуватися та інші концепції управління (наприклад, програмно-цільове). Проектно-орієнтоване управління інноваційним розвитком також використовується в разі управління низкою організацій, що виконують безліч проектів, об'єднаних загальною інноваційною програмою.

Атомна енергетика - це галузь енергетики, що займається виробництвом електричної і теплової енергії шляхом перетворення ядерної енергії [6].

Виробництвом ядерної енергетики займаються на АЕС (атомні електростанції). Вона широко знаходить своє застосування у виготовленні енергетичних установок, наприклад таких, як атомні криголами і атомні підводні човни. Ядерна енергетика має відношення лише в використанні реакцій, які управляються в ядерних реакторах. У сучасному світі ядерна енергетика забезпечує електроенергією майже 15-20% виробництва в світі. АЕС сильно відрізняється від інших електростанцій, тому що використовується пальне на основі ядерних реакцій.

Державне підприємство «Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом» створено у жовтні 1996 р. Компанія є оператором чотирьох діючих атомних електростанцій України, на яких експлуатується 15 атомних енергоблоків, з яких 13 типу ВВЕР-1000 і два – ВВЕР-440, загальною встановленою потужністю 13 835 МВт, 2 гідроагрегати Ташлицької ГАЕС встановленою потужністю 302 МВт та 2 гідроагрегати Олександрівської ГЕС встановленою потужністю 11,5 МВт.

Основна мета діяльності ДП «НАЕК «Енергоатом» – збільшення виробництва електроенергії та коефіцієнта використання встановленої потужності АЕС за умови постійного підвищення рівня безпеки експлуатації.

«Енергоатом» забезпечує близько 55% потреби України в електроенергії, в осінньо-зимові періоди цей показник сягає 70%. Україна посідає сьоме місце в світі за показником встановленої потужності АЕС. В експлуатації чотири атомні станції — Запорізька, Рівненська, Южно-Українська, Хмельницька, а також «Атомремонтсервіс», «Атоменергомаш», «Атомкомплект», «Атомпроектінжиніринг», «Аварійно-технічний центр», «Науково-технічний центр», «Донузлавська ВЕС», «Складське господарство», «Атомприлад», «Автоматика та машинобудування» і «Управління справами» є відокремленими підрозділами ДП «НАЕК «Енергоатом».

ДП НАЕК «Енергоатом» об'єднує підприємства однієї з найбільш високотехнологічних галузей промисловості, а її інноваційний розвиток є невід'ємною умовою збереження позицій технологічного лідерства і обороноздатності країни і, таким чином, є одним з базових пріоритетів її діяльності. Та попри всю передову технологічну забезпеченість, нами виділено основні проблеми як галузі в цілому так і ДП НАЕК «Енергоатом» зокрема, як основного гравця на ринку атомної енергетики України (табл. 1).

Проектно-орієнтоване управління інноваційним розвитком підприємства формується під впливом багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів. Процес управління інноваційним розвитком підприємства повинен бути націлений на мінімізацію негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства та максимальне використання внутрішніх можливостей для досягнення і підтримки конкурентних переваг.

Вся діяльність розбивається на програми, спрямовані на досягнення із забезпечення інноваційного розвитку цілей підприємства, а вже в рамках програм виконуються окремі проекти. Кожен проект, по суті, автономний, а можливість його існування визначається виключно критеріями відповідності стратегіч-

Таблиця 1

**Систематизація основних проблем інноваційного розвитку підприємства атомної енергетики**

| Проблема | Суть | Наслідки |
|---|---|---|
| Нестача власних коштів | Урядом Ю. Тимошенко було перерозподілено експлуатаційні фонди діючих АЕС | Необхідно певний час для повторного накопичення експлуатаційних фондів |
| Недостатня фінансова допомога держави | Зменшилось державне фінансування | Необхідність пошуку нових джерел додаткового фінансування |
| Великі витрати на нововведення | Висока вартість технологій та обладнання | Часткове відновлення та переобладнання існуючих блоків |
| Недосконалість законодавчої бази | Бюрократичні перешкоди через закритість об'єктів | Багато часу тратиться на подолання бюрократичних перешкод |
| Нестача інформації про нові технології | Атомна енергетика - відносно нова галузь | Багато технологій знаходиться в закритому доступі |
| Відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями | Закритість галузі | Багато часу та зусиль витрачається на допуск до технологій |
| Несприйнятливість підприємства до нововведень | Висока вартість перекваліфікації персоналу | Необхідні додаткові витрати на міжнародні кваліфікаційні програми |

ним цілям підприємства і забезпечення необхідної норми рентабельності.

Система проектного управління інноваційним розвитком підприємства виконує наступні функції:

1) швидке реагування на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища

2) планування проектного управління інноваційним розвитком підприємства в границях прогнозу забезпеченості матеріально-технічними, енергетичними, трудовими, фінансовими, інформаційними й іншими ресурсами підприємства;

3) оцінка й аналіз показників проектного управління інноваційним розвитком підприємства з урахуванням дії зовнішніх і внутрішніх перешкод;

4) корекції параметрів планування й прийнятих планових рішень, якщо цього потребує інноваційна діяльність підприємства.

Можливо виділити такі шляхи покращення проектного управління забезпечення інноваційного розвитку підприємства атомної енергетики:

– розроблення механізмів управлінського саморегулювання для забезпечення інноваційного розвитку підприємства атомної енергетики в мінливих умовах середовища діяльності підприємства

– спрямованість системи на забезпечення взаємодії соціальної, економічної та екологічної підсистем підприємства.

– реконструкції існуючих виробничих потужностей

– коригування низки законів та законодавчих актів та створення національної програми розвитку галузі атомної енергетики України.

Задля вдосконалення проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком необхідно сформування на ДП НАЕК «Енергоатом» «Програми інноваційного розвитку». Розглянемо основні проблеми забезпечення інноваційного розвитку та проекти за допомогою яких їх можливо вирішити (табл. 2).

Отже «Програма інноваційного розвитку на ДП НАЕК «Енергоатом» складається з таких проектів:

Таблиця 2

**Основні проблеми ДП НАЕК «Енергоатом» та проекти забезпечення інноваційного розвитку**

| | Економічні аспекти | Соціальні аспекти | Екологічні аспекти |
|---|---|---|---|
| Проблеми | Неефективний розподіл ресурсів, неефективне використання капіталу підприємства, вагомі витрати на підприємстві за рахунок збільшення поточних зобов'язань, висока залежності від залучених засобів | Основну частину персоналу займають працівники виробничої сфери та більше робітників із середньою освітою, мало з вищою, «Старіння» персоналу підприємства,<br>Високий поріг входження | Проблема утилізації відпрацьованого ядерного палива |
| Проекти | Проведення модифікації «Підвищення потужності енергоблоків з ВВЕР-1000 (В-320) до 104% номінального рівня» | Підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників ДП НАЕК «Енергоатом» | Будівництво центрального сховища відпрацьованого ядерного палива (ЦСВЯП) |
| Заходи | – розробка технічного проекту<br>– закупка обладнання<br>– навчання персоналу<br>– монтаж обладнання<br>– пускова-налагоджувальні роботи | – інформування працівників підприємства про проект<br>– оцінка кваліфікації працівників<br>– заключення договорів з організаціями які будуть проводити навчання<br>– відбір персоналу що потребує підвищення кваліфікації<br>– підготовка відповідної документації<br>– організація навчання обраного персоналу | – розробка техніко-економічного обґрунтування<br>– розробка проекту<br>– закупівля обладнання<br>– підбір персоналу<br>– установка обладнання<br>– пускова-налагоджувальні роботи |

1. Проведення модифікації «Підвищення потужності енергоблоків з ВВЕР-1000 (В-320) до 104% номінального рівня». Коефіцієнт використання встановленої потужності «пілотного» енергоблоку №6 ЗАЕС за 2014 рік склав 80,3%, вироблення за рік склала - 7034, 658 ГВт год. Підвищення потужності енергоблоків АЕС України з реакторами ВВЕР-1000 дозволить збільшити вироблення електроенергії на діючих АЕС, а також підвищити КВВП. В даний час експлуатується 13 енергоблоків з реакторами ВВЕР-1000, які відрізняються проектами реакторних і турбінних установок.

2. Підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників ДП НАЕК «Енергоатом». Проект розраховано на 5 років. Він значно підвищить рівень стійкого розвитку соціальної системи підприємства, науково-технічних розробок. Проведення планується на базі навчально-тренувальних центра при АЕС.

3. Будівництво центрального сховища відпрацьованого ядерного палива (ЦСВЯП). У реалізації такого проекту, як будівництво ЦСВЯП, найважливішим моментом є система радіологічного контролю. Тобто необхідний постійний моніторинг фону і температури блоків, в яких буде зберігатися відпрацьоване ядерне паливо. Проект планується на строк до 2020 р. На будівництво залучені кошти як самого ДП НАЕК «Енергоатом» так і державних та міжнародних кредиторів та інвесторів.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Проведені дослідження у роботі дозволяють зробити наступні висновки:

1. У сучасних умовах розвитку економіки України головною метою розвитку підприємств атомної енергетики є їх становлення в якості високотехнологічних, ефективних і конкурентоспроможних підприємств, інтегрованих в світову атомну енергетику.

2. Виявлено, що застосування проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком збільшує гнучкість і динамічність підприємства атомної енергетики, децентралізовану відповідальність функціональних керівників і забезпечує готовність підприємства до організаційних змін.

3. Систематизовано основні проблеми інноваційної діяльності атомної енергетики України та конкретизовані для ДП НАЕК «Енергоатом» як основного гравця на ринку атомної енергетики України.

4. З метою забезпечення інноваційного розвитку ДП НАЕК «Енергоатом» було запропоновано програму на 15 років. Вона включає проекти, які враховують економічні, соціальні та екологічні аспекти інноваційного розвитку: проведення модифікації «Підвищення потужності енергоблоків з ВВЕР-1000 (В-320) до 104% номінального рівня»; підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників ДП НАЕК «Енергоатом»; будівництво центрального сховища відпрацьованого ядерного палива (ЦСВЯП), впровадження яких позитивно вплине на досягнення цілей забезпечення інноваційного розвитку ДП НАЕК «Енергоатом».

Отже перспективою подальшого дослідження у визначеному напрямку має стати поглиблений аналіз інноваційного розвитку атомних підприємств для конкретизації заходів щодо покращення ситуації в галузі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амоша О., Новікова О. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України. Журнал Європейської економіки.2005. №2, т.4. С. 173-184.

2. Андибур А.П. Визначення пріорітетів інноваційних стратегій підприємств як передумова ефективного управління.Проблеми науки. 2006. № 2. С. 9

3. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций. Москва: Гардарики, 2006. 301 с.

4. Бушуев В.В. Инновационная электроэнергетика-21. Технологические тенденции развития энергетики. Электро. 2014. № 3. С. 2–8.

5. Виноградова М.В. Проектно-ориентированное управление туристским комплексом. Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития 2012: материалы междунар. научн.-практ. конф., 2012. Одесса, 2012. С. 57-64.

6. Войнаренко М. П., Скалюк Р.В. Інноваційний потенціал промислових підприємств: сутність, структура, особливості оцінки та перспективи розвитку. Вісник Хмельницького національного університету. Екон. науки. 2008. № 1 (2). С. 7–12.

7. Волков Э.П., Баринов В.А., Маневич А.С., Сапаров М.И. Развитие электроэнергетики. Электрические станции. 2016. № 3. С. 2–7.

8. Замшин В.И. Проектно-ориентированные подходы к управлению конкурентоспособностью производственных систем.Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2011. № 3. С.60-67.

9. Інформаційні системи і технології в економіці / под ред. В.С.Пономаренко. Київ, 2002. 198с.

10. Коляда О.П. Портфельне планування у процесі реалізації стратегії розвитку вищого навчального закладу: автореф. дис. … канд. техн. наук: 05.13.22. Київ, 2011. 24с.

11. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент. Москва: Инфра-М, 2008. 176 с.

12. Проектно-ориентированное управление. URL: http://wiki.vspu.ru/workroom/pi51/частьлекции_222222

REFERENCES:

1. Amosha O., Novikova O. (2005) Problemy ta shliakhy zabezpechennia sotsialnoi oriientatsii ekonomiky Ukrainy [Problems and ways of ensuring the social orientation of the Ukrainian economy]. Zhurnal Yevropeiskoi ekonomiky . № 2, t.4. pp. 173-184.

2. Andybur A.P. (2006) Vyznachennia prioritetiv innovatsiinykh stratehii pidpryiemstv yak peredumova efektyvnoho upravlinnia [Determination of the priorities of innovative business strategies as a prerequisite for effective management].Problemy nauky. № 2. pp. 9

3. Afonin I.V. (2006) Innovatsionnyy menedzhment i ekonomicheskaya otsenka real'nykh investitsiy [Innovative management and economic assessment of real investment]. Moscow: Gardariki.

4. Bushuev V.V. (2014) Innovatsionnaya elektroenergetika-21. Tekhnologicheskie tendentsii razvitiya energetiki [Innovative power industry-21. Technological trends of energy development]. Elektro. № 3. pp. 2–8.

5. Vinogradova M.V. (2012) Proektno-orientirovannoe upravlenie turistskim kompleksom [Project-oriented management of the tourist complex.]. Nauchnye issledovaniya i ikh prakticheskoe primenenie. Sovremennoe sostoyanie i puti razvitiya 2012: materialy mezhdunar. nauchn.-prakt. konf., Odessa. pp. 57-64.

6. Voinarenko M. P., Skaliuk R.V. (2008) Innovatsiinyi potentsial promyslovykh pidpryiemstv: sutnist, struktura, osoblyvosti otsinky ta perspektyvy rozvytku [Innovative potential of industrial enterprises: the essence, structure,

features of evaluation and development prospects]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekon. nauky. № 1 (2). pp. 7–12.

7. Volkov E.P., Barinov V.A., Manevich A.S., Saparov M.I. (2016) Razvitie elektroenergetiki [Development of electric power industry]. Elektricheskie stantsii. № 3. pp. 2–7.

8. Zamshin V.I. (2011) Proektno-orientirovannye podkhody k upravleniyu konkurentosposobnost'yu proizvodstvennykh sistem [Project-oriented approaches to managing the competitiveness of production systems]. Vestnik YuRGTU (NPI). №3. pp. 60-67.

9. Ponomarenko V.S. (ed). (2009) Informatsiini systemy i tekhnolohii v ekonomitsi [Information systems and technologies in the economy]. Kyiv.

10. Koliada O.P.(2011) Portfelne planuvannia u protsesi realizatsii stratehii rozvytku vyshchoho navchalnoho zakladu [Portfolio planning in the process of implementation of the strategy of development of a higher educational institution]: avtoref. dys. … kand. tekhn. nauk: 05.13.22. Kyiv.

11. Mukhamed'yarov A.M. (2008) Innovatsionnyy menedzhment [Innovative management]. Moscow: Infra-M.

12. Proektno-orientirovannoe upravlenie [Project-oriented management]. Available at: http://wiki.vspu.ru/workroom/pi51/chast'lektsii_222222

УДК 339.137.2:341.326.658:004.056

# Конкурентна розвідка як інструмент інформаційно-аналітичного супроводу забезпечення інформаційної безпеки підприємства

**Мужанова Т.М.**
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри управління інформаційною
та кібернетичною безпекою
Державного університету телекомунікацій

У статті розглянуто місце і роль конкурентної розвідки як інструменту інформаційно-аналітичного супроводу забезпечення інформаційної безпеки підприємства. Встановлено основні напрями, завдання і етапи конкурентної розвідки компанії. Узагальнено підходи до класифікації методів конкурентної розвідки, видів та джерел розвідувальної інформації, а також програмних засобів збору та обробки інформації в мережі Інтернет.
**Ключові слова:** забезпечення інформаційної безпеки підприємства, інформаційно-аналітичний супровід забезпечення інформаційної безпеки підприємства, конкурентна розвідка.

Мужанова Т.М. КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье рассмотрены место и роль конкурентной разведки как инструмента информационно-аналитического сопровождения обеспечения информационной безопасности предприятия. Установлены основные направления, задачи и этапы конкурентной разведки компании. Обобщены подходы к классификации методов конкурентной разведки, видов и источников разведывательной информации, а также программных средств сбора и обработки информации в сети Интернет.
**Ключевые слова:** обеспечение информационной безопасности предприятия, информационно-аналитическое сопровождени обеспечения информационной безопасности предприятия, конкурентная разведка.

Muzhanova T.M. COMPETITIVE INTELLIGENCE AS AN INSTRUMENT OF INFORMATIONAL AND ANALITICAL SUPPORT OF ENTERPRISE INFORMATION SECURITY

This article reviews the place and role of competitive intelligence as an instrument of informational and analytical support of enterprise information security. I define the main areas, tasks and stages of enterprise competitive intelligence are defined. The approaches to classification of competitive intelligence methods, types and sources of intelligence and software tools for collecting and processing information on the Internet are generalized.
**Keywords:** enterprise information security, informational and analytical support of enterprise information security, competitive intelligence.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний вітчизняний і зарубіжний досвід розвитку ринкових відносин яскраво демонструє, що жоден суб'єкт підприємницької діяльності в умовах гострої конкурентної боротьби не може ефективно функціонувати та гарантувати власну інформаційну безпеку (далі – ІБ) без глибокого і всебічного розуміння ринкового середовища та наявності у своєму розпорядженні актуальної, повної і достовірної інформації про стан і тенденції його розвитку.

З огляду на це для забезпечення інформаційної безпеки (далі – ЗІБ) сучасному підприємству крім захисту інформаційних ресурсів, інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури та людського потенціалу необхідно здійснювати постійну і послідовну інформаційно-аналітичну діяльність, функцію якої виконує конкурентна (ділова) розвідка (далі – КР). Розвідувальна діяльність підприємства має стати основою для прийняття своєчасних та обґрунтованих управлінських рішень і як наслідок гарантувати конкурентоздатність і стабільну позицію компанії на ринку.

В Україні, на відміну від розвинутих країн світу, більшість компаній взагалі не використовують КР, або використовують не професійно. Серед причин такої ситуації поряд із нерозумінням підприємцями сутності і значення КР як засобу інформаційно-аналітичного супроводу забезпечення ІБ і в кінцевому рахунку успішного управління бізнесом недостатнє висвітлення цих аспектів у науковій літературі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Варто відзначити, що тематика конкурентної розвідки була предметом багатьох теоретич-



© Мужанова Т.М.

них та емпіричних досліджень, і аспекти її вивчення розширювалися з еволюцією підходів до здійснення розвідувальної діяльності. Зокрема, з 80-90-х роках XX ст. проблемами КР почали займатися американські дослідники, такі як Л. Каханер [7], Херберт Е. Мейєр [8], Джон Е. Прескотт, Стівен Х. Міллер [15], Бен Джилад [4; 5], у фокусі яких знаходяться стратегічні і технологічні аспекти КР. З прискореним розвитком інформаційно-телекомунікаційних технологій (далі – ІТКС) у наукових розробках закордонних та вітчизняних вчених більше уваги приділяється не тільки теоретичним, але й нормативно-правовим і прикладним аспектам розвідувальної діяльності [1-3; 9-11; 13; 16], зокрема аналітичним інструментам та технікам, методикам моделювання й оцінювання даних з використанням програмних засобів [6], а також специфіці розвідувальної діяльності в мережі Інтернет [12]. Варто відзначити роботи українських дослідників, які констатують і обґрунтовують значення КР у ЗІБ [14] та стратегічному плануванні ІБ підприємства [17].

**Виділення недосліджених частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на наявність значної кількості досліджень у сфері КР як загальнотеоретичного, так і прикладного характеру, доцільним є визначення її місця і ролі в ЗІБ підприємства, а також систематизація основних характеристик і методів розвідувальної діяльності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Таким чином, завданням роботи є дослідження місця й характеристик КР як засобу інформаційно-аналітичного супроводу ЗІБ підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних уявленнях про ІБ бізнесу переважає бачення, відповідно до якого основним змістом ЗІБ підприємства є захист інформації, зокрема запобігання несанкціонованим діям з інформацією, збереження її конфіденційності, протидія зловживанням та шахрайству тощо.

Однак, з огляду на багатофункціональність інформації, яка проявляється у підприємницькій діяльності, варто відзначити, що інформація є не тільки одним із основних активів підприємства, який необхідно захищати. Інформація є умовою ефективного здійснення підприємницької діяльності, засобом впливу на ринкову ситуацію, взаємовідносини між його суб'єктами, а також основою для планування та коригування стратегії і тактики бізнесу. Тому не можна не погодитися з думкою [14], що ототожнення ЗІБ лише з захистом інформації не є доцільним.

Отже, виходячи з того, що під ІБ підприємства розумітимемо стан захищеності всіх його інтересів в інформаційній сфері, напрямами ЗІБ є (Рис. 1):

– захист інформаційних ресурсів, інфраструктури, а також персоналу як носіїв та/або користувачів інформації, що передбачає використання сукупності організаційних, нормативних, технічних, програмних заходів (в тому числі інформаційно-аналітичний супровід з питань ІБ);

– формування сприятливого інформаційного середовища компанії, що включає створення позитивного іміджу, просування товарів і послуг, протидію негативним інформаційно-психологічним впливам, внутрішні комунікації тощо;

– інформаційно-аналітичний супровід управління підприємницькою діяльністю (процесу прийняття управлінських рішень), який є інструментом забезпечення ІБ підприємства у широкому розумінні й обов'язковим чинником формування інформаційних передумов для успішної бізнес-діяльності та отримання прибутку.

У нинішніх умовах такий підхід до ЗІБ забезпечуватиме суб'єктам підприємництва необхідний рівень живучості в конкурентній боротьбі, оптимальну поведінку у взаємовідносинах з конкурентами, органами державної влади, клієнтами й іншими зацікавленими сторонами.

Отже, одним із напрямів ЗІБ сучасного підприємства є інформаційно-аналітичний супровід процесу прийняття управлінських рішень. Як зазначалося, основний перелік завдань за

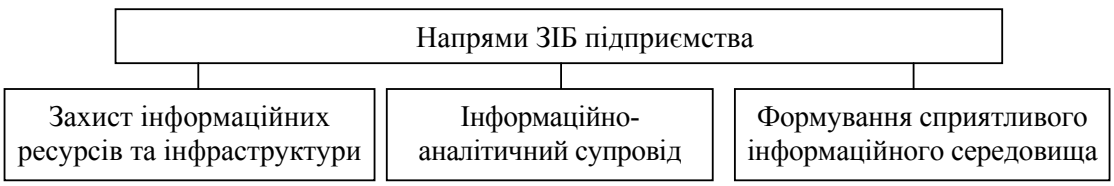


**Рис. 1. Напрями ЗІБ підприємства**

вказаним напрямом виконує КР, під якою розумітимемо систему збору, зберігання, обробки і представлення даних, необхідних для прийняття управлінського рішення. Як акцентують фахівці, КР діє виключно в рамках закону та із дотриманням етичних норм.

У формулюванні Л. Каханера, який стояв біля джерел дослідження розвідувальної діяльності, КР є систематичним збором і аналізом відомостей про діяльність конкурентів і загальні тенденції розвитку бізнесу для реалізації цілей, що стоять перед компанією [7]. У функції КР також входять виявлення інформаційних потреб організації, акумулювання даних з первинних і вторинних джерел, їх оцінка.

Корисним для розуміння призначення КР є бачення американського дослідника Г. Мейера [8], на думку якого КР найбільш точно можна порівняти з навігаційною системою корабля або літака, яка дозволяє, по-перше, об'єктивно оцінювати місце свого підприємства в навколишньому світі, і по-друге, знати про всі загрози та можливості для підприємницької діяльності.

Незважаючи на відносно коротку історію КР у сучасному розумінні, її значення для успішного функціонування бізнесу усвідомлює більшість підприємців у розвинутих країнах світу. Як свідчить статистика, 82% великих підприємств і більше 90% глобальних компаній зі списку Forbes 500 регулярно звертаються до КР з метою прийняття рішень та управління ризиками [1].

Однак, сьогодні 80% вітчизняних компаній використовують інструменти КР тільки після настання серйозних проблем для бізнесу, а значна частина вітчизняних компаній займаються КР власними силами, а це означає, що недостатньо професійно. Основними причинами такої ситуації є застарілі принципи управління, нерозуміння сутності і значення КР, неадекватна оцінка власних сил, негативний досвід застосування засобів КР внаслідок залучення до цієї діяльності некваліфікованих або несумлінних організацій [10].

Розглянемо основні характеристики КР як засобу інформаційно-аналітичного супроводу управління бізнес-діяльністю. На основі опрацювання наукових джерел за вказаним напрямом [11; 13; 15] доцільно виділити такі мету, напрями діяльності та завдання КР (Рис. 2).

У нинішніх умовах головним призначенням КР стає робота на випередження, недопущення виникнення нестандартних ситуацій, тих чи інших деструктивних подій за допомогою ідентифікації стратегічних ризиків і своєчасної корекції стратегії компанії, тобто розробка і реалізація заходів щодо зміцнення її конкурентного імунітету. Подібну технологію Б. Джілад назвав «завчасне конкурентне попередження» (competitive early warning), саме вона, на його думку, і повинна бути ядром КР [4].

Характеризуючи засади КР, слід відзначити, що вона виконує завдання інформаційно-аналітичного супроводу управління на трьох рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному. Так, на стратегічному рівні КР збирає, аналізує й надає керівництву інформацію для прийняття довгострокових рішень з таких питань: стан навколишнього середовища (процеси в економіці, науці і техніці, політиці, що впливають на діяльність компанії) і стратегічне становище компанії на ринку; структура і динаміка ринку, на якому діє (або планує діяти) підприємство тощо [17].

Діяльність КР тактичного характеру полягає в зборі та аналізі тактичної інформації, що дозволяє приймати рішення з поточних проблем комерційного і технологічного характеру. На цьому рівні фахівців з КР цікавлять, перш за все, конкретні факти щодо кон'юнктури і тенденцій розвитку ринку, законодавства, ресурсів, нових технологій, конкурентів у контексті впливу на повсякденну діяльність компанії. Оперативна розвідка розглядає загрози і ризики, що виникають раптово і здатні ускладнити діяльність компанії в поточній і середньостроковій перспективі.

Відповідно до класичного бачення розвідувальна діяльність відбувається за циклом, що містить п'ять етапів: визначення мети розвідувальної діяльності, планування; збір, добування даних; систематизація, обробка даних (формування розвідувальної інформації); аналіз і синтез зібраної інформації; подання результатів та висновків посадовій особі, що приймає рішення.

Цікавою є інтерпретація розвідувальної діяльності компанії у контексті моделі ПВПД (англ. PDCA, Plan-Do-Check-Act), відповідно до якої КР становить такий циклічний процес (рис. 3) [2].

Оскільки інформація відіграє ключову роль у розвідувальній діяльності підприємства, розглянемо основні наукові підходи до класифікації інформації та її джерел в КР [11; 13; 16]. Зокрема, за різними критеріями виділяють такі види розвідувальної інформації: первинні дані, особистісні припущення та аналітично оброблені дані (інформація); закрита, умовно

**Рис. 2. Мета, напрями діяльності та завдання КР**

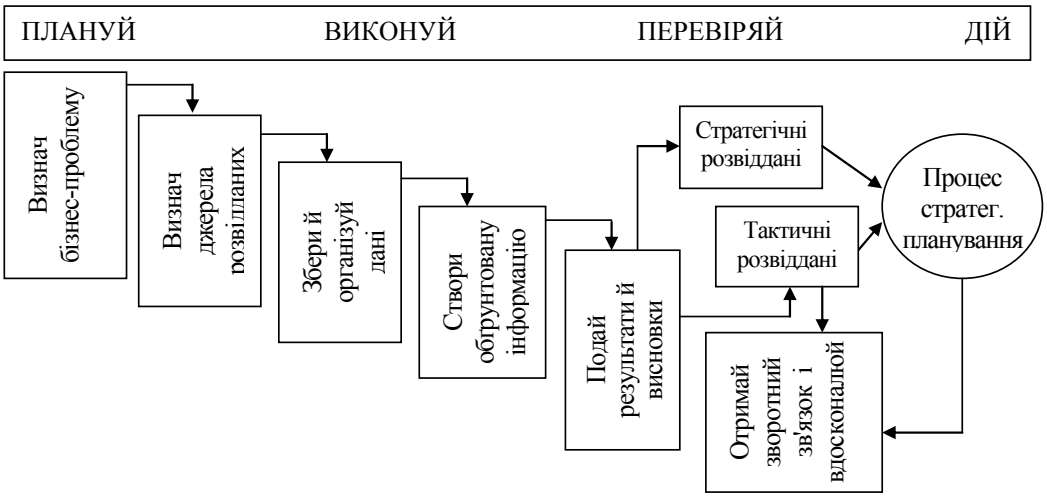


**Рис. 3. Розвідувальний цикл відповідно до моделі ПВПД (PDCA)**

відкрита і відкрита; внутрішня і зовнішня; інформація органів влади та місцевого самоврядування, некомерційних і комерційних організацій, приватних осіб; оригінали, копії, витяги тощо.

На думку фахівців [11; 13; 16], основними джерелами розвідувальних даних є:

– люди, що володіють інформацією, від випадкових свідків до експертів та працівників конкуруючої компанії;

– речі (зразки продукції, макети, муляжі, виставкове й торговельне обладнання);

– документи, які представлені установчими документами фірм, внутрішньою розпо-

рядчою документацією, звітністю, технічною і тендерною документацією, рекламними матеріалами і публікаціями, особистими паперами, а також документами органів влади та місцевого самоврядування;

– засоби зв'язку та електронні системи обробки інформації, в тому числі можливості мережі Інтернет;

– різні відслідковуючі чинники, зокрема поведінка, розмови, результати дій.

КР може оперувати величезною кількістю методів та засобів, які в загальному поділяють на активні та пасивні. Пасивні методи включають збір і аналіз відкритої інформації про ринок, галузь, законодавство, конкуруючу компанію тощо з таких джерел як Інтернет, друковані та електронні ЗМІ, офіційні документи компаній-конкурентів, а також метод «зворотної інженерії», який полягає у придбанні й дослідженні виробів конкурентів.

До активних методів відносять відвідування публічних заходів – виставок, презентацій, конференцій; проведення підставних переговорів чи добору кандидатів на зайняття вакантних посад, приховані опитування; а також роботу з людьми – потенційними джерелами інформації, зокрема короткочасні контакти і залучення до співпраці.

Водночас, незважаючи на існування великої кількості методів розвідувальної діяльності підприємства, серед яких вербування агентів серед співробітників компанії-конкурента, засилання «своєї людини», викрадення важливої комерційної інформації або використання тієї корисної інформації, доступ до якої конкуренти з різних причин не змогли обмежити, сьогодні КР – це переважно система збору та аналізу відкритої інформації про ринки, технології та провідних гравців, яка розроблена і функціонує на високому професійному (аналітичному) рівні, з дотриманням усіх найсуворіших норм ділової етики.

Нині, в епоху глобалізації, невпинного зростання кількості цифрових даних і масштабів інформаційного обміну, саме всесвітня мережа стала основним джерелом розвідувальної інформації. Однак, на думку експертів, в Інтернеті в придатному для використання у КР вигляді можна знайти тільки близько 10-15% необхідної інформації, решта 85-90% – можна отримати в результаті порівняння, інтеграції та аналізу численних розрізнених даних, що є можливим тільки із застосуванням спеціальних програмних інструментів.

Фахівці з питань КР [12] виділяють декілька груп наявних засобів пошуку й обробки інформації в мережі Інтернет (рис. 4).

Огляд свідчить, що половину списку становлять засоби пошуку інформації: пошук на окремих сайтах; підбірки посилань; каталоги;

**Рис. 4. Засоби пошуку та обробки інформації в мережі Інтернет**

пошукові та метапошукові системи). Засоби вищого рівня вже поєднують різні функції, необхідні для здійснення розвідувальної діяльності, зокрема аналіз вмісту відібраних документів (системи моніторингу і контент-аналізу); виділення з потоку «сирих» даних невідомих раніше об'єктів, подій або фактів, що підлягають легкій інтерпретації, а також встановлення взаємозв'язків між ними (екстрактори об'єктів, подій і фактів, системи пошуку знань – Knowledge Discovery) тощо.

Спеціалізовані системи КР можуть включати в себе один або декілька з вище перелічених пошуково-аналітичних засобів і використовувати для отримання інформації повнотекстові документи, таблиці, бази даних з Інтернету та інших джерел.

Інтегровані засоби КР, які мають поєднати в собі не тільки всі доступні пошукові засоби, але також інтегрований банк виявлених і логічно правильно пов'язаних між собою даних, інформації та знань і забезпечити виконання комплексу завдань розвідувальної діяльності, перебувають на стадії розробки, і сьогодні, фактично, відомих комерційних версій повноцінних інтегрованих систем КР поки не існує.

**Висновки з дослідження.** Підсумовуючи, варто відзначити, що на сучасному етапі ЗІБ підприємства має включати діяльність за такими напрямами як захист інформаційних ресурсів, інфраструктури, а також персоналу; формування сприятливого інформаційного середовища компанії; інформаційно-аналітичний супровід процесу прийняття управлінських рішень, завдання якого на підприємстві виконує КР.

КР має на меті забезпечення ефективного реагування компанії на швидкі зміни навколишнього середовища й управління ризиками бізнес-діяльності і може використовувати різні види і джерела інформації і оперувати величезною кількістю активних і пасивних методів.

Однак, сьогодні, в епоху існування глобальної мережі, основу КР становить пошук і обробка інформації в мережі Інтернет. З огляду на наявність в Інтернеті величезних обсягів даних, розвідувальна діяльність потребує застосування спеціальних програмних інструментів. Тому найбільш перспективним напрямом загальнотеоретичних і прикладних наукових досліджень є вдосконалення існуючих та розробка інноваційних інтегрованих засобів пошуку й обробки інформації, а також застосування нових методів і прийомів аналітичної діяльності, які б забезпечили виконання комплексу завдань КР.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Calof J., Richards G., Smith J. (2015). Foresight, Competitive Intelligence and Business Analytics – Tools for Making Industrial Programmes More Efficient. Foresight-Russia

2. Competitive Intelligence. URL: https://businessjargons.com/competitive-intelligence.html (дата звернення: 02.06.2018).

3. Fleisher Craig S. and Bensoussan Babette (2003) Strategic and Competitive Analysis: Methods and Techniques for Analyzing Business Competition. 1st Edition. Upper Saddle River, N.J. : Prentice Hall.

4. Gilad B. Early Warning: Using Competitive Intelligence to Anticipate Market Shifts, Control Risk, and Create Powerful Strategies (2003). New York: AMACOM.

5. Gilad B. Developing Competitive Intelligence Capability (2016). Institute of Management Accountants. URL: http://www.imanet.org (дата звернення: 02.06.2018).

6. Grossmann W., Rinderle-Ma S. Fundamentals of Business Intelligence (2015). Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

7. Kahaner L. Competitive Intelligence: How to Gather, Analyze, and Use Information to Move Your Business to the Top (1997). New York: Simon & Schuster.

8. Meyer H. Real-World Intelligence (1991). New York: Storm King Press.

9. Moss Larissa T., Boston Shaku Atre. Business intelligence roadmap : the complete project lifecycle for decision-support applications (2003). MA : Addison-Wesley.

10. Андріанова І.К., Боборикіна Л.Я., Гончаренко І.В. Загальні аспекти розвитку конкурентної розвідки в Україні. Культура народов Причерноморья. 2012. № 252. С. 79-81. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/ 91536/20-Andrianova.pdf?sequence=1 (дата звернення: 02.06.2018).

11. Берсенев В.Л., Ющук Е.Л. Феномен конкурентной разведки: основы теоретического анализа. Екатеринбург: Институт экономики. УрО РАН, 2009. 52 с. (Препринт. Институт экономики. УрО РАН).

12. Додонов А.Г., Ландэ Д.В., Прищепа В.В., Путятин В.Г. Конкурентная разведка в компьютерных сетях. К.: ИПРИ НАН Украины, 2013. 250 с.

13. Доронин А. Бизнес-разведка. М.: Ось-89, 2010. 704 с.

14. Зубок М.І. Інформаційна безпека в підприємницькій діяльності. К.: ГНОЗІС, 2015. 216 с.
15. Конкурентная разведка : Уроки из окопов : [Сб. ст.] / Под ред. Джона Е. Прескотта, Стивена Х. Миллера ; [Науч. ред. А. Куницын] ; Пер. с англ. [А. Лисовского]. М. : Альпина Паблишер, 2003. 335 с.
16. Нежданов И.Ю. Технологии разведки для бизнеса. М.: Ось-89, 2012. 400 с.
17. Ткачук Т. Ю. Місце й роль конкурентної розвідки в стратегічному плануванні інформаційної безпеки підприємства. Інформаційна безпека людини, суспільства, держави. 2013. № 2. С. 47-53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/iblsd_2013_2_10 (дата звернення: 02.06.2018).

REFERENCES:

1. Calof J., Richards G., Smith J. Foresight, Competitive Intelligence and Business Analytics – Tools for Making Industrial Programmes More Efficient. Foresight-Russia, 2015. vol. 9. no 1. P. 68–81.
2. Competitive Intelligence. URL: https://businessjargons.com/competitive-intelligence.html (дата звернення: 02.06.2018).
3. Fleisher Craig S. and Bensoussan Babette. Strategic and Competitive Analysis: Methods and Techniques for Analyzing Business Competition. 1st Edition. Upper Saddle River, N.J. : Prentice Hall, 2003. 457 p.
4. Gilad B. Early Warning: Using Competitive Intelligence to Anticipate Market Shifts, Control Risk, and Create Powerful Strategies. New York: AMACOM, 2003. 272 p.
5. Gilad B. Developing Competitive Intelligence Capability. Institute of Management Accountants, 2016. 30 p. URL: http://www.imanet.org (дата звернення: 02.06.2018).
6. Grossmann W., Rinderle-Ma S. Fundamentals of Business Intelligence. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2015. 348 p.
7. Kahaner L. Competitive Intelligence: How to Gather, Analyze, and Use Information to Move Your Business to the Top. New York: Simon & Schuster, 1997. 300 p.
8. Meyer H. Real-World Intelligence. New York: Storm King Press, 1991, 102 p.
9. Moss Larissa T., Boston Shaku Atre. Business intelligence roadmap : the complete project lifecycle for decision-support applications. MA : Addison-Wesley, 2003. 543 p.
10. Andrianova I.K., Boborykina L.Ya., Honcharenko I.V. Zahalni aspekty rozvytku konkurentnoi rozvidky v Ukraini. Kultura narodov Prychernomoria. 2012. # 252. S. 79-81. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/ 91536/20-Andrianova.pdf?sequence=1 (data zvernennia: 02.06.2018).
11. Bersenev V.L., Yushchuk E.L. Fenomen konkurentnoi razvedky: osnovы teoretycheskoho analyza. Ekaterynburh: Ynstytut эkonomyky. UrO RAN, 2009. 52 s. (Preprynt. Ynstytut эkonomyky. UrO RAN).
12. Dodonov A.H., Landэ D.V., Pryshchepa V.V., Putiatyn V.H. Konkurentnaia razvedka v kompiuternыkh setiakh. K.: YPRY NAN Ukraynы, 2013. 250 s.
13. Doronyn A. Byznes-razvedka. M.: Os-89, 2010. 704 s.
14. Zubok M.I. Informatsiina bezpeka v pidpryiemnytskii diialnosti. K.: HNOZIS, 2015. 216 s.
15. Konkurentnaia razvedka : Uroky yz okopov : [Sb. st.] / Pod red. Dzhona E. Preskotta, Styvena Kh. Myllera ; [Nauch. red. A. Kunytsыn] ; Per. s anhl. [A. Lysovskoho]. M. : Alpyna Pablysher, 2003. 335 s.
16. Nezhdanov Y.Yu. Tekhnolohyy razvedky dlia byznesa. M.: Os-89, 2012. 400 s.
17. Tkachuk T. Yu. Mistse y rol konkurentnoi rozvidky v stratehichnomu planuvanni informatsiinoi bezpeky pidpryiemstva. Informatsiina bezpeka liudyny, suspilstva, derzhavy. 2013. # 2. S. 47-53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/iblsd_2013_2_10 (data zvernennia: 02.06.2018).

УДК 330.341.1(477)

# Комерціалізація в системі управління інноваційною діяльністю

**Олефіренко О.М.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

**Нагорний Є.І.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

**Шевлюга О.Г.**
кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

У статті досліджено теоретичні засади комерціалізації інноваційної продукції, місце комерціалізації як заключного етапу інноваційному процесі підприємства, проаналізовано авторські підходи до визначення сутності комерціалізації. Подано загальну схему процесу комерціалізації інновацій. Запропоновано деталізувати цей процес за корпоративним, стратегічним, тактичним рівнями з метою прийняття відповідних управлінських рішень.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, бізнес, інновації, комерціалізація, наукові дослідження, підприємство.

Олефиренко О.М., Нагорный Е.И., Шевлюга Е.Г. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В статье исследованы теоретические основы коммерциализации инновационной продукции, место коммерциализации как заключительного этапа инновационном процессе предприятия, проанализированы авторские подходы к определению сущности коммерциализации. Представлена общая схема процесса коммерциализации инноваций. Предложено детализировать этот процесс с корпоративным, стратегическим, тактическим уровнями с целью принятия соответствующих управленческих решений.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, бизнес, инновации, коммерциализация, научные исследования, предприятие.

Olefirenko O.M., Nagornyi Ye.I., Shevliuga O.G. COMMERCIALIZATION IN THE SYSTEM OF INNOVATIVE ACTIVITY MANAGEMENT

The theoretical principles of the commercialization of innovative products, the place of commercialization as the final stage in the innovation process of the enterprise, the authors' approaches to the definition of the essence of commercialization are analyzed in the article. The general scheme of the process of innovations commercialization is presented. It is proposed to detail this process at the corporate, strategic, tactical levels in order to make appropriate managerial decisions.

**Keywords:** innovative development, business, innovations, commercialization, research, enterprise.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** За сучасних умов розвитку промислових підприємств, орієнтованих технологічно, виникає необхідність постійного підвищення їх конкурентоспроможності шляхом удосконалення інноваційної продукції. Нові та удосконалені продукти дають розвиток успішному ефективному бізнесу. Саме успішне впровадження різних видів інновацій сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємства в ринкових умовах. Особливого значення для забезпечення результативності набуває питання просування інноваційної продукції підприємства на ринку, а саме – її комерціалізація, що, в свою чергу, значно посилює роль інновацій і наукових розробок.

Дослідження питань комерціалізації інновацій та основних аспектів забезпечення її ефективності є нагальним питанням сьогодення, оскільки воно визначає ступінь конкурентоспроможності інноваційної продукції, визначає її споживчі властивості, рівень попиту на продукцію на ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання комерціалізації досліджувала низка вітчизняних науковців: Бойко Т.Л. [1],





© Олефіренко О.М., Нагорний Є.І., Шевлюга О.Г.

Бут С.Ю., Совершенна І.О. [2], Ванько С.В. [3], Глущенко Л.Д. [4], Калиниченко М.П. [5], Косцик Р.С. [6], Ляшенко О.М. [7], Маева А.С., Зонова О.В. [8], Мешко Н.П., Робота П.В. [9], Цибинога М.О., Старкова О.В., Гнучих Л.А. [10] та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на наявність напрацювань за даною тематикою, деякі питання налагодження процесу комерціалізації інновацій вітчизняними промисловими підприємствами є недостатньо опрацьованими та обґрунтованими в науковій літературі.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження теоретичних аспектів комерціалізації інноваційної продукції, окреслення її сутності та змісту, а також визначення місця комерціалізації в інноваційному процесі підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз теоретичних підходів до трактування сутності поняття «комерціалізація» дозволив виділити наступні:

– процесний підхід;
– інвестиційний підхід;
– проектний (маркетинговий) підхід;
– предметний підхід;
– ринковий підхід (таблиця 1).

Як можна бачити з таблиці, більшість науковців розглядають комерціалізацію з точки зору процесного підходу. Але, важливим моментом, який необхідно брати до уваги є те, що вона спрямована на досягнення економічного результату (отримання прибутку).

Автори Бутко М.П., Попело О.В. [11] пропонують розглядати комерціалізацію як спеціалізовану та самостійну сферу маркетингової діяльності суб'єктів ринку інновацій.

Маркетинговий підхід дозволяє конкретизувати зміст маркетингу комерціалізації інновацій, який є парадигмою сучасного мультипарадигмального маркетингу, а також є стратегічною діяльністю з комплексного проектування процесу комерціалізації інновацій, їхнього позиціювання, просування на ринку інновацій, управління життєвим циклом для зниження ризику та невизначеності для суб'єктів, що виступають як із боку попиту, так і з боку пропозиції інновацій [11].

Отже **комерціалізація інновацій** – це взаємовигідний для всіх учасників процес та сукупність дій, спрямованих на трансформацію наукових досягнень в ході інноваційної діяльності в реально нові товари та послуги в ринковому просторі, який має на меті отримання економічної вигоди.

Початок процесу розроблення інноваційної продукції диктується ринковими умовами, змінами у потребах і запитах споживачів, попереднім оцінюванням її ринкової привабливості.

Фундаментальні дослідження, які проводяться з метою перевірки можливості реалізації ідеї нового продукту, спрямовані на одержання нових знань, виступають генератором інноваційних ідей. Лише незначна частина фундаментальних досліджень втілюється в наступні етапи інноваційного процесу: розробку, проектування, промислове виробництво.

В результаті стадії наукових розробок і дослідно-конструкторських робіт наукова ідея трансформується в дослідний зразок нового продукту або експериментально відпрацьований новий технологічний процес, який може бути негайно застосований на практиці [12].

Прикладні дослідження, що використовуються в технологіях різних видів, сприяють створенню нового устаткування, машин і систем. Вони спрямовані на дослідження варіантів практичного застосування явищ і процесів, відкритих раніше. Прикладні дослідження також можуть являти собою самостійні окремі наукові роботи.

У процесі фундаментальних і прикладних досліджень втілюється науково-технічна ідея, покращуються техніко-економічні параметри продукції і в результаті з'являється якісно нова ефективна продукція.

Наступним етапом іде створення прототипу продукту. Він нерозривно пов'язаний з прогнозуванням попиту на товар та оцінюванням майбутніх вигод.

У процесі створення інноваційної продукції аналізується наявність технологічного забезпечення, а також його відповідність характеристикам продукту, виконується адаптація технології виробництва до виробничих потужностей, за необхідності технологія удосконалюється або розробляється нова. Відповідно до технології також змінюється технологічне обладнання. У разі їх невідповідності, створюється нове технологічне обладнання.

Етап планування та освоєння виробництва інноваційної продукції вимагає витрат часу, засобів, фінансових та людських ресурсів. Освоєння виробництва нового продукту включає не тільки підготовку виробництва (технологічну, конструкторську, організаційну), але й навчання персоналу. І тільки після виробництва пробної партії підприємство переходить до серійного виробництва нового продукту [13].

Таблиця 1

**Аналіз і систематизація теоретичних підходів до визначення поняття «комерціалізація»**

| Автор | Підхід | Визначення |
|---|---|---|
| Глущенко Л.Д. [4] | Процесний | Комерціалізація інновацій – обов'язкове комерційне використання інформації про технології, тобто використання з обов'язковим отриманням вигоди. |
| Косцик Р.С. [6] | | Комерціалізація інноваційної продукції – процес виведення інноваційного продукту (винаходу, промислового зразка, раціоналізаторської пропозиції, корисної моделі, ноу-хау тощо) на ринок з метою отримання економічної вигоди. |
| Ванько С.В. [3] | | Комерціалізація інновацій – процес та сукупність дій, спрямованих на трансформацію наукових досягнень, в ході інноваційної діяльності в реально нові товари та послуги в ринковому просторі, що об’єднує матеріальне виробництво і соціальну сферу. Подання комерціалізації у вигляді процесу передбачає не тільки трансформацію результатів інноваційної діяльності у відповідні товари та послуги, а й своєчасність цих дій, тобто перспективність їх затребуваності суспільством. |
| Цибинога М.О., Старкова О.В., Гнучих Л.А. [10] | | Процес комерціалізації – комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на отримання прибутку від ринкової реалізації наявних знань у певній сфері науки і техніки. |
| Маева А.С., Зонова О.В. [8] | Інвестиційний | Комерціалізація інновацій – це процес виділення коштів на інновації та поетапного контролю за їх витрачанням, включаючи оцінку і передачу завершених та освоєних у промислових умовах результатів інноваційної діяльності. |
| Бойко Т.Л. [1] | Ринковий | Комерціалізація інновацій – сукупність дій з реалізації результатів науково-технічної діяльності з метою отримання прибутку. |
| Мешко Н.П., Робота П.В. [9] | | Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності – це взаємовигідні дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар з метою отримання прибутку чи іншої ринкової вигоди. Метою комерціалізації результатів науково-технічної діяльності є отримання прибутку за рахунок використання об’єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам. |
| Калиниченко М.П. [5] | Проектний (маркетинговий) | У межах проектного підходу комерціалізацію потрібно розглядати як бізнес-проект, який має ряд особливостей: по-перше, ефект від комерціалізації обов’язково повинен бути вимірюваним і очевидним, в іншому разі проект не буде розглянуто й прийнято до реалізації; по-друге, такі проекти мають передбачати вимірюваний і високий прибуток за максимально короткий період часу; по-третє, проекти спрямовані зазвичай на зовнішній ринок і не змінюють внутрішні процеси фірми. |
| Бут С.Ю., Совершенна І.О. [2] | Предметний | Комерціалізація технологій – це будь-яка діяльність, яка створює дохід від використання результатів наукових досліджень. |
| Ляшенко О.М. [7] | | Комерціалізація технологій (результатів НДДКР, результатів інтелектуальної праці) – це будь-яка діяльність, спрямована на генерування доходу від використання результатів наукових досліджень, умінь і навичок набутих від володіння певною технологією. |

Технологічна підготовка виробництва складається з сукупності заходів, які забезпечують технологічну готовність виробництва до випуску нової продукції при мінімальних витратах ресурсів.

До основних стадій технологічної підготовки виробництва належать:

1) розроблення технологічних процесів;

2) конструювання і виготовлення нестандартного спеціального технологічного обладнання та технологічного оснащення;

3) упровадження технологічних процесів [13].

Конструкторська підготовка виробництва передбачає розроблення комплекту конструк-

торської документації, необхідної для виробу та експлуатації нової продукції від розгляду заявки до перевірки дослідного зразка. Організаційна підготовка виробництва призначена для адаптації виробничої та організаційної структур підприємства до умов, пов'язаних із виготовленням інноваційної продукції, матеріально-технічним забезпеченням виробництва.

Процес комерціалізації інноваційного продукту в науковій економічній літературі з інноваційної проблематики прийнято вважати ключовим етапом інноваційного процесу, оскільки саме він (етап комерціалізації) забезпечує відшкодування витрат розробника (або початкового власника) інновації та отримання ним прибутку [14].

Складність процесу комерціалізації інноваційної продукції пояснюється, насамперед, непередбачуваністю реакції ринку на нього, а також її прогнозування. Це підкреслює великий ступінь ризику процесу комерціалізації інновацій.

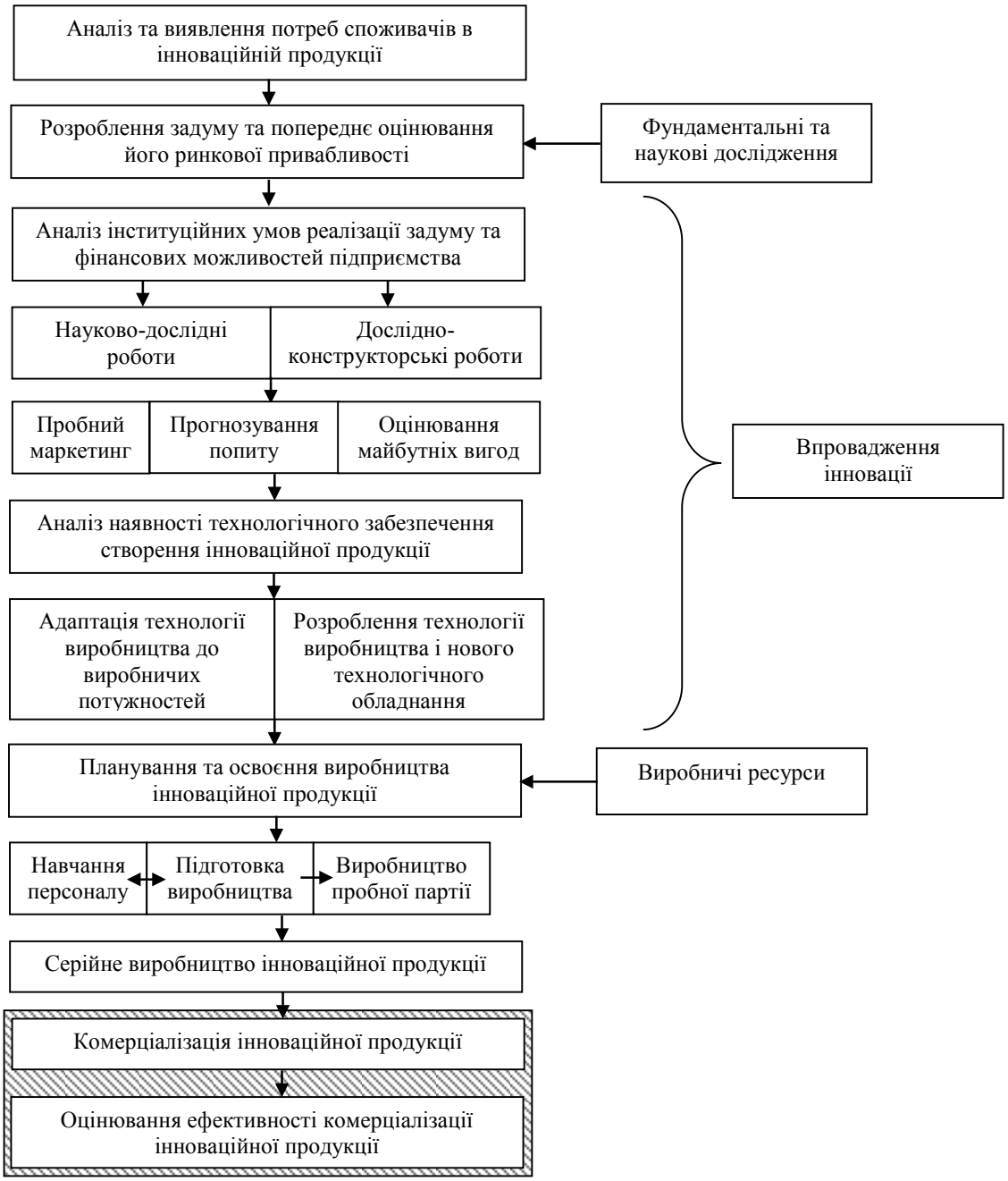


**Рис. 1. Комерціалізація як заключний етап інноваційного процесу на промисловому підприємстві**

*Джерело: розроблено на основі [13; 14]*

Місце комерціалізації в інноваційному процесі на промисловому підприємстві подано на рис. 1.

Етап оцінювання ефективності комерціалізації передбачає збільшення обсягів випуску інноваційної продукції, встановлення ціни на неї, яка відповідатиме рівневі її якості, а також отримання прибутку та повернення капіталовкладень. Ефективність комерціалізації інновацій можна визначити на основі даних маркетингових досліджень, які дозволяють оцінити потенційні і реальні можливості підприємства, а також розробити напрями розвитку підприємства на ринку, враховуючи етапи життєвого циклу продукції.

В загальному вигляді управління процесом комерціалізації інновацій можна представити у такому вигляді (рис. 2).

Інформація із зовнішнього середовища, яка повідомляє про зміну потреб споживачів, надходить як на суб'єкт, так і на об'єкт управління. Обмін інформацією відбувається між всіма складовими процесу. Тобто вона виступає ключовим фактором, який чинить вплив на процес комерціалізації в цілому.

Суб'єкт управління може бути представлений:

– розробниками інновацій (винахідники, дослідницькі організації, підприємства);

– покупцями інновацій (підприємства, які впроваджують нововведення);

– посередниками;

– консультантами.

Інноваційні посередники виконують оцінку науково-технічного потенціалу розробок, юридичне супроводження угод щодо інтелектуальної власності, пошук джерел венчурного капіталу, управління інноваційними проектами та їх організацію.

Об'єкт управління представляють наукові знання, теорії, ідеї, які в результаті (на виході) приймають форму інновацій, економічних відносин між учасниками процесу. Об'єкт пов'язаний із суб'єктом процесу зворотнім зв'язком.

До складу механізму управління традиційно входять цілі, стратегії, функції, методи та ресурси.

Механізм комерціалізації описує шлях результатів НДДКР від їх автора-розробника до споживача готового інноваційного продукту

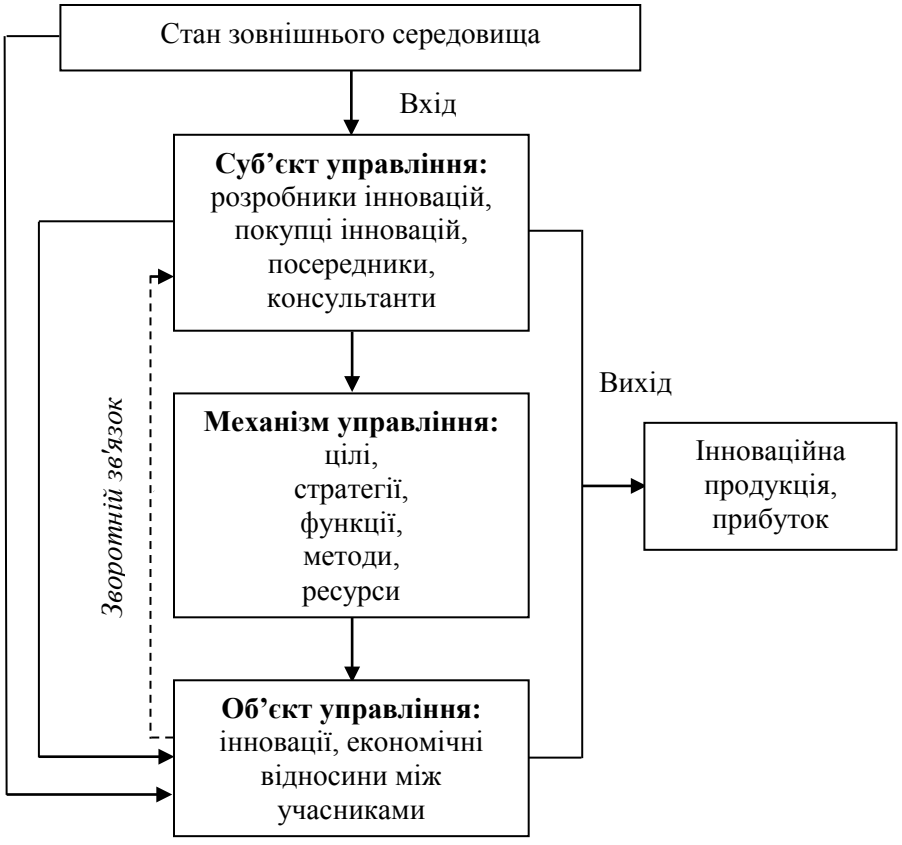


**Рис. 2. Загальна схема управління процесом комерціалізації інновацій**

*Джерело: розроблено авторами*

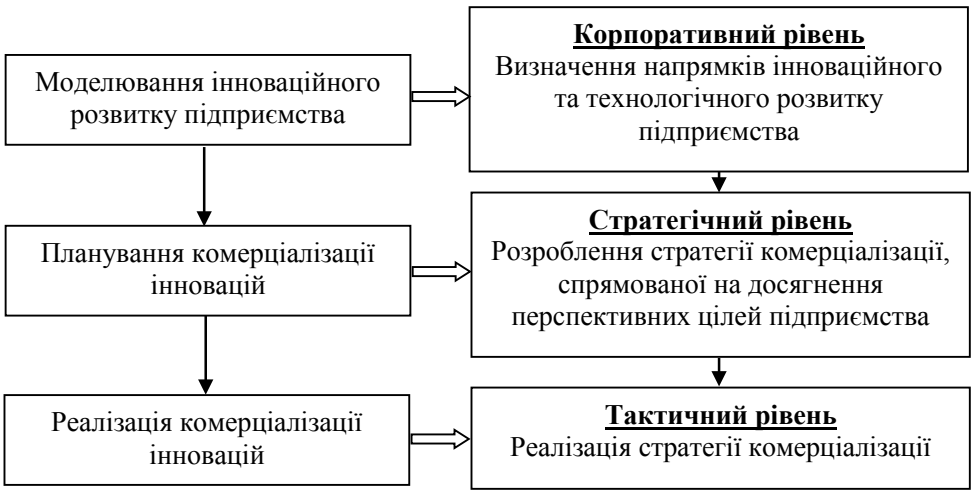


**Рис. 3. Рівні управління комерціалізацією інновацій**

*Джерело: розроблено авторами*

на ринку. Якщо підприємство має всі етапи інноваційного циклу (від НДДКР до виводу продукції на ринок), то процес комерціалізації, необхідно розглядати виключно як складову внутрішніх бізнес-процесів підприємства-розробника. Коли ж етапи НДДКР та виробництва інноваційної продукції на їх основі розподілені між різними організаціями (підприємствами), то механізм комерціалізації наукових розробок опосередковується ринком [15].

Специфіка управління процесом комерціалізації інновацій пов'язана з його розглядом за рівнями управління. Виділення управлінських рішень за ступенем централізації дозволяє приймати та узгоджувати рішення на всіх рівнях управління. Пропонуємо деталізувати процес за корпоративним, стратегічним, тактичним рівнями (рис. 3).

Аналізуючи групи факторів, які чинять вплив на процес комерціалізації інновацій, необхідно виділити дві групи: фактори, що його стримують, і ті, що сприяють цьому процесу.

До елементів інноваційної інфраструктури, яка відповідає за процес створення і впровадження інноваційних розробок, а також за виробництво інноваційної продукції належать технологічні та наукові парки. Вони впливають на макроекономічні процеси та показники на всіх етапах створення і комерціалізації інноваційної продукції, що сприяє додатковому залученню інвестицій, створенню додаткової вартості, нарощенню експорту та імпорту, має економічний та соціальний ефект.

**Висновки з дослідження.** Таким чином, розглянуто та проаналізовано теоретичні підходи до трактування комерціалізації. Визначено необхідність оцінювання ефективності комерціалізації інноваційної продукції для покращення результуючих показників діяльності підприємства. Представлено загальну схему управління процесом комерціалізації інновацій, а також рівні управління комерціалізацією інновацій. Охарактеризовано групи факторів, які чинять вплив на процес комерціалізації інновацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1) Бойко Т.Л. Комерціалізація інновацій в Україні: поточний стан і перспективи активізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/19125/1/94-95.pdf

2) Бут С.Ю. Сучасний стан і проблеми формування та розвитку організаційно-економічного механізму комерціалізації інноваційної діяльності в Україні / С.Ю. Бут, І.О. Совершенна // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2'2011. – № 21. – С. 20-23.

3) Ванько С.В. Управління комерціалізацією результатів інноваційної діяльності // Вісник ДонНТУ – 2012. – № 10 – С. 72-76.

4) Глущенко Л.Д. Комерціалізація інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NNM_ 2014/Economics/10_174096.doc.htm

5) Калиниченко М.П. Маркетинг комерціалізації результатів інноваційної діяльності в промисловості / М.П. Калиниченко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. – № 4. – С. 43-50.

6) Косцик Р.С. Комерціалізація інноваційної продукції: сутність, значення та принципи здійснення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/13902/1/48_320-328_Vis_727_Menegment.pdf

7) Ляшенко О.М. Комерціалізація та трансфер технологій: категорії та методи інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://masters.donntu.org/2013/iem/suhanov/library/ar2.pdf

8) Маева А.С. Проблемы коммерциализации инноваций на пути построения инновационной модели экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economicarggu.ru/2011_1/zonova.pdf

9) Мешко Н.П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну / Н.П. Мешко, П.В. Робота // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 40-46.

10) Цибинога М.О. Організаційний механізм процедури комерціалізації інновацій / М.О. Цибинога, О.В. Старкова, Л.А. Гнучих // Системи обробки інформації, 2011, випуск 2 (92). – С. 273-276.

11) Бутко М.П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності в умовах поглиблення інтеграційних процесів / М.П. Бутко, О.В. Попело // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 1 (1). – С. 7-20.

12) Котова І.М. Комерціалізація результатів наукових досліджень: реалії та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2177/1/Комерціалізація%20результатів%20наукових%20досліджень%20%20реалії%20та%20перспективи.Pdf

13) Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. Підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорєлова М.І., проф. Меховича С.А., проф. Ларки М.І. – Харків: Віровець А.П. «Апостроф», 2011. – 614 с.

14) Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 400 с.

15) Павленко І. А. Актуальні механізми комерціалізації інновацій / І. А. Павленко // Агросвіт 2015. – № 5. – С. 25-28.

REFERENCES:

1. Bojko T.L. (2016). Komercializacija innovacij v Ukrajini: potochnyj stan i perspektyvy aktyvizaciji [Commercialization of innovations in Ukraine: the current state and prospects of activation]. Available at: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/19125/1/94-95.pdf (accessed 29 May 2018).

2. But S.Ju., Sovershenna I.O. (2011). Suchasnyj stan i problemy formuvannja ta rozvytku orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu komercializaciji innovacijnoji dijaljnosti v Ukrajini [The current state and problems of the formation and development of organizational and economic mechanism of innovation activity commercialization in Ukraine]. Innovative economy, no. 21, pp. 20-23.

3. Vanjko S.V. (2012). Upravlinnja komercializacijeju rezuljtativ innovacijnoji dijaljnosti [Management of the commercialization of the innovation activity results]. Bulletin of DonNTU, no. 10, pp. 72-76.

4. Ghlushhenko L.D. (2014). Komercializacija innovacij [Innovations commercialization]. Available at: http://www.rusnauka.com/34_ NNM_2014/Economics/10_174096.doc.htm (accessed 29 May 2018).

5. Kalynychenko M.P. (2012). Marketyngh komercializaciji rezuljtativ innovacijnoji dijaljnosti v promyslovosti [Marketing of the commercialization of the results of innovation in industry]. Marketing and Management of Innovations, no. 4, pp. 43-50.

6. Koscyk R.S. (2012). Komercializacija innovacijnoji produkciji: sutnistj, znachennja ta pryncypy zdijsnennja [Commercialization of innovative products: the essence, values and principles of implementation]. Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/13902/1/48_320-328_Vis_727_Menegment.pdf (accessed 25 May 2018).

7. Ljashenko O.M. (2013). Komercializacija ta transfer tekhnologhij: kateghoriji ta metody innovacijnoji dijaljnosti [Commercialization and technology transfer: categories and methods of innovation]. Available at: http://masters.donntu.org/2013/iem/suhanov/library/ar2.pdf (accessed 27 May 2018).

8. Maeva A.S., Zonova O.V. (2011). Problemy kommertsializatsii innovatsiy na puti postroeniya innovatsionnoy modeli ekonomiki [Problems of innovations commercialization on the way of building an innovative model of economics]. Available at: http://www.economicarggu.ru/2011_1/zonova.pdf (accessed 25 May 2018).

9. Meshko N.P., Robota P.V. (2008). Komercializacija rezuljtativ naukovo-tekhnichnoji dijaljnosti u sferi mizhnarodnogho naukovo-tekhnichnogho obminu [Commercialization of the results of scientific and technical activities in the field of international scientific and technical exchange]. Economic space, no. 12/1, pp. 40-46.

10. Cybynogha M.O., Starkova O.V., Ghnuchykh L.A. (2011). Orghanizacijnyj mekhanizm procedury komercializaciji innovacij [Organizational mechanism of the procedure of innovations commercialization]. Information Processing Systems, no. 2(92), pp. 273-276.

11. Butko M.P., Popelo O.V. (2015). Komercializacija rezuljtativ naukovo-tekhnichnoji dijaljnosti v umovakh poghlyblennja integhracijnykh procesiv [Commercialization of results of scientific and technical activity in conditions of integration processes deepening]. Problems and prospects of economy and management, no. 1(1), pp. 7-20.

12. Kotova I.M. (2013). Komercializacija rezuljtativ naukovykh doslidzhenj: realiji ta perspektyvy [Commercialization of the results of scientific researches: realities and prospects]. Available at: http://dspace.oneu.edu.ua/ jspui/ bitstream/123456789/2177/1/Комерціалізація%20результатів%20наукових%20досліджень%20%20реалії%20 та%20перспективи.Pdf (accessed 29 May 2018).

13. Pererva P.Gh., Poghorjelov M.I., Mekhovych S.A., Larka M.I. (2011). Upravlinnja innovacijnoju dijaljnistju: maghistersjkyj kurs [Management of innovative activity: master's course]. Kharkiv: Virovets A.P. "Apostrophe" [in Ukrainian].

14. Jokhna M. A. (2005). Ekonomika i orghanizacija innovacijnoji dijaljnosti [Economics and organization of innovation activity]. Kiev: Academy [in Ukrainian].

15. Pavlenko I. A. (2015). Aktualjni mekhanizmy komercializaciji innovacij [Actual mechanisms of innovations commercialization]. Agrosvit, no. 5, pp. 25-28.

УДК 388.45.01

# Аналіз та перспективи розвитку авіакомпаній України

**Олешко Т.І.**
доктор технічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

**Токар В.В.**
студент
Національного авіаційного університету

Метою статті є аналіз економічної діяльності авіакомпаній України, формування уявлення про стан та перспективи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній на ринку пасажирських авіаперевезень. Проаналізовано показники діяльності авіакомпаній. Показано динаміку обсягів пасажирських та вантажних перевезень провідних авіакомпаній. Розглянуто чинники підвищення конкурентоспроможності, які визначають майбутні можливості розвитку вітчизняних авіакомпаній.
**Ключові слова:** авіакомпанія, конкурентоспроможність, лоукост, пасажиропотік, розвиток авіакомпанії.

Олешко Т.И., Токарь В.В. АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВИАКОМПАНИИ УКРАИНЫ
Целью статьи является анализ деятельности авиакомпаний Украины, формирование представления о состоянии и перспективах повышение конкурентоспособности отечественных авиакомпаний на рынке пассажирских авиаперевозок. Проанализированы показатели деятельности авиакомпаний. Показано динамику объемов пассажирских и грузовых перевозок ведущих авиакомпаний. Рассмотрены факторы повышения конкурентоспособности, которые определяются будущие возможности развития отечественных авиакомпаний.
**Ключевые слова:** авиакомпания, конкурентоспособность, лоукост, пассажиропоток, развитие авиакомпании.

Oleshko T.I., Tokar V.V. ANALYSIS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AIRLINES
The purpose of the article is to analyze the activities of Ukrainian airlines, to form a view on the state and prospects of increasing the competitiveness of domestic airlines in the market of passenger air travel. Analyzed the performance of airlines. Dynamics of passenger and freight traffic volumes of leading airlines is shown. The factors of increasing competitiveness are considered, which determine the future possibilities for the development of domestic airlines.
**Keywords:** airline, competitiveness, loukost, passenger flow, airline development.

**Постановка проблеми.** Важливу роль у забезпеченні пасажирських перевезень, а також перевезень особливо термінових вантажів в Україні відіграє авіаційний транспорт. Він знаходиться поза конкуренцією серед інших видів транспорту щодо швидкості доставки пасажирів і термінових вантажів на великі відстані. 11 травня 2017 року Рада ЄС офіційно затвердила надання Україні безвізового режиму з Європейським Союзом. Ця подія несе за собою значне зростання обсягів перевезень авіаційним транспортом, створення нових авіакомпаній в Україні, а саме компаній-лоукостів, які надають послуги повітряних перевезень пасажирів за цінами відносно нижчими, ніж традиційні авіалінії, в обмін на відмову від більшості традиційних пасажирських послуг. Прихід бюджетних авіаліній в Україну створить понад 800 тис. нових робочих місць вже до 2030 року. А українська економіка заробить додаткові 6 млрд грн. у 2030 році: 16 млрд. – доходи аеропортів; 18 млрд. – від будівництва та підтримки аеропортів; 8 млрд принесе розвиток торгівлі; 22 млрд – туристична сфера. Отже, питання розвитку авіаційного транспорту в Україні сьогодні є особливо актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами розвитку авіатранспортних підприємств займались такі українські вчені, як С. Переверзєва, Г. Григор'єв, Г. Гуріна, К. Калда, Ю. Кулаєв, Н. Полянська, М. Семерягіна та інші. Науковцями було проаналызовано діяльність авіапідприємств і визначено перспективні напрямки їх розвитку. Проте, на теоретично-методологічному рівні недостатньо досліджено бізнес-моделі вітчизняних авіакомпаній, їх конкурентоспроможність та перспективи розвитку в Україні.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, однак сьогодні наявний потенціал використовується недостатньо, а




© Олешко Т.І., Токар В.В.

сама авіаційна галузь перебуває під впливом зростаючих проявів системної кризи. Це стосується практично всіх найважливіших складників авіаційної галузі, зокрема авіаційних перевезень. Тому аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку авіаційних перевезень України, зокрема ринку авіаперевезень, дасть змогу виявити план майбутніх дій щодо його подальшого розвитку.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є аналіз господарської діяльності авіакомпаній України, формування уявлення про стан та перспективи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній на ринку пасажирських авіаперевезень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Авіаційна галузь в Україні почала стрімко розвиватися після здобуття країною незалежності. У жовтні 1992 року було створено державний орган регулювання авіаційної діяльності – Укравіацію. У вересні 1992 року Україна стала членом ІКАО, у травні 1993 року прийняла власний Повітряний Кодекс та встановила повітряні мости з багатьма країнами світу.

Авіаперельоти стають все більш звичним способом пересування для українців. Після невеликого спаду в 2014-2015 роках, починаючи 2016 року пасажиропотік через аеропорти України постійно зростає. Це стосується як внутрішніх, так і міжнародних перельотів (рис. 1). Однак динаміка збільшення попиту на авіаподорожі Україною та за її межі нерівномірна. Так, за інформацією Державіаслужби України, у 2017 року порівняно з 2016 роком кількість пасажирів на внутрішніх рейсах збільшилася майже на 18 %, а на міжнародних – майже на 29 %.

Протягом 2017 року на ринку України існувало 18 вітчизняних авіакомпаній. Регулярні рейси між Україною та іншими державами впродовж вказаного року здійснювали 10 українських авіакомпаній (до 43-х країн) та 29 іноземних (до 27-ми країн). Вітчизняні авіаперевізники міжнародними рейсами перевезли 5837,5 тис. пасажирів, а іноземні – 4975,8 тис. пасажирів.

Тобто поки вітчизняні авіакомпанії все ж витримують певну конкуренцію. Згідно зі статистикою Державіаслужби за 2017 рік 93 % перевезень здійснено п'ятьма провідними гравцями ринку авіаперевезень (табл. 1). Для порівняння, в 2016 році 6 українських авіакомпаній виконали 95 % від загальних обсягів авіаперевезень.

За рівнем доходів, що вітчизняні компанії отримували протягом останніх років, п'ятірку лідерів очолює МАУ, далі йде Windrose та Azur Air Ukraine. Четверту сходинку ділять компанії Atlasjet Ukraine та YanAir. Показово, що розрив за рівнем доходів авіакомпаній дуже значний. Це вказує на високу концентрацію вітчизняного авіаринку, знизити яку в найближчій перспективі може лише прихід крупних іноземних лоукостерів. Так,у 2016 році МАУ за показником доходів обігнала найближчого «переслідувача» – Windrose – у 6 разів. А Windrose, у свою чергу, заробила вдвічі більше Azur Air Ukraine.

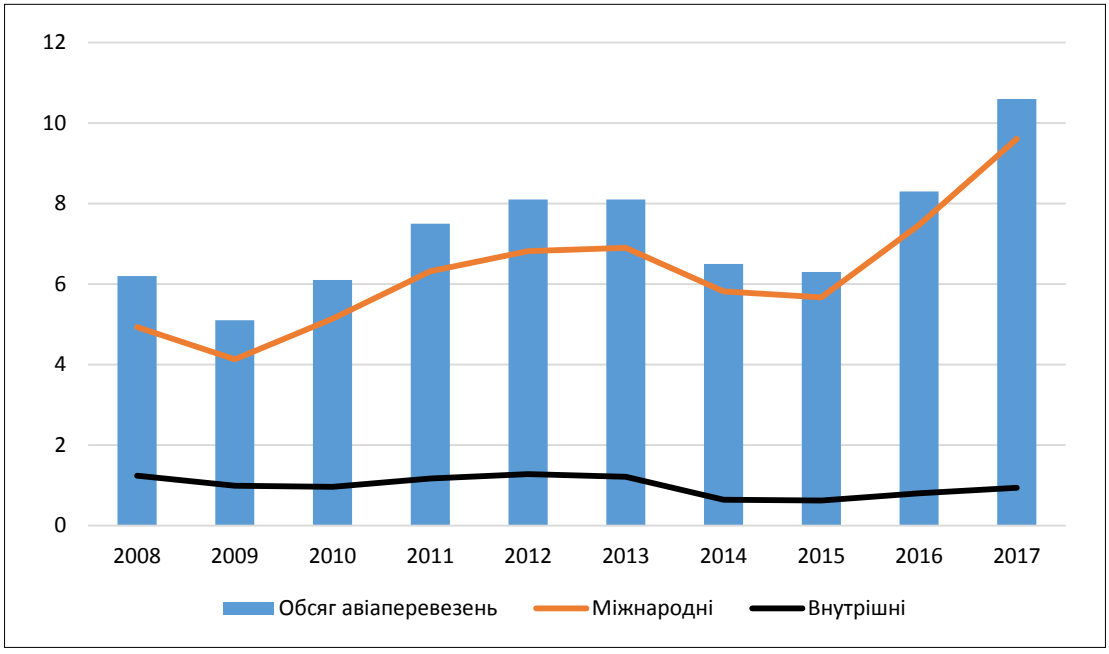


**Рис. 1. Обсяг авіаперевезень авіакомпаніями України, млн. осіб**

Таблиця 1

**Динаміка розвитку топ-5 авіакомпаній України**

| Авіакомпанії | Виручка від реалізації, млрд. грн. | | | Темпи зростання пасажиропотоку, % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2016 р. до 2015 р. | 2017 р. до 2016 р. |
| МАУ | 6,5-7 | 13-13,5 | 17,5-18 | 24,9 | 16,5 |
| Windrose | 1-1,5 | 1,5-2 | 2,5-3 | 75 | 150 |
| Azur Air Ukraine | 0,75-0,8 | 0,8-0,85 | 1-1,5 | 17 | 17 |
| Atlasjet Ukraine | 0,055-0,06 | 0,15-0,2 | 0,6-0,65 | 1005 | 74 |
| YanAir | 0,08-0,085 | 0,1-0,15 | 0,65-0,7 | 680 | |

*Джерело: складено авторами за даними Державіаслужби України*

Авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» (МАУ) була створена в 1992 році. Перший рейс був виконаний по маршруту Київ-Лондон-Київ, 25 листопада 1992 року. Ця дата вважається днем народження авіакомпанії МАУ. З самого початку «Міжнародні Авіалінії України» здійснювали свої рейси на літаках сімейства Боїнг-737, ставши, таким чином, першим авіаперевізником в СНД, що використовував авіалайнерів цього типу. Зараз флот МАУ налічує 42 літаки – 41 пасажирський та 1 вантажний. Авіакомпанія володіє тільки одним літаком, інші взяті в лізинг. Середній вік флоту МАУ становить 10,9 роки. До 2021 року авіакомпанія планує збільшити свій парк повітряних суден до 90 одиниць. Відзначимо, що за всю свою історію у володінні МАУ побувало 66 літаків. Зараз у флоті МАУ немає літаків українського виробництва, але в авіакомпанії був досвід їх використання. У 2011-2013 роках у флоті МАУ літало три літаки Ан-148. Подальше використання цих літаків авіакомпанія визнала недоцільним. Так, у 2017 році компанія отримала п'ять літаків Boeing 737-800 NG, з яких два – прибули безпосередньо з заводу концерну Boeing у Сіетлі. Авіакомпанія має сертифікат JAR-145, який дає право на повний цикл технічного обслуговування техніки фірми Boeing, включаючи виконання складних форм техобслуговування C-Check і D-Check. Сертифікована IOSA і IATA, а також Європейським агентством з безпеки авіаперевезень (EASA).

МАУ постійно нарощувала пасажиропотік. Якщо у 2003 році цей показник ледве досягав позначки в 0,5 млн чоловік, в 2007 році – 1,3 млн, в 2011 році – 2,2 млн осіб, в 2013 році – 4,5 млн, в 2015 році – 4,9 млн. в 2016 році – 6 млн осіб. А вже за підсумками 2017 року авіакомпанія перевезла близько 7 млн пасажирів. Частка трансферних пасажирів на регулярних рейсах МАУ досягла 54,1 %. Міжнародний транзит у 2017 році зростає швидше – на 22 % в порівнянні з 2016 роком і до 2,68 млн пасажирів. Внутрішньоукраїнський транзит за рік виріс на 16 % – до 543,4 тис. пасажирів. Приріст в 2017 році відбувся і в кількості рейсів – МАУ виконала 56,4 тис. рейсів, що на 16,6 % більше, ніж у 2016 р. Коефіцієнт зайнятості пасажирських крісел склав 80 %.

Також обсяги перевезень вантажів і пошти за останній рік збільшилися на 32,2 %, до 20,28 тис. тонн, в тому числі завдяки розвитку транзиту через Міжнародний аеропорт «Бориспіль».

В цілому, за останні кілька років позиція МАУ на ринку зміцнилася. Якщо в 2010-2011 роках частка авіакомпанії становила близько 28 %, то в 2013 році (після банкрутства «Аеросвіту») вона зросла до 54 %. І у даний момент складає близько 73 % всіх авіаперевезень України.

З метою забезпечення доступності послуг авіакомпанії для пасажирів, керівництво МАУ прийняло рішення щодо системного зниження тарифів шляхом виведення з ціни квитка вартості додаткових послуг. Даний крок дозволив МАУ запропонувати клієнтам низькі тарифи і стати першим в Україні мережевим низькотарифним перевізником [1].

Компанії-лоукостери винайшли суттєво іншу бізнес-модель. Здешевити квитки для пасажирів вдається за рахунок зниження коштів обслуговування польоту через використання дешевших в обслуговуванні аеропортів, а також відмови від надання певних послуг, які за традицією входять до ціни квитка на кшталт харчування, перевезення великого багажу тощо.

Класичними лоукостерами в Україні можна вважати компанії Wizz Air та Vueling Airlines. Їх ще називають ультралоукостами. Інші представлені нижче компанії як лоукости себе не позиціонують, проте також пропонують українцям доволі низькі ціни. З України можна полетіти такими компаніями: Wizz Air, UP, Vueling Airlines, AegeanAir, AirBaltic, Air Arabia, Flydubai та AtlasGlobal. Крім того, Україна розвиватиме власних лоукост-перевізників. Про запуск нового національного авіаперевізника Sky Up. Перші рейси компанія здійснюватиме

з Києва, Харкова, Львова та Одеси за 16 популярними курортними напрямками.

В зв'язку з тим, що авіакомпанія МАУ також робить наголос на розвитку саме малобюджетного сегменту пасажирських авіаперевезень, виникає питання – чи витримає вона у конкурентній боротьбі з більш розвинутими закордонними авіакомпаніями.

На конкурентоспроможність будь-якої авіакомпанії впливає безліч факторів, причому як макросередовища (загальні умови середовища перебування авіаційного підприємства), так і мікросередовища (безпосереднє оточення). У табл. 2 наведено аналіз впливу факторів макросередовища на стан авіакомпанії МАУ.

Як видно з табл. 2, найбільш слабкий вплив мають технологічні та демографічні чинники. Наприклад, зростання освіченості населення, підвищення рівня народжуваності або розвиток нових технологій ніяк не може вплинути на зростання авіаперевезень. У той же час найбільш сильний ступінь впливу надають економічні та маркетингові чинники. Так, у будь-якій країні, яка має економічне зростання, а рівень інфляції є низьким, а попит на авіаперевезення високим, що можливо завдяки високій купівельній спроможності населення.

Для успішної конкурентної боротьби підприємствам необхідно вміти оцінювати наявні положення на ринку, виявляти не тільки свої слабкі сторони і можливості, а й аналізувати статус конкурентів. Це стає можливим завдяки найбільш поширеним методом оцінки конкурентного статусу підприємств (рис. 2).

Оцінювання показників конкурентоспроможності за рівнем ефективності послуг передбачає створення висококонкурентної послуги за рахунок цінових факторів і якісних характеристик товару.

Використання техніки бенчмаркетингу (маркетингової розвідки) являє собою безперервний процес аналізу підприємства і порівняння його з аналогічними сферами діяльності з метою пошуку способів поліпшення діяльності свого підприємства. Характеризуючи вартісний метод необхідно відзначити важливість оцінки вартості підприємства як інструмент визначення конкурентоспроможності.

Метод конкурентних переваг здійснюється за допомогою порівняння з переліком обраних параметрів (табл. 3).

Розглянемо сутність і особливості кожного з наведених для аналізу параметрів. Авіапарк деяких компаній не достатньо вдосконалений і це є однією з головних причин низької конкурентоспроможності. Експлуатовані на сьогоднішній день літаки розроблені ще в 60-70 роках і природно підлягають списанню, щоб перешкоджати зниженню рівня безпеки та підвищення рівня витрат. Свої парки повністю оновила компанія Wizz Air. МАУ в даному питанні перевершує своїх конкурентів, так як саме її авіапарк піддається постійному оновленню літаків.

Однією з важливих складових формування конкурентного статусу є розгалужена маршрутна мережа, яка визначає кількість клієнтів компанії.

Безпекою в сфері авіаперевезень описується стандартом (IOSA). З кожним днем літати стає все безпечніше. Однак ця ситуація вимагає немалих інвестиційних вкладень знову ж через високий ступінь зносу авіапарку.

Таблиця 2

**Оцінка факторів макросередовища авіакомпанії МАУ**

| Фактори внутрішнього середовища | | Ступінь впливу |
|---|---|---|
| Економічні | Економічний ріст | Сильний |
| | Розвиток міжнародного співпраці | Сильний |
| | Темпи інфляції | Сильний |
| Політичні | Підвищення ставок оподаткування | Слабкий |
| | Сприятливі закони в галузі авіації | Сильний |
| Технологічні | Інноваційні технології | Слабкий |
| | Розвиток нових технологій | Помірний |
| | Покращення процесу виробництва | Слабкий |
| Демографічні | Зростання безробіття | Помірний |
| | Зростання рівня народжуваності | Помірний |
| | Зростання освіти у населення | Слабкий |
| Маркетингові | Нові місця призначення | Сильний |
| | Система заохочень і знижок | Сильний |
| Екологічні | Забруднення середовища, стихійні лиха | Сильний |

Низькотарифні авіакомпанії постійно підтверджують той факт, що ціна авіаквитка для пасажира – головне в конкурентоспроможності авіакомпанії. Тому вони вдосконалюють управління компаніями, щоб стримувати зростання собівартості та, відповідно, зростання тарифів.

Важливим для клієнтів є і наземна інфраструктура. Авіакомпанії повинні звертати увагу на обслуговування клієнтів в аеропорту. Мається на увазі своєчасна видача вантажів, дорога до аеропорту, готель, прилегла до нього територія та інше.

Організація дозвілля на борту не повинна зводитися нанівець. Пасажири повинні бути забезпечені додатковими видами розваг. В силу науково-технічного розвитку при будь-яких умовах це стає цілком можливим. Але, на жаль, жодна з авіакомпаній не розвиває наземну інфраструктуру і це негативне явище має суттєвий вплив на конкурентоспроможність. Негативно може позначитися на іміджі авіакомпанії також економія на харчуванні. Українські авіапасажири вважають саме цей фактор одним з основних, за яким вони судять про авіакомпанію та її послуги.

Авіакомпанія МАУ має кілька конкурентних переваг по відношенню до своїх конкурентів. Нарівні з Wizz Air вона має власний технічний центр для обслуговування літаків. У той же час ціни на квитки трохи більші, ніж у конкурента. Аудитори рахункової палати зробили висновок, що пасажири МАУ переплачують за квитки через неефективні витрати авіакомпанії. Майже 10 % у вартості перевезень МАУ – це рекламні та адміністративні витрати компанії.

Наведений вище аналіз показав, що найкращою і найбільш конкурентоспроможною авіакомпанією України є «Міжнародні авіалінії України». Переваги даної організації представлені оновленим авіапарком, розга-

**Рис. 2. Методи оцінки конкурентного статусу авіапідприємств**

Таблиця 3

**Аналіз конкурентних переваг провідних авіакомпаній України**

| Параметри конкурентоспроможності | МАУ | Wizz Air | Windrose |
|---|---|---|---|
| Стан авіапарку | + | ± | – |
| Розгалужена маршрутна мережа | + | + | + |
| Безпека польотів | + | + | + |
| Цінові характеристики | – | – | + |
| Наземна інфраструктура | – | – | – |
| Розважальні програми, харчування на борту літака | – | – | – |
| Якість обслуговування | + | + | + |
| Професійний підбір кадрів | + | + | + |

луженою маршрутною мережею, безпекою перельотів та якістю обслуговування, чого позбавлені інші перевізники.

Таким чином, правильна маркетингова кампанія безпосередньо впливає на розвиток авіакомпанії, на її прибутковість та кількість пасажирів, визначає її конкурентоспроможність в авіаційній галузі.

**Висновки з проведеного дослідження.** У результаті проведеного дослідження можна дійти висновку, що з початку проголошення незалежності України до сьогодення лідерську позицію на ринку авіаперевезень займає авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України». На початок 2017 року частка МАУ становила 72 % серед усіх авіакомпаній. Збільшення пасажиропотоку залежить від введення безвізового режиму в Україні, але не тільки від «безвізу», і загалом від економічної та політичної ситуації в Україні, а також зростання купівельної спроможності населення і стабільність в економіці. З урахуванням того, що український авіаринок останні два роки перебував у рецесії, скасування віз дає змогу компенсувати і змінити мінус на плюс – насамперед за рахунок зростання європейського пасажиропотоку. Отже, скасування віз, а також відновлення інтересу іноземних авіакомпаній (вихід на український авіаринок лоукостерів) дасть змогу суттєво підвищити обсяги авіаперевезень в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бугайко Д.О. Вплив процесів глобалізації на авіаційно-транспортну галузь України / Д.О. Бугайко // Проблеми системного підходу в економіці. – К.: НАУ, 2004. – № 9 – С. 26-34.

2. Григор'єв Г.С. Суть ринку транспортних послуг в сучасних умовах господарювання / Г.С. Григор'єв // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – К.: КМУЦА, 1998. – Вип. 3. – С. 207-212.

3. Гуріна Г.С. Сучасні моделі авіаційного бізнесу та логістичні стратегії / Г.С. Гуріна // Наука і молодь: Зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2003. – С. 601-606.

4. Калда К.О. Лояльні споживачі, як фактор підвищення конкурентоспроможності авіаційних підприємств / К.О. Калда // Вісник Хмельницького національного університету. – Секція: Економічні нау-ки. – 2008.– Т. 3.– №3. – С. 14-21.

5. Коба О.В. Тенденції розвитку авіаційного транспорту України / О.В. Коба // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць . – К. : НАУ, 2001. – Вип. 6. – С. 75-79.

6. Кулієв Ю.Ф. Економіка цивільної авіації / Ю.Ф. Кулієв. – К.: Фенікс, 2011. – 680 с.

7. Полянская Н.Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте: Монография. / Н.Е. Полянская; 2 изд., перераб. и доп. – К.: НАУ, 2006. – 396 с.

8. Семерягіна М.М. Модель авіакомпанії:управляє аутсорцинг бізнес-процесів / М.М. Семерягіна, Н.Є. Полянська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наук. праць. – Вип. 22. – К.: НАУ, 2009. – С. 140-147.

REFERENCES:

1. Bugajko D.O. (2004). Vplyv procesiv globalizacii' na aviacijno-transportnu galuz' Ukrai'ny [Influence of globalization processes on the air transport industry of Ukraine]. Problemy systemnogo pidhodu v ekonomici, no. 9, pp. 26-34.

2. Grygor'jev G.S. (1998). Sut' rynku transportnyh poslug v suchasnyh umovah gospodarjuvannja [The essence of the market of transport services in modern economic conditions]. Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury, no. 3, pp. 207-212.

3. Gurina G.S. (2003). Suchasni modeli aviacijnogo biznesu ta logistychni strategii' [Modern Aviation Business Models and Logistics Strategies]. Nauka i molod': Zb. nauk.prac', pp. 601-606.

4. Kalda K.O. (2008). Lojal'ni spozhyvachi, jak faktor pidvyshhennja konkurentospromozhnosti aviacijnyh pidpryjemstv [Loyal consumers as a factor in increasing the competitiveness of aviation enterprises]. Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu, vol. 3, no. 3, pp. 14-21.

5. Koba O.V. (2001). Tendencii' rozvytku aviacijnogo transportu Ukrai'ny [Trends in air transport development in Ukraine]. Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury, no. 6, pp. 75-79.

6. Kulijev Ju.F. (2011). Ekonomika cyvil'noi' aviacii' [Civil Aviation Economy]. Kiev: Feniks (in Ukraine).

7. Poljanskaja N.E. (2006). Organyzacyja kommercheskoj rabotы na vozdushnom transporte [Organization of commercial work in air transport]. Kiev: NAU (in Russian).

8. Semerjagina M.M., Poljans'ka N.Je. (2009). Model' aviakompanii':upravljaje autsorcyng biznes-procesiv [Airline model: manages business process outsourcing] Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury, no. 22, pp. 140-147.

УДК 33.338

# Особливості механізму управління економічною безпекою підприємства

**Оніщенко М.Л.**
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

**Сюркало Б.І.**
доцент кафедри юридичних дисциплін
Сумської філії
Харківського національного університету внутрішніх справ

В статті розглянуто особливості формування механізму управління економічною безпекою підприємства, а саме: дано визначення поняттю «механізм управління економічною безпекою підприємства»; розглянуто особливості механізму управління економічною безпекою та основні етапи процесу управління фінансової безпеки.

**Ключові слова:** управління, економічна безпека, фінансова безпека, механізм, підприємства.

Онищенко М.Л., Сюркало Б.И. ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены особенности формирования механизма управления экономической безопасностью предприятия, а именно: дано определение понятию «механизм управления экономической безопасностью предприятия»; рассмотрены особенности механизма управления экономической безопасностью и основные этапы процесса управления финансовой безопасностью.

**Ключевые слова:** управление, экономическая безопасность, финансовая безопасность, механизм, предприятие.

Onicenko M.L., Surkalo B.I. FEATURES OF THE CONTROL MECHANISM OF ECONOMIC SAFETY ON THE ENTERPRISE

The article deals with the peculiarities of forming the mechanism of economic security management of the enterprise, namely: the definition of the concept “mechanism of management of economic safety of the enterprise” is given; features of the mechanism of economic security management and the main stages of the financial security management process are considered.

**Keywords:** management, economic safety, financial security, mechanism, enterprises.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Однією з пріоритетних проблем, які виникають перед суб'єктом господарювання в умовах сучасної економіки – управління економічною безпекою підприємства. Відсутність концептуальних основ побудови і функціонування механізму управління економічною безпекою підприємства (далі – ЕБП), здатного ефективно протистояти загрозам, використовувати наявний потенціал і в цілому підтримувати належний стан економічної безпеки, зумовлює необхідність і актуальність системного дослідження цієї проблеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій,** свідчить проте, що дану проблематику досліджували в своїх наукових працях такі провідні науковці, як Бланк І. О., Горячева К. С., Єрмошенко М. М., Круглов М. І., Пономаренко В. С. та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте перебіг і актуалізація сучасної проблематики в існуючих дослідженнях теоретичних підходів та систем аналізу економічної безпеки, дозволили стверджувати, що єдиної науково-обґрунтованої системи індикаторів останньої не існує, що спектр показників, які характеризують стан економічної безпеки, має різнорівневий характер. Тому виникає необхідність деталізації складових механізму управління фінансово-економічної безпеки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Перед початком дослідження були поставлені завдання дослідити основні складові механізму управління економічною безпекою підприємства, тому що в умовах фінансової нестабільності особливо актуальним для підприємств є розробка механізму управління економічною безпекою, деталіза-





© Оніщенко М.Л., Сюркало Б.І.

ція основних його елементів. Формування та реалізація механізму управління економічною безпекою на практиці дозволить збільшити ефективність прийняття управлінських рішень на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для деталізації складових елементів механізму управління ЕБП перш за все необхідно дати визначення категорії «механізм управління». У роботах [9; 16] основну увагу при визначенні механізму управління приділяють взаємодії суб'єктів господарювання та узгодження суспільних, групових і приватних інтересів. Так, Круглов М. І. [9] стверджує, що комплексний механізм управління являє сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів цілеспрямованої взаємодії суб'єктів господарювання та вплив на їх діяльність, які забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління, а Пономаренко В.С. [16] під механізмом управління розуміє сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об’єднаних спільною метою, за допомогою яких здійснюється взаємозв'язок і узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування та розвиток підприємства як соціально-економічної системи.

Більшість авторів [2; 3; 10; 13; 17] визначають механізм управління, як сукупність управлінських рішень і елементів впливу на процес їх розробки та реалізації щодо забезпечення захисту своїх інтересів від будь-якого негативного впливу.

Аналіз літературних джерел, дозволив зробити висновок, що механізм управління економічною безпекою підприємства – це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових процедур прийняття управлінських рішень щодо забезпечення захисту фінансових інтересів, які дозволять узгодити інтереси взаємодіючих сторін, об’єктів і суб’єктів управління.

Проблема формування складових елементів механізму управління ЕБП в Україні комплексно не розглядалася. Основна увага в дослідженнях і публікаціях приділяється антикризовому управлінню підприємством. Однак це необхідно лише в умовах фінансової кризи, банкрутства. Метою забезпечення фінансової стабільності суб’єкта господарювання – формування постійно функціонуючого механізму управління ЕБП.

У науковій літературі існує багато різних думок про основні складові механізму управління. Так, в роботах [1; 2; 9; 7; 18; 20] виділяють такі: сукупність стимулів, важелів, інструментів, форм і засобів регулювання економічних процесів та відносин. Окрім уже зазначених, Горячева К. С. в своїй роботі пропонує додати ще сукупність фінансових інтересів [3].

Отже, аналізуючи сутність поняття механізму в економічній теорії, доцільно виділити головні риси, які також будуть властиві механізму управління економічною безпекою.

Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки – це та методологічна основа, яка дозволяє виявити взаємозв'язок між протиріччями економічних процесів, наприклад, між використанням природних ресурсів і їх обмеженістю, між прогресом сучасної техніки і поглиблюється поділом праці, між зовнішньоекономічними зв'язками в сфері торгівлі і темпами зростання валового продукту та ін. Методологічними положеннями при його формуванні з'явилися також результати досліджень підприємств, базовою складовою яких виступає державна власність. Так як власність і форми її продуктивного використання утворюють фундаментальну основу економічних відносин у виробництві, то її реалізація та адекватне відображення в системі відтворювальних процесів є провідною функцією організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки. Останній, при широкому використанні партнерсько-договірних відносин та його спрямованості на забезпечення економічної безпеки може, як показують результати дослідження, сприяти динамічному розвитку виробництва

Типова структура ЕБП містить наступні складові [1]:

1) техніко-технологічна – передбачає створення такої техніко-технологічної бази, структури й бізнес-процесів, які підсилюють конкурентоспроможність підприємства; мова йде також про якість техніки і технологій, відповідність їх сучасним вимогам, раціональне використання технологій;

2) інтелектуально-кадрова – передбачає дії щодо запобігання негативних впливів на економічну безпеку підприємства за ризики та загрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому; одночасно засвідчує якість персоналу малого підприємства і його інтелектуальний потенціал;

3) продуктова – від ображає конкурентоспроможність продукції підприємства, рівень попиту на неї завдяки відповідності асорти-

менту, якості, ціни, способів просування на ринок, з огляду на темпи реалізації продукції;

4) політико-правова – забезпечує захищеність функціонування малого підприємства законами, інструкціями, нормативними документами, згідно з чинним законодавством, правильного укладання договорів і нормативних документів;

5) інформаційна – охоплює джерела інформації, її обробку, зберігання та охорону; передбачає захист власної інформації, в тому числі конфіденційної, проведення ділової розвідки, інформаційно-аналітичної роботи з зовнішніми і внутрішніми суб'єктами;

6) фінансова – охоплює питання фінансової забезпеченості та економічної ефективності функціонування, використання ресурсів, стійкості до банкрутства і отримання прибутку;

7)екологічна – передбачає дотримання екологічних норм, екологічної чистоти продукції та недопущення забруднення навколишнього середовища;

8) силова – припускає наявність відповідної служби на підприємстві, що гарантує охорону майна, капіталу, фізичну безпеку працівників і особливо управлінського персоналу; здійснює взаємодію з правоохоронними та іншими державними органами.

Розподіл ЕБП на функціональні складові дозволяє: досліджувати найважливіші фактори, які впливають на їх стан; вивчати основні процеси, сприяють гарантуванню ЕБП; проводити аналіз розподілу і використання ресурсів; розглядати економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових економічної безпеки.

Розробка механізму управління економічною безпекою є індивідуальною для кожного суб'єкта господарської діяльності, що потребує врахування його стратегічних цілей і вирішення комплексу складних та багатоаспектних завдань У зв'язку з останнім принципом доцільно розглянути складові елементи механізму управління системою економічної безпеки (рис. 1).

До їх складу прийнято відносити: об'єкти, суб'єкти управління та їх цілі, методи впливу на об'єкт управління, ресурси для забезпечення управління, засоби та важелі.

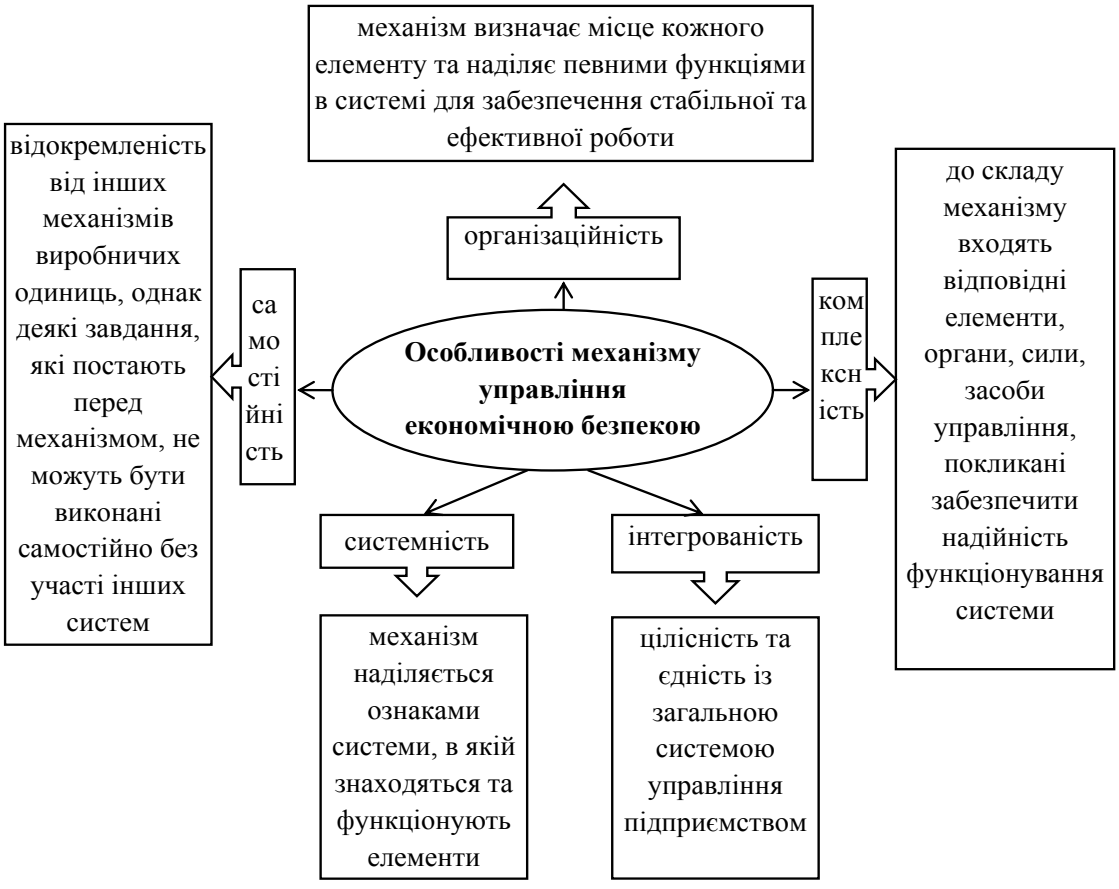


**Рис. 1. Особливості механізму управління економічною безпекою**

*Джерело: складено автором на основі [24]*

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки кожним суб'єктом господарювання виступає основним завданням – забезпечити стабільне функціонування і досягнення головної мети своєї діяльності. Рівень економічної безпеки визначається тим, наскільки ефективно його керівництву і фахівцям (менеджерам) вдається запобігти можливим загрозам і усунути шкоду від негативних впливів на ті чи інші складові економічної безпеки.

Джерелами негативних впливів можуть бути:

1) усвідомлені або неусвідомлені дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної в частині, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів);

2) вплив найрізноманітніших об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини і т. п.).

Залежно від їх суб'єктної обумовленості фактори негативного впливу на економічну безпеку можуть бути об'єктивними і суб'єктивними. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають без участі і мимо волі конкретного підприємства або його окремих працівників, а суб'єктивним є наслідком неефективної роботи підприємства в цілому або його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Основна мета економічної безпеки – забезпечення стійкого і максимально ефективного функціонування в даний час і високого потенціалу розвитку в майбутньому.

Основні функціональні цілі економічної безпеки:

1. Забезпечення високої фінансової ефективності роботи, стійкості і незалежності підприємства (організації).

2. Забезпечення технологічної незалежності і високої конкурентоспроможності його технічного потенціалу.

3. Висока ефективність менеджменту, оптимальність і ефективність його організаційної структури.

4. Високий рівень кваліфікації персоналу і його інтелектуального потенціалу, ефективність корпоративних науково-дослідних робіт.

5.Мінімізація руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища.

6. Максимальна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства.

7. Захист інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів його капіталу і майна.

8. Забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, комерційних інтересів.

Механізм управління економічною безпекою підприємства повинен забезпечувати своєчасне виявлення різноманітних небезпек, прогнозування їх наслідків, визначення методів збирання та надання інформації до керуючого центру, який приймає рішення щодо подальших дій підприємства.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства зумовлює формування необхідних елементів і загальної схеми організації економічної безпеки. Враховуючі це, процес управління фінансовою безпекою підприємства можна поділити на ряд етапів [24]:

1. Розроблення системи фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства.

2. Ідентифікація, аналіз та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємства та реалізації його фінансових інтересів. Цей етап включає такі операції, як виокремлення множини загроз фінансовій безпеці підприємства, оцінювання ймовірностей їх виникнення, розрахунок розміру можливих збитків від реалізації потенційних або реальних загроз, а також дослідження чинників, які спричинили збитки.

3. Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. Процес оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства включає такі кроки: вибір критерію ефективності фінансово-економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану; побудова множини показників (індикаторів) фінансової безпеки; визначення порогових значень показників (індикаторів); моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими; визначення інтегрального рівня фінансової безпеки підприємства за обраними показниками.

4. Забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства. Розроблення комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки та рекомендацій щодо впровадження їх на практиці.

5. Бюджетне планування реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки підприємства.

6. Реалізація запланованих заходів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

7. Контроль за ходом реалізації запланованих заходів щодо забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки підприємства.

8. Оперативне управління системою фінансової безпеки підприємства за допомогою механізму зворотного зв'язку, яке проявляється у коригуванні наявної або розробці нової системи заходів із забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки.

Отже, одним з найбільш значущих елементів системи безпеки підприємства є механізм її забезпечення, який являє собою сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і вирішення поставлених завдань.

Основне призначення механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягає в створенні і реалізації умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства. Ці умови визначено виходячи з критерію економічної безпеки і її рівня.

Дія механізму повинно бути направлено на забезпечення економічної безпеки в діяльності підприємства, як в даний час, так і на перспективу. Якщо в першому випадку домінують такі умови забезпечення економічної безпеки, як мінімізація витрат і розширення сфери використання послуг підприємств інфраструктури, то в другому – це адаптація до нововведень, розширення виробництва і його диверсифікація.

Для визначення рівня економічної безпеки використовуються різні методи. Укрупнено їх можна представити у вигляді 4 груп:

1. Спостереження основних макроекономічних показників і порівняння їх із граничними значеннями (зокрема, даний метод використовував С. Глазьєв).

2. Метод експертної оцінки для ранжирування територій за рівнем загроз.

3. Оцінка темпів економічного зростання країни за основними макроекономічними показниками і динаміка їх змін.

4. Методи прикладної математики і, зокрема, багатовимірного статистичного аналізу.

Основною проблемою при використанні методу спостереження основних макроекономічних показників є виділення тих показників, порівняння яких з граничними значеннями дозволить дати комплексну оцінку стану економіки країни, виявити об'єктивні небезпечні тенденції (наприклад, С. Глазьєв в своїй методиці виділив 22 основних показника. Серед них: ВВП, частка обробної промисловості в промисловому виробництві, обсяги інвестицій в% до ВВП, витрати на наукові дослідження, тривалість життя населення, рівень безробіття, рівень інфляції, обсяг зовнішнього і внутрішнього боргу та ін.).

**Висновки із цього дослідження.** Таким чином головна роль в забезпеченні економічної безпеки підприємства належить його персоналу, кадровий потенціал або ресурс – це основний ресурс підприємства. Тільки він може приносити прибуток, але одночасно персонал є джерелом всіх внутрішніх загроз економічній безпеці, і, в кінцевому рахунку, запорука успіху будь-яких управлінських інновацій – це лояльність і вмотивованість співробітників. Слід зазначити, що поки немає загальновизнаних методів оцінки економічної безпеки, тому авторською є пропозиція подальших наукових розвідок у визначенні і стандартизації методів та показників оцінки економічної безпеки (на кшталт показників оцінки фінансового стану підприємства).

Окремої уваги потребують шляхи використання методів експертної оцінки економічної безпеки підприємства, оскільки, на їх основі проводиться оцінка інтегрального показника надійності об'єкта дослідження (англійський журнал "Euromoney") або оцінка ризику.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк І. О. Управління фінансовою безпекою підприємства. Київ: Ельга, Ніка Центр, 2004. 784 с.

2. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Як керувати організаціями. Москва: Синтег, 2004. 400 с.

3. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.06.01. Київ, 2006. 20 с.

4. Гринкевич С.С., Кокнаєва М.О. Формування системи управління фінансово-економічною безпекою торговельного підприємства. Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». 2012. № 1. С. 126-131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2012_1_21

5. Єрмошенко М. М. Механізм управління науково-технічним прогресом в регіоні: монографія. Київ: Наукова думка, 1985. – 191 с.

6. Живко З.Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2014. Вип. 3. С. 37-42. URL: Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2014_3_11

7. Загорельська Т. Ю. Фінансова безпека підприємства як об'єкт управління. Наук. праці ДНТУ. 2006. Вип. 103-4. С. 215-218.

8. Козаченко Г. В., Пономарьов В.П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. Київ: Лібра, 2003. 280 с.

9. Круглов М. І. Стратегічне управління компанією: підручник. Москва: Рос. ділов. літ., 1998. 768 с.

10. Куркін Н. В. Управління економічною безпекою розвитку підприємства. Дніпропетровськ: Арт-Прес. 2004. 452 с.

11. Ліпкан В. А. Безпекознавство: навч. посібник. /. Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. 208 с.

12. Мартинів В. В., Країм М.М. Теоретичні аспекти управління економічною безпекою підприємств. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економіка». 2012. Вип. 1. С. 96-102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2012_1_12

13. Медведєва І. Б. Погосова М.Ю. Компонентний та структурний підхід до формування складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства. Економіка розвитку. 2007. № 4. С. 91 – 93.

14. Орлик О.В. Напрямки формування надійної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання. Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та управління: міжнар. наук.-практ. конф. ( Дніпропетровськ, 16-17 січня 2014 р.) Дніпропетровськ : «ФОП Дробязко С.І.», 2014. С. 306–309

15. Орлик О. В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2015. Вип. 2. С. 222-232. URL: http://fkd.org.ua/article/viewFile/57391/53753

16. Пономаренко В. С., Ястремська Є.Н. Механізм управління підприємством: стратегічний. Харків: ХГЕУ, 2002. 252 с.

17. Прокопішина О. В. Теоретичне обґрунтування необхідності формування механізму управління економічною безпекою діяльності підприємства. Управління розвитком. 2006. № 7. С. 148-150.

18. Путятін Ю. А., Пушкар А. І., Тридед А. І., Фінансові механізми стратегічного управління розвитку підприємства. Харків: Основа, 1999. 488 с.

19. Раєванєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2006. 496 с.

20. Теорія управління: підручник / заг. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухіна. Москва: РАГС, 2003. – 560 с.

21. Томпсон А. Стрикленд А. Стратегический менеджмент: пер. англ. Москва: МАУП, 1998. 369 с.

22. Ус Ю.В. Управління економічною безпекою підприємства: організаційний аспект. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 50. С. 269-273. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2015_50_29

23. Філіппова С. В., Черкасова С. О. Проблемні аспекти управління процесом зміцнення економічної безпеки підприємств як суб'єктів підприємницької діяльності в умовах забезпечення сталого розвитку економіки України. Економічні інновації. 2013. Вип. 52. С. 198-205. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2013_52_21

24. Шатохін А. Л., Ігнашкіна Т. Б. Сутність та складові елементи механізму управління економічною безпекою підприємства. Бізнес Інформ. 2014. № 3. С. 396-402. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_3_68

25. Шликов В. В. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємства. Рязань, 1999. 138 с.

26. Шликов В. Економічна безпека підприємства. Рес., інформ., забезпеч., конкур. 1997. № 6. С. 61-63.

REFERENCES:

1. Blank I.O. (2004) Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva [Management of financial security of the enterprise]. Kyiv: Elha, Nika Tsentr. (in Ukrainian)

2. Burkov V.N., Novykov D.A. (2004) Yak keruvaty orhanizatsiiamy [How to manage organizations]. Moscow: Synteh. (in Russian)

3. Goryacheva K. S. (2006) Mekhanizm upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva [Mechanism of financial security management of the enterprise]. Kyiv.

4. Hrynkevych S.S., Koknaieva M.O. (2012) Formuvannia systemy upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu torhovelnoho pidpryiemstva [Formation of a system for managing the financial and economic security of a trading enterprise]. Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Seriia "Ekonomika" (electronic journal), no. 1, pp. 126-131. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2012_1_21

5. Yermoshenko M.M. (1985) Mekhanizm upravlinnia naukovo-tekhnichnym prohresom v rehioni [Mechanism of management of scientific and technological progress in the region]. Kyiv: Naukova dumka. (in Ukrainian)

6. Zhivko Z.B. (2014) Mekhanizm upravlinnia systemoiu ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Mechanism of management of the system of economic security of the enterprise]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia "Ekonomika" (electronic journal), vol. 3, pp. 37-42. Available at://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2014_3_11

7. Zagorelskaya T. Yu. (2006) Finansova bezpeka pidpryiemstva yak obiekt upravlinnia [Financial security of the enterprise as an object of management]. Donets'k: DonNTU (in Ukrainian)

8. Kozachenko G.V. Kozachenko, V.P Ponomarov, O. (2003) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia [Economic security of the enterprise: the essence and mechanism of support]. Kyiv: Libra. (in Ukrainian)

9. Kruglov M.I. Stratehichne upravlinnia kompaniieiu [Strategic management of the company]. Moscow: Ros. dilov. (in Russian)

10. Kurkin N.V. (2004) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu rozvytku pidpryiemstva [Management of economic security of enterprise development]. Dnipropetrovsk: Art-Press. (in Ukrainian)

11. Lipkan V.A. (2003) Bezpekoznavstvo [Secure science] Kyiv: Vyd-vo Yevrop. (in Ukrainian)

12. Martyniv V. V., Kraim M.M. (2002) Teoretychni aspekty upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstv [Theoretical Aspects of Management of Economic Security of Enterprises]. Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriia “Ekonomika” (electronic journal), vol. 1, pp. 96-102. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2012_1_12

13. Medvedieva I. B. Pohosova M.Iu. (2007) Komponentnyi ta strukturnyi pidkhid do formuvannia skladu mekhanizmu upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva [Component and structural approach to the formation of the financial security management mechanism of the enterprise]. Ekonomika rozvytku. no. 4. pp. 91–93.

14. Orlik O.V. (2014) Napriamky formuvannia nadiinoi systemy ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia [Directions of formation of a reliable system of economic safety of economic entities]. Proceedings of the Sotsialno-ekonomichni aspekty rozvytku ekonomiky ta upravlinnia (Ukrainian, Dnipropetrovsk, January

16-17, 2014), Ukrainian: Sotsialno-ekonomichni aspekty rozvytku ekonomiky ta upravlinnia, pp. 306-309.

15. Orlik O. V. (2015) Mekhanizm upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstva ta yoho osnovni skladovi [The mechanism of management of financial and economic security of the enterprise and its main components]. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky (electronic journal), vol 2, pp. 222-232. Available at: http://fkd.org.ua/article/viewFile/57391/53753

16. Ponomarenko V. S., Yastremska Ye.N. (2002) Mekhanizm upravlinnia pidpryiemstvom: stratehichnyi [The Mechanism of Enterprise Management: A Strategic Aspect]. Kharkiv: View. HSEU. (in Ukrainian)

17. Prokopyshina O. V. (2006) Teoretychne obgruntuvannia neobkhidnosti formuvannia mekhanizmu upravlinnia ekonomich¬noiu bezpekoiu diialnosti pidpryiemstva [Theoretical substantiation of the necessity of forming the mechanism of management of the economic safety of the enterprise's activity]. // Upravlinnia rozvytkom. no. 7. pp. 148-150.

18. Putiatin Y. A., Pushkar A. I., Tryded A. I. (1999) Finansovi mekhanizmy stratehichnoho upravlinnia rozvytku pidpryiemstva [Financial Mechanisms of Strategic Management of Enterprise Development]. Kharkiv: Basis. (in Ukrainian)

19. Raevaneva O. V. (2006) Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli [Management of enterprise development: methodology, mechanisms, models]. Kharkov: VD “INZHEK” (in Ukrainian)

20. Gaponenko A. L., Pankrukhin A. P. (ed.) (2003) Teoriia upravlinnia [Theory of management]. Moscow: RAHS. (in Russian)

21. Tompson A., Stryklend A. (1998) Stratehycheskyi menedzhment [Strategic Management]: Moscow: MAUP. (in Russian)

22. Us U. V. (2015) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstva: orhanizatsiinyi aspekt [Management of economic safety of the enterprise: organizational aspect].Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti (electronic journal), vol. 50. pp. 269-273. Available at:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2015_50_29

23. Filippova S. V., Cherkasova S. O. (2013) Problemni aspekty upravlinnia protsesom zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv yak subiektiv pidpryiemnytskoi diialnosti v umovakh zabezpechennia staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Problematic aspects of management of the process of strengthening the economic security of enterprises as subjects of entrepreneurial activity in conditions of ensuring sustainable development of the Ukrainian economy]. Ekonomichni innovatsii (electronic journal), vol. 52. pp. 198-205. Available at:http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2013_52_21

24. Shatokhin A. L., Ihnashkina T. B. (2014) Sutnist ta skladovi elementy mekhanizmu upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstva [The essence and constituents of the mechanism of management of the economic safety of the enterprise ]. Biznes Inform (electronic journal), no. 3. pp. 396-402. – Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_3_68

25. Shlykov V. V. (1999) Kompleksne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Complex provision of economic security of the enterprise]. Moscow. (in Russian)

26. Shlikov V. (1997) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva [Economic security of the enterprise]. Res., Inform., Security, competition. no 6. pp. 61-63.

УДК 338.24

# Практичні аспекти використання аутсорсингу на підприємствах чорної металургії

**Педько А.Б.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національної металургійної академії України

**Черніков В.Г.**
студент
Національної металургійної академії України

У статті досліджено світовий і український досвід використання аутсорсингу на підприємствах чорної металургії. Особливий акцент зроблено на організації аутсорсингу ремонтів і поточного обслуговування технологічного обладнання металургійних підприємств в США, ФРН і Україні. Практичними прикладами доведено, що в чорній металургії України домінує внутрішньокорпоративний аутсорсинг, коли до виконання ремонтів і поточного обслуговування обладнання підприємств в якості підрядників залучаються афілійовані, а не незалежні аутсорсери. Зроблено висновок, що вітчизняні олігархи використовують аутсорсингові схеми в якості інструмента переведення активів і фінансових потоків з підприємств-продуцентів на афілійовані компанії. Наведено типову схему використання афілійованих компаній – аутсорсерів з метою особистого збагачення власників бізнес-групи.

**Ключові слова:** аутсорсинг, компанія, бізнес-група, власники, бізнес-процеси, реструктуризація, ефективність.

Педько А.Б., Черников В.Г. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

В статье исследован мировой и украинский опыт использования аутсорсинга на предприятиях черной металлургии. Особый акцент сделан на организации аутсорсинга ремонтов и текущего обслуживания технологического оборудования металлургических предприятий в США, ФРГ и Украине. Практическими примерами доказано, что в черной металлургии Украины доминирует внутрикорпоративный аутсорсинг, когда к выполнению ремонтов и текущего обслуживания оборудования предприятий в качестве подрядчиков привлекаются аффилированные, а не независимые аутсорсеры. Сделан вывод, что отечественные олигархи используют аутсорсинговые схемы в качестве инструмента переброски активов и финансовых потоков с предприятий-производителей на аффилированные компании. Приведена типовая схема использования аффилированных компаний – аутсорсеров с целью личного обогащения собственников бизнес-группы.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, компания, бизнес-группа, собственники, бизнес-процессы, реструктуризация, эффективность.

Pedko A.B., Chernikov V.G. PRACTICAL ASPECTS OF OUTSOURCING USE IN IRONWORKS

The article examines the world and Ukrainian experience in using outsourcing at the enterprises of ferrous metallurgy. A particular emphasis is made on the organization of outsourcing of operating maintenance technological equipment of ironworks in the USA, the FRG, and Ukraine. Practical examples prove that the Ukrainian iron and steel industry is dominated by internal outsourcing, when affiliated and not independent outsourcers are engaged as contractors in order to perform operating maintenance of equipment of enterprises. It is concluded that domestic oligarchs use outsourcing schemes as a tool for transferring assets and financial flows from manufacturing enterprises to affiliated companies. A typical scheme of using affiliated companies – outsourcers with the purpose of personal enrichment of business group owners is given.

**Keywords:** outsourcing, company, business group, owners, business processes, restructurisation, efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Пріоритетним напрямком підвищення ефективності вітчизняних металургійних підприємств в умовах жорстокої конкуренції на світових ринках є тотальне скорочення витрат. Одним із реальних шляхів економії може стати аутсорсинг. Це один з небагатьох інструментів, який дозволяє без істотних втрат для потенціалу підприємства передати певні ресурси або функції у зовнішнє управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика аутсорсингу в промисловому секторі економіки досліджується у цілій низці робіт сучасних закордонних і вітчизняних фахівців, серед яких: Хейвуд Дж. Б. [1], Бравар Ж., Едвінсон Л., Морган Р., Вільсон С.,



© Педько А.Б., Черніков В.Г.

Лігоненко Л.О. [2], Лизунова О.М. [3], Рудик Н.Б., Анікін Б.А. [4], Філіна Ф.М. [5], Михайлов Д.М. та інші.

Попри суттєву опрацьованість тематики аутсорсингу зазначеними авторами, за межами їхніх досліджень залишається чимало питань, пов'язаних із галузевою специфікою використання аутсорсингу. Зокрема, це стосується теорії і практики застосування аутсорсингу в чорній металургії.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** З огляду на динамічний розвиток аутсорсингу його дослідження вимагає постійних наукових пошуків, актуалізації знань у цій сфері, комплексного аналізу й узагальнення сучасної практики використання аутсорсингу, формулювання відповідних науково-практичних рекомендацій.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної публікації є аналіз світової і вітчизняної практики використання аутсорсингу на підприємствах чорної металургії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах перманентної кризи єдиним способом виживання для підприємств стає підвищення ефективності бізнес-процесів. В якості розповсюдженого інструменту стратегічного управління, спрямованого на досягнення цієї мети, розглядається реструктуризація бізнес-процесів і підприємства в цілому. Грамотна реструктуризація дозволяє поліпшити основні фінансово-економічні показники роботи підприємства, а в ряді випадків – дати підприємству «друге життя».

Одним з підходів при реструктуризації бізнесу є відмова від непрофільних і допоміжних бізнес-процесів, яка дозволяє сконцентрувати ресурси на розвиткові найбільш сильних, перспективних сторін компанії, пріоритетних напрямків її діяльності. Дослідження багатьох вчених і досвід промислових компаній дає підстави стверджувати, що аутсорсинг є одним із таких дієвих методів. Саме аутсорсинг дозволяє підприємству залишити у своїй структурі виробництво того, що воно виробляє краще за інших і передати стороннім підприємствам виробництво того, що вони виробляють ліпше за інших [4].

Спочатку зосередимося на економічній сутності аутсорсингу з точки зору бізнес-практики та нормативно-правової бази України.

Аутсорсинг у загальноприйнятому в бізнесі розумінні – це передача діловою організацією певних бізнес-процесів або функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній області. На відміну від послуг, що надаються підрядним способом, які мають епізодичний характер і обмежені певними термінами виконання, на аутсорсинг передаються функції професійної підтримки безперебійної працездатності окремих систем і інфраструктури підприємства на основі тривалого контракту [6].

Розділ 4 Національного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010 визначає аутсорсинг як угоду, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема, частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбору персоналу, допоміжні функції [7]. Отже, економічна сутність аутсорсингу полягає в тому, що наявні ресурси підприємства фокусуються на основному виді діяльності, а непрофільні функції і процеси передаються спеціалізованим компаніям – аутсорсерам.

В сучасному бізнесі на аутсорсинг можуть бути передані будь-які функції і процеси підприємства, у зв'язку з чим виділяються 4 види аутсорсингу:

- виробничий аутсорсинг;
- аутсорсинг персоналу або аутстафінг (виведення персоналу за штат компанії-замовника та оформлення його до штату аутсорсера);
- аутсорсинг бізнес-процесів (фінансів, бухгалтерського і оперативного обліку, маркетингу, логістики, транспортно-експедиційних послуг, клінінгу та благоустрою території, охоронних послуг, харчування персоналу тощо);
- IT – аутсорсинг.

Зазначимо, що в Україні дуже розповсюджений IT – аутсорсинг, який може допомогти нашій державі стати потужним гравцем на світовому ринку інформаційних технологій, адже наразі українські компанії, які надають ці послуги, займають помітні позиції на світовому ринку. За версією IAOP, до ТОП-100 найкращих аутсорсингових компаній 2017 року потрапили 13 українських компаній – аутсорсерів [8].

Аутсорсинг останніми роками широко використовується і на металургійних підприємствах. Проте, на думку ряду фахівців [6; 9], в металургії пострадянських країн основною причиною популярності аутсорсингу є лише можливість поліпшити економічні показники за рахунок гнучкості структури і оптимізації чисельності штатних працівників різних підрозділів.

Оскільки металургійні підприємства повсюдно практикують аутсорсинг, розглянемо це питання детальніше. Нагадаємо, що аутсорсинг не є принципово новим явищем для металургії України. За часів СРСР в структурі Міністерства чорної металургії працювали спеціалізовані підприємства (приміром, «Домнаремонт», «Енергоремонт», «Енергочормет», «Чорметмеханізація»), які виконували капітальні ремонти технологічного обладнання, впроваджували механізацію і автоматизацію виробництва, виконували інші роботи і надавали послуги за замовленнями металургійних підприємств. Перший автор цієї публікації у 1990-1991 рр. вивчав досвід співпраці тресту «Дніпромнаремонт» із підприємствами промислової зони м. Запоріжжя і може засвідчити високу ефективність роботи цієї спеціалізованої організації.

У наш час металургійні підприємства і бізнес-групи України почали впроваджувати аутсорсинг починаючи з 2000 років. Так, керівництво ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (АМКР) на тендерній основі провело відбір підрядника для передання непрофільних функцій бізнесу, серед яких громадське харчування, виробництво ковбасних виробів, борошняний цех та інші. Цей процес в цілому торкнувся 576 штатних співробітників АМКР [10].

Ще одним прикладом є передача у 2010-2011 рр. металургійними комбінатами холдингу «ІСД» своїх копрових цехів брухтозаготівельній компанії «Керамет». Відтоді компанія «Керамет» залишається генеральним постачальником брухту для підприємств «ІСД», повністю забезпечуючи їхні потреби [11].

Сучасна ринкова ситуація вимагає від металургійних підприємств безперервного пошуку нових шляхів підвищення ефективності та якості ремонту і поточного обслуговування технологічного обладнання. Одним з таких шляхів є використання аутсорсингу. За даними дослідження журналу «Industry Week – IW Census on Manufacturing» близько половини компаній частково використовували аутсорсинг ремонту і поточного обслуговування технологічного обладнання, а частина компаній повністю передали функції сервісу обладнання спеціалізованим організаціям [12].

Ця тенденція характерна як для світових металургійних компаній і груп, так і для металургійних підприємств і бізнес-груп країн СНД. Так, ПАТ «Новокузнецький металургійний комбінат» (НКМК) у 2005 р. передав функції обслуговування та ремонту обладнання де-юре незалежній сервісній компанії «НСК Новокузнецьк». Ремонтна організація відповідає за вибір постачальників запасних частин, розробку заходів з підвищення надійності і довговічності технологічного обладнання тощо, гарантуючи при цьому безперебійну роботу обладнання. НКМК, у свою чергу, забезпечує правильну експлуатацію агрегатів. При цьому скорочуються витрати НКМК на непрофільну діяльність. Персонал сервісних підрозділів комбінату (близько 1800 осіб) був переведений до штату «НСК Новокузнецьк» [13], тобто тут мав місце аутстафінг.

В Україні на заваді розвиткові аутсорсингу ремонтів стоїть низька розвиненість ринку поточного сервісу і ремонтів технологічного обладнання. Проте, ряд найбільших гравців металургійної галузі вже зараз використовує так званий внутрішньокорпоративний аутсорсинг [14], себто залучає афілійовані компанії, що спеціалізуються на ремонтах і технічному обслуговуванні обладнання в якості підрядників для металургійних підприємств.

Так, недосконалість існуючої структури управління ремонтами на ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» (холдинг «Метінвест») стала каталізатором реструктуризації бізнесу за рахунок виведення ремонтних функцій на аутсорсинг. Більшість ремонтних цехів ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» і, частково, ПАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь»» було передано до складу Маріупольського ремонтно-механічного заводу, що також входить до холдингу «Метінвест» [15]. Зрозуміло, що вважати це класичним аутсорсингом не варто, оскільки згаданий ремонтно-механічний завод є афілійованою компанією, а не незалежним від власників холдингу підприємством.

Зрештою подібна реструктуризація виявилася невдалою і у 2015 році керівництво холдингу відмовилося від аутсорсингу і провело централізацію ремонтного господарства. На базі ремонтних підрозділів двох маріупольських комбінатів було створене нове підприємство «Метінвест-ПромСервіс». Зараз це підприємство поступово розширює клієнтську базу за рахунок всіх металургійних і гірничовидобувних підприємств холдингу «Метінвест» [16].

Зупинимося далі на ймовірних позитивних результатах переводу ремонту і поточного обслуговування обладнання на аутсорсинг. До них відносяться:

• скорочення чисельності персоналу і витрат на його утримання;

• скорочення простоїв і збільшення продуктивності обладнання;

• підвищення якості продукції (зниження рівня браку і продукції неналежної якості через незадовільний технічний стан обладнання);

• наявність гарантійних зобов'язань з боку сервісної організації;

• підвищення якості ремонтних послуг [17].

Втім, використання аутсорсингу породжує не лише позитивні наслідки для фінансово-економічного стану підприємств-замовників, але і низку проблем, що потребують обов'язкового врахування.

Першою загальновідомою вадою аутсорсингу є те, що компанія – замовник ризикує вивести за свої межі занадто багато видів діяльності і позбутися частини власних ресурсів і можливостей.

По-друге, при передачі на аутсорсинг відразу кількох важливих функцій виникає реальний ризик витоку інформації і появи нового конкурента, який зможе використати досвід і знання компанії – замовника. Знизити цей ризик можна, уклавши угоди з різними аутсорсерами щодо різних аспектів бізнесу, хоча цей шлях і збільшує витрати. Крім того, першорядним завданням є добір сумлінних партнерів, що мають гарну ділову репутацію, і укладання з ними детально опрацьованих контрактів.

По-третє, суттєвою небезпекою є втрата контролю топ-менеджерами над певними аспектами діяльності компанії, внаслідок чого може погіршитися якість управлінських рішень.

По-четверте, у випадку аутсорсингу персоналу може зменшитися продуктивність праці власних співробітників і погіршитися мікроклімат в колективі, оскільки діючі співробітники можуть розцінити аутстафінг, що супроводжується передачею частини персоналу сторонній компанії та звільненнями, як зраду.

По-п'яте, цілком можливим є зниження якості робіт, переданих на аутсорсинг (при несумлінності аутсорсера).

По-шосте, в умовах недостатньо сильної конкуренції аутсорсер, уклавши контракт, буде «накручувати» ціни і не дуже ретельно стежити за якістю виконання роботи, розуміючи, що клієнт не зможе знайти іншого постачальника послуг, тобто аутсорсер буде зловживати монопольним статусом на ринку [9].

Для вітчизняних продуцентів металургійної продукції корисною буде інформація про світову практику організації сервісу і ремонту обладнання. Дослідники цієї проблеми [17; 18] виділяють кілька моделей організації ремонту і поточного сервісу технологічного обладнання на металургійних підприємствах і розглядають їх за 5 ключовими позиціями:

• хто є власником сервісного підприємства?

• хто здійснює поточне технічне обслуговування?

• хто закуповує запасні частини?

• наскільки комплексно проводиться технічне обслуговування?

• як формується бюджет аутсорсингової компанії?

Яскравим прикладом класичного аутсорсингу є модель організації сервісу на металургійних заводах США. Металургійні підприємства укладають контракти на обслуговування зі спеціалізованими фірмами, наприклад, MillcraftSMS Service (MSS). MSS – це спільне американсько-німецьке підприємство Millcraft і SMS Demag, яке обслуговує 29 інтегрованих і мініcталепрокатних заводів [18]. Тобто, відповідаючи на перше запитання, можна сказати, що компанія-аутсорсер має незалежних власників.

Ця компанія забезпечує моніторинг стану технологічного обладнання, що включає перевірку деформації компонентів, діагностику температури підшипників, моніторинг вібрації і крутного моменту, моніторинг застигання зливків тощо. Моніторинг здійснюється як он-лайн за допомогою датчиків стану, так і оф-лайн за допомогою переносних діагностичних пристроїв, які перевіряють стан обладнання з певною періодичністю. Сервісне підприємство MSS планує і виконує всі види ремонтів обладнання, включаючи капітальні, планує і закуповує необхідні запасні частини. Однак поточне обслуговування обладнання здійснюється працівниками металургійної компанії. Бюджет аутсорсингової компанії формується як річна абонентська плата, яка може коригуватися на величину бонусу за якісну роботу, або штрафу в разі збільшення простоїв з вини аутсорсингової компанії.

На металургійних заводах ФРН та інших країн Західної Європи дещо інший підхід, який може бути класифікований як IT – аутсорсинг. Найбільшим провайдером аутсорсингових послуг для металургійних компаній тут є вже згадана німецька компанія SMS Demag. Обслуговуючий персонал залишається в штаті підприємства і здійснює

поточне обслуговування і дрібні ремонти. Однак найбільш відповідальні вузли і агрегати підключаються до так званої системи «телесервіс». Це передбачає установку спеціальних датчиків стану, інформація з яких надходить на сервер, також встановлений на підприємстві.

У разі виникнення нештатної ситуації технічні фахівці замовника за допомогою Інтернету можуть зв'язатися з центральним сервером аутсорсера – SMS Demag й отримати консультацію в будь-який момент часу. Якщо цього виявляється недостатньо, то фахівці SMS Demag можуть в найкоротший термін прибути на це підприємство для усунення аварійної ситуації, аналізу й ліквідації причин, що її викликали. Планування капітальних ремонтів і закупівля запасних частин здійснюється самим підприємством, проте з використанням і за підтримки системи управління технічним обслуговуванням (PPMS), розробленої на SMS Demag. Розрахунки з SMS Demag як аутсорсингової компанією здійснюються у вигляді абонентської плати.

Крім того, для проведення великих ремонтів залучаються спеціалізовані аутсорсингові компанії, бюджет яких формується щоразу окремо в залежності від складності та обсягу робіт [17; 18].

Екстраполюючи кращий закордонний досвід на вітчизняний ґрунт, можна сформулювати деякі практичні рекомендації.

Слід відмовитись від передачі ремонтного господарства на аутсорсинг, якщо:

а) відсутні надійні виконавці ремонтних послуг;

б) нові виконавці із запізненням реагують на нештатні ситуації;

в) істотно збільшуються терміни ремонтів на стороні, що неприйнятне для забезпечення безперебійності виробничого процесу;

г) збільшуються витрати на ремонт.

Виділяти власний ремонтний підрозділ у незалежну організацію має сенс лише у випадку, якщо планується, що його послугами будуть користуватися й інші підприємства – споживачі ремонтних послуг. У протилежному випадку варто відмовитися від цієї ідеї і підвищувати ефективність ремонтних підрозділів за рахунок внутрішніх резервів.

На наш погляд, накопичена вітчизняними підприємствами практика аутсорсингу потребує дуже серйозного осмислення і дослідження. Категорично не можна ігнорувати той факт, що вітчизняні олігархи широко використовують аутсорсингові схеми в якості інструмента переведення активів і фінансових потоків з підприємств-продуцентів на пов’язані фірми з метою особистого збагачення (шляхом мінімізації податкового навантаження на бізнес-групу).

На практиці це виглядає наступним чином (рис. 1).

Навколо промислового підприємства його власниками створюється мережа афілійованих сервісних компаній – аутсорсерів, що виконують весь спектр робіт промислового характеру (зокрема, ремонт і поточне технічне обслуговування технологічного обладнання, пуско-налагоджувальні роботи тощо), надають транспортні послуги, складські послуги, послуги з фізичної охорони об’єктів, бухгалтерські, інформаційні, консалтингові, юридичні, посередницькі та інші послуги, виконують функції ексклюзивних дистриб’юторів готової продукції підприємства тощо. Іншими словами, всі роботи і послуги для промислового підприємства виконують і надають не незалежні компанії, а «свої» (афілійовані) структури. Відповідно, на ці афілійовані структури переводиться частина активів і «левова частка» фінансових потоків промислового підприємства. Продуценти в такій схемі виступають «дійними коровами» для власників бізнес-групи.

Зважимо також на те, що афілійовані аутсорсери, як правило, працюють в умовах пільгового оподаткування (оскільки їхні материнські компанії мають низькоподаткові юрисдикції або вони самі зареєстровані в офшорних зонах або використовують єдиний податок тощо).

Посередництво пов'язаних фірм – аутсорсерів призводить до штучного завищення вартості вхідних ресурсів, робіт і послуг (тобто витрат промислового підприємства) і штучного заниження вартості його готової продукції. Прибуток від основної діяльності промислового підприємства мінімізується, а база оподаткування звужується. Жодних нелегальних операцій це підприємство не веде, як не провадять їх і пов’язані фірми.

Основними джерелами доходів власників в даній схемі виступає маржа афілійованих фірм – аутсорсерів. Ця маржа у безготівковій формі (на рис. 1 позначається як «б/г») «проганяється» ланцюжком транзитних фірм і, зрештою, конвертується у готівку, яка йде до кишень власників. Причому у сучасному бізнесі роль конвертаційних центрів найчастіше виконують звичайні електронні гаманці, а не якісь підпільні фінансові структури, про

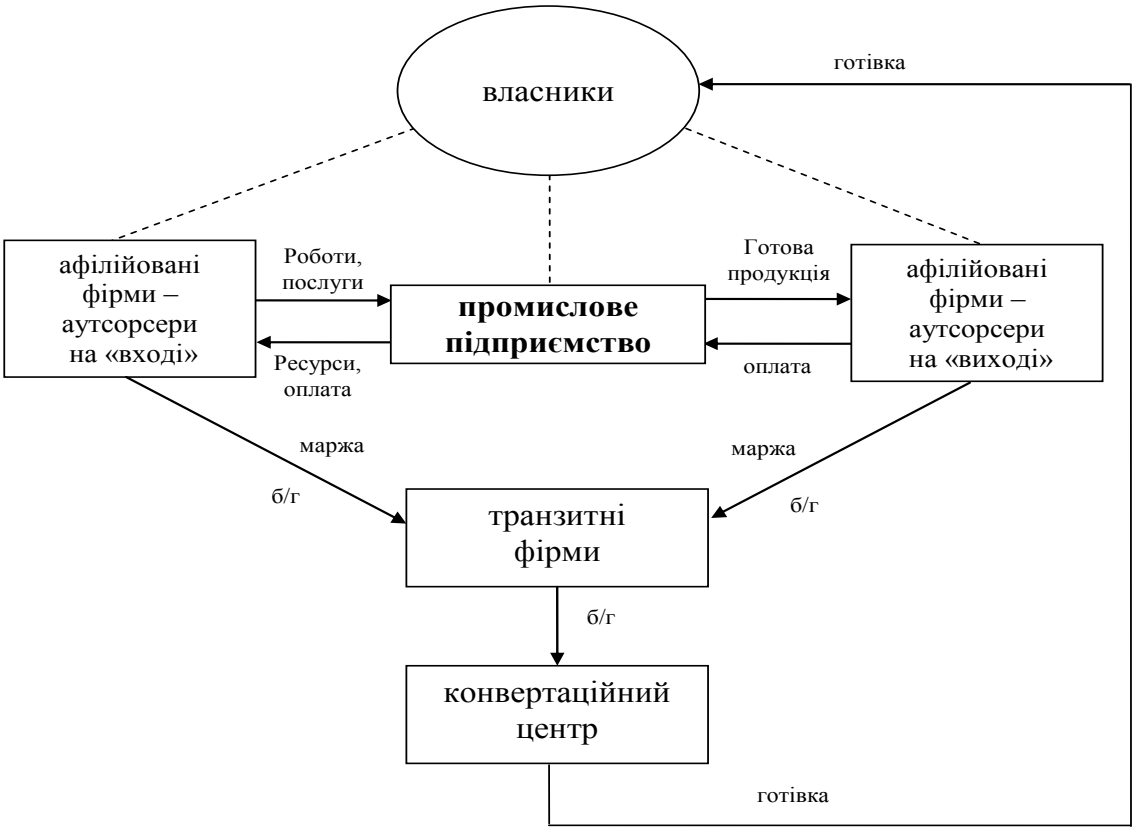


**Рис. 1. Використання афілійованих фірм – аутсорсерів у схемах мінімізації податкового навантаження**

викриття яких із гордістю повідомляють фіскальні і правоохоронні служби України.

На цьому обіг «чорної готівки» не закінчується; невелика його частина скеровується на виплату зарплати «у конвертах» управлінському персоналу промислового підприємства і пов'язаних фірм – аутсорсерів.

Дана схема була неодноразово описана і проаналізована першим автором цієї публікації [19, с. 192-194; 20, с. 206-207; 21], проте залишається актуальною вже багато років.

**Висновки з цього дослідження.** На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. До аутсорсингу в ході виробничої реструктуризації частіше схильні великі металургійні підприємства або бізнес-групи (Метінвест, ІСД, АМКР, DCH та інші). Використання аутсорсингу може бути досить дієвим. Однак, зважаючи на те, що здійснення аутсорсингової діяльності може мати і негативний вплив на фінансово-економічні результати діяльності підприємства-замовника, рішення про використання аутсорсингу в кожному конкретному випадку має ґрунтуватися на всебічному аналізі його переваг і ризиків. Вкрай важливим є здійснення попереднього, поточного і підсумкового аналізу ефективності аутсорсингу з метою моніторингу і корекції результатів реструктуризації. Ці висновки стосуються всіх видів аутсорсингу, у тому числі аутсорсингу поточного сервісу і ремонтів технологічного обладнання металургійних підприємств.

Резюмуємо вищевикладене. Економічні наслідки використання аутсорсингу на підприємствах чорної металургії України є суперечливими. Якщо аутсорсерами виступають незалежні від власників металургійного підприємства сервісні компанії, можна очікувати на скорочення виробничих та позавиробничих витрат продуцентів. Якщо компанії–аутсорсери афілійовані із власниками, тоді аутсорсинг є джерелом особистого збагачення останніх. В цьому випадку витрати промислових підприємств, навпаки, штучно завищуються за рахунок вартості робіт і послуг афілійованих аутсорсерів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентних преимуществ / Пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2004. 176 с.

2. Лігоненко Л.О., Фролова Ю.Ю. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу. Актуальні проблеми економіки. 2005. № 6 (48). С. 115-125.

3. Лизунова О.М. Механізми ефективного управління аутсорсингом фінансових ресурсів металургійних підприємств. Моделювання регіональної економіки. 2010. № 1. С. 129-137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2010_1_18 (дата звернення 15.05.2018).

4. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М, 2007. 288 с.

5. Филина Ф.Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения. Москва: Гросс Медиа РОСБУХ, 2008. 84 с.

6. Сироткин Д. Стратегическое управление и планирование: Практика и сценарии развития производственного аутсорсинга. Управление производством. 2009. № 1.

7. Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010. URL: http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/pereliki-/128651.html (дата звернення 15.05.2018).

8. The 2017 Global Outsourcing 100. URL: https://www.iaop.org/Content/19/165/4701 (дата звернення 15.05.2018).

9. Главные преимущества аутсорсинга / Дайджест про аутсорсинг. URL: http://outsourcing.yourbuhg.ru/autsorsing/glavnye-preimuschestva-autsorsinga.html (дата звернення 15.05.2018).

10. Офіційний сайт ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». URL: www.arcelormittal.com.ua (дата звернення 15.05.2018).

11. Офіційний сайт ПрАТ «Керамет». URL: http://keramet.com.ua (дата звернення 15.05.2018).

12. URL: www.industryweek.com/articles/census_of_manufacturersl1615.aspx (дата звернення 15.05.2018).

13. URL: www.metalinfo.ru/ru/news/13094 (дата звернення 15.05.2018).

14. Фомина О. Аутсорсинг в украинской металлургии. URL: http://rusmet.ru/promnews/show/61331 (дата звернення 15.05.2018).

15. Меліхов А.А. Реалізація стратегії аутсорсингу ремонтної діяльності на українських промислових підприємствах Ефективна економіка. 2014. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_11_70 (дата звернення 15.05.2018).

16. Ремонт в промышленных масштабах: зачем «Метинвест» создал отдельную ремонтно-сервисную компанию. Дело. 2016.05.05. URL: https://delo.ua (дата звернення 05.06.2018).

17. Гельманова З.С., Карпусь Н.П., Макаров С.В. Модели организации сервиса на металлургических заводах. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 7. С. 851-857. URL: http://www.applied-research.ru/ru/article/view?id=9973 (дата звернення 05.06.2018).

18. Бодров В.В. Мировые тенденции и опыт организации сервиса технологического оборудования на металлургических предприятиях России. Черная металлургия. 2009. № 8. С. 5-9.

19. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах: монографія. Київ: ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. 325 с.

20. Підприємницька діяльність та економіка підприємства: навч. посіб. / С.Б. Довбня, Т.Б. Ігнашкіна, А.Б. Педько та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Б. Довбні. Дніпро: ЛІРА, 2016. 440 с.

21. Педько А.Б., Черніков В.Г. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності металургійного бізнесу. Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз: зб. мат.-лів Всеукр. наук.-практ. конф. (Дніпро, 26-27 квітня 2018 р.). Дніпро: НМетАУ. В 2-х томах. Т. 2. 2018. С. 119-121. URL: https://nmetau.edu.ua/file/zbirnik_materialiv _2018_t_2.pdf (дата звернення 05.06.2018).

REFERENCES:

1. Heywood J. Brian. (2001) The Outsourcing Dilemma: The Search for Competitiveness. Portland: Pearson PTR. (in English)

2. Lihonenko L.O., Frolova Yu.Yu. (2005) Autsorsynh yak instrument optymizatsii ta pidvyshchennia efektyvnosti biznesu [Outsourcing as a tool for optimizing and improving business efficiency]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 6 (48), pp. 115-125.

3. Lyzunova O.M. (2010) Mekhanizmy efektyvnoho upravlinnia autsorsynhom finansovykh resursiv metalurhiinykh pidpryiemstv [Mechanisms of effective management of outsourcing of metallurgical enterprises financial resources]. Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky. no. 1, pp. 129-137. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2010_1_18 (accessed 15 may 2018).

4. Anikin B.A., Rudaya I.L. (2007) Autsorsing i autstaffing: vysokie tekhnologii menedzhmenta [Outsourcing and outstaffing: high technology management]. Moscow: INFRA-M. (in Russian).

5. Filina F.N. (2008) Autsorsing biznes-protsessov. Problemy i resheniya [Outsourcing of business processes. Problems and solutions]. Moscow: Gross Media ROSBUH (in Russian).

6. Sirotkin D. (2009) Strategicheskoe upravlenie i planirovanie: Praktika i stsenarii razvitiya proizvodstvennogo autsorsinga [Strategic management and planning: Practice and scenarios for the development of production outsourcing]. Upravlenie proizvodstvom, no. 1.

7. Natsionalnyi klasyfikator Ukrainy (2010) Klasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti DK 009:2010 [Classification of Types of Economic Activity DK 009:2010], Available at: http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/pereliki-/128651.html (accessed 15 may 2018).

8. The 2017 Global Outsourcing 100. Available at: https://www.iaop.org/Content/19/165/4701 (accessed 15 may 2018).

9. Glavnye preimushchestva autsorsinga / Daydzhest pro autsorsing [Main advantages of outsourcing / Digest about outsourcing]. Available at: http://outsourcing.yourbuhg.ru/autsorsing/glavnye-preimuschestva-autsorsinga.html (accessed 15 may 2018).

10. Official site of PJSC «ArcelorMittal Kryviy Rih». Available at: www.arcelormittal.com.ua (accessed 15 may 2018).

11. Official site of PrJSC «Keramet». Available at: http://keramet.com.ua (accessed 15 may 2018).

12. Available at: www.industryweek.com/articles/census_of_manufacturersl1615. aspx (accessed 15 may 2018).

13. Available at: www.metalinfo.ru/en/news/13094 (accessed 15 may 2018).

14. Fomyna O. Autsorsynh v ukraynskoi metallurhyy. Available at: http://rusmet.ru/promnews/show/61331 (accessed 15 may 2018).

15. Melikhov A.A. (2014) Realizatsiia stratehii autsorsynhu remontnoi diialnosti na ukrainskykh promyslovykh pidpryiemstvakh [Realization of the strategy of outsourcing repair activity at Ukrainian industrial enterprises] Effective economy. 2014. no. 11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_11_70 (accessed 15 may 2018).

16. Remont v promyshlennykh masshtabakh: zachem «Metinvest» sozdal otdel'nuyu remontno-servisnuyu kompaniyu [Repair on an industrial scale: why did Metinvest create a separate repair and service company]. Delo. 2016.05.05. Available at: https://delo.ua (accessed 05 June 2018).

17. Gel'manova Z.S., Karpus' N.P., Makarov S.V. (2016) Modeli organizatsii servisa na metallurgicheskikh zavodakh [Models of service organization at metallurgical plants]. Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy, no. 7, p. 851-857. Available at: http://www.applied-research.ru/ru/article/ view?id=9973 (accessed 05 June 2018).

18. Bodrov V.V. (2009) Mirovye tendentsii i opyt organizatsii servisa tekhnologicheskogo oborudovaniya na metallurgicheskikh predpriyatiyakh Rossii [World tendencies and experience of the organization of service of the process equipment at the metallurgical enterprises of Russia]. Chernaya metallurgiya, no. 8. pp. 5-9.

19. Pedko A.B. (2008) Vlasnist, kontrol i konflikt interesiv v aktsionernykh tovarystvakh [Ownership, control and conflict of interest in joint-stock companies]. Kyiv: VD «Kyievo-Mohylianska akademiia» (in Ukrainian).

20. Dovbnia S.B., Ihnashkina T.B., Pedko A.B. et al (2016) Pidpryiemnytska diialnist ta ekonomika pidpryiemstva [Entrepreneurial activity and economy of the enterprise]. Dnipro: LIRA. (in Ukrainian).

21. Pedko A.B., Chernikov V.H. (2018) Autsorsynh yak instrument pidvyshchennia efektyvnosti metalurhiinoho biznesu [Outsourcing as a tool for improving the efficiency of the metallurgical business]. Proceedings of the Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia v epokhu hlobalnykh vyklykiv i zahroz: Vseukr. nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Dnipro, April 26-27, 2018), Dnipro: NMetAU, pp. 119-121. Available at: https://nmetau.edu.ua/file/zbirnik_materialiv_2018_t_2.pdf (accessed 05 June 2018).

УДК 331.005.95

# Вдосконалення системи управління персоналом промислового підприємства

**Пуртов В.Ф.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Перепічай К.С., Онищенко К.І.**
студенти
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті розглядається одна з актуальних проблем існування організації – управління персоналом. Розкрито сутність управління персоналом організації. Виділено особливості систем управління персоналом в Японії, США та Німеччині. Досліджено стан системи управління персоналом на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та обгрунтовано напрями її вдосконалення.

**Ключові слова:** система, персонал, управління, виробництво, мотивація, заробітна платня, охорона праці.

Пуртов В.Ф., Перепичай К.С., Онищенко К.И. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается одна из актуальных проблем существования организации – управление персоналом. Раскрыта сущность управления персоналом. Выделены особенности систем управления персоналом в Японии, США и Германии. Исследовано состояние системы управления персоналом на ОАО «АрселорМиттал Кривой Рог» и обоснованы направления ее совершенствования.

**Ключевые слова:** система, персонал, управление, производство, мотивация, заработная плата, охрана труда.

Purtov V.F., Perepichay K.S., Onischenko K.I. IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the article considers one of the most urgent problems of the organization's existence – personnel management. The essence of personnel management is disclosed. Features of personnel management systems in Japan, USA and Germany are highlighted. The state of the personnel management system at OJSC “ArcelorMittal Kryviy Rih” is investigated and the directions of its improvement are grounded.

**Keywords:** system, personnel, management, production, motivation, wages, labor protection.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови діяльності промислових підприємств вимагають створення ефективної системи управління персоналом підприємства, розвитку його кадрового потенціалу.

Недостатньо високий рівень професійної підготовки частини персоналу промислових підприємств ускладнює їх адаптацію до сучасних вимог, що робить особливо значущим і актуальним теоретичну розробку соціально-економічних механізмів підготовки і відтворення висококваліфікованих працівників промислових підприємств, які мають високий рівень загального та спеціалізованого освіти.

Проблема управління персоналом промислових підприємств відноситься до числа найважливіших проблем сучасного менеджменту, є актуальною і вимагає системного розгляду.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі на сьогодні на достатньому рівні досліджені проблеми управління персоналом. Зокрема, цим питанням присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Є. А. Бельтюкова, В. М. Гончарова, О. А. Грішнова, Т. С. Максимова, Г. В. Осовської, І. Л. Петрова, М. Д. Прокопенка, Г. Д. Тарасенка, А. А. Чухно, Л. В. Шаульської, З. С. Шершньова, Б. М. Генкіна, А. П. Єгоршина, А. Я. Кібанова, Ю. Г. Одєгова, І. Ансоффа, М. Армстронга, Р. Вундерера, Г. Десслера, П. Друкера, А. Томпсона та інших.

В той же час питання дослідження та вдосконалення системи управління персоналом на промислових підприємствах досліджено недостатньо та потребує розгляду.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає в теоретичному узагальнені проблем управління персоналом в закордонних та українських організаціях та обґрунтування



© Пуртов В.Ф., Перепічай К.С., Онищенко К.І.

застосування прогресивного досвіду в українських реаліях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Систему управління персоналом більшість сучасних дослідників розглядають як комплекс взаємопов'язаних заходів щодо створення умов нормального функціонування, розвитку і ефективного використання кадрового потенціалу підприємства. Це сукупність окремих підсистем, серед яких пошук та адаптація персоналу, його навчання, розвиток, мотивація, оцінка, стратегічна робота з персоналом. В зв'язку з цим методологія дослідження проблеми управління персоналом має ґрунтуватися на системному підході з використанням методів спостереження й узагальнення на базі дослідження прогресивного закордонного досвіду та його адаптації до реалій України.

Виділимо особливості управління персоналом в організаціях Японії, США та Німеччини.

Японські компанії – це не тільки господарські одиниці, а й значною мірою соціальні організації. Від престижу фірми, на яку працює японець, в значній мірі залежить його визнання в суспільстві. Організаційні принципи японської компанії:

– орієнтація на ринок;
– безперервне впровадження нововведень;
– увага не до окремих функцій, а до їх взаємозв'язку.

Японський стиль управління базується на переконанні, а не на примусі працівників. Начальник не виділяє себе з маси підлеглих, його завдання не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні відносини. Організація робочого місця і виробничих приміщень всіляко сприяє колективної праці. Одним із серйозних управлінських відмінностей між американськими і японськими компаніями є різний характер їх тимчасової орієнтації. Японські компанії приділяють більше уваги своєму довгостроковому розвитку.

У використанні та розвитку трудових ресурсів японські компанії вважають за краще, щоб їх працівники були «генералісти», тобто мали широкий досвід та знання, що відповідають цілям і інтересам саме цією компанією, в той час, як в США компанії шукають фахівців, знання і досвід яких можуть бути використані в будь-який інший компанії на даному виді робіт.

До числа основних особливостей, які безпосередньо впливають на мобілізацію трудових ресурсів в Японії, відносять: довічний найм, оплату праці відповідно до вислугою років, компанійські профспілки, внутрішньо фірмовий ринок робочої сили, внутрішньо фірмове виробниче навчання, ротацію системи колективного підряду і колективного прийняття рішень, внутрішньо соціальне забезпечення, системи спільних консультацій робітників і підприємців, гуртки контролю якості.

Робота з управління трудовими ресурсами в США спирається на широку дослідницьку базу, консультативну допомогу, розвинену управлінську інфраструктуру.

Сучасний підхід, який використовується в найбільш ефективних американських корпораціях, відрізняється значним розширенням змісту, форм і методів роботи з персоналом фірми; зростанням професійного рівня фахівців служб управління людськими ресурсами; підвищенням частки коштів, що витрачаються цими службами, в загальних витратах виробництва; застосуванням новітньої інформаційної технології. Ці зміни в управлінні трудовими ресурсами поширюються в США на роботу з керівниками і спеціалістами (щодо рядових виконавців функції служб управління людськими ресурсами змінилися в більшості корпорацій досить незначно). Практично всі головні нововведення в цій функціональній сфері управлінської діяльності призначалися для роботи з високооплачуваними категоріями персоналу і або зовсім не поширювалися на інші категорії персоналу, або що робилося пізніше і в більш обмеженому обсязі [8, с. 29].

Найбільш комплексний і різноманітний характер мають системи роботи з управлінським персоналом вищого рівня організаційної ієрархії, а також середнього рівня. Так в «Дженерал електрик» з 1974 року існує підрозділ, що виведений з підпорядкування віце-президента по кадрам і підзвітна безпосередньо голові ради директорів, яке проводить роботу тільки з вищими керівниками (500-600 чоловік; загальне число керуючих і фахівців компанії перевищує 100 тис. чоловік). З цією категорією персоналу, а також з представниками групи претендентів з нижчестоящого ешелону управління здійснюється саме ретельне опрацювання схем заміщення, індивідуальних планів розвитку кар'єри, підбір і контроль за реалізацією програм підготовки та навчання. Щорічно схеми заміщення докладно розглядаються трьома вищими керівниками фірми – головою ради директорів, віце-головою і віце-президентом по кадрам. Провідні корпорації краще і ефективніше використовують психологію

працівника, спонукаючи в ньому дороге для кожного американця «почуття переможця». Вони поважають свої традиції і на їх основі формують головні ціннісні установки організації. В американських корпораціях говорять: «Ми хочемо думати про себе як про переможців. Зразкові компанії повинні доводити, що немає ніяких причин, по яких ми не можемо створити системи, безперервно підтверджують цю думку».

Розвиток техніко-технологічних структур, формування нових виробничих систем пред'являють підвищені вимоги до методів управління. Це в першу чергу відноситься до нижчих і середніх рівнів управління. У роботі керівників цих управлінських ланок найважливішими стають не виробничі, а кадрові питання. Недоробки в даному напрямку, помножені на прискорені темпи зростання продуктивності праці, неминуче призводять до зниження економічних показників діяльності підприємства і втрати конкурентноздатності.

Служби по управлінню трудовими ресурсами у Німеччині є одним із перших місць у керівному апараті державних організацій і приватних фірм. Їх діяльність спрямована на виконання таких функцій:

– забезпечення всіх ділянок виробництва необхідними працівниками;

– розробка заходів щодо стимулювання діяльності працівників; націленості їх на високопродуктивний і ефективну працю;

– забезпечення безперервного навчання і підвищення кваліфікації всіх працівників [5, с. 124].

Відзначається досить висока чисельність фахівців підрозділів, що займаються питаннями трудових ресурсів, в державних організаціях в порівнянні з приватними. Так, якщо при загальній чисельності персоналу 16 тисяч чоловік на фірмі «Рейнбраун» кадровою роботою займаються 30 працівників, то в Міністерстві економіки Германії, в апараті якого всього 1650 чоловіків, в службі з управління трудових ресурсів працює 35 фахівців.

У великих фірмах робота по загальному управлінню персоналом проводиться спеціальними службами, чисельність яких залежить від числа зайнятих: на 130–150 працівників – один співробітник. У переважній більшості фірм служби з управління трудовими ресурсами займаються не тільки кадровими питаннями: на них покладені також і деякі економічні функції, наприклад розрахунок заробітної плати. Останнім часом намітилася тенденція до зростання чисельності апарату служб управління кадрами на підприємствах.

При підборі фахівців на керівні посади німецькі організації керуються правилом вибирати їх зі своїх лав. Але іноді, щоб виключити сімейність, керівників підбирають зі сторони. Одним з головних чинників при підборі керівників є вміння працювати з людьми і розбиратися в них.

Незважаючи на специфіку управління трудовими ресурсами, існуючу в кожній конкретній фірмі, у всіх великих організаціях існує приблизно однакові системи роботи з кадрами та системи оплати праці робітників і управлінського персоналу.

Діяльність з управління персоналом вважається однією з головних функцій керівництва організації, яку, як правило, займається один з членів правління або сам голова правління.

У Німеччині надзвичайно велика увага приділяється плануванню витрат на людські ресурси, яке передбачає врахування кількісних і якісних ситуаційних чинників. Витрати на персонал діляться на основні та додаткові. До основних витрат відноситься оплата праці. Додаткові вкладення в ТР включають цілий комплекс витрат, що охоплюють всю соціальну сферу (житло, посібники, медичне обслуговування та ін.) І питання кадрового управління (відбір персоналу, оцінка, підвищення кваліфікації і т.д.

На основі проведеного дослідження, проаналізуємо систему управління в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та обґрунтуємо рекомендації щодо її вдосконалення.

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» займає лідируючі позиції серед найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України і є частиною міжнародної корпорації АрселорМіттал – виробника сталі № 1 в світі та одного за найбільших іноземних інвесторів країни.

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є одним з найбільших роботодавців України. Підприємство прагне створювати максимум умов для професійного зростання своїх працівників, безмежних можливостей для розвитку та побудови міжнародної кар'єри.

Соціальні стандарти ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – одні з найвищих в галузі: вони забезпечують своїх працівників стабільною заробітною платою, безпечними робочими місцями, добровільним медичним страхуванням, а також можливістю повноцінного та комфортного відпочинку та оздоровлення. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – лідер

щодо рівня середньомісячної заробітної плати серед підприємств гірничо-металургійної галузі України [11].

При цьому їхній підхід до винагороди та мотивації персоналу виходить за рамки традиційних премій та пільг. Вони прагнуть створити робочу атмосферу, яка б давала працівникам стимул зростати та розвиватися, розширювати посадові обов'язки та зони відповідальності, будувати кар'єру як на підприємстві, так і на міжнародному рівні – в масштабах всієї Групи АрселорМіттал.

Університет АрселорМіттал в Україні – це учбовий центр ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», де працівники підприємства мають можливість отримувати нові знання, розвиватися та обмінюватися професійним досвідом. В компанії АрселорМіттал Університет в Україні – п'ята філія корпоративного Університету АрселорМіттал (Люксембург) поряд з філіями в Іспанії, Канаді, Південній Африці та Чехії.

Університет АрселорМіттал (Люксембург) є основним центром розробки та впровадження учбових програм і курсів для робітників компанії. Програма корпоративного Університету розділена на різні функціональні Академії (Охорона праці, Металургія, Гірнича справа, Фінанси, Управління ризиками, Управління персоналом, Внутрішній аудит, Інформаційні технології, Постачання, Дослідження та розробки, Продажі та маркетинг, Юриспруденція). Крім того, Університет АрселорМіттал пропонує адаптаційні програми, курси з кар'єрного розвитку та формування управлінських навиків. Місія Університету АрселорМіттал – допомагати робітникам компанії АрселорМіттал «Навчатися – Розвиватися – Об'єднуватися».

В структуру Університету АрселорМіттал в Україні входить 10 функціональних Академій і Учбовий центр робочих професій ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»:

– Академія Охорони праці та Здоров'я (передбачає тренінги, спрямовані на формування лідерства в охороні праці, вивчення законодавчих норм у сфері виробничої безпеки, а також навчання наданню першої медичної допомоги).

– Академія Виробництва (опанування спеціальних технічних знань, освоєння нових технологій та обладнання з метою підвищення продуктивності та ефективності праці).

– Академія Бізнес-управління (отримання знань в різних областях бізнесу.

– Академія Менеджменту (розвиток керівників, наданні їм можливості освоїти сучасні інструменти в області управління персоналом і процесами, а також підвищити культуру менеджменту).

– Академія Іноземних мов (покращення знань англійської мови).

– Учбовий центр робочих професій (надає можливість навчання з майже 400 робочих професій).

– Спеціальні програми навчання.

Рівень середньої заробітної плати в ПАО «АрселорМіттал Кривий Ріг» є одним з найвищих серед найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України і за 2017 рік склав 10 278,0 грн., тоді як середня зарплата по металургійній галузі склала 8 423 грн [10].

Перейнявши на себе при покупці комбінату безпрецедентні за українськими мірками інвестиційні зобов'язання, в тому числі і в соціальній сфері, компанія АрселорМіттал забезпечує соціальний захист для всіх своїх працівників. Благополуччя робітників, їхній соціальний захист і умови праці були та залишаються пріоритетними напрямками розвитку підприємства та ключовим фокусом інвестицій АрселорМіттал. Навіть у найскладніші кризові часи ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» виконувало свої зобов'язання: не було затримок з виплати заробітної плати та скорочення самої заробітної плати, всі премії виплачувалися в повному обсязі, повноцінно функціонувала масштабна соціальна сфера, що забезпечує робітникам умови для відпочинку, оздоровлення та лікування. Соціальні стандарти ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є одними з найкращих у гірничо-металургійній галузі України.

Приєднавшись в 2008 р до Глобального договору ООН, компанія АрселорМіттал взяла на себе зобов'язання дотримуватися основоположних принципів і цінності в області прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією. Основні дії і поведінку компанії щодо прав людини викладені в корпоративній політиці про права людини, прийнятої в 2010 р. Створюється робоча атмосфера, де поважають права людини, і не допускається своя участь в діяльності, яка прямо або побічно порушує ці права. Політика АрселорМіттал про права людини містить ряд спеціальних положень на підтримку принципів охорони праці та виробничої безпеки, раціонального земле- і водокористування, професійної діяльності без використання примусової і дитячої праці, з виключенням будь-якого роду дискримінації, утисків і насильства на робочому місці.

Крім того, Політика включає положення про свободу об'єднання працівників в професійні спілки, дотриманні інтересів місцевих громад, положення про умови праці, забезпеченні конкурентоспроможної заробітної плати для своїх працівників, заходи щодо забезпечення безпеки.

В ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» діє Політика в галузі управління персоналом, єдина для всіх підприємств корпорації. В цьому документі викладені основні принципи, якими вони керуються у всіх процесах управління персоналом – від рішень у галузі найму та винагороди до розвитку та навчання працівників.

Основні принципи Політики в області управління персоналом:

– підтримка розвитку безпечної, здорової та продуктивної робочої атмосфери;

– підтримка прагнення працівників реалізувати в роботі весь потенціал;

– досягнення – результат колективної роботи, який гідно оцінюється;

– заохочення ефективної діяльності кожного працівника;

– підтримка прозорості процесів в галузі управління персоналом і взаємна довіру;

– прагнення ефективного діалогу з персоналом [9].

У лютому 2017 року ПАО «АрселорМіттал Кривий Ріг» виплатило своїм працівникам 100 % винагороди за підсумками роботи за 2016 рік (з врахуванням раніше виробленої в 2016 році авансової виплати у розмірі 50 %), так званої 13-ой зарплати. Нарахування і виплата винагороди за підсумками роботи в 2017 р. вироблене у розмірі середньомісячної заробітної плати за фактично відпрацьований час за рік.

Також керівництво ПАО «АрселорМіттал Кривий Ріг» прийняло рішення про виплату матеріальної допомоги, так званої 13-ой зарплати, мобілізованим працівникам підприємства за цей період. З 1 травня 2017 р. ПАО «АрселорМіттал Кривий Ріг» підвищило зарплати працівникам підприємства до цільового рівня, внаслідок чого середня зарплата (без врахування 13-ої) порівняно з 2016 роком виросла на 28,1 % [10].

Окрім підвищення заробітної плати, було прийнято рішення про щомісячну виплату більшої частини працівників підприємства з грудня 2017 р. по лютий 2018 р. (включно) для часткової компенсації комунальних платежів у розмірі 800 грн. (до оподаткування). Такі виплати протягом 3 місяців були нараховані працівникам, чия зарплата не перевищувала 15 000 грн.

Крім того, до 1 вересня 2017 р. ПАО «АрселорМіттал Кривий Ріг» виплатило передбачену Колективним договором підприємства одноразову матеріальну допомогу самотнім матерям, самотнім батькам, вдовам, вдівцям, опікунам, багатодітним сім'ям.

Виплата матеріальної допомоги виробляється на дітей у віці до 16 років з розрахунку 480 грн. на одну дитину.

У 2017 р. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» інвестувало в соціальний розвиток колективу 340,6 млн. грн. У працівників підприємства найкращі умови оздоровлення, відпочинку, медичне обслуговування. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має в своєму розпорядженні найбільшу соціальну інфраструктуру серед всіх підприємств гірничо-металургійної галузі України.

В той же час є певні порушення охорони праці. За результатами планової перевірки ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» виявлені такі порушення нормативно-правових актів з охорони праці:

– не своєчасно проводяться технічні огляди та опосвідчення електроустаткування, яке відпрацювало свій нормативний строк та основного технологічного обладнання;

– не проведений ремонт згідно висновків експертних обстежень: бункерам коксу, агломераційним машинам; екскаватору;

– на підприємстві відсутня достатня кількість електротехнічних працівників, необхідна для забезпечення безпечної та надійної експлуатації електроустановок відповідно до класу напруги живлення, складності робіт з обслуговування електроустановок;

– власником не виконані роботи з технічного обстеження, оцінки та паспортизації технічного стану об’єктів систем газопостачання;

– в кар’єрах допускається облаштування автомобільних доріг, параметри яких не відповідають техніко-економічному розрахунку з врахуванням забезпечення безпеки руху;

– виявлено порушення вимог безпеки при експлуатації шахтних стволів та підйомних установок та інші.

На даний час частину з виявлених порушень на підприємстві усунули. Проводиться постійна робота над недоліками. Велика увага приділялась технологічному стану устаткування підприємства та експлуатації електроустановок. Постійно виділяються кошти для підвищення рівня безпеки працівників підприємства, модернізації та заміни обладнання.

Отже, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має досить розгалужену систему управління персоналом, використовую широкий інстру-

ментарій мотивування та стимулювання своїх співробітників, бере на себе та виконує певні соціальні зобов'язання перед колективом, доцільно подальше вдосконалення системи охорони праці на підприємстві.

**Висновки.** Персонал підприємства є основним об'єктом управління, що в першу чергу пов'язано з процесами, яві відбуваються в суспільстві щодо захисту інтересів працівників, а також зростанням ролі людського фактора в процесі виробництва.

Управління персоналом має важливе значення для всіх організацій – великих і малих, комерційних і некомерційних, промислових і діючих у сфері послуг. При цьому управління персоналом досить складний процес, який неможливий без відповідного знання про методи, принципи, стилі управління персоналом і без вироблення відповідної концепції управління.

Роблячи висновки стосовно «АрселорМіттал Кривий Ріг» можна сказати, що неухильне підвищення ефективності виробництва і якості роботи, посилений вплив науково-технічного прогресу на темпи розвитку промисловості вимагають безперервного зростання рівня освіти і ділової кваліфікації кадрів. У зв'язку з цим все більшого значення набуває професійне навчання робітників ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Оцінюючи результативність управління персоналом на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», можна відзначити, що вона знаходиться на високому рівні, що багато в чому пов'язано як з високим рівнем оплати праці, так і наявністю відповідних кадрів (менеджера з персоналу), які займаються питаннями оцінки ефективності роботи персоналу і розробляють конкретні заходи щодо підвищення продуктивності і якості роботи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами: [підручник з програми «Майстер ділового адміністрування»: пер. с англ.] / М. Армстронг. – СПб, 2012. – 846 с.

2. Дрогомирецька М. І. Мотивація праці як інструмент ефективного управління персоналом сучасної організації / М. І. Дрогомирецька // Вісник Одеського національного університету. Економіка. − 2013. − Т. 18, Вип. 1(1). − С. 97−101.

3. Іжбулатова О. Стратегічне управління людськими ресурсами організації / О. Іжбулатова, Е. Дуданов // Проблеми теорії і практики управління. − 2009. − № 4.– С. 27−30.

4. Калиниченко М. П. Управління персоналом промислового підприємства на засадах маркетингу / М. П. Калиниченко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. − 2013. − Т. 18, Вип. 1 (1). − С. 146−151.

5. Кармінська-Бєлоброва М. В. Сучасна стратегія управління персоналом на підприємстві в умовах ринкової економіки / М. В. Кармінська-Бєлоброва // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. − 2013. − № 2. − С. 123−126.

6. Лутай Л. А. Дослідження ефективності системи управління персоналом на підприємствах / Л. А. Лутай, В. О. Шпандарук // Економіка розвитку. − 2013. − № 3. − С. 82−85.

7. Сєріков А. В. Управління персоналом підприємства: синергетичні аспекти / А. В. Сєріков, І. А. Кабанець // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. − 2013. − № 4. − С. 102−112.

8. Сінявец Т. Д. Основи управління персоналом / Т. Д. Сінявец // Методи менеджменту якості. − 2007. − № 6.– С. 29.

9. Соціально відповідальне скорочення персоналу − інтереси людей понад усе: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csrjournal.com/11720−socialno−otvetstvennoe−sokrashhenie−personala−interesy−lyudej−prevyshe−vsego.html

10. Турбота про персонал: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukraine.arcelormittal.com/index.php?id=257

11. Український ринок сталевого прокату: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstrategy.com/uk/rynki/item/35−ukrainskij−rynok−stalnogo−prokata−v−avguste−2011−goda.html?tmpl=component&print=1

REFERENCES:

1. Armstronh M. (2012) Praktyka upravlinnia liudskymy resursamy: [The practice of human resource management] / Moscow: INFRA-M, (in Russian).

2. Drohomyretska M. I. (2013) Motyvatsiia pratsi yak instrument efektyvnoho upravlinnia personalom suchasnoi orhanizatsii [Motivation of labor as an instrument of effective management of the personnel of a modern organization]. Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika. T. 18, Vyp. 1(1). − S. 97−101.

3. Izhbulatova O. (2009) Stratehichne upravlinnia liudskymy resursamy orhanizatsii [Strategic management of human resources of the organization]. Problemy teorii i praktyky upravlinnia. − № 4.– S. 27−30.

4. Kalynychenko M. P. (2013) Upravlinnia personalom promyslovoho pidpryiemstva na zasadakh marketynhu [Personnel management of industrial enterprise on the basis of marketing]. Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika. − T. 18, Vyp. 1 (1). − S. 146−151.

5. Karminska-Bielobrova M. V. (2013) Suchasna stratehiia upravlinnia personalom na pidpryiemstvi v umovakh rynkovoi ekonomiky [Modern strategy of personnel management at the enterprise in a market economy]. Derzhava ta rehiony. Ser. : Ekonomika ta pidpryiemnytstvo. № 2. − S. 123−126.

6. Lutai L. A. (2013) Doslidzhennia efektyvnosti systemy upravlinnia personalom na pidpryiemstvakh [Investigation of the efficiency of personnel management in enterprises]. Ekonomika rozvytku. − № 3. − S. 82−85.

7. Sierikov A. V. (2013) Upravlinnia personalom pidpryiemstva: synerhetychni aspekty [Personnel management of the enterprise: synergetic aspects]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Ser. : Ekonomichni nauky. − № 4. − S. 102−112.

8. Siniavets T. D. (2007) Osnovy upravlinnia personalom [Fundamentals of Human Resources Management]. Metody menedzhmentu yakosti. − № 6.– S. 29.

9. Sotsialno vidpovidalne skorochennia personalu − interesy liudei ponad use [Socially responsible downsizing – the people's interests above all]. Available at: http://csrjournal.com/11720−socialno−otvetstvennoe−sokrashhenie−personala−interesy−lyudej−prevyshe−vsego.html

10. Turbota pro personal [Caring for the staff]. Available at: http://ukraine.arcelormittal.com/index.php?id=257

11. Ukrainskyi rynok stalevoho prokatu [Ukrainian steel market]. Available at: http://ukrstrategy.com/uk/rynki/item/35−ukrainskij−rynok−stalnogo−prokata−v−avguste−2011−goda.html?tmpl=component&print=1

УДК 658.030.1

# Формування та реалізація інноваційної стратегії розвитку підприємства

**Свідерський В.П.**
доктор технічних наук, професор кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Пустова В.В.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Лазарєв Б.О.**
студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто умови формування інноваційної стратегії розвитку підприємства. Запропоновано чотири види інноваційних стратегій в залежності від рівня інноваційного розвитку, на якому знаходиться підприємство, і представлені методи реалізації кожної стратегії. Підкреслено, що показником ефективності застосування інноваційної стратегії є інноваційна активність підприємства.

**Ключові слова:** інноваційна стратегія, розвиток підприємства, інноваційна активність, управління, стратегія лідерства, стратегія збереження, стратегія посилення, стратегія радикальних перетворень.

Свидерский В.П., Пустовая В.В., Лазарев Б.О. ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены условия формирования инновационной стратегии развития предприятия. Предложены четыре вида инновационных стратегий в зависимости от уровня инновационного развития, на котором находится предприятие, и представлены методы реализации каждой стратегии. Подчеркнуто, что показателем эффективности применения инновационной стратегии есть инновационная активность предприятия.

**Ключевые слова:** инновационная стратегия, развитие предприятия, инновационная активность, управление, стратегия лидерства, стратегия сохранения, стратегия усиления, стратегия радикальных преобразований.

Svidersky V.P., Pustova V.V., Lazarev B.O. FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INNOVATION STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

The article considers the conditions for forming an innovation strategy for enterprise development. Four types of innovative strategies are proposed depending on the level of innovative development on which the organization is located, and the methods of implementation of each strategy are presented. It was emphasized that the innovation efficiency of the enterprise is an indicator of the effectiveness of the application of the innovation strategy.

**Keywords:** innovation strategy, enterprise development, innovation activity, management, leadership strategy, saving strategy, strengthening strategy, strategy of radical transformation.

**Постановка проблеми.** Роль та значення інновацій є беззаперечним фактором сучасних умов діяльності та розвитку будь-якого підприємства чи організації і зумовлюється наявністю багатьох складових. В умовах глобалізації, високого рівня конкуренції, постійних змін, великих обсягів інформації, зростання складності бізнесу, а також за умови скорочення життєвого циклу інноваційних товарів, скорочується час для отримання надприбутків, що в свою чергу робить актуальним в сфері управління підприємства розробку та реалізацію інноваційних стратегічних заходів для подолання цих проблем і досягнення стратегічних цілей бізнесу.

Готовність до розробки та впровадження в діяльність підприємства інноваційної стратегії розвитку є складовою досягнення якісного економічного зростання, залучення переваг науково-технічного прогресу і отримання високого рівня конкурентоспроможності організації. Все це можливе лише за умов активізації та посилення інноваційної, виробничої та фінансової складової підприємства в системі управління.





© Свідерський В.П., Пустова В.В., Лазарєв Б.О.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження в напрямку стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств є об'єктом наукових інтересів багатьох вітчизняних вчених. Так, механізм та концепцію стратегічного управління описано у працях Гаврилко П., Колодійчука А., Лалакулич М., Корнаух О., Мельник Ю., Орлова В., Семенюк О., Чикуркова А., Бєлко І. та ін. [1; 2; 3; 4; 5; 6]. Розробці інвестиційно-інноваційної стратегій присвячено праці Некрасової Л., Хаустової К. та ін. [7; 8].

Белопольский М.Г. та Кузьміна О.В. розкривають сутність концепції стратегії збалансованого розвитку підприємства в економічному і соціальному аспектах. На їх думку формування розвитку підприємства має ґрунтуватися як на синергетичній гармонії з умовами і цілями підприємства в цілому, так і з кожною функціональною одиницею окремо [9, с. 23].

Олійник Л.В. аналізує місце і роль інноваційного планування та проектів в системі інноваційного розвитку підприємства за необхідності розробки інноваційних програм [10, с. 51].

Янковець Т.М. пропонує відносити функціональні та операційні стратегії у стратегічному наборі підприємства до інноваційних за умови здійснення систематичного та постійного пошуку новітніх способів і методів у даних сферах діяльності підприємства [11, с. 78].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри значну увагу науковців до даної тематики, хотілося б відмітити, що проблемам підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств, як фактору розвитку приділено недостатньо уваги.

**Формування цілей статті.** Метою дослідження є вивчення умов формування інноваційної стратегії розвитку підприємства, розробка та реалізація різновидів інноваційної стратегії в залежності від рівня інноваційного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційну стратегію розвитку підприємства можна охарактеризувати як систему рішень (організаційних, інноваційних та управлінських), які покликані здійснювати реалізацію набору заходів по вирішенню завдань і досягненню цілей. Таким чином, інноваційна стратегія покликана забезпечити формування та формалізацію цілого ряду заходів, які дозволять у майбутньому структурі управління змінити своє положення, тобто розробити тактичні заходи, що будуть складовими у досягненні стратегічної цілі.

Підтримуємо положення, що інноваційна стратегія розвитку – це є узагальнююча модель дій, що необхідні для досягнення поставлених цілей організації на основі обраних критеріїв (показників).

Основу вироблення інноваційної стратегії становлять цілі компанії, масштаб і характер діяльності, життєвий цикл інновації, рівень інноваційного розвитку організації і здійснювана науково-технічна політика.

Готовність підприємства впроваджувати інноваційні стратегії забезпечує появу складних умов для проектного, фірмового і корпоративного управління. Це проявляється в:

1. появі додаткових форм ризиків і невизначеності в діяльності підприємства (додаткові роботи в напрямку аналізу функції апарату керівництва в сфері управління інноваційними ризиками і розробка заходів щодо їх усунення);

2. появі інвестиційних ризиків проектів (за умови середньострокових і довгострокових проектів виникає необхідність шукати інвесторів готових на більший ризик), стає актуальним розробка інноваційно-інвестиційного проекту;

3. посиленні потоку змін в організації через інноваційну реструктуризацію (забезпечити безперебійні, сталі виробничі процеси за умови можливих потоків стратегічних змін).

Важливим лишається фактор об'єднання з боку системи управління на підприємстві всіх інтересів і прийняття раціональних та ефективних рішень щодо виробничого, маркетингового, фінансового, науково-технічного і, звичайно, стратегічного менеджменту.

Інноваційна стратегія організації визначається в залежності від інноваційного рівня, на якому знаходиться підприємство. У нашому дослідженні пропонуємо чотири можливих варіанта інноваційних рівнів і окреслюємо чотири різних стратегії, які визначають напрями подальшого інноваційного розвитку підприємства (рис. 1). Реалізація запропонованих видів стратегій представлена на рис. 2.

Стратегія лідерства відповідає високому рівню інноваційного розвитку організації. При реалізації цієї стратегії підприємство повинно продовжувати рухатися відповідно до поставленої мети, оскільки ні інноваційний потенціал, ні інноваційний клімат не викликають зараз будь-яких побоювань.

Стратегія лідерства є найкращою в ситуації високого рівня інноваційного розвитку, оскільки організація може проводити інтенсивні НДДКР, зберігати і зміцнювати техноло-

**Рис. 1. Спосіб вибору інноваційної стратегії підприємства**

гічне лідерство, так як у неї існує оптимальна кількість фінансових, кадрових, технологічних та інших видів ресурсів. Крім того, сприятливі умови інноваційного клімату допоможуть компанії зберегти технологічне лідерство і безперервно вдосконалювати рівень інноваційного потенціалу.

Крім того, при виборі стратегії лідерства підприємствам доцільно проводити навчання персоналу і закупівлю нових основних фондів, поки є фінансова можливість.

Стратегія збереження відповідає середньому показнику рівня інноваційного розвитку. При стратегії збереження слід використовувати різні заходи збереження високого і підвищення середнього рівня інноваційного потенціалу. Представлений варіант стратегії передбачає реалізацію таких заходів, як раціоналізація, пошук вигідних сфер докладання зусиль.

Крім того, цілком доцільним буде організація ризикового проекту за умови високого показника науково-технічного потенціалу. Дані заходи дозволять організації уникнути загроз, які виникли з боку зовнішнього середовища, і підтримати інноваційний потенціал на колишньому рівні.

Стратегія посилення відповідає кризовому рівню інноваційного розвитку. Кризовий рівень інноваційного розвитку більш

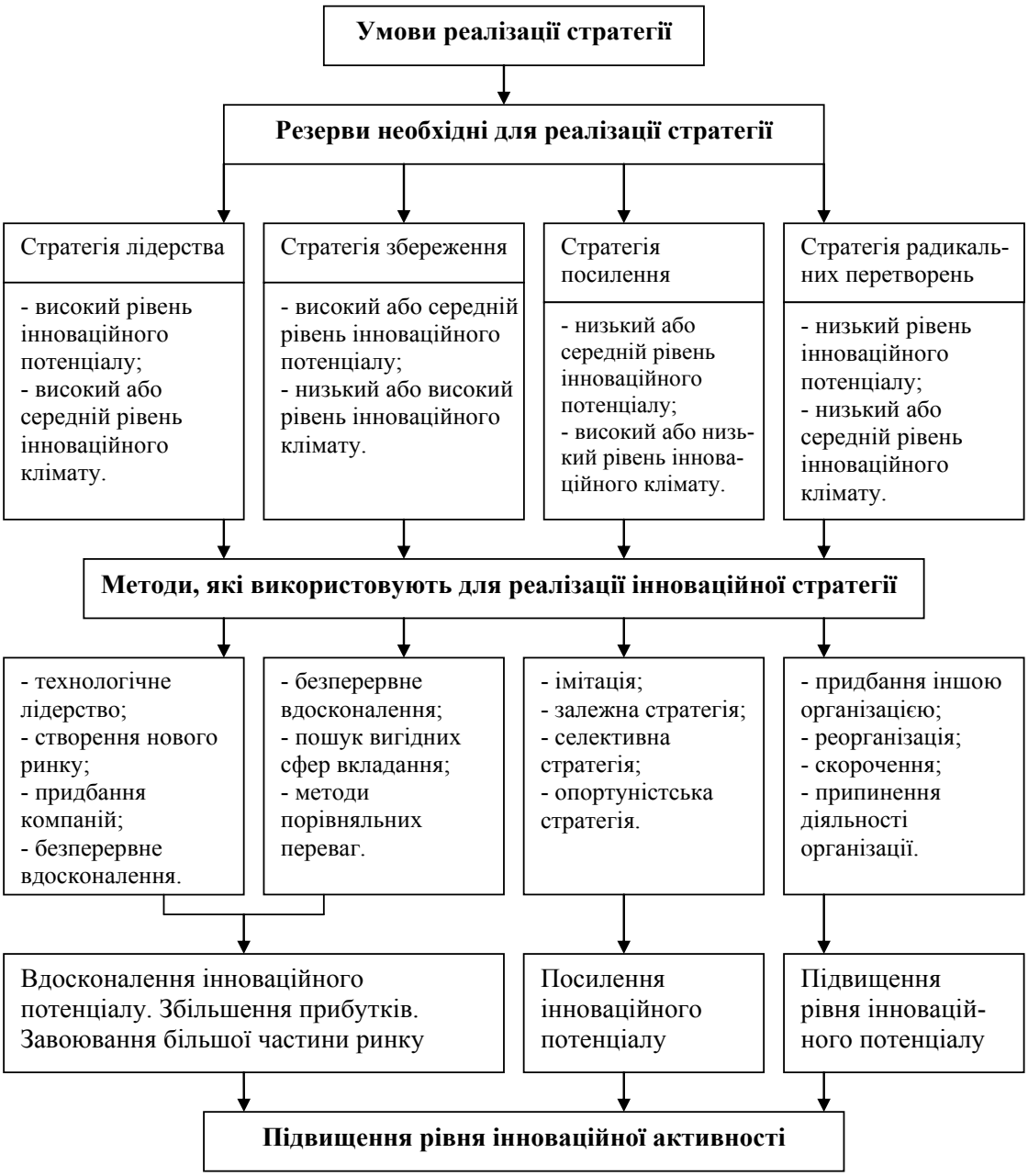


**Рис. 2. Реалізація інноваційної стратегії організації**

небезпечний для підприємства, ніж середній, оскільки на середньому рівні, як було зазначено вище, фактори внутрішнього середовища підприємства знаходяться на високому або середньому рівнях.

Якщо в даний час підприємству не вдається вплинути на інноваційний потенціал з метою його зміцнення, то в певний момент може виникнути ситуація, коли організація переміститься на низький рівень інноваційного розвитку, який вимагає радикальних перетворень.

При стратегії посилення підприємству необхідно зміцнювати інноваційний потенціал в умовах сприятливого клімату. Посилення інноваційного потенціалу може відбуватися за рахунок підвищення його складових.

Фінансову складову інноваційного потенціалу можна підвищити за рахунок залучення додаткових інвестицій, які в умовах сприятливого клімату стануть доступніші. Крім того, доцільне вдосконалення політики ціноутворення, підвищення якості продукції, вдосконалення технології.

Стратегія радикальних перетворень характеризується низьким рівнем інноваційного потенціалу і несприятливим або середнім показником інноваційного клімату.

У разі застосування стратегії радикальних перетворень підприємству потрібні величезні зміни для подальшого функціонування. Доцільно запропонувати такі заходи, як придбання іншою організацією або реорганізація підприємства. Крайнім заходом цієї стратегії буде закриття організації.

**Висновки з цього дослідження:** Таким чином, інноваційна стратегія розвитку підприємства встановлює оптимальну послідовність заходів щодо загальних напрямів виправлення ситуації, створення нової системи управління, оновлення виробництва та ін., а також контролює і коригує виконання намічених заходів на основі здійснення поточного моніторингу.

У статті запропоновано чотири види інноваційних стратегій в залежності від рівня інноваційного розвитку, на якому знаходиться підприємство чи організація, і представлені методи реалізації кожної стратегії.

Показником ефективності застосування інноваційної стратегії є інноваційна активність організації, однак при розробці стратегії не менш важливим елементом є і визначення порівняльних характеристик інноваційного потенціалу та інноваційного клімату організації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаврилко П. Теоретичні засади та механізм формування стратегії інноваційного розвитку підприємств / П. Гаврилко, А. Колодійчук, М. Лалакулич // Світ фінансів. – 2012, № 1. – С. 44-50.

2. Корнух О.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.В. Корнух // [Електронний ресурс] Ефективна економіка. – 2013, № 12. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2607

3. Мельник Ю.М. Інноваційна стратегія підприємства як джерело його конкурентних переваг / Ю.М. Мельник // Економіка харчової промисловості. – 2015, Вип. 4. – С. 67-72.

4. Орлова В.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємства / В.М. Орлова // Економічний нобелівський вісник. – 2015, № 1 (8). – С. 79-85.

5. Семенюк О. М. Вибір та обґрунтування інноваційних стратегій підприємств / О.М. Семенюк // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013, Вип. 3(40). – С. 80–83.

6. Чикуркова А. Формування механізму стратегічного інноваційного розвитку підприємства / А. Чикуркова, І. Бєлко // [Електронний ресурс] Актуальні проблеми аграрної економіки: теорія, практика, стратегія. – 2017. – С. 229-233. – Режим доступу: http://188.190.33.56:7980/jspui/bitstream/123456789/709/1/% D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D1%82%D0%B5%D0%B7_new-34.pdf

7. Некрасова Л.А. Механізм розробки стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства / Л.А. Некрасова, О.В. Моніч // [Електронний ресурс] Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2014, № 1. – С. 159-163. – Режим доступу: http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile /7145/7990

8. Хаустова К.М. Інвестиційно-інноваційна стратегія підприємства та підходи до її класифікації / К.М. Хаустова // Фінансовий простір. – 2015, № 4(20). – С. 183-187.

9. Белопольський Н.Г. Обґрунтування стратегії збалансованого розвитку промислових підприємств / Н.Г. Белопольський, О.В. Кузьміна // Вісник Дніпропетровського університету. – 2016, № 6. – С. 23-33.

10. Олійник Л.В. Управління інноваційним розвитком підприємства на основі формування інноваційних програм / Л.В. Олійник // Економіка і організація управління. – 2017, № 3 (27). – С. 51-59.

11. Янковець Т.М. Особливості застосування та результати реалізації інноваційних стратегій підприємств у сучасних умовах / Т.М. Янковець, Є.Г. Драгієва // Причорноморські економічні студії. – 2016, Вип. 4. – С. 78-82.

REFERENCES:

1. Gavrylko P., Kolodiychuk A., Lalakulych M. (2012) Teoretychni zasady ta mehanizm formuvannya strategii iinovaciynogo rozvytku pidpryemstv [Theoretical foundations and mechanism of formation of the strategy of innovative development of enterprises]. Svit finansiv, № 1, pp. 44-50.

2. Kornuh O.V. (2013) Strategichne upravlinnya innovaciynim rozvytkom pidpryemstva [Strategic management of innovative development of the enterprise], [Electronic resource]. Efektyvna economika, № 12. – Mode of access: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2607

3. Melnyk U.M. (2015) Innovaciyna strategiya pidpryemstva yak dgerelo yogo konkurentnyh perevag [Innovative enterprise strategy as a source of its competitive advantages]. Econimika harchoivoi promyslovosti, vol. 4, pp. 67-72.

4. Orlova V.M. (2015) Strategiya innovaciynogo rozvytku pidpryemstva [Strategy of innovative development of the enterprise], Economichnyi nobelivsky visnyk, № 1 (8), pp. 79-85.

5. Semenuk U.O. (2013) Vybir ta obgruntuvannya innovaciynyh strategiy pidpryemstv [Selection and substantiation of innovation strategies of enterprises], Naukovy visnyk Ujgorodskogo universytetu, vol. 3 (40), pp. 80-83.

6. Chykurkova A., Belko I. (2017) Formuvannya mehanizmu strategichnogo innovaciynogo rozvytku pidpryemstva [Formation of the mechanism of strategic innovation development of the enterprise], [Electronic resource]. Aktualny problemy agrarnoi economiky: teoriya, praktyka, strategiya, pp. 229-233. – Mode of access: http://188.190.33.56:7980/jspui/bitstream/123456789/709/1/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8% D0%BA%20%D1%82%D0%B5%D0%B7 _new-34.pdf

7. Nekrasova L.A., Monich O.V. (2014) Mehanizm rozrobky strategii innivaciyno-investyciynogo rozvytku pidpryemstva [The mechanism of development of the strategy of innovation and investment development of the enterprise], [Electronic resource]. Strategiya rozvytku Ukrainy. Economika, sociologiya, pravo, № 1, pp. 159-163. – Mode of access: http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile /7145/7990

8. Haustova K.M (2015) Investyciyno-innovaciyna strategiya pidpryemstva ta pidhody do ii klasyfikacii [Investment-innovative strategy of the enterprise and approaches to its classification]. Finansovy prostir, № 4(20), pp. 183-187.

9. Belopolsky N.G., Kuzmina O.V. (2016) Obgruntuvannya strategii zbalansovanogo rozvytku promyslovyh pidpryevstv [Justification of the strategy of balanced development of industrial enterprises]. Visnyk Dnipropetrovskogo universytetu, № 6, pp. 23-33.

10. Oliynyk L.V. (2017) Upravlinnya innovaciynym rozvytkom pidpryemstva na osnovi formuvannya innovaciynyh program [Management of innovative development of the enterprise on the basis of the formation of innovative programs]. Economoka I organizaciya upravlinnya, № 3 (27), pp. 51-59.

11. Yankovec T.M., Dragieva E.G. (2016) Osoblyvosti zastosuvannya ta rezultaty realizacii innovaciynyh strategy pidpryemstv u suchasnyh umovah [Features of application and results of implementation of innovative strategies of enterprises in modern conditions]. Prychornomorsky economichni studii, vol. 4, pp. 78-82.

УДК 630.673.1

# “Direct – costing”: системи управління підприємством

**Синиціна Ю.П.**
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

У статті розглянуті тенденції розвитку маржинального методу бухгалтерського обліку – системи обліку “direct – costing” виробничої діяльності організації. Проведено порівняльний аналіз сучасних моделей визначення чистого результату техніко-економічного аналізу й обґрунтування управлінських рішень. Запропоновано використання систему “direct – costing” для складання зовнішньої звітності і розрахунку податків, а також застосування у вітчизняній бухгалтерській практиці в якості обґрунтування управлінських рішень як перспективних, так і оперативних в області беззбитковості виробництва.

**Ключові слова:** управління, бухгалтерський облік, direct – costing, маржинальний метод, ефективність.

Синиціна Ю.П. “DIRECT – COSTING”: СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассмотрены тенденции развития маржинального метода бухгалтерского учета – системы учета “direct – costing” производственной деятельности организации. Проведен сравнительный анализ современных моделей определения чистого результата технико-экономического анализа и обоснования управленческих решений. Предложено использование систему “direct – costing” для составления внешней отчетности и расчета налогов, а также применение в отечественной бухгалтерской практике в качестве обоснования управленческих решений как перспективных, так и оперативных в области безубыточности производства.

**Ключевые слова:** управление, бухгалтерский учет, direct – costing, маржинальный метод, эффективность.

Synytsina Y.P. “DIRECT – COSTING”: ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEMS

The article considers the tendencies of the development of the margin accounting method – the system of accounting “direct – costing” of the production activity of the organization. A comparative analysis of modern models for determining the net result of a feasibility study and justification of managerial decisions has been carried out. The use of the system “direct – costing” for external reporting and tax calculation, as well as application in the domestic accounting practice as a justification of managerial decisions both prospective and operational in the field of break-even production is proposed.

**Keywords:** management, accounting, direct – costing, margin method, efficiency.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкових відносин, ефективне управління виробничою діяльністю організації все більше залежить від рівня його інформаційного забезпечення. Існуюча в даний час вітчизняна система бухгалтерського обліку багато в чому ще залишається урахуванням директивної економіки і виконує функції розрахунку оподатковуваної бази. До цих пір в організаціях застосовується витратний метод бухгалтерського обліку, що передбачає облік та обчислення повної фактичної собівартості одиниці продукції (робіт, послуг). Проте весь світовий досвід свідчить про ефективність використання маржинального методу бухгалтерського обліку – системи обліку “direct – costing”, в основі якої лежить скорочена собівартість продукції і визначення маржинального доходу.

У сучасній, швидко змінюється, обстановці переходу до ринку, управлінню підприємства постійно необхідно проводити аналіз діяльності фірми для прийняття управлінських рішень. Для аналізу і прийняття рішень необхідна початкова інформація, таку інформацію одержують з ряду показників, одним з яких є собівартість. Собівартість можна розрахувати кількома різними методами, одним з подібних методів є мало відомий у нашій країні “direct – costing”, який розглянуто в даній роботі. Цей метод заснований на розрахунку собівартості за усіченим витрат, що принципово відрізняє його від всіх раніше існуючих методів. Як і будь-який метод, “direct – costing” має ряд переваг і недоліків, але в багатьох випадках він дає більш об'єктивну оцінку ситуації, ніж методи, засновані на обліку повних витрат.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності управлінського обліку, визначенню його складових, методичних аспектів та принципів функціонування, а також питанням актуальності та необхідності його організації на підприємствах приділяли увагу такі науковці: І.А. Бланк, Бєлоусова І. [1], М.Д. Білик [2], Л. Гнилицька [3], Джулій Л.В. [4],





© Синиціна Ю.П.

Довжик О.О.[5], Засадний Б. [6], Романчук А. [7], Тимченко О.І. [8] та багато інших. Проте, на даний момент, поряд із досягненнями щодо методики і організації управлінського обліку все ще залишаються невирішеними проблеми в його практичному впровадженні та застосуванні на малих підприємствах.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – систематизувати теоретичні підходи до діяльності і кращий зарубіжний досвід професійних управителів бухгалтерського обліку і показати напрями розширення у вітчизняній бухгалтерській практиці системи “direct – costing” в якості обґрунтування управлінських в області беззбитковості виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** Метод (система) “direct – costing” має два варіанти: простий “direct – costing”, заснований на використанні в обліку даних тільки про змінні витрати; розвинутий “direct – costing”, при застосуванні якого до собівартості разом із змінними витратами включаються також прямі постійні витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Простий “direct – costing” базується на таких принципах: витрати розподіляються на постійні та змінні; собівартість продукції обчислюється лише за змінними витратами; визначається маржа зі змінної собівартості (маржинальний дохід) як різниця ціни реалізації та змінної собівартості.

Використання методу (системи) “direct – costing” усуває необхідність розподілу накладних витрат, розширює аналітичні можливості обліку, спостерігається процес тісної інтеграції обліку й аналізу. Недаремно систему “direct – costing” називають ще «системою управління собівартістю» або «системою управління підприємством», чим підкреслюється єдність обліку, аналізу і прийняття управлінських рішень.

Отже, основними рисами простого “direct – costing” є:

По-перше, класифікація витрат на змінні та постійні, що зумовлює облік та планування собівартості продукції тільки у частині змінних витрат. Постійні ж витрати списують безпосередньо на «Фінансові результати». За змінною собівартістю оцінюються також залишки готової продукції та незавершене виробництво.

По-друге, використання показника маржинального доходу.

Маржинальний дохід – це різниця між доходом від реалізації продукції та змінними витратами. Він покриває загальні постійні витрати, тобто: Маржинальний дохід = Обсяг продажу – Змінні витрати,

Маржинальний дохід відображає внесок сегмента (продукту, підрозділу) у покриття постійних витрат та формування прибутку підприємства.

Звіти про фінансові результати, що складаються на основі маржинального доходу, багатоступеневі. Вони мають не менше двох розділів: верхній показує маржинальний дохід, а нижній – чистий дохід (французька модель, табл. 1).

Якщо змінні витрати поділяються на виробничі та невиробничі, тоді звіт буде трирівневим. У цьому разі на першому етапі визначається виробничий маржинальний дохід як різниця між обсягом реалізованої продукції та змінними виробничими витратами. На другому етапі як різниця між виробничим маржинальним доходом та невиробничими змінними витратами визначається маржинальний дохід у цілому по підприємству. На третьому етапі шляхом віднімання від загальної суми маржинального доходу суми постійних витрат визначають чистий прибуток (американська модель, табл. 1).

В даний час “direct – costing” широко поширений у всіх економічно розвинених країнах.

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз американської та французької моделей визначення чистого результату**

| Американська модель | Французька модель | |
|---|---|---|
| Обсяг реалізації | Дохід від реалізації | I етап |
| (-) Змінна виробнича собівартість проданих виробів | (-) Змінна собівартості продукції | |
| | (=) Маржинальний дохід | |
| Виробнича маржа | (-) Постійні витрати періоду | II етап |
| (-) Змінна виробнича на реалізацію | (=) Результат (прибуток/збиток) | |
| Торгівельна марка | | III етап |
| (-) Постійні витрати | | |
| Результат нетто | | |

У Німеччині та Австрії даний метод отримав найменування «облік часткових витрат» або «облік суми покриття», у Великобританії його називають «обліком маржинальних витрат», у Франції – «маржинальна бухгалтерія» або «маржинальний облік».

Наприклад, в даний час “direct-costing” широко поширений в Німеччині, найчастіше на великих підприємствах. Даний метод застосовують 54% підприємств. Особливо популярна дана система в харчовій промисловості – 71,4%, і в будівництві – 67,4% підприємств.

Г. Беннер наводить результати вибіркового обстеження, проведеного ним на підприємствах обробної промисловості в районі міста Штуттгарта, де чисельність працівників складала від 50 до 1000 осіб: на 40,8% ведуть облік по місцях виникнення витрат відповідно до системи “direct – costing”, а на 28,9% калькулюють собівартість за системою “direct – costing”.

У 1988 році було опубліковано дослідження Д. Лінкома про організацію обліку витрат на північно-німецьких промислових підприємствах. Для даного дослідження були обрані як великі, так і дрібні підприємства різної структури. Результати показали, що 65,7% проанкетованих підприємств калькулюють результати по виробах за методом “direct – costing”.

Взагалі по всьому світу від 30% до 50% компаній використовують метод “direct – costing” для внутрішніх розрахунків.

Крім Німеччини “direct – costing” широко поширений у Канаді та Великобританії. У той час як в США і Японії його використовують порівняно мало, але, тим не менш, частка його все-таки значна, вона перевищує 30%. Слід також врахувати, що “standard – costing” обов'язковий для застосування. Так як, подаючи інформацію про діяльність підприємства в державні органи треба використовувати саме цей метод. Тому можна побачити, наскільки “direct – costing” виділяється із загальної маси різних методів. Адже, незважаючи на обов'язковість використання “standard – costing”, цей метод в деяких країнах використовується на більш ніж 50% підприємств.

При описі цієї системи у вітчизняній літературі з бухгалтерського обліку часто зустрічається термін «облік обмеженої, неповної або скороченої собівартості». Прийнятною назвою для озвучування цієї системи у нас в країні є термін: «маржинальний метод бухгалтерського обліку». Це пов'язано з тим, що основним показником при системі “direct – costing” є маржинальний дохід. З його допомогою визначається поріг рентабельності виробництва, встановлюється ціна беззбиткової реалізації продукції, будується асортиментна політика підприємства і т.д. У цих умовах термін «маржинальний метод» для вітчизняних фахівців стає більш зрозумілим і значущим, ніж “direct – costing”. Крім того, як уже зазначалося, у Великобританії і Франції для характеристики даної системи також основний акцент зроблено саме на маржинальну спрямованість.

**Висновки.** Незважаючи на те, що бухгалтерські стандарти не дозволяють у повному обсязі використовувати систему “direct – costing” для складання зовнішньої звітності і розрахунку податків, даний метод в даний час знаходить все більш широке застосування у вітчизняній бухгалтерській практиці. Він застосовується у внутрішньому обліку для проведення техніко-економічного аналізу й обґрунтування управлінських рішень як перспективних, так і оперативних в області беззбитковості виробництва, ціноутворення і т.д.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бєлоусова І. Роль управлінського обліку / І. Бєлоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 34.

2. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.

3. Гнилицька Л. Прийняття управлінських рішень на основі обліку інформації системи «директ-костинг» // Л. Гнилицька / Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 24.

4. Джулій Л.В., Синюк О.О. Особливості управлінського обліку малих підприємств // Джулій Л.В./ Наукові конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://intkonf.org/k-e-n-dzhuliy-l-v-sinyuk-o-o-osoblivosti-upravlinskogo-obliku-malih-pidpriemstv

5. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах // О.О. Довжик / Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2.

6. Засадний Б., Кобзева М., Організаційні аспекти обліку на малих підприємствах / Вісник КНУ ім. Т. Шевченко. – 2011. – № 130. – С. 42.

7. Романчук А. Роль управлінського обліку на вітчизняних підприємствах //А. Романчук / (Бар, Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1475

8. Тимченко О.І. Особливості аналізу фінансових результатів діяльності малих підприємств// О.І. Тимченко/ Ефективна економіка. – 2013. – № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2106

REFERENCES:

1. Bielousova I. (2005) Rol upravlinskoho obliku [The role of supervisory accounting]. Bukhhalterskyi oblik i audyt. [Buchgaltersky account and a judiciary]. no. 4, pp. 34.

2. Bilyk M.D., Bilyk T.O. (2012) Finansovi rezultaty diialnosti malykh pidpryiemstv: otsinka ta prohnozuvannia. [Financial results of the activity of large enterprises: estimation and forecasting]. Kyiv: TOV “PanTot”. (in Ukrainian)

3. Hnylytska L. (2007) Pryiniattia upravlinskykh rishen na osnovi obliku informatsii systemy “dyrekt-kostynh” [Adoption of supervisory decisions on the basis of registration of the information system of direct-booking]. Bukhhalterskyi oblik i audit [Buchgaltersky account and a judiciary] no. 3, pp. 24.

4. Dzhulii L.V., Syniuk O.O. (2018) Osoblyvosti upravlinskoho obliku malykh pidpryiemstv [Features of management accounting of large enterprises] Proceedings of the Naukovi konferentsii Sotsium. Nauka. Kultura: Ekonomika [Elektronnyi resurs]. (Russia, Moscow, January 26 − 28, 2017), Available at: http://intkonf.org/k-e-n-dzhuliy-l-v-sinyuk-o-o-osoblivosti-upravlinskogo-obliku-malih-pidpriemstv

5. Dovzhyk O.O. (2012) Rol upravlinskoho obliku ta problemy yoho vprovadzhennia na pidpryiemstvakh [The role of supervisory accounting and the problem of its introduction in enterprises] Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. no. 2, pp. 174-179.

6. Zasadnyi B., Kobzeva M. (2011), Orhanizatsiini aspekty obliku na malykh pidpryiemstvakh [Organizational aspects of accounting for large enterprises]. Visnyk KNU im. T. Shevchenko. no. 130, pp. 42.

7. Romanchuk A. (2013) Rol upravlinskoho obliku na vitchyznianykh pidpryiemstvakh Proceedings of the Naukovi konferentsii Sotsium. Nauka. Kultura: Ekonomika [Elektronnyi resurs].(Ukraina, Kiev, December 16−88, 2013), Available at::http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1475

8. Tymchenko O.I. (2013) Osoblyvosti analizu finansovykh rezultativ diialnosti malykh pidpryiemstv [Features of analisation of financial results of the activities of large enterprises] Efektyvna ekonomika. [Effective economy] (electronic journal) no. 6. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2106 ((accessed 10 January 2018)

УДК 338.12

# Методологія аналізу збутової діяльності підприємства

**Слєсь І.Р.**
магістр
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Круш П.В.**
кандидат економічних наук,
професор кафедри економіка підприємства
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Дана стаття присвячена методології аналізу збутової діяльності підприємства, вивчення специфіки її організації та реалізації із застосуванням різних способів, методів і підходів до її формалізації. У статті розглянуто теоретичні та концептуальні засади управління збутовою діяльністю, проведено каузальний і структурний аналіз моделей збутового процесу.
**Ключові слова:** збутова діяльність, збутової процес, каузальний аналіз, діаграма BPMN, організаційна структура збуту.

Слесь И.Р., Круш П.В. МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА СБІТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Данная статья посвящена методологии анализа сбытовой деятельности предприятия, изучение специфики ее организации и реализации с применением различных способов, методов и подходов к ее формализации. В статье рассмотрены теоретические и концептуальные основы управления сбытовой деятельностью, проведено каузальный и структурный анализ моделей сбытового процесса.
**Ключевые слова:** сбытовая деятельность, сбытовой процесс, каузальный анализ, диаграмма BPMN, организационная структура сбыта.

Sles I.R., Krush P.V. METHODOLOGY OF ANALYSIS OF LANDSCAPE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE
This article is devoted to the methodology of analyzing the marketing activities of the enterprise, studying the specifics of its organization and implementation using different methods, methods and approaches to its formalization. In the article theoretical and conceptual bases of sales activity management are considered, causal and structural analysis of sales process models is carried out.
**Keywords:** marketing activity, sales process, causal analysis, BPMN diagram, organizational structure of sales.

**Постановка проблеми.** Збутова система є однією з головних підсистем функціонування компанії, безпосередньо впливаючи на економічний ефект її діяльності. Коригування збутової політики передбачає застосування комплексного підходу, що враховує проблемні області на локальному і загальносистемному рівнях. Зниження витрат і втрат від невідповідності збуту вимогам ринку розглядається в якості найбільш важливого напрямку по підвищенню ефективності діяльності компанії. Орієнтація на задоволення споживчого попиту вимагає поліпшення процесів взаємодії з контрагентами з урахуванням змін і тенденцій на ринку, організаційного забезпечення процесів збуту і поставок продукції.

Таким чином, існує необхідність в удосконаленні та розробці нових підходів і методів організації збутової системи, а також формуванні механізму управління збутовою діяльністю [1, с. 78-92].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дане питання досліджували такі вчені, як Чумаченко М.Г., Гаєвська Л.М., Мниха Є.В., Савицька Г.В., Ковальова В.В., Соболева О.О., Сидорової А.В., Тульчинська С.О., Тюленєва Ю.В. та інших. У працях цих учених розкрито сутність «результативності» та «ефективності». Інші визначають критерії та системи показників ефективності виробництва.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.**

Недостатньо вивченими залишаються питання, пов'язані з формуванням механізму організації збутової системи і підвищення ефективності управління збутовою діяльністю в цілому і в розрізі ринкових сегментів і товарних груп. При цьому особлива увага повинна бути приділена особливостям збутової діяльності, каналів просування продукції на ринок, контролю і оцінки ефективності заходів щодо стимулювання збуту, інтеграції прин-




© Слєсь І.Р., Круш П.В.

ципів маркетингу і логістики, їх взаємозв'язку зі структурою компанії. Крім того, існує гостра потреба в інноваційних шляхи підвищення ефективності збуту.

Практичне оволодіння підходами до вироблення збутової політики, методами розробки збутової стратегії та інструментами управління збутовими процесами представляють собою складну задачу, що вимагає конструктивних пропозицій, вироблених в результаті комплексного дослідження даної проблеми [2, с. 65-110].

**Мета даного дослідження:** є аналіз підходів і методів організації збутової діяльності підприємства. Для досягнення даної мети необхідно вирішити ряд завдань, серед яких необхідно виділити:

– аналіз теоретичних і концептуальних основ управління збутовою діяльністю;

– синтез загальної структури системи збуту і побудова структурних моделей збутових процесів;

– каузальний аналіз збутової діяльності компанії.

У сучасних ринкових умовах успіх підприємства і конкурентоспроможність її продукції багато в чому досягаються за допомогою орієнтації на кінцевого споживача. Тому збутова політика підприємства та визначення напрямків і перспектив її розвитку підпорядковані принципам маркетингу. Саме стратегії маркетингу і збуту становлять базис для стратегії розвитку компанії і визначають зміст інших стратегій. В ході їх розробки враховується ряд принципів: орієнтація на ринок, зв'язок збуту з маркетингом, організаційна гнучкість і оптимізація, професіоналізація збуту, виділення пріоритетів, орієнтація на управління ризиками,

**Рис. 1. Проблеми управління збутовою діяльністю підприємств**

особиста ініціативність, відповідальність за повноваження [3, с. 213-254].

Недоліки механізму організації збутової діяльності призводять до небажаних відхилень і диспропорцій в збутових процесах:

– товарна роз'єднаність: відсутність визначеності стосовно загальної стратегії і проблем збуту товарного асортименту;

– географічна роз'єднаність: розкид ринків, що приводить до проблеми комунікації і мотивації збутового персоналу;

– внутріфірмова роз'єднаність: погана взаємодія системи збуту з іншими системами компанії, що призводить до несвоєчасної передачі інформації про структуру ринку, попит і т.д.;

– особистісна роз'єднаність: відсутність мотивації працівників служби збуту на розвиток діяльності підприємства [4, с. 99].

Зазначені недоліки зумовлюють необхідність зміни підходів до організації управління збутом. Для успішної діяльності компанії в ринкових умовах необхідна комплексна структурна модифікація системи управління маркетинговою і збутовою діяльністю, її орієнтація на завоювання і збереження кращою частки ринку, забезпечення конкурентних переваг підприємства [5, с. 34-71].

**Результати дослідження.** Організаційна структура системи збуту залежить від обсягів та інтенсивності збутової діяльності, виду і характеру продукції та інших особливостей. При її створенні враховуються такі особливості: розподіл праці і спеціалізація співробітників повинні бути вигідними для компанії; організація продажів повинна бути стабільною і безперервної, що забезпечує координацію різних видів збутової діяльності, виконуваних підрозділами підприємства. Структура системи збуту, що відображає розподіл збутового відділу компанії за функціональною ознакою і основними напрямками його діяльності представлена на (рис. 2).

Організаційні функції системи збуту підприємства можна структурувати їх з різних видів діяльності: постачання, зберігання, сортування, встановлення контактів та підтримка відносин, інформаційне забезпечення.

Застосування моделей в організації збутової діяльності створює умови для досягнення кращих результатів при проведенні логістичного розподілу – комплексу взаємопов'язаних функцій, що реалізуються в процесі розподілу продукції між споживачами для задоволення платоспроможного попиту і підвищення рентабельності діяльності підприємства [6, с. 121-134].

Засобом структурного моделювання збутового процесу компанії є діаграма BPMN (рис. 3). Вона враховує його логічно-варіативну сторону, відображаючи структуру діяль-

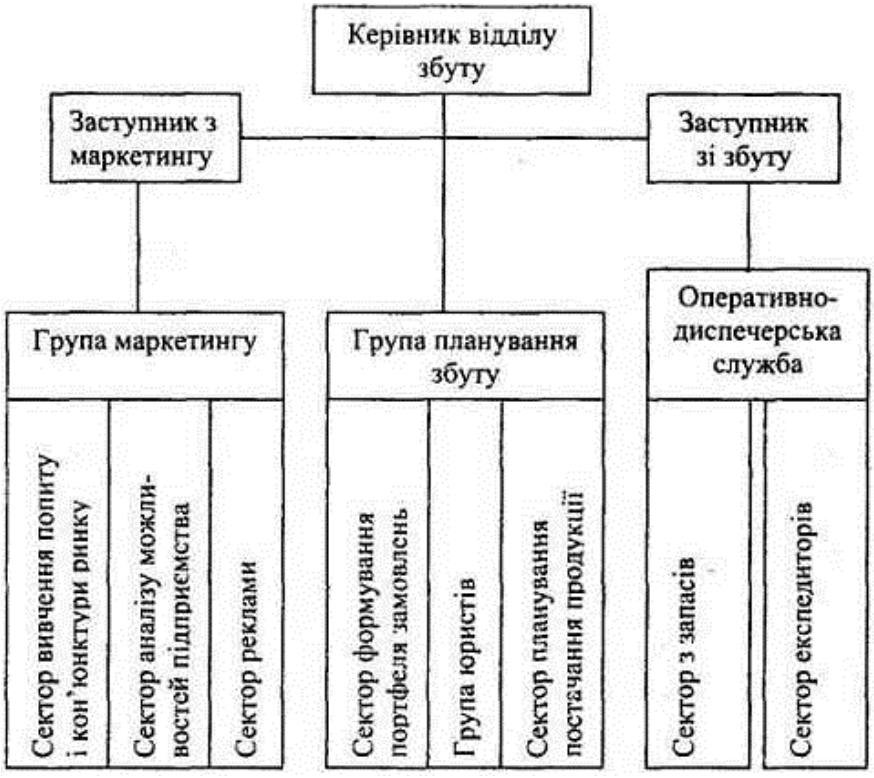


**Рис. 2. Підрозділи відділу збуту**

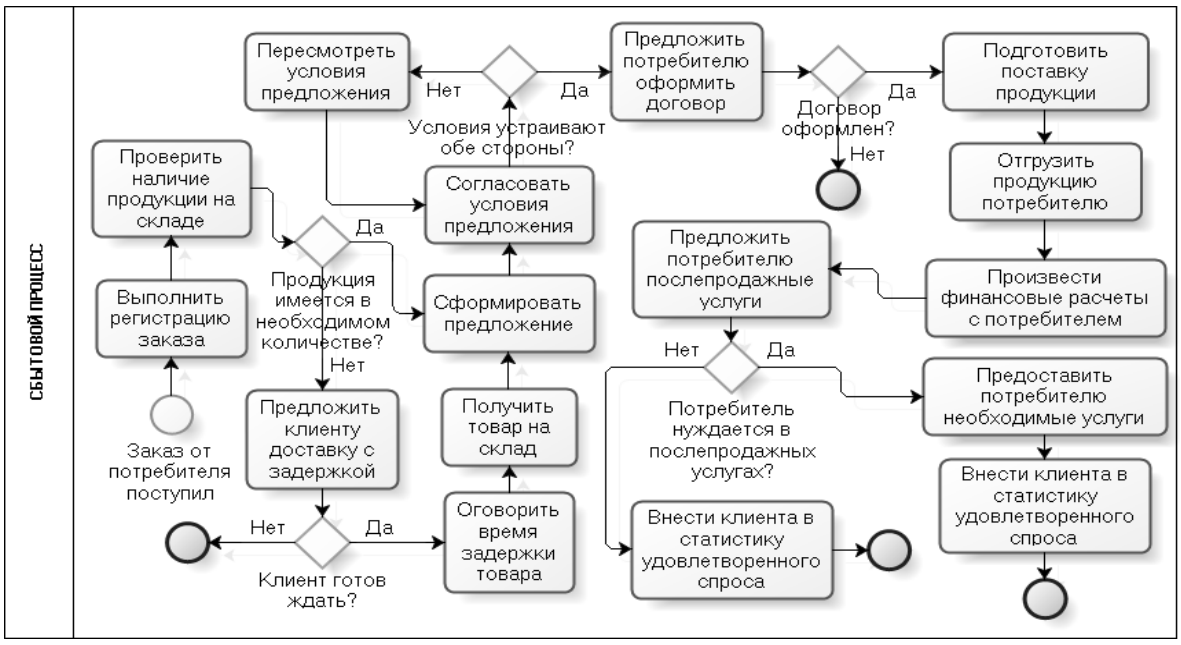


**Рис. 3. Структура збутового процесу в нотації BPMN**

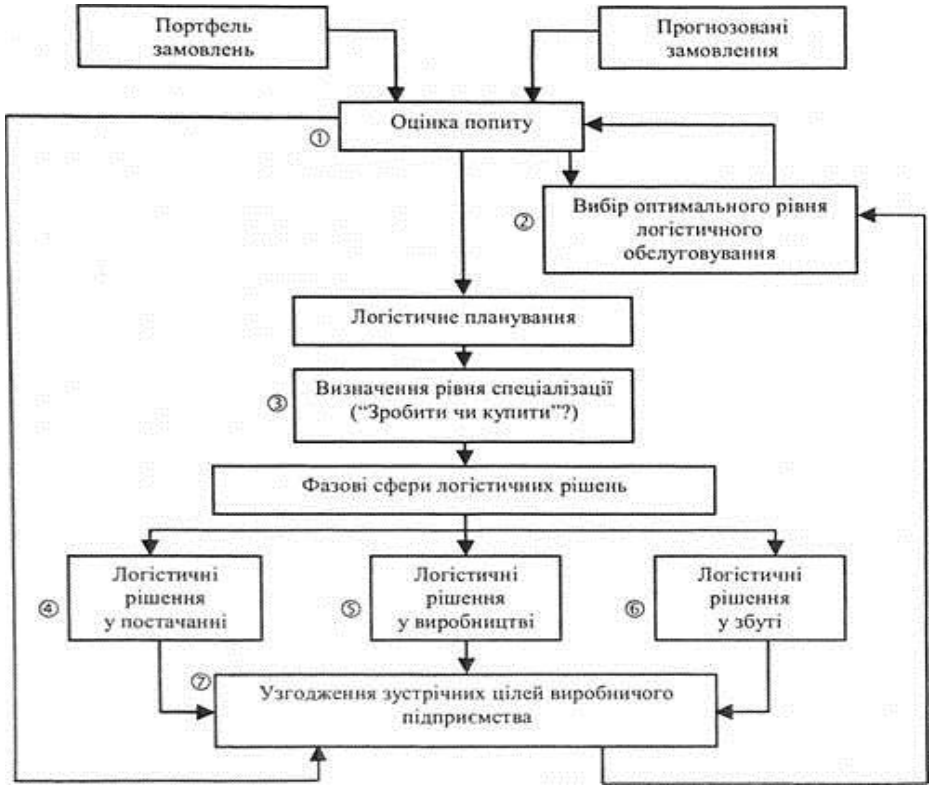


**Рис. 4. Причинно-наслідковий діаграма закупівельно-збутового процесу**

ності підприємства. Сформувавши механізм реалізації збутового процесу, і визначивши характеристики показників діяльності, можна побудувати системно-динамічну модель збутового процесу [7, с. 43-76].

Першим етапом побудови є розробка причинно-наслідкового діаграми закупівельно-збутового процесу (рис. 4).

В рамках каузального аналізу необхідно провести розподіл системи показників збу-

Таблиця 1

**Розподіл показників на параметри і результати діяльності**

| Параметри діяльності | Результати діяльності |
|---|---|
| Обсяг запасів<br>Швидкість збуту продукції | Оборотність, частка своєчасно виконаних замовлень, організація безперебійного збутового процесу, кількість задоволених потреб клієнтів, обсяг продажів |
| Збутові витрати | Рентабельність, прибуток від реалізації продукції, обсяг продажів, ефективність використання ресурсів торгової компанії, прибутковість продажів |
| Збутової канал<br>Ширина і довжина каналів збуту<br>Торгові комунікації<br>План продажів | Рентабельність збутового каналу, швидкість збуту, своєчасне постачання та відвантаження продукції, частка своєчасно виконаних замовлень, організація безперебійного збутового процесу, розширення асортименту |
| Якість продукції<br>Вартість продукції<br>Товарний вид продукції | Оборотність, рентабельність, обсяг продажів, прибуток від реалізації продукції, прибутковість продажів, частка компанії на ринку, імідж компанії |
| Інформаційне забезпечення збутової діяльності | Своєчасне отримання інформації про структуру ринку, зміни смаків та уподобань споживачів, позиції конкурентів, актуальні тенденції розвитку ринку, наявності нових посередників і каналів збуту продукції |
| Частка компанії на ринку | Споживча база, ступінь впливу на ринок, розширення асортименту і цільової аудиторії, імідж |

тової діяльності на параметри і результати (табл. 1), що дозволяє простежити залежність, покладену в основу причинно-наслідкових зв'язків. На основі каузального аналізу розробляється діаграма Ісікава факторів і причин, що впливають на управління збутовою діяльністю. Їх аналіз необхідний для вивчення їх впливу на управління збутовою діяльністю з метою її планування [8, с. 45-68].

**Висновок.** Проведені дослідження відобразили значимість і виявили сутність проблеми організації збутової діяльності підприємства в сучасних умовах. Теоретичний аналіз стратегічного і оперативного управління збутом дав можливість вивчити сутність процесів управління збутовою діяльністю, визначити їх мета, зміст, завдання, основні принципи, а також закони функціонування в ринкових умовах. На підставі цього були виявлені особливості та актуальні проблеми в управлінні збутовою діяльністю підприємства у взаємозв'язку з причинами їх виникнення, а також розроблені концептуальні аспекти управління збутом. Аналіз загальної структури та функціонування збутової системи дозволив розглянути її організацію з позицій функціональної, топологічної, поведінкової та процесної структур з використанням моделей збутового процесу, а також застосуванням каузального аналізу.

В ході аналізу підходів і методів організації збутової діяльності підприємства була виявлена необхідність постановки і подальшого вивчення завдань, пов'язаних з темою даного дослідження. Серед таких завдань слід відзначити: управління каналами розподілу продукції; комплексне вивчення кон'юнктури ринку; оптимізація кількості торгових посередників; синхронізація процесів збуту, постачання, виробництва логістики та інших сфер діяльності; економія коштів на розподіл продукції; розробка кількісних і якісних стандартів оцінки функціонування збутової діяльності та ін. Отримані результати дозволять провести комплексний, деталізований і структурований аналіз підходів і методів організації збутової діяльності, який можна застосовувати до реалізації в реальних умовах з метою підвищення ефективності діяльності конкретного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанова Л. В Маркетинг: [підручник]. / Л.В. Балабанова – Донецьк, 2002. – 78-92 с.

2. Ключник А.В. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функцій / А.В. Ключник, І.О. Білозерцева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки – 2014. – Випуск 6. – С. 65-110 с.

3. Браун К. Практическое пособие по стимулированию сбыта / К. Браун. Москва: Инфра-М., 2003. – 213-254 с.

4. Давыдова Л.А. Экономика и управление предприятием : учеб. пособ. / Л.А. Давыдова, В.К. Фальцман. – М., 2003. – 99 с.

5. Бєлінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій : підручник / П.І. Бєлінський. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 34-71 с.

6. Д. И. Баркан Управление продажами : учеб. пособ. / Д. И. Баркан., СПб, 2004. – 121-134 с.

7. Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств / С.Є. Хрупович. – Львів, 2005. – 43 – 76 с.

8. Яковлев А.А. Сбытовая деятельность торгового предприятия: понятие и сущность / А.А. Яковлев // Управление продажами. – 2009. – № 03 (46). – С. 45- 64 с.

REFERENCES:

1. Balabanova L. V. (2002) Marketynh [Marketing]. Donets'k, pp. 78-92. (in Ukranian)

2. Klyuchnyk A.V., I.O. Bilozertseva (2014) Teoretychnyy analiz ponyattya “zbut” ta yoho funktsiy [Theoretical analysis of the concept of “sales” and its functions]. Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu [Scientific Herald of Kherson State University], vol. 6, no. 65, pp. 110.

3. Braun K. (2003) Prakticheskoe posobie po stimulirovaniyu sbyta [Practical guide on sales promotion]. Moscow: Infra-M, pp. 213-254. (in Russian)

4. Davydova L.A., Fal'tsman V.K. (2003) Ekonomika i upravlenie predpriyatiem [Economics and Enterprise Management]. Moscow, pp. 99. (in Ukrainian)

5. Byelins'kyy P.I. (2005) Menedzhment vyrobnytstva ta operatsiy [Production and operations management]. Kiev: Tsentr navchal'noyi literatury, pp. 34-71. (in Ukrainian)

6. D. I. Barkan (2004) Upravlenie prodazhami [Sales management]. SPb, pp. 121-134. (in Russian)

7. Khrupovych S.YE. (2005) Ekonomichne otsinyuvannya ta upravlinnya zbutovoyu diyal'nistyu pidpryyemstv [Economic appraisal and management of sales activities of enterprises]. L'viv, pp. 43-76. (in Ukranian)

8. Yakovlev A.A. (2009) Sbytovaya deyatel'nost' torgovogo predpriyatiya: ponyatie i sushchnost' [Sales activity of a trading enterprise: concept and essence]. Upravlenie prodazhami [Sales management], vol. 03, no. 46, pp. 45-64.

УДК 658.821

# Удосконалення комунікаційної політики підприємства

**Слюсарєва Л.А.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

**Костіна О.М.**
викладач кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуті сутність, характерні ознаки та взаємозв'язок комунікацій і маркетингових комунікацій підприємства. Досліджені авторські підходи до визначення поняття «комунікаційна політика», виокремлено її пріоритетні цілі та інструменти. Розроблено послідовність етапів з удосконалення комунікаційної політики підприємства з використанням базових, синтетичних і новітніх інструментів.

**Ключові слова:** комунікації, маркетингові комунікації, комунікаційна політика, інструменти комунікаційної політики.

Слюсарева Л.А., Костина О.Н. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье рассмотрены сущность, характерные особенности и взаимосвязь коммуникаций и маркетинговых коммуникаций предприятия. Исследованы авторские подходы к определению понятия «коммуникационная политика», выделены ее приоритетные цели и инструменты. Разработана последовательность этапов по совершенствованию коммуникационной политики предприятия с использованием базовых, синтетических и современных инструментов.

**Ключевые слова:** коммуникации, маркетинговые коммуникации, коммуникационная политика, инструменты коммуникационной политики.

Sliusarieva L.A., Kostina O.M. IMPROVEMENT OF THE COMMUNICATION POLICY OF THE ENTERPRISE
The article reveals the essence, characteristics and interrelation of communications and marketing communications of the enterprise. Author's approaches to the definition of the concept of "communication policy" are investigated, its priority goals and tools are highlighted. A sequence of steps has been developed to improve the communication policy of the enterprise using basic, synthetic and modern tools.

**Keywords:** communications, marketing communications, communication policy, communication policy tools.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасні підприємства функціонують в умовах високої динамічності зовнішнього середовища, тому для забезпечення своєї конкурентоспроможності мусять виявляти гнучкість, адаптуватися до постійних змін в макро-, мезо- та мікросередовищі. Здійснюючи свою діяльність в умовах стрімкого розвитку нових технологій, істотного зростання ролі інформації в усіх сферах суспільного життя, якісних і кількісних змін у конкурентному середовищі, підприємства мають забезпечувати систему ефективних комунікацій із зовнішнім середовищем. Найважливішим інструментом збереження та засобом зміцнення ринкових позицій підприємства є здійснення ним ефективної комунікаційної політики, основним елементом якої є маркетингові комунікації, їх формування та розвиток. Здійснення маркетингових комунікацій повинно відбуватися за чіткою програмою у відповідності до стратегії та цілей підприємства, його маркетингового плану. Використання підприємством інструментів комунікаційної політики при будь-якому ступені насиченості ринку здатне скорегувати поведінку господарюючих суб'єктів, посередників і споживачів та сприяти підвищенню ефективності його діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням становлення і розвитку теорії маркетингових комунікацій та практики управління ними присвячено чимало фундаментальних праць відомих вчених. Теоретичні питання з цієї проблематики в межах загальної теорії маркетингу ґрунтовно розглянуті в працях таких науковців: Н. Андерсон, Я. Гордон, Д. Джоббер, Ф. Котлер, Т. Левітт, Л. Маттссон, В. Прауде та ін. В Україні дослідженню проблем ефективного здійснення маркетингових комунікацій присвячені теоретичні та практичні праці таких учених: Я. Бронштейна, А. Войчака, В. Королька, Т. Лук'янець, В. Моі-





© Слюсарєва Л.А., Костіна О.М.

сєєва, Г. Почепцова, Є. Ромата, Т. Примак, Г. Ріжкової, Т. Циганкової та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим, потребує подальшого розгляду питання аналізу комунікативної політики вітчизняних підприємств та визначення напрямів підвищення її ефективності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження сутності, особливостей та інструментів маркетингових комунікацій, узагальнення теоретичних засад формування комунікативної політики підприємства і напрямів її удосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Комунікація є смисловим аспектом соціальної взаємодії, однією із найбільших загальних характеристик будь-якої діяльності, включаючи управлінську. Вона являє собою нову форму політичної, наукової, організаційної та технічної сили в суспільстві, за допомогою якої підприємство включається до зовнішнього середовища, здійснюється обмін думками або інформацією для забезпечення взаєморозуміння.

Проблема підвищення ефективності комунікації має різні аспекти [1]: формально-логічний, ціннісний, семантичний, соціально-психологічний, текстово-логічний, організаційний, технічний. На практиці ефективність комунікацій знижується, якщо неточно формулюється повідомлення, має місце помилковий переклад або нечітке тлумачення, допускаються втрати інформації у процесі її передачі чи зберігання, має місце неуважність працівників, недостатній час для адаптації, передчасна оцінка, страх, відсутність передачі та ін. Комунікації є основною комунікативної політики підприємства, тому дослідженню понять «комунікації» та «маркетингові комунікації» присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених (табл. 1).

На підставі систематизації та критичного аналізу представлених у табл. 1. визначень пропонується визначати комунікацію як процес обміну будь-якою інформацією між двома або більше індивідуумами, заснований на взаєморозумінні для подальшого обміну інформацією, забезпечення соціальної взаємодії та досягнення спільних цілей.

Таблиця 1

**Визначення понять «комунікації» та «маркетингові комунікації»**

| № з/п | Автор(и) і джерело | Визначення |
|---|---|---|
| 1 | Блауберг І., Пантин І. [2, с. 183] | Комунікації – це засоби повідомлення і зв'язку, інформаційні контакти. Комунікації – це процес обміну інформацією. |
| 2 | Завадський Й. [3, с. 24] | Комунікація – процес передачі повідомлення, що включає, як правило, шість елементів: джерело, повідомлення, канал комунікації, одержувач, а також процеси кодування і декодування. |
| 3 | Кіслов Д. [4, с. 4] | Комунікації – це природно-штучна сукупність конкретних систем, що своїми специфічними засобами реалізує всі відомі функції: переміщення, пересування, транспортування матеріальних об'єктів; передача інформаційних потоків; здійснення спілкування людей і живих організмів; зв'язок в локальному, планетарному та космічному вимірах. |
| 4 | Романов А. [5, с. 18] | Комунікація – це передача інформації (звернення) від джерела інформації до одержувача за допомогою певного каналу. |
| 5 | Каніщенко О. [6, с. 19] | Під комунікаціями в маркетингу розуміють передачу інформації і думок з метою впливу на розуміння, уявлення, очікування і поведінку учасників ринку і перш за все споживачів відповідно до поставлених завдань підприємства. |
| 6 | Пилипенко А., Пилипенко С., Отенко І. [7, с. 277] | Комунікації – це передача не просто інформації, а її значення, сенсу за допомогою символів. |
| 7 | Лук'янець Т. [8, с. 19] | Маркетингова комунікація – двобічний процес: з одного боку, передбачається вплив на цільові й інші аудиторії, а з іншого – одержання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на здійснюваний підприємством вплив. |
| 8 | Тєлєтов О. [9, с. 18] | Маркетингова комунікація – процес ефективного донесення інформації про продукт або ідеї до цільової аудиторії |

Поняттю «маркетингові комунікації» також пропонується надати подальшого розвитку і визначати його як процес ефективного інформаційного обміну підприємства з його контактними аудиторіями з метою просування продукції, забезпечення поінформованості споживачів про діяльність підприємства, створення його позитивного іміджу та забезпечення на цій основі високого рівня конкурентоспроможності.

Маркетингові комунікації охоплюють будь-яку діяльність підприємства, спрямовану на інформування, переконання, нагадування споживачам та ринку в цілому про свої товари та свою діяльність. Взаємозв'язок комунікацій та маркетингових комунікацій підприємства розглянуто на рис. 1.

Маркетингові комунікації є основою для всіх сфер ринкової діяльності, мета яких – досягнення успіхів у процесі задоволення сукупних потреб суспільства. Вони застосовуються як ефективний інструмент маркетингу, що включає практику доведення до споживачів необхідної для підприємства інформації, та розглядаються як процес управління рухом товарів на всіх етапах – у момент виведення товару на ринок, перед реалізацією, під час здійснення акту продажу та по завершенні процесу споживання.

Специфічними ознаками маркетингових комунікацій, що дають змогу виокремити їх із системи масових комунікацій є [10]:

1. Маркетингові комунікації є інтегрованими. Як показує практика, для отримання адекватного витраченим ресурсам ефекту підприємство має ретельно планувати та координувати численні напрями комунікацій: реклами, прямого маркетингу, особистого продажу, стимулювання продажу, паблік рілейшнз, виставок, ярмарків тощо. Лише комплексне поєднання різних інструментів створює можливість отримання всебічного й ефективного впливу на контактні аудиторії.

2. Маркетингові комунікації мають цілеспрямований характер. До початку маркетингових комунікацій необхідно провести позиціювання підприємства та його товарів на ринках продажу товарів, тобто чітко визначити цільову аудиторію, її ставлення до товарів даного підприємства та його конкурентів, мотивацію покупців.

3. Для маркетингових комунікацій характерна повторюваність повідомлень. Цільова аудиторія має пройти такі етапи пізнання інформації про виробника та його продукцію, як незнання, ознайомлення, знання, доброзичливе ставлення, розуміння переваги, переконання, купівля, повторна купівля. На цих етапах вирішуються такі завдання маркетингових комунікацій: пред'явлення інформації про виробника та його товари; формування іміджу виробника та його товарів, тобто формування сприятливого ставлення до них, спонукання до дії – купівлі та повторної купівлі.

Кінцеве завдання маркетингових комунікацій полягає в отриманні очікуваного ефекту від використання комплексу заходів цілеспрямованого впливу на контактні аудиторії [11].

Кожна економічна система розгортає власну мережу маркетингових комунікацій відповідно до своїх можливостей. Одним з найважливіших завдань маркетингового відділу кожного підприємства має бути побудова ефективної комунікаційної політики. Під комунікаційною політикою розуміється комплекс заходів, які повинні дати цільовій аудиторії споживачів уявлення про загальну маркетингову стратегію підприємства, товар, ціни та

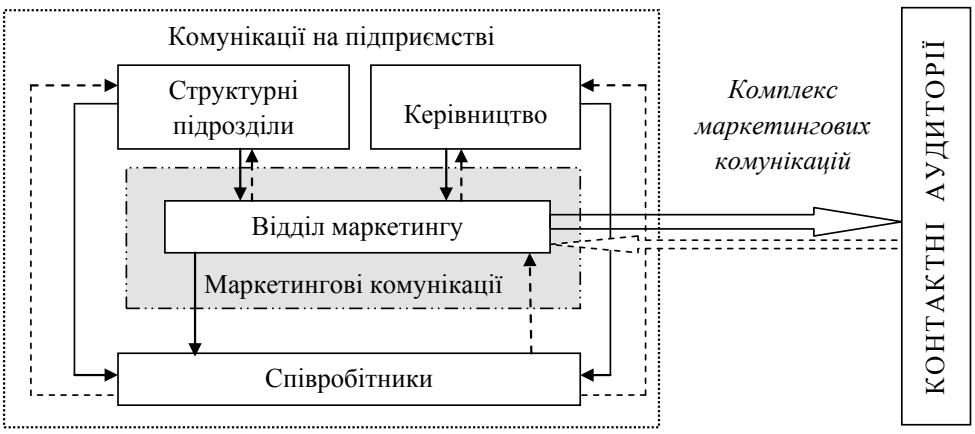


**Рис. 1. Взаємозв'язок комунікацій та маркетингових комунікацій підприємства**

викликати інтерес [12]. Підходи різних авторів до визначення поняття «комунікаційна політика» наведені у табл. 2.

В результаті аналізу представлених в табл. 2 визначень пропонується наступне визначення поняття «комунікаційна політика підприємства»: комплекс заходів, спрямованих на ефективне та систематичне здійснення маркетингових комунікацій для забезпечення досягнення маркетингових цілей підприємства.

Суб'єктами комунікаційної політики виступають бізнес-партнери, організації масової реклами (план проведення рекламних ATL заходів), методів стимулювання збуту (взаємодії з дистриб'юцією, дилерами, план участі в виставках, ярмарках, розсилках зразків та ін.), зв'язків з громадськістю та здійснення персонального продажу товарів.

Комунікаційна політика є одним із найважливіших елементів комплексу маркетингу, який дозволяє визначити цільову аудиторію, розробити стратегію просування товарів на ринках, надати інформацію споживачам у вигляді реклами про товар або послугу, що в кінцевому результаті, при правильному використанні комунікативної політики, призводить до отримання максимального прибутку.

Іванченко Є. вбачає можливість досягнення позитивного ефекту в створенні системи комунікацій на підприємстві в разі виконання перелічених нижче умов [20]:

1. Комплексне використання інструментів комунікацій, створення інтегрованої маркетингової комунікації – виду комунікаційно-маркетингової діяльності, що відрізняється особливим синергетичним ефектом, який виникає унаслідок оптимального поєднання реклами, директ-маркетинга, стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю та ін. комунікаційних засобів і прийомів й інтеграції всіх окремих повідомлень.

Таблиця 2

**Визначення поняття «комунікаційна політика» різними вченими**

| № з/п | Автор(и) і джерело | Визначення |
|---|---|---|
| 1 | Афанасьєв М. [13, с. 86] | Комунікаційна політика – перспективний курс дій підприємства і наявність у нього обґрунтованої стратегії використовування комплексу комунікаційних засобів взаємодії зі всіма суб'єктами маркетингової системи, яка забезпечує стабільну і ефективну діяльність з формування попиту і просуванню товарів і послуг на ринок |
| 2 | Балабанова Л., Холод В., Балабанова І. [14, с. 54] | Комунікаційна політика – система просування товару на ринок, одна з складових комплексу маркетингу, що включає: паблік рілейшнз, рекламу, стимулювання збуту, персональні продажі, виставки та ярмарки, торгові переговори |
| 3 | Буряк П. [2, с. 26] | Комунікаційна політика – комплекс заходів, які використовує підприємство для інформування, переконання, нагадування та формування поглядів споживача на товар (послугу) та імідж підприємства |
| 4 | Іващенко В. [15, с. 41] | Комунікаційна політика – розроблення комплексу стимулювання заходів щодо забезпечення ефективної взаємодії бізнес-партнерів, організації реклами, методів стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю та персонального продажу |
| 5 | Каніщенко О. [6, с. 38] | Під комунікаційною політикою підприємства розуміють процес формування спрямованих на ринок і від ринку (при ринкових дослідженнях) потоків інформації |
| 6 | Ковальчук Т. [16, с. 122] | Комунікаційна політика – безперервна управлінська діяльність суб'єкта владних відносин з розподілу комунікаційних ресурсів (інформація, умови, чинники, сукупність методів і засоби її розповсюдження) для підвищення ефективності функціонування організації |
| 7 | Магалецький А. [17, с. 41] | Комунікаційна політика підприємств – це цілеспрямований, економічно обґрунтований процес передачі інформації про продукт і його цінність до споживача через різні канали з метою формування у нього бажання придбати саме визначений продукт |
| 8 | Окландер М. [18, с. 109] | Комунікаційна політика – комплекс заходів щодо забезпечення ефективної взаємодії бізнес-партнерів, організації реклами, методів стимулювання збуту і зв'язку з громадськістю |
| 9 | Павленко І. [19, с. 109] | Комунікаційна політика підприємства є поєднанням засобів реклами, персональних продажів, стимулювання збуту та формування громадської думки |

Використання одного інформаційного каналу не дозволяє підприємству сформувати необхідне інформаційне поле, тому в його реальних і потенційних споживачів і партнерів відсутня вичерпна інформація про переваги роботи з підприємством, що призводить до втрати частини партнерів. Слід наголосити, що кожен із комунікаційних каналів має свої особливості як в обхваті, так і в способі донесення інформації учасникам комунікаційного процесу.

2. Детальне опрацювання кожного інструменту несе в собі напрями комунікацій, які мають бути самодостатніми, тобто здатними зацікавити клієнта, виділити підприємство серед конкурентів, надати клієнтові максимально оперативно всю необхідну інформацію та сприяти формуванню довгострокових відносин з клієнтом.

3. Дотримання принципу єдності комунікацій. Це дозволяє значно підвищувати їх ефективність та виступає базою формування образу підприємства у партнерів і забезпечує створення конкурентної позиції на ринку. Формування єдності комунікацій стосується також узгодженості інформаційних потоків, а саме інформації про рівень розвитку підприємства, використовувані технології, якість продукції, що випускається, суспільної діяльності і т. д., що формує єдиний імідж підприємства, і узгодженості носіїв інформації, що має на меті створення єдиного фірмового стилю ділової документації, атрибутів підприємства, які полегшували б ідентифікацію підприємства і підвищували його впізнаваність, проектування образу підприємства на презентаційну поліграфію, мультимедійну продукцію, представницьку сувенірну продукцію тощо [20].

Комунікаційна політика є важливою та необхідною складовою системи управління для забезпечення розвитку підприємства, від якої залежить результативність роботи усього колективу. Ключову роль при цьому відіграє якість інформаційних потоків, що формують основу комунікаційної політики. Разом з тим слід зважати на дотримання оптимального співвідношення між отриманими результатами та витратами на здійснення заходів комунікаційної політики.

Комунікаційна політика підприємства визначає його місію по відношенню до комунікаційного простору, є надбудовою над комунікаційною стратегією, яка визначає набір тактичних маркетингових засобів (тактику маркетингових комунікацій), які використовуються для досягнення певної мети. Мета комунікаційної політики – здійснення ефективної взаємодії об'єкта комунікацій (компанії, бренду) з суб'єктами комунікативного простору. Основне завдання комунікативної політики – чіткий опис методів, способів та правил комунікації, недопущення застосування на практиці недостовірних, неповних і ситуаційних комунікацій, які не відповідають цілям і завданням політики каналів комунікації.

Ефективність маркетингових комунікацій залежить від особистих характеристик кожного із суб'єктів маркетингової системи, а також від використовуваних засобів комунікацій і методів їх стимулювання.

Цілі комунікаційної політики підприємства витікають безпосередньо з аналізу можливих проблем і сприятливих можливостей. Комунікаційні цілі можуть плануватися з використанням моделей ієрархії результатів, які будуть служити основою для визначення ступеня впливу розробляється плану на споживачів. Цілі комунікаційної політики підприємства зазвичай потрапляють до однієї з чотирьох категорій, які представлені на рис. 2.

Кінцевою метою маркетингових комунікацій є формування та динамічне підтримування певного позитивного іміджу, бренду, підприємства-виробника, його товарних марок, спонукання цільової аудиторії до здійснення покупок [11].

Проведений аналіз наукових робіт щодо маркетингових комунікацій дозволяє виділити два блоки інструментів комунікативної політики, які виділяють різні автори: базові та синтетичні. До базових інструментів комунікативної політики належать [21]: реклама, персональний продаж, стимулювання збуту, пропаганда, паблік рілейшнз та директ-маркетинг. Серед синтетичних інструментів виділяють виставки, брендинг, спонсорство та інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу. Однак в сучасному світі цифрових та Інтернет-технологій традиційні комунікаційні підходи вже не є достатньо ефективними, що викликає потребу використання підприємствами нових інструментів. В роботі [22] охарактеризовані 10 найпоширеніших новітніх інструментів маркетингових комунікацій. Узагальнений перелік інструментів комунікативної політики підприємства наведено на рис. 3.

Кожен з перелічених інструментів маркетингових комунікацій має особливості застосування та сфери найбільш доцільного використання, але разом вони створюють єдиний комплекс. Комплекс маркетингових

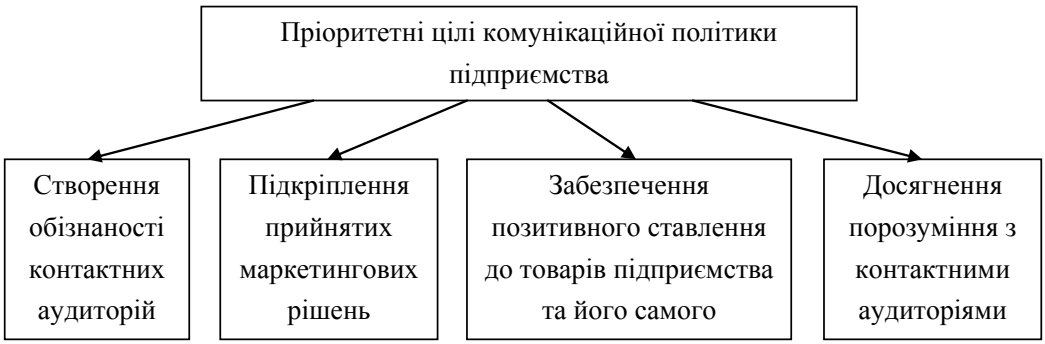


**Рис. 2. Цілі комунікаційної політики підприємства**

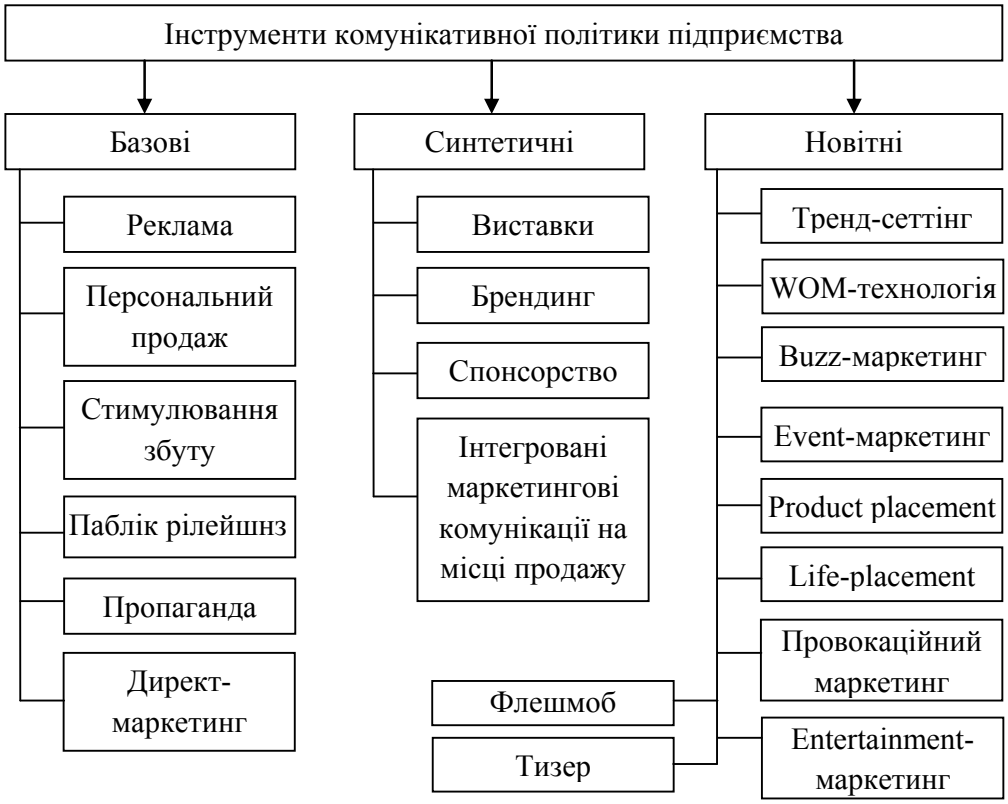


**Рис. 3. Елементи комунікаційної політики підприємства**

комунікацій – система заходів інформаційної діяльності, спрямована на те, щоб переконати споживача шукати і купувати продукцію підприємства та стимулювати його купівельну активність.

Основні характеристики базових інструментів комунікаційної політики наведено у табл. 3.

Другий блок інструментів комунікативної політики підприємства включає синтетичні інструменти, які поєднують у собі декілька основних. Їх основні характеристики представлені у табл. 4.

В сучасному світі традиційні інструменти комунікаційної політики підприємства не в змозі більше гарантувати повноту охоплення всіх контактних аудиторій та забезпечити ефективність маркетингових комунікацій підприємства. Розвиток технологій та суспільства спонукає маркетологів використовувати нові інструменти комунікацій, застосовувати свою творчість та креативність. Тому все більшої актуальності набувають новітні інструменти комунікацій, характеристики яких наведені у табл. 5.

Вибір оптимальних інструментів маркетингових комунікацій та забезпечення їх раціонального поєднання може здійснюватися за загальними критеріями, таким як: можливість цільового поширення комунікацій, асорти-

Таблиця 3

**Основні характеристики базових інструментів комунікаційної політики**

| Інструмент | Характеристики |
|---|---|
| Реклама | – експресивний характер, можливість ефективно подати товар, фірму;<br>– масове охоплення аудиторії;<br>– можливість багаторазового використання, спроможність умовити і переконати;<br>– суспільний характер;<br>– потреба великих асигнувань. |
| Персональний продаж | – особистий характер;<br>– безпосереднє, живе спілкування з аудиторією у формі діалогу;<br>– примус до зворотного реагування;<br>– найбільша вартість серед усіх засобів комунікативної політики у розрахунку на один контакт. |
| Паблік рілейшнз | – висока достовірність інформації, довіра до неї споживачів, оскільки її подають у вигляді новин, а не оголошень;<br>– охоплення широкої аудиторії;<br>– неможливість контролювати зміст інформації фірмою;<br>– рідко існує самостійно без реклами. |
| Пропаганда | – інтенсивний характер;<br>– одиничне, не масове охоплення аудиторії, можливість разового застосування;<br>– найбільша ефективність примусу до купівлі;<br>– високий ступінь довіри до запропонованої інформації. |
| Директ–маркетинг | – особистий характер;<br>– висока достовірність інформації і довіра до неї аудиторії;<br>– імпульсивний характер;<br>– тривалий ефект, спрямований на формування стійкої відданості споживачів одній торговій марці;<br>– безпосереднє спілкування з людьми. |
| Стимулювання збуту | – привабливість заходів стимулювання збуту у споживачів;<br>– короткодіючий ефект, який неприйнятний для формування стійкої відданості одній марці;<br>– закликання споживачів до купівлі;<br>– привабливість у споживачів. |

*Джерело: складено на основі [23]*

Таблиця 4

**Характеристики синтетичних інструментів комунікативної політики**

| Інструмент | Характеристики |
|---|---|
| Виставки та ярмарки | Форма організації взаємозв'язків між виробниками та споживачами (покупцями) в місцях показу їхніх товарів на спеціально організованих для цього демонстраціях. Є непостійними і влаштовуються на певний час у певному місці |
| Брендинг | Область системи маркетингових комунікацій, що займається розробкою фірмового імені, стилю, його елементів, формуванням унікального іміджу фірми та просуванням його на ринку |
| Спонсорство | Спонсорська діяльність фірми, здійснювана на принципах взаємності; інтерактивна форма відношень із використанням таких базових інструментів як реклама, стимулювання збуту, паблік рілейшнз, персональний продаж |
| Інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу | Комплексний метод маркетингових комунікацій у місцях продажу товарів, що включає елементи і прийоми базових інструментів комунікацій для формування позитивного сприйняття споживачами інформації |

*Джерело: складено на основі [23]*

мент і можливість комбінування елементів комплексу комунікацій, обсяг можливих повідомлень, тривалість дії комунікацій, характер ситуації та місце комунікацій, можливість ізоляції впливу конкурентів – ставлення комуніканта до іміджу носія комунікацій.

Таблиця 5

**Характеристики новітніх інструментів маркетингових комунікацій**

| Інструмент | Характеристики |
|---|---|
| Тренд-сеттінг | Процес передбачення зміни смаків споживачів в майбутньому, що дає змогу підприємствам робити прогнози, планувати та вносити необхідні у зв'язку з цим зміни до маркетингових стратегій будь-якої сфери виробництва та послуг. |
| WOM-технологія | Технологія «вірусного» поширення інформації за рахунок ефекту «сарафанного радіо». Стаючи свідками яких-небудь дивних подій люди розповідають про них друзям, родичам, знайомим; фото й відео матеріали стихійно поширюються мережею Інтернет. |
| Entertainment-маркетинг | Полягає у використанні прийомів індустрії розваг для популяризації товарів і послуг. Створює позитивну атмосферу, яка буде асоціював-тися з конкретним підприємством, а маркетингові комунікації робить яскравими та ігровими. |
| Event-маркетинг | Спрямований на організацію спеціальних подій, надання споживачеві особистого позитивного досвіду спілкування з маркою, формування у нього таким чином емоційного зв'язку з нею. Часто важливий не факт участі, а інформаційна хвиля про подію і відчуття користувачем своєї причетності до процесу. |
| Buzz-маркетинг | Характеризується як управління реакцією на певну (рекламну) подію з використанням прийомів психологічного впливу «зараження», наслідування, моди. Також включає генерування чуток, резонансу громадської думки після події та передбачає створення ажіотажу, галасу навколо продукту. |
| Product placement | Рекламний прийом, який полягає в тому, що реквізит у фільмах, телепередачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах або книгах має реальний комерційний аналог. Зазвичай демонструється сам рекла- мований продукт, його логотип, або згадується про його хорошу якість. |
| Провокаційний маркетинг | Заснований на абсолютній новизні кожного проекту. Не дає готових рішень, а працює таємно, впливає на підсвідомість, інтригує й втягує в емоційну гру, закликає споживача самостійно шукати зашифрований зміст рекламного повідомлення. Провокує створення суперечливих думок, породжує хвилю чуток. Не має стандартних механік, більш економний за рекламу. |
| Life-placement | Сполучення театральних постановок і маркетингового просування, де сценою виступає саме життя. Актори – спеціально підготовлені промоутери, реквізит – товар або послуга, сценарій – заздалегідь розроблений план кампанії, а глядачі – цільові аудиторії. |
| Флешмоб | Заздалегідь спланована масова акція, зазвичай організована за допомогою Інтернету або інших сучасних засобів комунікації, під час якої велика кількість людей оперативно збирається у громадському місці, протягом декількох хвилин виконує заздалегідь узгоджені дії (за обговореним сценарієм) і потім швидко розходиться. |
| Тизер | Рекламне повідомлення, побудоване як загадка, яка містить у собі частину інформації про товар, однак при цьому сам товар не демонструється. Тизери зазвичай з'являються на ранньому етапі просування товару та слугують для створення інтриги навколо нього. |

*Джерело: складено на основі [22]*

З метою удосконалення комунікаційної політики підприємства доцільно виконати послідовність етапів, представлених на рис. 4.

Запропонована послідовність етапів передбачає аналіз існуючого на підприємстві комплексу маркетингових комунікацій, визначення ефективності їх застосування та виділення двох блоків інструментів маркетингових комунікацій. До першого блоку доцільно віднести інструменти з високою ефективністю, яка знаходить відображення у прирості прибутку, досягнутого за рахунок використання даних інструментів комунікаційної політики. Такі інструменти пропонується використовувати і в подальшому та докладати максимум зусиль для їх вдосконалення. До другого блоку пропонується віднести інструменти з низькою ефективністю, причинами якої можуть бути надмірність застосування певного інструменту,

**Рис. 4. Послідовність етапів з удосконалення комунікаційної політики підприємства**

невідповідність його маркетинговим цілям підприємства або моральне старіння, зміни у запитах споживачів та інші. Відмова від використання цих інструментів маркетингових комунікацій може бути тимчасовою або довготривалою. Крім цього, пропонується вводити до комплексу маркетингових комунікацій підприємства нові інструменти: сучасні, прогресивні, здатні викликати суттєвий інтерес у контактних аудиторів. Однак для кожного такого інструменту має бути здійснений прогноз впливу від його застосування на ефективність комунікаційної політики підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах неможливе без інтенсивного використання комплексу маркетингових комунікацій, спрямованих на інформування, переконання, нагадування контактним аудиторіям про продукцію підприємства, а також створення та підтримання на високому рівні його іміджу. Перспективами подальших досліджень є розроблення системи оцінювання ефективності інтегрованої системи маркетингових комунікацій підприємства, що дасть можливість подальшого удосконалення його комунікативної політики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пономарьова Н.М. Новітні підходи до сучасних маркетингових комунікацій / Н.М. Пономарьова, А.М. Пономарьов // ХНАДУ. – 2011. – № 3 – С. 75-86.

2. Буряк П.Ю. Маркетинг: навч. пос. / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Я.Ю. Карпова. – Львів: Професіонал. – 2008. – 318 с.

3. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 640 с.

4. Кіслов Д.В. Термінологія комунікацій: теоретичний дискурс та його практичне використання / Д. В. Кіслов. – [Електронний ресурс]. – Режим досту-пу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Duur_2013_3_5.pdf

5. Романов А.А. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.В. Панько. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с.

6. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації: навч. пос. / О.Л. Каніщенко – 2-ге вид., переробл. – К.: ІВЦ «Політехніка», 2004. – 152 с.

7. Пилипенко А.А. Менеджмент: навч. пос. / А.А. Пилипенко, С.М. Пилипенко, В.І. Отенко. – Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2005. – 456 с.

8. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: навч. пос. / Т.І. Лук'янець. – К.: КНЕУ, 2010. – 524 с.

9. Тєлєтов О. Оцінка якості комунікацій промислових підприємств на прикладі хімічної галузі / О. Тєлєтов, Н. Івашова // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 4. – С. 17-21.

10. Пілько А.Д. Сучасні тенденції розвитку моделей маркетингових комунікацій / А.Д. Пілько, О.М. Лукан // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Випуск VII, Т.2. – С. 253-260.

11. Примак Т.О. Маркетингові комунікації: навчальний посібник / Т.О. Примак. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 280 с.

12. Зозулев А.В. Маркетинг / А.В. Зозулев, Н.С. Кубышина. – К. : Знання, 2011. – 376 с.

13. Афанасьев Н.В. Экономика предприятия / Н.В. Афанасьев, А.Б. Гончаров. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 528 с.

14. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства: навч. пос. / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.

15. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності: навч. посіб. / В.І. Іващенко, М.А. Болюх. – К.: ЗАТ «Нічлава», 1999. – 204 с.

16. Ковальчук Т.М. Оперативний економічний аналіз: теорія, методологія, організація: дис. д-ра екон. наук: 08.06.04 / Т.М. Ковальчук. – К.: Знання-прес, 2004. – 551 с.

17. Магалецький А.В. Комунікаційна політика як ефективний інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства / А.В. Магалецький. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php? operation=1&iid=391

18. Окландер М.А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки / М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан. – К.: Знання, 2011. – 265 с.

19. Павленко І.Г. Комунікаційна політика як елемент системи маркетингу підприємства у процесах сучасного комунікаційного суспільства / І.Г.Павленко // Академічний огляд. – 2013. – № 1 (38). – С. 109-113.

20. Іванченко Є. В. Послідовність формування ефективного процесу маркетингової комунікації на промисловому підприємстві / Є. В. Іванченко. – Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 2. – С. 189-194.

21. Ковалев А.И. Промышленный маркетинг: монография / А.И. Ковалев. – М.: ООО Фирма «Благовест-В», 2002. – 312 с.

22. Гайтина Н.М. Новітні інструменти маркетингових комунікацій / Н.М. Гайтина // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. О. Балацького, м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. – Суми : СумДУ, 2014. – Т.2. – С. 198-200.

23. Смит П.Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход / П.Р. Смит. – [пер. с англ. М.Ю. Зарицкой]. – К.: Знання-Прес, 2003. – 796 с.

REFERENCES:

1. Ponomarova N.M.. Ponomarov A.M. (2011) Novitni pidhodi do suchasnih marketingovih komunikatsiy [New approaches to modern marketing communications]. HNADU, no. 3, pp. 75-86

2. Buryak P.Yu., Karpinskiy B.A., Karpova Ya.Yu. (2008) Marketing: navch. pos. [Marketing]. Lviv: Profesional. (in Ukrainian)

3. Zavadskiy Y.S. (2003) Menedzhment [Management]. Kiev: Vid-vo Evrop. un-tu. (in Ukrainian)

4. Teletov O., Ivashov N. (2009) Otsinka yakosti komunikatsiy promislovih pidpriemstv na prikladI himichnoyi galuzi [An assessment of the quality of communications of industrial enterprises on the example of the chemical industry]. Marketing in Ukraine, no. 4, pp. 17-21.

5. Romanov A.A., Panko A.V. (2006) Marketingovi komunikatsiyi [Marketing communications]. Moscow: Eksmo. (in Russian)

6. Kanischenko O.L. (2004) Mizhnarodniy marketing: Teoriya i gospodarski situatsiyi: navch. pos. [Theory and economic situations]. Kiev: «Politehnika». (in Ukrainian)

7. Pilipenko A.A., Pilipenko S.M., Otenko V.I. (2005) Menedzhment: navch. pos. [Management]. Harkiv: Vidavnichiy Dim «INZhEK». (in Ukrainian)

8. Luk'yanets T.I. (2010) Marketingova politika komunikatsiy: navch. pos. [Marketing Communications Policy]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

9. Kislov D.V. Terminologiya komunikatsiy: teoretichniy diskurs ta yogo praktichne vikoristannya [Terminology of communication: theoretical discourse and its practical use]. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Duur_2013_3_5.pdf

10. Pilko A.D., Lukan O.M. (2011) Suchasni tendentsiyi rozvitku modeley marketingovih komunIkatsiy [Modern trends in the development of marketing communications models]. Actual problems of the region's economy development, vol. VII, no. 2, pp. 253-260.

11. Primak T.O. (2003) Marketingovi komunikatsiyi: navchalniy posibnik [Marketing communications]. Kiev: Elga, NIka-Tsentr. (in Ukrainian)

12. Zozulev A.V., Kubyishina N.S. (2011) Marketing [Marketing]. Kiev : Znannya. (in Ukrainian)

13. Afanasev N.V. (2004) Ekonomika predpriyatiya [Enterprise economy]. Harkov: ID «INZhEK». (in Russian)

14. Balabanova L.V., Holod V.V., Balabanova I.V. (2012) Marketing pidpriemstva: navch. pos. [Marketing of the enterprise]. Kiev: Tsentr uchbovoyi literature. (in Ukrainian)

15. Pavlenko I.G. (2013) Komunikatsiyna politika yak element sistemi marketingu pidpriemstva u protsesah suchasnogo komunikatsiynogo suspilstva [Communication policy as an element of the company's marketing system in the processes of a modern communication society]. Academic review, no. 1 (38), pp. 109-113.

16. Kovalchuk T.M. (2004) Operativniy ekonomichniy analiz: teoriya, metodologiya, organizatsiya: dis. d-ra ekon. nauk: 08.06.04 [Operational economic analysis: theory, methodology, organization]. Kiev: Znannya-pres. (in Ukrainian)

17. Magaletskiy A.V. Komuniatsiyna politika yak efektivniy instrument pidvischennya konkurentospromozhnosti pidpriemstv gotelnogo gospodarstva [Communication policy as an effective tool for improving the competitiveness of the hotel industry]. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php? operation=1&iid=391

18. Oklander M.A., Litovchenko I.L., Botushan M.I. (2011) Marketingovi komunikatsiyi promislovih pidprirmstv v umovah informatsiynoyi ekonomiki. [Marketing communications of industrial enterprises in the conditions of information economy] Kiev: Znannya. (in Ukrainian)

19. Ivaschenko V. I., Bolyuh M.A. (1999) Ekonomichniy analiz gospodarskoyi diyalnosti: navch. posib. [Economic analysis of economic activity]. Kiev: ZAT «Nichlava». (in Ukrainian)

20. Smit P.R. (2003) Marketingovyie kommunikatsii: kompleksnyiy podhod [Marketing communications: an integrated approach]. Kiev: Znannya-Pres. (in Russian)

21. Kovalev A.I. (2002) Promyishlennyiy marketing [Industrial marketing]. Moskow: OOO Firma «Blagovest-V». (in Russian)

22. Gaytina N.M. (2014) Novitni instrumenti marketingovih komunikatsiy [Latest marketing communications tools] Economic problems of sustainable development: materials of the International Scientific and Practical Conference devoted to the memory of prof. O. Balatsky. vol. 2, pp. 198-200.

23. Ivanchenko E. V. (2010) Poslidovnist formuvannya efektivnogo protsesu marketingovoyi komunikatsiyi na promislovomu pidpriemstvi [The sequence of formation of an effective marketing communication process at the industrial enterprise]. Bulletin of the Sumy State University. Series Economics. no. 2, pp. 189-184.

УДК 334.012.61-022.51

# Сучасний стан малого бізнесу: європейський досвід, національні реалії та регіональні особливості

**Стегней М.І.**
доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет

**Бошинда І.М.**
аспірант,
Мукачівський державний університет

Дослідження проблем розвитку малого бізнесу на сучасному етапі має особливо важливе значення. Це зумовлено тим, що малий бізнес є головною рушійною силою у становленні розвинених економік світу. В Україні на сьогодення малий бізнес не функціонує належним чином, у зв'язку з чим гальмується економічний прогрес та соціально-економічний розвиток суспільства. Мета статті полягає в проведенні аналізу діяльності малого бізнесу, вивченню його структури як на європейському ринку так і в нашій країні. Перспективи подальших досліджень базуються на чіткому виокремленні сектору малого бізнесу серед всіх сфер підприємницької діяльності, та проведенню поглибленого дослідження для пошуку шляхів вирішення основних задач, які ставлять перед собою малі підприємства для підвищення ефективності свого функціонування, що призведе до економічного росту в країні.

**Ключові слова:** малий бізнес, мале підприємство, підприємницьке середовище, ефективне функціонування, економічний розвиток, ринкова економіка.

Стегней М.И., Бошында И.М. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЕАЛИИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Исследование проблем развития малого бизнеса на современном этапе имеет особенно важное значение. Это обусловлено тем, что малый бизнес является главной движущей силой в становлении развитых экономик мира. В Украине на сегодняшний день малый бизнес не функционирует должным образом, в связи с чем тормозится экономический прогресс и социально-экономическое развитие общества. Цель статьи заключается в проведении анализа деятельности малого бизнеса, изучению его структуры как на европейском рынке, так и в нашей стране. Перспективы дальнейших исследований базируются на четком выделении сектора малого бизнеса среди всех сфер предпринимательской деятельности, и проведению углубленного исследования для поиска путей решения основных задач, которые ставят перед собой малые предприятия для повышения эффективности своего функционирования, приведет к экономическому росту в стране.

**Ключевые слова:** малый бизнес, малое предприятие, предпринимательская среда, эффективное функционирование, экономическое развитие, рыночная экономика.

Stehnei M.I., Boshynda I.M. THE CURRENT STATE OF SMALL BUSINESS: EUROPEAN EXPERIENCE, NATIONAL REALITIES AND REGIONAL PECULIARITIES

The research of problems of small business development at the present stage is especially important. This is due to the fact that small business is the main driving force behind the development of developed economies in the world. In Ukraine, for today, small business does not function properly, therefore, economic progress and socio-economic development of society slow down. The purpose of the paper is to conduct an analysis of the activities of small business, studying its structure both in the European market and in our country. The prospects for further research are based on a clear separation of the small business sector among all areas of entrepreneurship, and in-depth research to find ways to address the key challenges that small businesses face in order to increase their efficiency, which will lead to economic growth in the country.

**Keywords:** small business, small business, business environment, efficient functioning, economic development, market economy.

**Вступ.** В Україні на сьогоднішній день впровадження державної підтримки щодо ведення малого бізнесу має стати частиною загальнодержавних перетворень та соціально-економічних трансформацій в суспільстві. Це надасть змогу до зростання середнього класу в суспільстві, який є рушійною силою щодо змін у ринковій економіці та розвитку економічних процесів в нашій країні. Проблеми функціонування та розвитку малого бізнесу в Україні та Закарпатській області зокрема свідчать про те, що вирішення даної ситуації без ефективного втручання держави може потягнути за собою погіршення ситуації у даному



© Стегней М.І., Бошинда І.М.

секторі економіки та зростання економічних проблем і посилення соціальної напруженості населення. Враховуючи це, виникає потреба у наданні оцінки стану малого бізнесу у Закарпатській області покращення його функціонування та впливу на соціально-економічний розвиток області.

**Постановка проблеми.** Малий бізнес в Україні на даному етапі проходить час так званої розбудови та реабілітації. Після політичний подій, які мали місце в історії України кілька років тому, які спричинили економічну кризу, різку девальвацію гривні та невизначеність економічної ситуації в країни, малий бізнес останнім часом почав пристосовуватись до ситуації, яка склалась та намагатись ефективно функціонувати в таких умовах. Підвищення конкурентоздатності та впровадження тенденцій щодо покращення підприємницької діяльності в Україні залежить від ефективної державної політики в напрямку розвитку малого бізнесу, що приведе за собою економічний розвиток країни. Основною проблемою, яка виникає при дослідженні діяльності підприємств, які відносяться до малого бізнесу, є недосконаліть його розвитку. Фактично держава створює умови для створення малого бізнесу та його функціонування, але недосконалістю економічних реформ гальмує його розвиток.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами розвитку малого бізнесу в Україні займалися дослідники: В. М. Геєць, О. В. Кужель, О. Ю. Мазур, Л. В. Таратута тощо. Ефективність функціонування суб'єктів малого бізнесу оцінюється їх прибутком, а реалізація їхнього економічного потенціалу потребує [4]: проведення державної політики щодо розвитку малого бізнесу; розвитку інфраструктури малих підприємств; розширення повноважень суб'єктів малого бізнесу у реалізації державних проектів; підвищення ролі місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у підтримці розвитку малого бізнесу. Як відмічають у своїх працях вітчизняні науковці, Україна має специфічне становлення інституту підприємництва у порівнянні з європейськими країнами. Незважаючи на посилену увагу науковців до проведення досліджень по особливостях функціонування підприємств малого бізнесу, проблемними залишаються питання оцінки їх сучасного стану як на державному, так і регіональному рівнях.

**Мета статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в оцінці сучасного стану малого бізнесу через дослідження окремих аспектів європейського досвіду, національних реалій та регіональних особливостей. Особливу увагу приділено напрямкам діяльності малих підприємств у Закарпатській області. У відповідності до поставленої мети, окреслені наступні завдання: охарактеризувати структуру малого бізнесу Європи; охарактеризувати основні напрямки діяльності малого бізнесу в Закарпатській області; обґрунтувати проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні, на сучасному етапі, бізнес характеризується нестабільністю та високим рівнем невизначеності. В таких умовах основною проблемою, яка є у підприємств малого бізнесу є забезпечення їхнього стабільного розвитку та ефективного функціонування. Слід зауважити, що зміни в ринковій економіці на сучасному етапі розвитку України не ідуть на користь малому бізнесу, а ставлять під загрозу збільшення їх прибутковості та функціонування взагалі. Вагомими причинами, які гальмують розвиток малого бізнесу є недостатність їхньої ресурсної та інформаційної бази, а також неспроможність впливати на зміни в економіці країни та нейтралізовувати ризики, які виникають в процесі економічної діяльності малих підприємств на ринку.

Останнім часом в Україні все більше виникає дискусій щодо підтримки малого бізнесу. Фактично, держава в першу чергу повинна бути зацікавлена у розвитку малого бізнесу, за допомогою чого можна більш масштабно наповнювати бюджет країни, створювати робочі місця та нарешті перейти із економіки сировинного типу до економіки, яка опирається на функціонування малих підприємств. В наші часи сировинна економіка – це одна з найнижчих рівнів економічної еволюції. Якщо Україна не буде змінювати вектори свого економічного розвитку, це зумовить економічну деградацію. Адже на сьогоднішній день, наповнення бюджету України залежить від експорту на сировинному ринку. Девальвація, яка щороку прогресує в Україні, надає переваги українським товарам на міжнародному ринку і за рахунок цього в України йде виконання річних бюджетних показників. Але це провокує інфляцію, яка веде до зубожіння населення.

Розвиток малого бізнесу є одним із основних факторів становлення економіки. Малий бізнес може взяти на себе роль стимулятора не тільки економічного, а й соціального. Він

може допомогти у становленні середнього класу населення, отримати більшу незалежність як від влади, так і від великого бізнесу чи олігархічних структур. У Європі головною рушійною силою в економіці є малий бізнес. У розвинутих країнах Європи мале підприємництво бере участь фактично у всіх сферах економіки [3]. В загальній кількості малих підприємств переважають підприємства та організації з такими видами економічної діяльності, як гуртова та роздрібна торгівля, а також ремонт автотранспортних засобів, побутової техніки тощо. Це ми можемо бачити на рис. 1. В зарубіжних країнах малий бізнес стимулює розвиток конкуренції, що веде за собою покращення діяльності економіки в цілому за рахунок того, що великий бізнес зобов'язаний покращувати ефективність виробництва. Саме цьому розвинуті країни ведуть політику щодо підтримки малого бізнесу, основна задача якої – збалансування інтересів держави та бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоздатності малого бізнесу. Зарубіжний досвід нам показує, що у сфері малого бізнесу здійснюється велика кількість всіх інновацій, що сприяє науково-технічному прогресу і формуванню середнього класу в суспільстві, як важливого фактору соціальної і політичної стабільності суспільства.

Ринок малого бізнесу в Україні суттєво не відрізняється від європейського. Якщо брати до уваги галузеву структуру малих підприємств то український сектор малого бізнесу практично ототожнюється із європейським. Але незважаючи на це економіка України знаходиться у гіршому становищі ніж у країнах ЄС. Це пов'язано із недосконалим функціонуванням малого бізнесу та проблемами його розвитку.

Для більшого ознайомлення із діяльністю малих підприємств, ми проведемо аналіз ринку малого бізнесу в Закарпатській області. Характеристика малих підприємств Закарпатської області по видам їхньої економічної діяльності наведена у таблиці 1.

Ці дані наведені без врахування результатів діяльності банків, бюджетних установ та з урахуванням зміни підприємствами основного виду економічної діяльності у 2016 році. Як ми бачимо з таблиці 1, підприємства малого бізнесу займають домінуючу позицію в економічній діяльності області. Серед всіх підприємств, які знаходяться на території Закарпатської області, їхня кількість сягає 94,9% від загальної кількості підприємств. Це свідчить про те, що наша область не залежить від певних структур великого бізнесу, а на ринку створюється здорова конкуренція та підвищується ефективність функціонування малого бізнесу [5]. Ми можемо засвідчитись, що на території

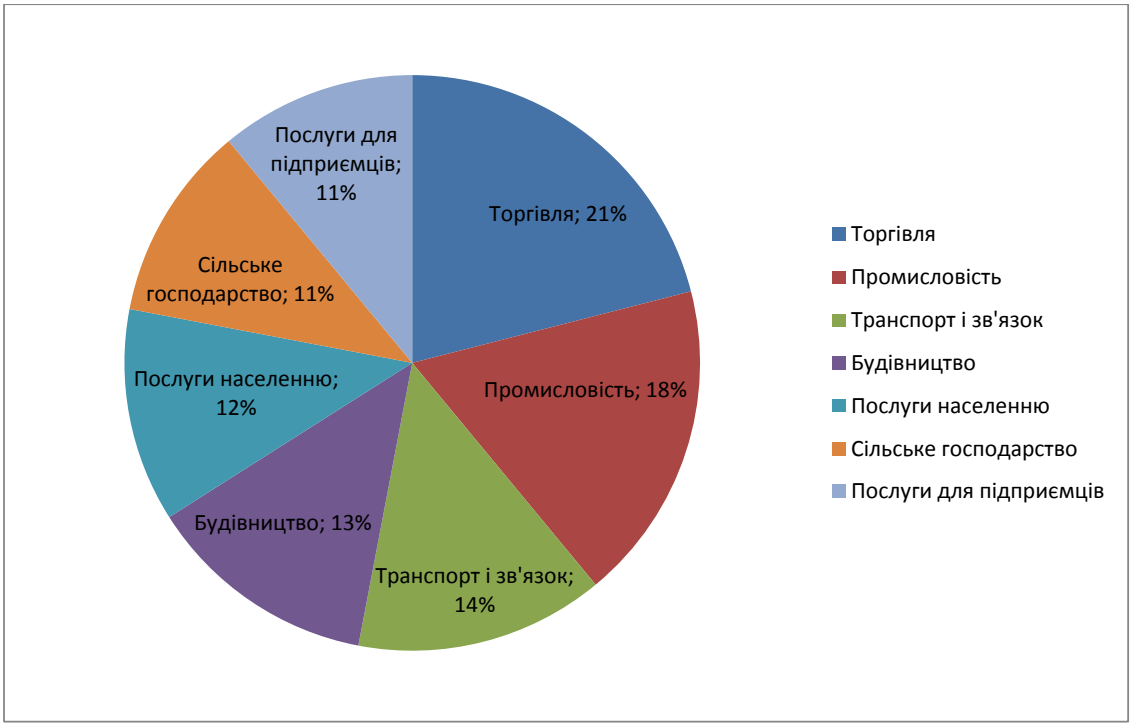


**Рис. 1. Галузева структура малого підприємництва в Європі [2]**

Таблиця 1

**Кількість малих підприємств Закарпатської області за їх видами економічної діяльності у 2016 році**

| Вид діяльності підприємства | Усього, одиниць | Малі підприємства | |
|---|---|---|---|
| | | одиниць | % від загальної кількості |
| Сільське, лісове та рибне господарство | 906 | 882 | 97,4 |
| Промисловість | 752 | 617 | 82 |
| Будівництво | 341 | 334 | 97,9 |
| Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 1139 | 1105 | 97 |
| Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність | 266 | 245 | 92,1 |
| Тимчасове розміщування й організація харчування | 182 | 178 | 97,8 |
| Інформація та телекомунікації | 169 | 167 | 98,8 |
| Фінансова та страхова діяльність | 27 | 26 | 96,3 |
| Операції з нерухомим майном | 609 | 605 | 99,3 |
| Професійна, наукова та технічна діяльність | 293 | 291 | 99,3 |
| Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування | 193 | 186 | 96,4 |
| Освіта | 20 | 18 | 90 |
| Охорона здоров'я та надання спеціальної допомоги | 88 | 75 | 85,2 |
| Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок | 31 | 29 | 93,5 |
| Надання інших видів послуг | 42 | 42 | 100 |
| **Загальна кількість** | **5058** | **4800** | **94,9** |

*Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Закарпатській області*

нашої області переважає бізнес пов'язаний з торгівлею, це є фактично основний вид діяльності малого бізнесу те тільки в Закарпатті, а і в Україні та Європі взагалі. Також переважає сільське та лісове господарство, що спричинене територіальним місцезнаходженням та ресурсною базою Закарпатської області. Також плюсом для Закарпаття є те що воно є прикордонною областю і за рахунок того що воно межує із країнами ЄС можна проводити успішну зовнішньоекономічну діяльність підприємствам малого бізнесу.

Умовою економічної доцільності малого бізнесу виступає його постійного зростання, тобто, нарощування обсягів виробництва компанії, що тягне за собою перехід малого бізнесу до середнього, а потім і великого. При таких умовах розвитку на місця малого бізнесу, який стрімко розвивається повинні приходити на зміну новоутворені середні та великі підприємства і тоді економічний та соціальний ріст країни буде відбуватись швидкими темпами. Але в українських реаліях ця ситуація спотворюється. І це є небезпечною тенденцією, адже якщо малий бізнес не розвивається належним чином то економічний ефект від його роботи відносно невисокий: він не створює тоді нові робочі місця, не стимулює економічні зміни в країні. Враховуючи це, держава повинна не тільки забезпечувати умови для створення малого бізнесу, а і сприяти його зростанню. Якщо цього не робити, то створення все більшої кількості малих підприємств збільшить тільки навантаження на економіку і не забезпечить економічного ефекту. Підтримка малого бізнесу зі сторони держави є обмеженою практично у всіх аспектах. Так, спрощена система оподаткування, яка впроваджена на допомогу малим підприємствам, не дає їм змоги розвиватися. Це зумовлено тим, що малі підприємства, не хочуть виходити за рамки цієї системи, роблячи все для того, щоб залишитись у статусі малого підприємства і не переходити на інші системи оподаткування. Зважаючи на це, привілеї, які держава створює для малого бізнесу, у підсумку несуть загрозу для економічного розвитку країни.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження виявлено, що на сучасному етапі для інтенсивного розвитку малого бізнесу потрібно впроваджувати ефективну державну політику щодо регулювання його діяльності, робити сприятливе економічне

середовище для функціонування малого бізнесу. Крім вищезазначеного необхідно ефективно використовувати фінансові ресурси, які створюють умови для розвитку підприємства, збільшення виробництва, що тягне за собою збільшення робочих місць. У процесі дослідження виявлено основні напрямки діяльності малих підприємств у Закарпатській області. З цих даних можна зазначити що на їхнє функціонування та напрямки їхньої діяльності впливає географічне розташування області, наявність сировинних ресурсів, якими користуються підприємства для отримання прибутку. Досліджено, що сфера малого бізнесу займає домінуючу ланку серед підприємств Закарпатської області. За правильного функціонування малого бізнесу, це дасть додаткові можливості для розвитку економіки області.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України. – Головне управління статистики у Закарпатській області. URL: www.uz.ukrstat.gov.ua

2. Ерохин В.Я. Международное предпринимательство. – М. : Финансы и статистика, 2008. 390 с.

3. Програма розвитку малого і середнього підприємництва в Закарпатській області на 2015-2016 роки. URL: zakarpattya.net.ua

4. Регіонально-адміністративний менеджмент : навч. посібник під ред. д. філос.н., проф. В. Г. Воронкової. – К. : Видавничий дім «Професіонал», Центр учбової літератури, 2010. 352 с.

5. Стегней М.І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності Закарпатської області та можливостей ведення бізнесу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 8 (1). С. 40-43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_8%281%29__10

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. – Holovne upravlinnya statystyky u Zakarpat•s'kiy oblasti. URL: www.uz.ukrstat.gov.ua

2. Yerokhin V.YA. Mezhdunarodnoye predprinimatel'stvo. – M. : Finansy i statistika, 2008. 390 s.

3. Prohrama rozvytku maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva v Zakarpat•s'kiy oblasti na 2015-2016 roky. URL: zakarpattya.net.ua

4. Rehional'no-administratyvnyy menedzhment : navch. posibnyk pid red. d. filos.n., prof. V. H. Voronkovoyi. – K.: Vydavnychyy dim "Profesional", Tsentr uchbovoyi literatury, 2010. 352 s.

5. Stehnei M.I. Metodychni pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti Zakarpat•s'koyi oblasti ta mozhlyvostey vedennya biznesu. Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky. 2014. Vyp. 8(1). S. 40-43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_8%281%29__10

УДК 339.138

# Управління брендами в діяльності торгівельного підприємства

**Тертичний О.О.**
кандидат технічних наук, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Розумна І.С.**
студент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуті питання управління брендами на прикладі мережі Спортмайстер. Визначено основні бренди, з якими працює мережа. Проведено аналіз брендів. Ці бренди не дуже відомі. Для просування цих брендів необхідна розробка заходів. Наведено заходи, які допоможуть просуванню цих брендів.

**Ключові слова:** бренд, управління брендом, бренди взуття, продаж взуття, підвищення продажу.

Тертичный А.О., Розумна И.С. УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье рассмотрены вопросы управления брендами на примере сети Спортмастер. Определены основные бренды, с которыми работает сеть. Проведен анализ брендов. Эти бренды не очень известны. Для продвижения этих брендов необходима разработка мероприятий. Приведены меры, которые помогут развитию бизнеса сети.

**Ключевые слова:** бренд, управление брендом, бренды обуви, продажа обуви, рост продаж.

Tertichny A.O., Rozumna I.S. BRANDS MANAGEMENT IN THE ACTIVITY OF A TRADING ENTERPRISE
In the article questions of management of brands on an example of network Sportmaster are considered. Identified the main brands with which the network operates. The analysis of brands is carried out. These brands are not very well known. To promote these brands, the development of events is necessary. Measures are provided to help the business development of the network.

**Keywords:** brand, brand management, footwear brands, shoe sales, sales growth.

**Постановка проблеми.** Бренд – це не просто набір складових: імені, слогану, логотипу, фірмового стилю, рекламного персонажу, етикетка &Упаковка, Представницька продукція тощо. Бренд (Brand) володіє силою впливу на ринок. Ця сила зростає зі збільшенням числа людей, які знають про бренд, що довіряють бренду і впевнені в бренді. Брендменеджмент займається збільшенням сили бренду. Основна мета управління брендом – зробити бренд більш відомим, збільшити його продажу та розпізнавання. У статті ми розглянемо основні бренди, з якими працює мережа Спортмайстер та надамо рекомендації щодо

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання бренду та управління ним розглядалися у великій кількості робіт, у тому числі у працях таких вітчизняних вчених, як Буланов А. [1], Балабанова Л., Риндіна О. [2], Богоявленський О.[3], Домнин В. [4], Забарна Е., Танасенко М. [5], Завгородня Т. [6], Зозульов О., Несторова Ю.[7], Третьяк В. [8] та великої кількості робіт інших вчених. Серед закордонних дослідників питання брендів та управління ними Аакер Д. [9], Давис С. [10], Раггіо Р. Д., Леоне Р. П. [11], Piec А., Траут Дж [12]. У цих статтях було розглянуто питання визначення брендів, загальні рекомендації щодо їх управлінням.

**Мета статті** – проаналізувати основні бренди взуття, які використовує у своїй діяльності мережа Спорт майстер. Надати рекомендації щодо удосконалення діяльності підприємства шляхом ефективного управління брендами.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. У статті наведено аналіз брендів, які використовує у своїй роботів мережа магазинів Спортмайстер. Надано рекомендації щодо підвищення ефективності робот мережі за допомогою заходів брендменеджменту.

**Викладення основного матеріалу.** Серед мережі магазинів Спортмайстер до найбільш розповсюджених брендів взуття належать:

Caterpillar;

Columbia;





© Тертичний О.О., Розумна І.С.

Merrell;
Outventure;
Skechers.

Для того, щоб розробити заходи з просування бренду, необхідно визначити його теперішній стан. Оцінити стан бренду можливо за допомогою ключових питань:

1. Особливості бренду. Слід проаналізувати питання: Як про продукт дізнається покупець? Як ідентифікує? Що особливого у продукті?

2. Оптимізація асортименту. Чи є у нього фокус? Якщо це елітний бренд, то необхідні продукти у економ класі?

3. Наскільки легко впізнати бренд? Наприклад, Colombia дуже відома споживачу завдяки рекламі та інноваціям, проте досить часто її продукція дорожча за аналоги інших фірм.

4. Як споживач сприймає якість вашої продукції? У більшості брендів одні продукти краще, ніж у конкурентів, а інші гірші.

6. Чи оптимальна існуюча бренд-архітектура? Чи потрібно вам виводити додатковий суббренд для зміцнення марки?

7. Наскільки правильно визначена цільова аудиторія? Тут, зокрема, слід з'ясувати, що саме відрізняє вашу аудиторію від цільового контингенту ваших конкурентів.

8. Наскільки збалансовані кількісні показники Вашого бренду?

9. Чи є позиціонування у бренду? Позиціонування має бути не на папері, а в свідомості споживачів. Це можна легко перевірити, поговоривши з торговими представниками або продавцями. Якщо вони зможуть пояснити простою мовою – відповідно, ваша марка щось залишає в головах людей, якщо ж ні – то позиціювання немає. Проаналізуємо бренди, з якими працює Спортмайстер.

Торгівельна марка Caterpillar [13] не дуже відома в Україні. Це провідна міжнародна компанія з виробництва важкої будівельної техніки. У 80-х роках XX сторіччя компанія отримала ліцензію на виробництво взуття. З цього періоду і починається широке виробництво взуття під цим брендом. Сьогодні воно не дуже відомо на Україні. Кількість фірм, які продають взуття цього бренду дуже невелика. Найбільш активно цю торгівельну марку просуває мережа Спортмайстер.

Торгівельна марка Columbia [14] є більш відомою в Україні. Columbia Sportswear Company – американська компанія, виробник і постачальник одягу та аксесуарів для активного відпочинку. Головний офіс розташований в місті Портленді, штат Орегон, округ Вашингтон. Продукція компанії продається в 13000 магазинах в більш, ніж в 100 країнах світу. Більшість магазинів працює на умовах франчайзингу. Сьогодні Columbia Sportswear продає продукцію під чотирма брендами: Columbia, Sorel, Mountain Hardwear, Montrail.

Бренд Merrell [15] відомий у середовищі любителів активного відпочинку та туризму. Сьогодні під брендом Merell випускається найрізноманітніше взуття для активного відпочинку та туризму, розраховане як на дорослих, так і на дітей. Споживачам пропонується декілька серій взуття, кожна з яких має свої унікальні характеристики і унікальні дизайнерські рішеннями (наприклад, на підошвах черевиків серії World зображена карта світу). Продукція неодноразово удостоювалася престижних нагород і згадувалася в провідних спеціалізованих журналах, на кшталт, Footwear Plus. Продукція цієї фірми також не дуже відома споживачам України.

Outventure [16] – згідно з даними на деяких сайтів – це об'єднання канадського виробника Tundra і шведського RDP. Після злиття саме RDP відповідало за виробництво. Сам одяг та взуття виробляється в Китаї, що пояснює доступні ціни Outventure. Однак, є підстави думати, що Outventure – бренд російського походження. У Росії та Україні він продається тільки в магазинах «Спортмастер» і «Спортландія» (остання належить ГК «Спортмастер») що змушує думати, що за фактом це торгова марка «Спортмайстера». Пошук в англомовному Інтернеті ніякої інформації про Outventure не дає, що може вказувати на те, що це бренд мережі «Спортмастер».

Skechers [17] – американська компанія з виробництва взуття для чоловіків, жінок і дітей. Зараз другий за величиною бренд спортивного взуття в США. Взуття призначена для молоді, головний акцент поставлений на незвичайний дизайн, відповідний останнім модним тенденціям. Skechers – це взуття для тих, хто не боїться яскраво виглядати і привертати загальну увагу. Цей бренд розпізнають краще, ніж попередні, окрім Columbia, завдяки гучній рекламній компанії за межами України.

За результатами опитування споживачів можна скласти наступну таблицю (табл. 1).

Для усіх брендів, крім Columbia, необхідні заходи для їх активного просування. Перш за все, необхідно проводити розкрутку бренду. Реклама є основним двигуном продукції або послуги. Від її якості і ступеня поширення залежить впізнаваність бренду і формування

Таблиця 1

| | **Caterpillar** | **Columbia** | **Merrell** | **Outventure** | **Skechers** |
|---|---|---|---|---|---|
| Ціна | низька | висока | середня | середня | низька |
| Якість | середня | середня | середня | середня | середня |
| Зручність | середня | висока | середня | висока | висока |
| Розпізнання бренду | низьке | високе | низьке | низьке | середнє |
| Характерна риса | привабливі | інноваційні | спортивні | туристичні | прості |

його позитивного іміджу. Вона проводиться на початковій стадії, коли торгова марка заходить на профільний ринок. Фактично – це рекламні кампанії, запущені з метою інформування потенційних клієнтів про новий товар або послугу. Правильно реалізована рекламна кампанія – це гарантія успішної презентації і первинної розкрутки торгової марки.

Сьогодні доцільно використовувати наступні канали просування бренду:

ЗМІ. Реклама розміщується на радіо, телебаченні та в друкованих виданнях. Особливу увагу слід приділити рекламі на місцевих радіостанціях та друкованих виданнях. Використання реклами на телебаченні доцільно лише для великих рекламних бюджетів, якщо рекламні відеозаписи будуть транслюватися на центральних каналах. Сьогодні роль телебачення як рекламного засобу знижується, крім окремих категорій населення, наприклад пенсіонерів.

Інтернет. Цільова аудиторія шукається в соціальних мережах і профільних групах. Використовуються методи контекстної і тизерної реклами, здійснюється спрямований таргетинг за місцем проживання, віком, статтю та іншим соціальним критеріям. При великому рекламному бюджеті можливо закупати рекламні площі у Google або Microsoft.

Реклама на вулицях міст. Сьогодні є дієвим інструментом. Використання бігбордів, а також зовнішніх поверхонь існуючих магазинів дозволяє просувати відповідні бренди.

Постійна підтримка інтересу споживача і оновлення продукту гарантує успішне і тривале існування бренду.

**Висновки.** Використання бренду є фактором успіху. Правильне використання відомого імені дозволяє підвищити ефективність роботи організації. Для бренда також необхідна постійна його підтримка, інакше споживач може його забути. Особливо це актуально для маловідомих брендів. Більшість брендів, з якими працю мережа Спортмайстер, не дуже відомі. Тому для них необхідна постійна інформаційна підтримка.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Буланов А. В. Бренд 2.0. От философии к практике. М. : ОАО «Звезда», 2013. 496 с.
2. Балабанова Л.В., Риндіна О.А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств. К. : Професіонал, 2006. 336 с.
3. Богоявленський О. В., Дурнов О. М. Актуальність брендингу в Україні. Стратегія розвитку фінансово-економічних та соціальних відносин: регіональний аспект : матеріали 3-го Симпозіуму (Харків, 11 листоп. 2010 р.) Х. : ХІФ УДУФМТ, 2010. С. 226-227.
4. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России. СПб.: Питер, 2013. 252 с.
5. Забарна Е.М., Танасенко М.О. Проблеми позиціювання бренду як чинника інноватівності торговельної марки. Третя міждународна науково-практична конференція «Наука в інформаційному просторі» (29-30 жовтня 2007 р.) URL: http://www.confcontact.com/2007nov/zabarna.php (дата звернення 12.04.2018).
6. Завгородня Т.В. Глобальний брендинг в сучасних маркетингових технологіях : дис. … к.е.н. : 08.00.02. Київ, 2010. 305 с.
7. Зозульов О.В., Несторова Ю. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві. Економіка України, 2008. No 3. С. 4-11.
8. Третьяк В.П. Бренд и брендинг. URL: www.virtass.ru/admin/pics/3-15.doc(дата звернення 12.04.2018).
9. Aaker D. Building Strong Brands. – New York : Free Press, 1996.
10. Davis S. M. Brand Asset Management : Driving Profitable Growth through Your Brand. – San Francisco : Jossey-Bass a Wiley Company, 2000.
11. Raggio R. D., Leone R. P. The Theoretical Separation of Brand Equity and Brand Value : Managerial Implications for Strategic Planning // Journal of Brand Management. – 2007 – № 4.
12. Ries A., Trout J. The Positioning Era Cometh //Advertising Age. – 1972. – T. 24

13. Caterpillar. Офіційний сайт. URL: https://www.cat.com/
14. Columbia. Офіційний сайт. URL: http://www.columbia.ua/
15. Merrell. Офіційний сайт. URL: http://www.merrell.ru/
16. Outventure. Офіційний сайт. URL: www.outventure-outdoor.com/
17. Skechers. Офіційний сайт. URL: https://www.skechers.com/en-us/

REFERENCES:

1. Bulanov A. V. Brend 2.0. Ot filosofii k praktike. M. : OAO “Zvezda”, 2013. 496 c.
2. Balabanova L.V., Ryndina O.A. Marketyngova tovarna polityka v systemi menedzhmentu pidpryjemstv. K. : Profesional, 2006. 336 s.
3. Bogojavlens'kyj O. V., Durnov O. M. Aktual'nist' brendyngu v Ukrai'ni. Strategija rozvytku finansovo-ekonomichnyh ta social'nyh vidnosyn: regional'nyj aspekt : materialy 3-go Sympoziumu (Harkiv, 11 lystop. 2010 r.) H. : HIF UDUFMT, 2010. S. 226-227.
4. Domnin V.N. Brending: novye tekhnologii v Rossii. SPb.: Piter, 2013. 252 s.
5. Zabarna E.M., Tanasenko M.O. Problemy pozycijuvannja brendu jak chynnyka innovatyvnosti torgovel'noi' marky. Tretja mizhdunarodna naukovo-praktychna konferencija “Nauka v informacijnomu prostori” (29-30 zhovtnja 2007 r.) URL: http://www.confcontact.com/2007nov/zabarna.php (data zvernennja 12.04.2018).
6. Zavgorodnja T.V. Global'nyj brendyng v suchasnyh marketyngovyh tehnologijah : dys. … k.e.n. : 08.00.02. Kyi'v, 2010. 305 s.
7. Zozul'ov O.V., Nestorova Ju. Brend jak nematerial'nyj aktyv u postindustrial'nomu suspil'stvi. Ekonomika Ukrai'ny, 2008. No 3. S. 4-11.
8. Tret'jak V.P. Brend y brendyng. URL: www.virtass.ru/admin/pics/3-15.doc(data zvernennja 12.04.2018).
9. Aaker D. Building Strong Brands. – New York : Free Press, 1996.
10. Davis S. M. Brand Asset Management : Driving Profitable Growth through Your Brand. – San Francisco : Jossey-Bass a Wiley Company, 2000.
11. Raggio R. D., Leone R. P. The Theoretical Separation of Brand Equity and Brand Value : Managerial Implications for Strategic Planning // Journal of Brand Management. – 2007 – № 4.
12. Ries A., Trout J. The Positioning Era Cometh //Advertising Age. – 1972. – T. 24
13. Caterpillar. Official site. URL: https://www.cat.com/
14. Columbia. Official site. URL: http://www.columbia.ua/
15. Merrell. Official site. URL: http://www.merrell.ru/
16. Outventure. Official site. URL: www.outventure-outdoor.com/
17. Skechers. Official site. URL: https://www.skechers.com/en-us/

УДК 338.48

# Інформаційна логістика бізнес-процесів у системі стратегічного управління

**Титенко Л.В.**
кандидат економічних наук,
Університет державної фіскальної служби України

Розкрито важливість інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління,та визначено основні можливості інформаційної логістики, що має самостійне призначення у бізнесі та управлінні інформаційними потоками. Визначено функції інформаційної логістики. Проведено аналіз класифікації бізнес-процесів, виявлення ключових характеристик їх видів з метою формування необхідної класифікації для формування інтегрованої моделі інформаційної системи управління бізнес-процесами. Визначено, що інформаційні системи побудовані на основі концепції вертикальної та горизонтальної взаємодії бізнес-процесів органічно поєднують всі інформаційні підсистеми підприємства.

**Ключові слова:** бізнес-процеси; класифікація бізнес-процесів; структурно-ієрархічна модель; ефективність управління.

Титенко Л.В. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Раскрыта важность информационного обеспечения процесса стратегического управления, и определены основные возможности информационной логистики, имеет самостоятельное назначение в бизнесе и управлении информационными потоками. Определены функции информационной логистики. Проведен анализ классификации бизнес процессов, выявления ключевых характеристик их видов с целью формирования необходимой классификации для формирования интегрированной модели информационной системы управления бизнес-процессами. Определено, что информационные системы построеные на основе концепции вертикального и горизонтального взаимодействия бизнес-процессов органично сочетают все информационные подсистемы предприятия.

**Ключевые слова:** бизнес-процессы; классификация бизнес-процессов; структурно-иерархическая модель; эффективность управления.

Tytenko L.V. INFORMATION LOGISTICS OF BUSINESS PROCESSES IN THE STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM

The importance of the information provision of the strategic management process is disclosed, and the main features of information logistics, which has an independent purpose in business and management of information flows, are determined. The functions of information logistics are defined. The analysis of classification of business processes, revealing of the key characteristics of their types with the purpose of formation of the necessary classification for formation of the integrated model of information management system of business processes was conducted. It is determined that information systems based on the concept of vertical and horizontal construction of business processes organically combine all information subsystems of the enterprise

**Keywords:** business processes; business process classification; structural hierarchical model; management efficiency.

**Постановка проблеми.** Сучасні процеси глобалізації призводять до ускладнення завдань, що постають перед менеджерами підприємств. Розвиток підприємств у сучасних умовах потребує впровадження стратегічного управління, яке забезпечить менеджмент підприємства ефективними інструментами реагування на зміни бізнес-середовища: приймати запобіжні заходи до загрозливих явищ і своєчасно виявляти та втілювати можливості. Але, однією з головних перепон щодо втілення на підприємствах повноцінної системи стратегічного управління є відсутність належного інформаційно-аналітичного забезпечення. Упорядкування інформаційних потоків та створення комплексного інформаційного забезпечення, на нашу думку, має стати головним поштовхом для впровадження системи стратегічного управління на вітчизняних підприємствах [3].

Традиційно інформаційний простір підприємства формується у системі бухгалтерського обліку, яка є головним постачальником інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства. Проте існуюча система бухгалтерського обліку вже не задовольняє в повній мірі інформаційні потреби сучасного менеджменту, тому що бухгалтерський облік головним





© Титенко Л.В.

чином призначений для фіксування фактів минулих господарських подій та складання на їх основі статичної фінансової звітності. Цих даних достатньо для аналізу поточної діяльності підприємства, але для прийняття рішень стратегічного характеру необхідно створити таке інформаційне забезпечення, яке надасть можливість упорядкувати постійно зростаючі потоки різнорідної інформації, надасть можливість застосувати певні алгоритми її відбору із загального інформаційного потоку, обробки та інтерпретації необхідної частини з метою використання в процесі прийняття стратегічних управлінських рішень. Головною проблемою на сьогоднішній стає збереження балансу між необхідним та достатнім рівнем інформаційного забезпечення для прийняття стратегічних управлінських рішень. А це потребує створення відповідної інформаційної інфраструктури, яка дасть змогу збирати, обробляти, транспортувати інформацію відповідно до поставлених завдань з метою забезпечення довгострокового розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблема створення інформаційно-аналітичного підгрунтя для реалізації стратегічного управління неодноразово розглядалися у роботах фахівців. Так, наприклад, питання створення і впровадження інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління розглянуто у наукових працях С.Ф. Голова, М.С. Пушкаря, А.В. Шайкана, М.Я. Дем'яненка, Т.Г. Камінської, О.М. Хоріна, С.В. Маркова, О.І. Маслак, Т.І. Червякової, С.В. Глушко, але окремі питання у сфері інформаційно-аналітичного забезпечення залишилися недостатньо вивченими, наприклад детальної організації інформаційних потоків в системі стратегічного управління у контексті забезпечення розвитку підприємства у довгостроковій перспективі за умови мінливого впливу ринку на діяльність підприємства потребує [1-4]. Окремо досліджувалася структура та організація інформаційних потоків. Наприклад, проблеми систематизації й класифікації інформаційних потоків, дослідження їх впливу на управлінські рішення розглянуто в роботах К. Карачарової; питання стосовно значення інформаційних потоків і їх використання для прийняття рішень знайшли своє відображення в роботах В. Кунченко-Харченко; окремо розглядалися питання інформаційні потоки в логістиці Є. Крикавським, Т. Родкіною, Д. Джонсоном, Д. Вудом, Д. Вордлоу, П. Мерфі. Водночас, вивчення та аналіз підходів щодо організації інформаційної логістики для цілей стратегічного управління не приділено відповідної уваги.

**Формулювання цілей статті.** Визначити сутність поняття «інформаційна логістика бізнес-процесів», з'ясувати мету та завдання інформаційної логістики для цілей стратегічного управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Значного поширення в останній час набуло процесно-орієнтоване управління, що представляє собою найбільш прогресивну методику, впровадження якої дозволяє підвищити ефективність системи управління. Досить значна частина підприємств перебудовують свою діяльність на основі процесного підходу для того, щоб створити гнучкі логістичні системи, які дозволять оперативно реагувати на зміну ринкових умов, на зміни умов постачальників та споживачів, дозволять безперервно підвищувати якість продукції та послуг. Процесне управління, на відміну від структурно-функціонального, спирається на принципи реалізації стратегічної мети підприємства шляхом визначення та оптимізації бізнес-процесів, які відображають сутнісний зміст бізнесу і сфокусовані на створенні доданої вартості. Таким чином, одним з основних напрямків, який потребує узагальнення та систематизації, є розвиток та поглиблення сучасної концепції управління підприємством на основі розвитку процесного управління.

Отже, відповідно до процесного підходу, підприємство розглядається як сукупність бізнес-процесів, які відповідно до загальних правил є керованими та на практиці дезагрегуються до рівня операції і дії. При чому, на основі сукупності бізнес – процесів детально відображається уся система менеджменту підприємства. Окрім дезагрегіроваанння бізнес-процеси можуть піддаватися і зворотній дії – комбінуванню, що суттєво для формування, організації функціонування і розвитку бізнес-систем. Саме в рамках концепції процесного управління можливо визначити результативність кожного з бізнес -процесів, формувати зони відповідальності, застосовувати новітні методи ведення аналітичної роботи та планування діяльності підприємства за допомогою бюджетування та функціонально-вартісного аналізу. У той же час, досить важливим є питання інформаційного забезпечення кожної складової бізнес – процесу та організації ефективного інформаційного обміну як всередині бізнес-процесу так і постачання агрегованої інформації менеджменту підприємства для прийняття відповідних рішень.

Питання визначення сутності бізнес-процесів, їх класифікації, методів удосконалення присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів: Криворучко О.Н., Рєпіна В.В., Кондратьєва В.В., Тельнова Ю.Ф., Чаадаєва В.К., Ільїна В., Хаммера М., Чампі Д., Ойхмана Е.Г., Шеєра А., Брімсона Д., Андерсена Б., Робсона М., Уллаха Ф., Єліферова В.Г. та інших. Але більшість досліджень сконцентровано саме на декомпозиції бізнес – процесів, методах розрахунку їх вартості, визначення часу, продуктивності, якості виконання та ін., проте питання формування інформаційного забезпечення та інтеграції інформаційних потоків кожного з бізнес – процесів у єдине інформаційне середовище не отримали належного висвітлення.

На нашу думку, на етапі розбудови інформаційної системи підприємства, можливим стає використання логістичних підходів щодо управління інформаційними потоками бізнес-процесів. Головним об'єктом логістичного управління є потоки та потокові процеси, які пов'язані з переміщенням будь-чого. Але справедливо зауважує Качуровський В.Є. [7], що «у центрі матеріального потоку, яким ефективно керують, повинен перебувати потік інформації. Саме інформація тримає логістичну систему матеріального потоку "відкритою" в розумінні здатності пристосуватися до нових умов. Для забезпечення гнучкої, орієнтованої на споживача, логістичної системи необхідно, щоб фізична система функціонувала паралельно до інформаційної системи.». Отже, з точки зору управління, а тим більше стратегічного управління, найбільш суттєвим є саме інформаційний потік, який дозволяє створює ефективну базу для прийняття управлінських рішень.

Але, побудова інформаційного забезпечення ефективного стратегічного управління має врахувати наступні важливі компоненти: специфіку побудови бізнес-процесів, властивості інформаційних потоків та принципи функціонування інформаційної логістики.

Специфіка побудови бізнес-процесів визначатиме рух інформаційних потоків як у середені бізнес-процесу так і його інформаційну взаємодію з зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства. Властивості інформаційних потоків визначатимуть способи і методи збирання, обробки, передачі та зберігання інформації, а принципи інформаційної логістики дозволять створити ефективну комплексну інформаційну інфраструктуру підприємства.

Інформаційні потоки підприємства представляють собою сукупність повідомлень, які об'єктивно відображають розвиток процесів у господарській діяльності і передаються по каналам зв'язку для здійснення оперативного, тактичного та стратегічного управління. На практиці інформаційні потоки підприємства, на сьогоднішній день, представляють собою три групи:

1) інформаційні потоки, пов'язані з плануванням та координацією діяльності;

2) інформаційні потоки, пов'язані з управлінням поточною (оперативною) діяльністю;

3) інформаційні потоки, пов'язані з контролем та корегуванням діяльності підприємства.

Але, здебільшого, такий розподіл і формування інформаційних потоків підприємства носить реактивний характер і містить досить низький відсоток достовірної інформації необхідної для стратегічного управління. Таким чином вимоги щодо інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління, на нашу думку, можуть бути сформульовані наступним чином:

− орієнтованість на зовнішнє середовище;

− аналіз інформації в умовах репрезентативної ймовірності;

− прогнозний характер результатів обробки інформації;

− оперування великими обсягами аналітичної та фінансової інформації через значну ймовірність суб'єктивного тлумачення інформативних показників;

− збір, обробка та аналіз нефінансових показників.

Для вирішення цієї задачі керівництву необхідна організація інформаційних потоків у системі стратегічного управління підприємством, з урахуванням вимог та принципів стратегічного управління.

Оптимізація інформаційних потоків підприємства упорядкування інформаційно-аналітичного забезпечення буде представляти собою наступну послідовність організації системи інформаційних потоків:

– діагностика існуючої на підприємстві системи інформаційних потоків для встановлення дефектів її функціонування. Для цього відбувається виявлення зайвих ланок при проходженні інформаційних потоків, встановлення подвійних інформаційних потоків, оцінка їх достовірності та достатності, а також оцінка векторності та інтенсивності документообігу;

– виявлення недоліків існуючої на підприємстві системи інформаційних потоків,

встановлення їх причин та обґрунтування заходів, спрямованих на їх подолання та оптимізацію руху;

– створення та впровадження інформаційних потоків системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємства;

– розробка нової удосконаленої системи інформаційних потоків суб'єкта підприємництва з урахуванням сукупності інформаційних потоків стратегічного управління;

– автоматизація системи інформаційних потоків;

– формування нових принципів роботи спроектованої системи інформаційних потоків та формування кола спеціалістів серед співробітників підприємства, які забезпечать її впровадження, функціонування та підтримання;

– впровадження нового проекту системи інформаційних потоків суб'єкта господарювання;

– оцінка якості та ефективності функціонування системи інформаційних потоків підприємства та формування переліку пропозицій щодо її коригування [4].

Але, створюючи систему інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємства, необхідно врахувати вимоги, що пред'являються до побудови самих систем та характеризують ефективність функціонування інформаційних потоків, наприклад, принцип економічної доцільності, швидкість обробки та передачі інформації, час проходження інформації, джерела її виникнення та векторну спрямованість.

Поняття «бізнес – процес» має різні тлумачення, але, на нашу думку, він у першу чергу представляє собою цілісну підсистему, якою можливо керувати відносно незалежно від інших підсистем підприємства. За своєю сутністю бізнес-процеси неоднорідні [8] і тому на сьогоднішній день існує понад дванадцяти класифікаційних ознак, за якими можливо поділити бізнес-процеси підприємства. Єдиного погляду науковців, щодо необхідності і можливості використання певного виду класифікації на сьогоднішній день не існує. Проте, для побудови інформаційної логістики та ефективного управління інформаційними потоками і прийняття довгострокових рішень найбільш затребуваними будуть наступні класифікаційні ознаки (табл. 1).

Як справедливо зауважують Чорнобай Л.І. та Дума О.І., що бізнес-процеси носять ієрархічний характер, проте їх ієрархія не обмежується виключно двома рівнями і може бути розширена до рівня окремої операції. Одночасно з цим, глибока деталізація може призводити до втрати універсальності схеми і збільшення спеціалізації в рамках окремої галузі чи специфіки діяльності. Отже це має бути враховано при розробці інфраструктури управління інформаційними потоками бізнес-процесів.

Таким чином, на практиці управління інформаційними потоками окремих бізнес-процесів та їх сукупності фактично буде означати інтегроване управління бізнес-процесами. Інформаційна логістика представляє собою складову логістики, яка спрямована на організацію та інтеграцію інформаційних потоків для прийняття управлінських рішень. Інформаційна логістика бізнес – процесів представляє собою організацію потоків даних, які супроводжують матеріальний потік. Інформаційна логістика бізнес – процесів оперує комплексом економічної інформації в горизонтальному та вертикальному напрямах, з внутрішньою та зовнішньою координацією, та потребує відповідної інфраструктури.

Інформаційна інфраструктура підприємства, на наш погляд, представляє собою сукупність пов'язаних між собою засобів і методів, які забезпечують підготовку інформації: первинний збір даних та їх первинна обробка, контроль достовірності, зберігання та передача інформації, оновлення, корегування та презентація [5].

Метою інформаційної логістики бізнес-процесів у системі стратегічного управління підприємством є дослідження, контроль, корегування, зберігання, розподіл та спрямування інформації, а також розробка напрямків оптимізації бізнес-процесів з метою збільшення ефективності їх функціонування у довгостроковій перспективі.

Таким чином, на нашу думку, основне завдання інформаційної логістики бізнес – процесів у системі стратегічного управління підприємством полягає в упорядкування різнорідної інформації та її доставці до системи управління підприємством і від неї. Основним завданням інформаційної логістики стає розроблення оптимальних інформаційних систем та їх практичне впровадження в діяльність підприємств з урахуванням особливостей його бізнес-процесів та принципів стратегічного управління. Але, крім цього інформаційна логістика бізнес-процесів дозволяє реалізовувати виконання двох принципово важливих функції: контрольно-облікову, інтегративно-комунікативну (рис. 1).

Таблиця 1

**Класифікація бізнес-процесів для формування контуру інформаційної логістики**

| Класифікаційна ознака | Вид бізнес - процесу | | Характеристика бізнес – процесу |
|---|---|---|---|
| За ознакою формування результату | Виробничі бізнес-процеси | Основні (первинні, відтворювальні) | Головні процеси підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, надання послуг |
| | Адміністративні бізнес-процеси | Обслуговувальні (підтримувальні) | Процеси, які забезпечують виконання основних бізнес-процесів |
| | | Бізнес-процеси управління | Процеси, пов'язані з виконанням функцій управління |
| | | Бізнес-процеси розвитку | Процеси, спрямовані на розвиток і вдосконалення діяльностіві |
| По відношенню до клієнтів організації | Зовнішні | | Процеси, з вхід і/або вихід поза межами організації |
| | Внутрішні | | Процеси, які відбуваються виключно в межах підприємства |
| Бізнес-процеси за напрямком руху | Горизонтальні | | Сукупність взаємопов'язаних інтегрованих (у функціональну структуру) процесів, які забезпечують кінцеві результати, що відповідають цілям організації |
| | Вертикальні (функціональні) | | Процеси, що відображають діяльність організації по вертикалі, проходять відповідно до її структури у межах функціональних підрозділів, форма взаємодії керівників функціональних підрозділів |
| За ознакою часу | Безперервного повторення | | бізнес-процеси, які повторюються з визначеною циклічністю |
| | Періодичного повторення | | бізнес-процеси, завершення циклу виконання кожного з яких не означає його повторення. |
| | Одноразового виконання | | бізнес-процеси, що виконуються одноразово. |
| У межах основних складових збалансованої системи показників | Фінансові | | Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із фінансовими потоками всередині організації |
| | Клієнтські | | Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із взаємодією з клієнтами |
| | Виробництва | | Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із виробництвом продукції, що має споживчу цінність для клієнта |
| | Розвитку | | Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із удосконаленням діяльності організації загалом та окремих її аспектів |
| | Навчання і зростання | | Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із розвитком інтелектуальних та емоційних здібностей працівників, а також процеси розвитку вмінь і навиків |

*Джерело: упорядковано автором на основі [9]*

Кожен рівень ієрархічної структури підприємства має отримувати виключно необхідну інформацію в потрібні терміни. Для реалізації цих головних вимог будова логістичної інформаційної системи звичайно має бути індивідуалізованою залежно від організаційної структури підприємства та обсягу необхідних завдань, проте вона має містити наступні складові:

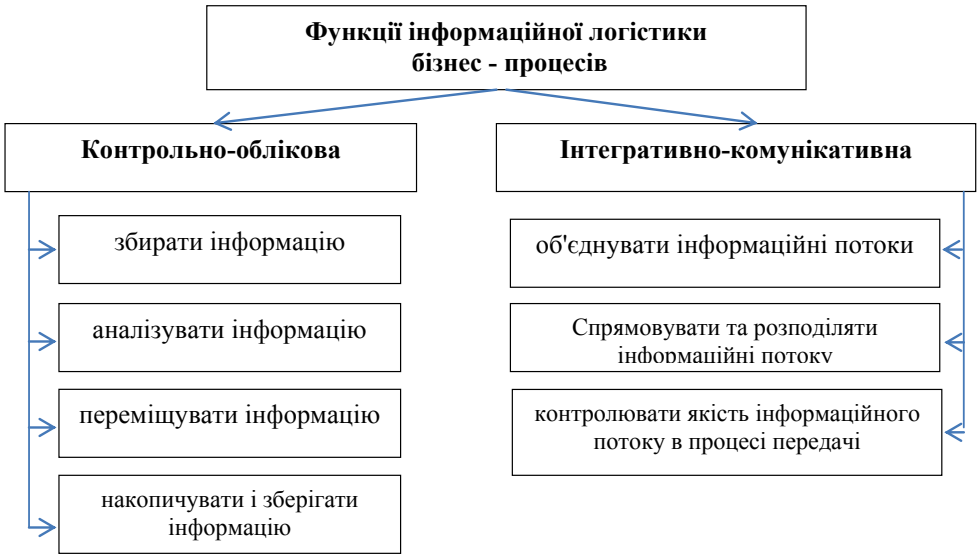


**Рис. 2. Інтеграція інформаційних потоків бізнес – процесів**

– чітку структуризацію сукупності бізнес-процесів;

– ієрархічність у виокремленні функцій та завдань;

– високий рівень автоматизації та впровадження новітніх стандартизованих програм.

Отже, створення раціональної інформаційної логістичної системи бізнес-процесів підприємства в рамках процесного підходу до управління потребує формування модель такої системи. Для цього доцільно, використовуючи логістичний підхід, враховуючи властивості інформаційних потоків та можливості інформаційних систем створити деталізовану модель руху інформації як всередині підприємства так і за його межами.

Одним із підходів до створення моделі інформаційних потоків бізнес – процесів підприємства є детальний аналіз та класифікація структури бізнес-процесів підприємства. Цей підхід передбачає зведення конкретних операцій до відповідних бізнес-процесів, комбінуючи які, можна одержати первинну модель для аналізу варіантів структури бізнес-процесів. Модель бізнес-процесів повинна містити два основні елементи, а саме – ресурсні потужності та засоби організації інформаційного потоку. Комбінуючи ці елементи, в залежності від необхідності деталізації та напрямків руху інформації, поділяють всю сукупність бізнес-процесів підприємства на окремі інформаційні складові, в яких буде проведено аналіз, обробка, відбір та передача інформації відповідно до певного ієрархічного рівня.

У той же час прийняття, реалізація та контроль за виконанням стратегічних рішень можливе тільки на основі достатньої кількості детальної інформації. Для цього потрібне функціонування інтегрованої інформаційної системи, яка пов'язує в єдине ціле усі бізнес-процеси підприємства та призначена для координації окремих бізнес-процесів.

Враховуючи класифікацію запропоновану в табл. 1, ми пропонуємо класифікувати бізнес-процеси підприємства за двома принциповими напрямками: бізнес-процеси адміністративні та виробничі (рис. 2).

До адміністративних процесів запропоновано відносити бізнес-процеси управління та розвитку, а до виробничих бізнес-процесів запропоновано відносити основні бізнес – процеси, які пов’язані з основною діяльністю підприємства та допоміжні бізнес-процеси, які виконують забезпечуюючу функцію для основних виробничих процесів.

Сукупний інформаційний потік підприємства складається з інформаційних потоків, що генеруються кожним бізнес-процесом. Всередині кожного бізнес – процесу також відбувається циркуляція інформації, відбувається постійний обмін між виконавцями окремих операцій, також відбувається обмін інформацією між бізнес – процесами. Таким чином, відбувається вертикальна та горизонтальна інтеграція інформаційних потоків. Вертикальна інтеграція представляє собою зв'язок між бізнес-процесами та інформаційними системами через вертикальні інформаційні потоки.

Вертикальна інтеграція охоплює всі рівні як прямими (зверху до низу), так і зворотніми зв'язками.

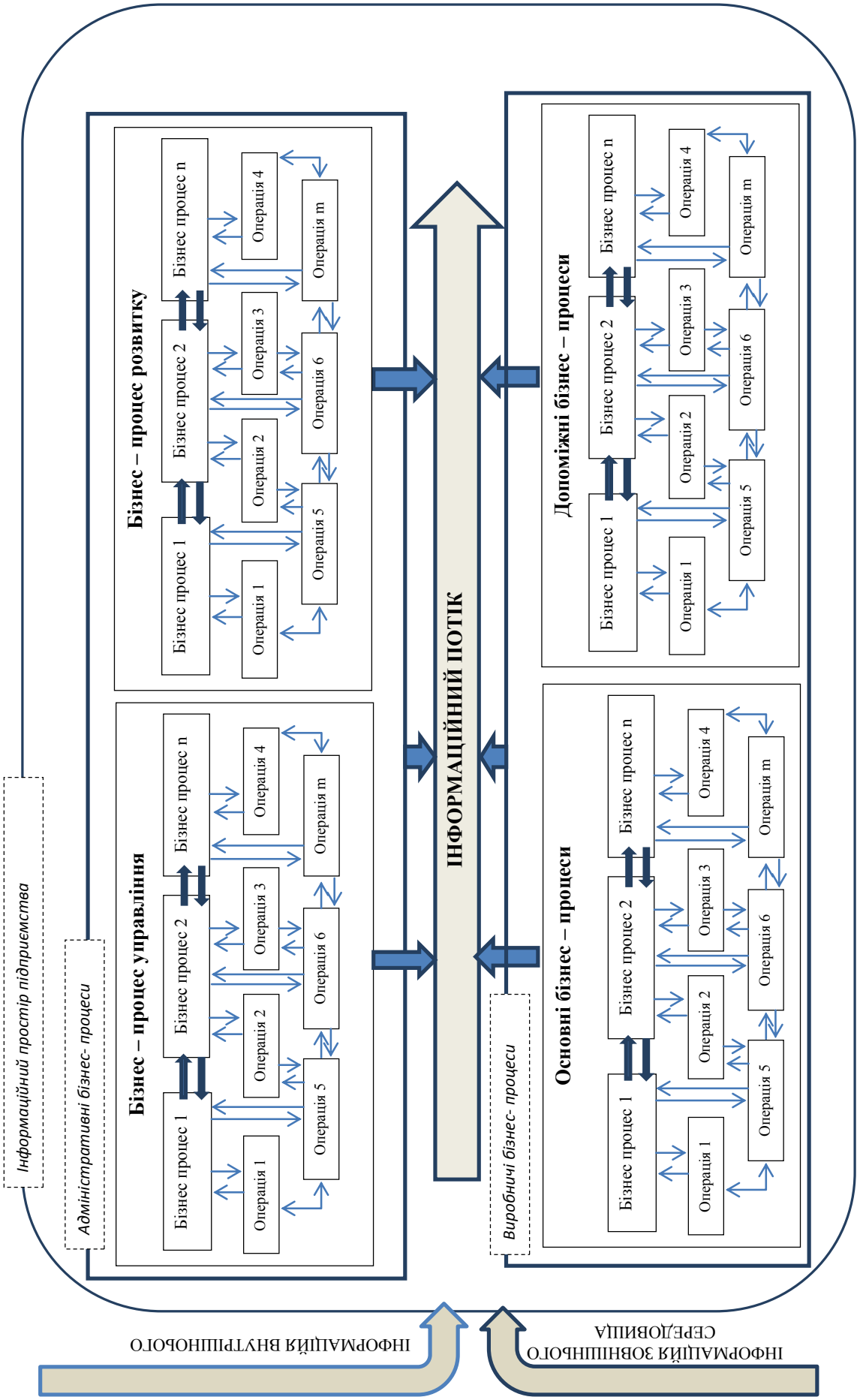


**Рис. 1. Функції інформаційної логістики бізнес-процесів**

*Джерело: авторська розробка*

У той же час необхідна горизонтальна інтеграція, яка забезпечує інформаційний зв'язок між окремими комплексами завдань виконавчих системах через горизонтальні інформаційні потоки, які забезпечують комунікацію між окремими виконавцями. Горизонтальна інтеграція має пов'язувати окремі інформаційні потоки із загальною системою планування та управління. Наявність горизонтальної інтеграції дозволяє досягти узгодженості між діями окремих виконавців та цілями підприємства.

На основі декомпозиції бізнес-процесів стає можливою побудова інформаційної системи. Розробка інформаційної структури бізнес-процесів дозволить поділити підприємство на сфери контролю, що дозволить підвищити ефективність управління за рахунок підвищення узгодженості бізнес-процесів.

Важливим етапом побудови інформаційної моделі бізнес – процесів підприємства є розподіл отриманих даних за кожним бізнес-процесом між окремими комп'ютерними системами з різними сферами функціонування. . Так, одна має бути спрямована на контроль, інтеграцію та керування фінансовими, матеріальними та ін. потоками підприємства; інша – безпосередньо спрямована на керування процесами, що відбуваються всередині бізнес-процесів.

Як зазначається у роботі [7] існує три види організації комп'ютерних мереж: структура зірки (учасники звертаються до центральної ЕОМ); кільцева структура (кожен учасник пов'язаний із двома «сусідами»); U-подібна структура (кожен учасник сполучений як із центральною системою, так і з кожним учасником процесу інформаційного транспортування).

Інформаційна логістика бізнес-процесів на найвищому рівні за допомогою спеціальних засобів для збору та передавання даних забезпечує базовою інформацією управлінські підсистеми, що відповідають за стратегічне управління підприємством. На рівні операцій у середині бізнес-процесів організується контроль систем матеріально-технічного, фінансового та ін постачання і шляхом комбінування окремих елементів, які утворюються автономними бізнес-процесами, можливо досягти максимальну можливість керування елементами системи загалом. На найвищому рівні автономні бізнес-процеси об'єднуються у всеохопну інформаційну мережу, яка спрямована на формування єдиного всеохоплюючого інформаційного потоку [1-7].

Головна задача менеджменту на цьому етапі полягає у тому, що поєднуються новітні методи менеджменту та нових технологій автоматизації і комп'ютеризації, що дозволяє підприємствам підвищити продуктивність підприємств. У той же час, інтегровані інформаційні потоки бізнес-процесів мають наступні переваги:

– прискорюється швидкість інформаційного обміну;

– скорочується кількість облікових помилок ;

– скорочується обсяг непродуктивної інформації;

– поєднуюся різнорідні інформаційні блоки.

**Висновки.** Таким чином, підприємства, що намагаються зберегти свої позиції на ринку або підвищити свою ринкову частку мають застосовувати новітні методи управління на основі процесного підходу у поєднанні з інформаційними технологій, які дозволять поєднати інформаційні потоки бізнес-процесів у єдиний інформаційний потік. Вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення процесів стратегічного управління повинно позитивно вплинути на значення ключових (вимірюваних) параметрів процесу, таких як ефективність, результативність і адаптивність. Тому подальші дослідження необхідно сконцентрувати у цьому напрямку.

Отже на нашу думку, доки інформаційне обслуговування не буде виділене в окрему особливу сферу та з ним не будуть рахуватись як зі специфічною рушійною силою, потенційні можливості інформаційної логістики не можуть бути використані у повні мірі в практичній діяльності підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Маслак О.І. Інформаційне забезпечення процесу управління стратегічною стійкістю підприємства / О.І. Маслак, І.В. Коробкова // Інвестиції: практика та досвід. – № 4. – 2015 – С. 23-25.

2. Бруханський Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва : моногр. / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 384 с.

3. Рета М. В. Стратегічний управлінський облік: концептуальні засади та використання в системі підприємства / М. В. Рета // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2014. – № 64 (1106). – С. 127-134.

4. Червякова Т.І. Організація системи інформаційних потоків контролінгу в управлінні підприємствами автосервісу / Т.І. Червякова, В.В. Червякова // Інноваційна економіка. – № 3. – 2013. – С. 333=338.

5. Музиченко-Козловська О. В. Інформаційна логістика в туризмі: сутність поняття, мета і завдання [Електронний ресурс] / О.В. Музиченко-Козловська. – Режим доступу до ресурсу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/29397/1/038_247_252.pdf

6. Михійліченко Г. І. Інформаційна та збутова логістика в туризмі: дис. .. канд. екон. наук: 08.06.02. – К.: Київський торговельно-економічний університет, 2001. – 20 с.

7 Качуровський В.Є. Інформаційна логістика [Електронний ресурс] / Качуровський В.Є. – Режим доступу до ресурсу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11345/1/10.pdf

8. Бортнік А. М. Процесне управління бізнесом: сутність і переваги впровадження / А. М. Бортнік // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 3(62). – 2013 – С. 30-36.

9. Чорнобай, Л. І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель [Текст] / Л. І. Чорнобай, О. І. Дума // Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо- поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 22. – № 2. – С. 171-182.

REFERENCES:

1 Maslak O.I. (2015) Informatsiyne zabezpechennya protsesu upravlinnya strategichnoyu stiykistyu pidpriємstva [Information provision of the process of strategic stability management of the enterprise] Investments: practice and experience, no.4. pp. 23-25.

2. Brukhans'kiy R. F. (2014) Oblik i analiz u sistemi strategichnogo menedzhmentu agrarnogo pidpriємnitstva : monogr.[ Accounting and analysis in the system of strategic management of agrarian entrepreneurship: monogr] Ternopol – 384 p.

3. Reta M. V. (2014) Strategichniy upravlins'kiy oblik: kontseptual'ni zasadi ta vikoristannya v sistemi pidpriємstva [Management Accounting: Conceptual Principles and Uses in the Enterprise System] Bulletin of the National Academy of Sciences. tech Un-th "KHPI": Sb. sciences Temat ave. vip : Technical progress and production efficiency. - Kharkiv: NTU "KhPI", no № 64 (1106), pp. 127-134.

4. Chervyakova T.I.(2013) Organizatsiya sistemi informatsiynikh potokiv kontrolingu v upravlinni pidpriємstvami avtoservisu [Organization of information flow control system in the management of car service enterprises] Innovative economy, vol 3, pp 333-338.

5. Muzichenko-Kozlovs'ka O. V. Informatsiyna logistika v turizmi: sutnist' ponyattya, meta i zavdannya [Information logistics in tourism: the essence of the concept, purpose and task] - Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/29397/1/038_247_252.pdf (21.01.2018)

6. Mikhiylichenko G. I. (2001) Informatsiyna ta zbutova logistika v turizmi: dis. .. kand. ekon. nauk: 08.06.02. – Kyiev – 20 p.

7 Kachurovs'kiy V.Є. Informatsiyna logistika [Information logistics] Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11345/1/10.pdf (15.03.2018)

8. Bortnik A. M. (2013) Protsesne upravlinnya biznesom: sutnist' i perevagi vprovadzhennya [Process Business Management: The Essence and Advantages of Implementation] Scientific Bulletin of the National University of the State Tax Administration of Ukraine (Economics, Law), no 3(62), pp. 30-36.

9. Chornobay, L. I. (2015) Biznes-protsesi pidpriємstva: klasifikatsiya ta strukturno-ієrarkhichna model' [Tekst] [Business processes of the enterprise: classification and structural-hierarchical model] Economic analysis: Sb. sciences works Ternopil National Economic University. - Ternopil: Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University "Economic Thought, vol. 22. no. 2. – pp. 171-182.

УДК 330.322

# Впровадження impact-інвестування в Україні

**Тищенко В.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Східноукраїнського національного університету імені В. Даля

У статті, розглянуто поняття інвестування з точки зору трьох підходів (капіталоутворюючий, витратний, ресурсний). Виділено об'єкти інвестування в Україні. Проаналізовано: об'єм надходжень ПІІ в Україну, розподіл ПІІ по галузям, джерела надходжень ПІІ за країнами-інвесторами, співвідношення ПІІ на одну людину. В результаті трансформаційних і фундаментальних змін з'явилися нові різновиди інвестицій, до яких відноситься і impact-інвестиції (інвестиції впливу). Приведено основні риси, зарубіжний і вітчизняний досвід impact-інвестування. Виділено ризики та проблеми impact-інвестування в Україні.

**Ключові слова:** інвестиція, об'єкт, прямі іноземні інвестиції, impact-інвестиції, ризики, перспективи.

Тищенко В.В. ВНЕДРЕНИЕ IMPACT-ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье, рассмотрено понятие инвестирование с точки зрения трех подходов (капиталосоздающий, затратный, ресурсный). Выделены объекты инвестирования в Украине. Проанализированы: объем поступлений ПИИ в Украину, распределение ПИИ по отраслям, источники поступлений ПИИ по странам-инвесторам, соотношение ПИИ на одного человека. В результате трансформационных и фундаментальных изменений появились новые разновидности инвестиций, к которым относятся и impact-инвестиции (инвестиции воздействия). Приведены основные черты, зарубежный и отечественный опыт impact-инвестирования. Выделены риски и проблемы impact-инвестирования в Украине.

**Ключевые слова:** инвестиция, объект, прямые иностранные инвестиции, impact-инвестиции, риски, перспективы.

Tyshchenko V.V. IMPACT-INVESTMENT IMPLEMENTATION IN UKRAINE

In the article, the concept of investment is considered from the point of view of three approaches (capital, resource, resource). The objects of investment in Ukraine are singled out. The analysis: the volume of FDI inflows to Ukraine, the distribution of FDI by industry, the sources of FDI inflows for investing countries, the ratio of FDI per person. As a result of transformational and fundamental changes, new types of investments appeared, including impact investments. The main features, foreign and domestic experience of impact-investment are given. The risks and problems of impact-investment in Ukraine are singled out.

**Keywords:** investment, object, foreign direct investment, impact-investments, risks, prospects.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В сучасному світі основою розвитку усіх форм підприємництва є інвестиції. Від належного рівня інвестування залежить розвиток власного виробництва, вирішення соціальних й екологічних проблем, відповідність сучасним вимогам наявного фінансового та людського капіталу. При цьому треба розуміти що перед фінансистами стає дилема: інвестувати або заощаджувати. З одного боку сприяння розвитку, підвищення рентабельності, а з іншого ризики додаткових витрат и втрат капіталу. У зв'язку с цим на сучасному етапі розвитку економіки необхідно впроваджувати нові форми інвестицій, що буде сприяти підвищенню ефективності інвестиційної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню природи інвестування приділяли увагу багато зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Луіс Т. Вельс, Р. Вернон, Алвін Г. Вінг, Б. Губський, О. Загорянська, В. Захожай, Д. Єндовицький, Л. Ігоніна, Ж. Кольбер, В. Козюк, Д. Лук'яненко, В. Мельник, О. Мозговий, І. Новак, А. Пересада, А. Пехник, Т. Проценко, С. Реверчук, В. Солдатенко, Д. Степанова, В. Федоренко, Е.Дж. Долан, та ін. Вклад цих вчених в розвиток науки про інвестиції є дуже вагомим, одночасно, на нашу думку, в роботах більшості науковців, щодо інвестицій, відсутнє дослідження їх перетворюючого впливу на об'єкт інвестування.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** За етимологічним змістом термін «інвестиція» походить від лат. investire – одягати, оточувати. Перша група науковців ототожнюють інвестиції з капітальними вкладами (капіталоутворюючий підхід) [1, с. 440; 2, с. 16; 3, с. 148], що має певні недоліки, тому що вони, при цьому, розглядаються лише, як спосіб збільшення виробничих



© Тищенко В.В.

ресурсів господарюючих суб'єктів. Друга група науковців інвестиції трактують як довгострокові витрати цінностей та ресурсів з метою отримання прибутку (доходу), збільшення активів, досягнення інших ефектів (витратний підхід) [4, с. 388; 5, с. 165; 6, с. 6], що не є коректним, тому що, при цьому, науковці концентрують увагу на одній з складових інвестицій – витратах. Третя група науковців визначають поняття «інвестиції», як різноманітні ресурси (ресурсний підхід) [7, с. 61; 8, с. 7; 9, с. 50], при цьому ігнорується подальший рух ресурсів, їхнє послідовне перетворення під впливом цільових установок інвесторів у продукт інвестиційної діяльності.

Перечисленні підходи не передбачають сприйняття процесу інвестування для перетворюючого впливу їх на об'єкт інвестицій, хоча в усьому світі на сьогодні це є одним із основних критеріїв оцінки ефективності і направленості інвестицій.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою цієї статті є вивчення досвіду і запровадження в Україні використання сучасних підходів к інвестиціям, які мають соціальний і перетворюючий ефект.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Більшість авторів вважає, що на сьогодні Україна потребує активізації інвестиційних процесів для забезпечення соціального і економічного розвитку країни [10, с. 25-27; 11, с. 64-67]. При цьому дуже багато приділяється уваги до джерел і напрямків використання цих інвестицій: іноземні чи національні; державні чи приватні; реальні чи фінансові [12, с. 128; 13, с. 33-35; 14, с 134-135]. Однак щодо сучасних видів інвестицій, їх форм – ця проблематика розкрита не на належному рівні в сучасних дослідженнях.

Законодавство України трактує інвестиції, як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Якщо розглядати що може бути об'єктом інвестування, то все зрозуміло – це цінності (див. рис. 1).

Що стосується результатів інвестування, то більшість авторів схильні вважати результатом можливу додаткову вартість або прибуток від впровадження інвестицій, але результатом може бути і щось інше. Так в законодавстві закладена норма, що інвестиції можуть мати в якості результату не тільки прибуток, але і будь-який соціальний або екологічний ефект. Це дуже важливо для поняття нового для української економіки виду інвестиції – impact-інвестування.

Провідне місце при оцінці економічного потенціалу національної економіки займають іноземні інвестиції. Проаналізувавши останні сім років практики залучення іноземних інвестицій (далі ПІІ) в Україну можна зазначити, що було два самих провальних роки надходження прямих іноземних інвестицій – це 2014 і 2017 роки, спад надходжень ПІІ склав відповідно 55,1 % та 57,5% (див. рис. 2).

Аналізуючи ПІІ по галузям вкладення можна зазначити, що в 2017 році іноземні інвестори найбільше вкладалися в переробну промисловість – понад півмільярда доларів, фінансову і страхову діяльність – третину мільярда, майже по чверть мільярда інвестицій отримали виробники харчових продуктів, видобувні компанії та постачальники електроенергії (див. рис. 3).

Найбільші обсяги надходжень інвестицій в Україну в 2017-му році надійшли з Кіпру (понад 0,5 млрд. дол. США). Далі йде Росія, Нідерланди, Велика Британія і Німеччина. Також ПІІ в Україну в 2017 році надходили з Швейцарії, Франції, Польщі, Швеції та Сейшельських островів (див. рис. 4).

| Майнові та інтелектуальні цінності |
|---|
| кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів) |
| рухоме та нерухоме майно (споруди, устаткування та інші матеріальні цінності) |
| майнові права інтелектуальної власності |
| сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау") |
| права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права |
| інші цінності |

**Рис. 1. Майнові та інтелектуальні цінності [15]**

**Рис. 2. Об'єм надходжень ПІІ в Україну за 2010-2017 рр.**

*Джерело: www.slovoidilo.ua/2018/03/09/infografika/ekonomika/inozemni-investycziyi-ukrayini-skilky-7-rokiv-vklaly-ekonomiku*

**Рис. 3. Об'єм надходжень ПІІ в Україну по галузям в 2017 році**

*Джерело: https://hromadske.ua/posts/khto-investuie-v-ukrainu*

Якщо порівнювати об'єми ПІІ на одну людину, то в 2017 році цей показник зріс на 4,3% (925 дол. США). Максимальний об'єм ПІІ на одну людину було зафіксовано в 2013 році (1283,6 дол. США). Мінімальна сума ПІІ на одну людину було зафіксовано в 2016 році (886 дол. США).

Треба відзначити, що останні 10 років у світі відбуваються певні трансформації і фундаментальні зміни, що торкаються не тільки форми та інструментів інвестування, а й їх принципових засад. В результаті цих процесів з'явилися нові різновиди інвестицій, до яких відноситься і impact-інвестиції (інвестиції впливу) – принципово нова парадигма інвестування. Impact-інвестиції є окремим випадком соціального інвестування (інвестування в проекти, що ставлять собі за мету досягнення позитивного соціального ефекту), проте мають ряд принципових відмінностей.

Impact-інвестиції являють собою нову парадигму інвестиційної діяльності та йдуть в розріз з усталеними поглядами про те, що соціальні та екологічні проблеми можуть вирі-

**Рис. 4. Найбільші надходження ПІІ в Україну з країн-інвесторів в 2017 році**

*Джерело: www.slovoidilo.ua/2018/03/09/infografika/ekonomika/inozemni-investycziyi-ukrayini-skilky-7-rokiv-vklaly-ekonomiku*

**Рис. 5. Об'єм надходжень ПІІ в Україну на одну людину в 2011-2017 рр.**

*Джерело: www.slovoidilo.ua/2018/03/09/infografika/ekonomika/inozemni-investycziyi-ukrayini-skilky-7-rokiv-vklaly-ekonomiku*

шуватися тільки за допомогою держави або благодійності, а ринкові інвестиції мають бути спрямовані виключно на отримання фінансового результату.

Термін "impact-інвестиції» можна трактувати, як інвестиції з метою отримання соціального та / або екологічного ефекту поряд з прибутком [16]. Виходячи з наведеного визначення, можна виділити декілька основних рис impact-інвестицій (див. рис. 6):

1. Намір мати позитивний соціальний та / або екологічний ефект. Інвестор вибирає для інвестування такий проект, реалізація якого спрямована на вирішення певної проблеми і

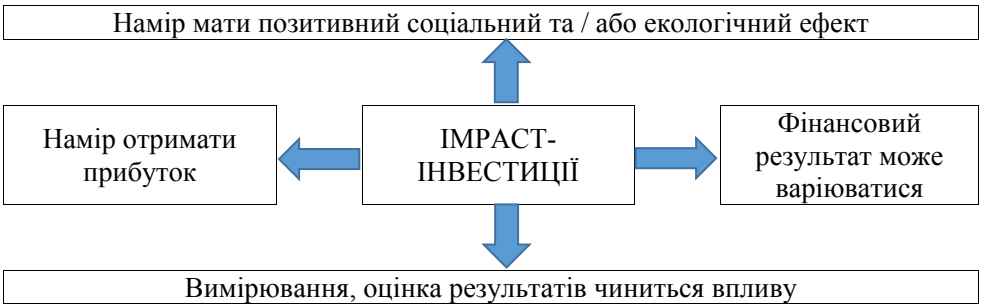


**Рис. 6. Основні риси impact-інвестицій**

*Джерело: авторська*

несе за собою позитивний соціальний та / або екологічний ефект.

2. Вимірювання, оцінка результатів чиниться впливу. Особливістю інвестицій впливу є зобов'язання інвестора здійснювати оцінку та повідомляти громадськості про досягнуті соціальних і екологічних результатах, забезпечувати прозорість і підзвітність освоєння коштів в процесі інвестування.

3. Намір отримати прибуток. здійснюючи impact-інвестиції, інвестори розраховують на отримання прибутку або, як мінімум, на повернення вкладеного капіталу.

4. Фінансовий результат може варіюватися. Інвестори ставлять собі за мету отримати фінансовий результат, який може бути нижче ринкової процентної ставки або дорівнювати їй з поправкою на ризик.

Ринок impact-інвестицій зростає з кожним роком. За даними дослідження ринку перетворюють інвестицій Глобальної мережі імпакт-інвесторів (Global Impact Investing Network), в 2017 році обсяг накопичених вкладень в цей сектор досяг 114 мільярдів доларів, для порівняння, в 2015 році було 77 мільярдів [17].

Ринок impact-інвестицій пропонує інвесторам реальні можливості вкладення в соціальні та екологічні проекти, які, в свою чергу, приносять прибуток. Можна навести різні приклади impact-інвестицій, що відображають закордонний та вітчизняний досвід різних компаній.

Наприклад, Revolution Foods – приватна компанія, заснована в 2006 р в Каліфорнії двома шкільними вчителями. Компанія працює в сфері шкільного харчування і здорової їжі, частка ринку оцінюється в 25 млрд. дол. США. Засновники починали свій бізнес з 500 000 дол. США (власні заощадження). Сьогодні співвласниками бізнесу є W.K. Kellogg Foundation, Catamount Ventures, City of Oakland, DBL Investment Partners, Revolution Growth [18].

У 2014 р компанія отримала інвестиції в розмірі 30 млн. дол. США від венчурного фонду Revolution Growth, засновник якого (Steve Case) увійшов до складу ради директорів. Revolution Foods переслідує такі цілі соціального впливу: розвиток суспільства, продовольча безпека, оздоровлення населення. Соціальний вплив компанії заключає в тому, що вона щодня поставляє в більш ніж 1 000 шкіл дванадцяти штатів США порядку 200 000 збалансованих обідів за помірними цінами. 75% цих обідів отримують школярі з сімей з низькими доходами. У той же час компанія є прибутковою – річний дохід в 2009 р становив 8 млн. дол. США, в 2017 році він оцінювався в 100 млн. дол. США [19].

Ще один приклад відноситься до компанії Greyston Bakery – це приватна комерційна компанія, заснована Берні Глассманом в 1982 р. є підрозділом благодійного фонду Greyston Foundation, який займається боротьбою з бідністю в окрузі Вестчестер, США. Greyston Bakery успішно працює на ринку хлібобулочних виробів, основним її споживачем є велика компанія Ben & Jerry's. Особливістю компанії є те, що вона забезпечує людей робочими місцями, проводить їх навчання, незалежно від їх освіти, попереднього місця роботи або будь-яких соціальних бар'єрів і діє за схемою «відкритого найму» [20].

Компанія переслідує такі цілі соціального впливу: розвиток суспільства, розвиток людського потенціалу, зростання доходів населення. Розподілом доходів фірми займається благодійний фонд Greyston Foundation, гроші йдуть на поліпшення житлових умов місцевого населення, потреби дитячих садків і лікарень. У 2015 року доходи компанії склали більше 20 млн. дол. США, з них 78% – доходи від продажу продукції пекарні, 8% – гранти від держави, 6% – приватні пожертвування, 5% – доходи від надання послуг, 3% – інші доходи.

Витрати компанії в 2015 р також склали понад 20 млн. дол. США, з них: 74% – діяльність пекарні, 7% – оплата послуг, 7% – допомога дітям, 5% – управлінські витрати, 4% – житлове будівництво, 2% – розвиток трудових ресурсів, 1% – пожертвування фонду Gardens [21].

Oportun – приватна компанія, заснована в 2005 р Джеймсом Гутьєрресом в Каліфорнії, США. Oportun надає доступні кредити малозабезпеченій латиноамериканському населенню з низькою кредитною історією (або без неї) на споживчі потреби. Суми наданих кредитів варіюються від 300 дол. США до 7 000 дол. США на термін від 7 до 35 місяців. Умови кредитування є доступними для малозабезпеченого населення: за даними досліджень альтернативне кредитування в інших компаніях обійдеться в середньому в 4 рази дорожче [22].

Цілі соціального впливу, які ставить перед собою Oportun: доступ населення до фінансових ресурсів, розвиток суспільства, забезпечення рівності прав і можливостей. Позитивний соціальний вплив полягає в тому, що за станом на 31 грудня 2016 року компанія допомогла більш ніж 900 000 людей, переважна більшість яких має низькі доходи, надавши їм кредити на суму понад 3,3 млрд. дол. США [22].

В Oportun підрахували, що їхні клієнти сукупно зекономили близько 920 млн. дол. США у вигляді відсотків і комісій за позиками, звернувшись до них, а не в альтернативні компанії. Компанія залучила понад 265 млн. дол. США інвестицій за рахунок коштів провідних венчурних фондів, а також використовувала власні кошти і привертала до інвестування своїх співробітників. Щорічний дохід компанії становить близько 120 млн. дол. США [23].

Ємність ринку перетворюють інвестицій сьогодні не дуже велика навіть у світових масштабах, у українських інвесторів є два варіанти:

1. можна звернутись в один з швейцарських фондів, що займаються impact-інвестуванням, і вибрати готові інструменти з його портфеля. Але об'єктом подібних інвестицій, швидше за все, стане соціальне підприємство, яке перебуває за тисячі кілометрів від України.

2. почати впроваджувати impact-інвестування самим, спираючись на міжнарожний досвід.

І вітчизняний досвід вже є. Наприклад, Urban Space 100 – це ресторан в місті Івано-Франківськ, акціонерами якого є 100 місцевих мешканців. 80% від прибутку засновники і власники акцій цього соціального підприємства витрачають на розвиток міської інфраструктури, благоустрій середовища, створення умов для занять спортом. На сьогодні в м. Київ впроваджується ідея мешканців Івано Франковська – Urban Space 500.

Приклад Urban Space 100 – не поодинокий: пошуком і розробкою нових ідей для соціального перетворення займаються в Impact Hub Odessa. Єгор Гребенников з 2012 до 2017 року витратив на розвиток Impact Hub і «Зеленого театру» в м. Одеса майже 5 мільйонів доларів. Сьогодні Impact Hub Odessa – це 1300 м2 освітнього простору, 7 регулярних програм в різних сферах, 200+ супроводжуваних соціальних проектів, 1700 публічних подій і 50 тисяч гостей на рік.

На державному рівні в Україні у 2000 р. було утворено Український фонд соціальних інвестицій (УФСІ) [24], в цілях надання підтримки найменш соціально захищеним верствам населення, створення робочих місць шляхом сприяння розвитку підприємництва в межах реалізації Проекту Світового банку «Фонд соціальних інвестицій», а також підтримки та розвитку ініціативи територіальних громад і громадських організацій.

Impact-інвестиції, як і будь-який інший вид інвестування, пов'язані з різними ризиками. Інвестори виділяють наступні основні групи ризиків, пов'язані із здійсненням інвестицій впливу (розташовані за ступенем впливу): ризик виконання самого бізнес-проекту, ризик управління; ризик ліквідності і складності виходу з проекту; попит на ринку і ризик конкуренції; фінансовий ризик; валютний ризик і ризик держави; макроекономічний ризик; ризик репутації; ризик недосягнення запланованого соціального та екологічного ефекту (впливу).

Незважаючи на привабливість і зростаючий інтерес до ринку impact-інвестицій, інвестори стикаються з чималою кількістю проблем. До найбільш актуальних можна віднести:

- недолік капіталу з огляду на високий ризик / прибуток;
- недолік високоякісних інвестиційних пропозицій;
- недолік інституційних структур, що задовольняють потреби інвесторів;
- відсутність єдиного тлумачення поняття «ринок impact-інвестицій» і його сегментів;
- недостатня кількість досліджень та інформації;
- складність в оцінці впливу, недостатня кількість методик;
- недостатня кількість фахівців у цій галузі з відповідними навичками;

● недостатня державна підтримка ринку impact-інвестицій.

**Висновки з цього дослідження.** В Україні ринок impact-інвестицій поки що не розвинений, немає відповідної нормативно-правової бази, яка координує інституційної структури та т.і. Разом з тим його впровадження в Україні є вельми перспективним, особливо в зв'язку з соціально орієнтованою моделлю розвитку, прийнятої в країні.

Наявний світовий досвід здійснення impact-інвестицій показує, що є безліч проблемних питань, які стримують його розвиток: потрібне проведення відповідних наукових досліджень, створення різних методик, підготовка фахівців і т.і.

Перспектива впровадження в Україні механізму impact-інвестицій дозволить залучити приватний капітал до вирішення соціальних і екологічних питань, що, з одного боку, знизить навантаження на державний бюджет, а з іншого послужить розвитку приватної ініціативи і соціальної відповідальності бізнесу. Слід підкреслити, що парадигма impact-інвестицій носить яскраво виражений соціально-орієнтований характер і повністю відповідає моделі соціально-економічного розвитку України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Долан Э.Дж. Микроэкономика / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей; пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб., 1997. – 448 с.

2. Ивасенко А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 261 с.

3. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник для студентів екон. спец. закл. освіти. У 2-х ч. / [С.М. Будаговська, О.І. Кілієвич, І.О. Луніна, інші]; за ред. С.М. Будаговської. – [3-тє вид.]. – К.: Основи, 2003. – 517 с.

4. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. − Т.2 / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Таллинн, 1993. – 399 с.

5. Финансы предприятий: учебник / [Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.]; под. ред. Н.В. Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 413 с.

6. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин. – К.: Генеза, 1997. – 384 с.

7. Базилевич В.Д. Макроекономіка: навч. посібник / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. − [Вид 2-ге, доп.]. – К.: Атіка, 2006. – 368 с.

8. Данілов О.Д. Інвестування: навч. посібник / О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченко. – К.: Комп'ютерпрес, 2001. – 364 с.

9. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посібник / А.П. Дука. – К.: Каравелла, 2007. – 424 с.

10. Голобородько Т.В. Теоретичні основи активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки / Т.В. Голобородько // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22. – Ч. II. – С. 24-29.

11. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України / В.А. Худавердієва // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 62-71.

12. Євтушенко Г.І., Левківський Т.А. Іноземне інвестування в Україні: сучасний стан і перспективи / Г.І. Євтушенко, Т.А. Левківський // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 126-135.

13. Мотриченко В.М. Інвестиційна привабливість України: стан та шляхи активізації / В.М. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2011. – № 4 (4). – С. 31-36.

14. Сааджан В.А. Іноземні інвестиції: аналіз та вплив на економічний розвиток України / В.А. Сааджан, Т.О. Скорик // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 129-135.

15. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

16. What You Need to Know About Impact Investing [Електронний ресурс]. // GIIN. – 2016. – Режим доступу: https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/#s1

17. Annual Impact Investor Survey 2017 [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: https://thegiin.org/research/publication/annualsurvey2017

18. A Short Guide to Impact Investing [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: https://te-st.ru/2015/10/23/short-guide-to-impact- investing/

19. How Revolution Foods Made a Business of Healthy Food for Healthier Students [Електронний ресурс]. // Enterpreneur. – 2017. – Режим доступу: https://www.entrepreneur.com/article/238277

20. About Greystone [Електронний ресурс]. // Greystone. – 2017. – Режим доступу: http://greyston.com/about-greyston/

21. Greystone: annual report 2016 [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: http://greyston.com/wp-content/uploads/2013/09/Annual- Report-2016.pdf

22. About Oportun [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: http://www.oportun.com/about-oportun/

23. Oportun executive helps build access to affordable loans [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: http://www.bizjournals.com/sanfrancisco/news/2015/06/12/oportun-jonathan-conblentz-cfo-awards-2015.html

24. Постанова КМУ «Про утворення Українського фонду соціальних інвестицій» № 740 від 28 квітня 2000 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/740-2000-%D0%BF

REFERENCES:

1. Dolan E. Dzh., Lindsey D. (1997) Mikroekonomika. St. Petersburg. (in Russian)

2. Ivasenko A.G., Nikonova Ya.I. (2009) Investitsii: istochniki i metody finansirovaniya. Moscow: Izdatel'stvo “Omega-L”. (in Russian)

Budaghovsjka S.M., Kilijevych O.I., Lunina I.O. (2003) Mikroekonomika i makroekonomika: pidruchnyk dlja studentiv ekon. spec. zakl. Osvity. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian)

3. Makkonnell K.R., Bryu S.L. (1993) Ekonomiks: Printsipy, problemy i politika. Tallinn. (in Russian)

4. Kolchina N.V., Polyak G.B., Pavlova L.P. (1998) Finansy predpriyatiy: uchebnik. Moscow: Finansy, YuNITI. (in Russian)

5. Shevchuk V.Ja., Roghozhyn P.S. (1997) Osnovy investycijnoji dijaljnosti. Kyiv: Gheneza. (in Ukrainian)

6. Bazylevych V.D., Balastryk L.O. (2006) Makroekonomika: navch. posibnyk. Kyiv: Atika. (in Ukrainian)

7. Danilov O.D., Ivashyna Gh.M., Chumachenko O.Gh. (2001) Investuvannja: navch. posibnyk. Kiev: Komp'juterpres. (in Ukrainian)

8. Duka A.P. (2007) Teorija ta praktyka investycijnoji dijaljnosti. Investuvannja: navch. posibnyk. Kyiv: Karavella. (in Ukrainian)

9. Gholoborodjko T.V. (2012) Teoretychni osnovy aktyvizaciji investycijnykh procesiv v aghrarnomu sektori ekonomiky. [Naukovi praci Kirovoghradsjkogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu. Ekonomichni nauky]. vol. 22. Ch. II. pp. 24-29. (in Ukrainian)

10. Khudaverdijeva V.A. (2010) Strateghija zaluchennja inozemnykh investycij v ekonomiku Ukrajiny. [zhurnal Finansy Ukrajiny]. no 6. pp. 62-71. (in Ukrainian)

11. Jevtushenko Gh.I., Levkivsjkyj T.A. (2012) Inozemne investuvannja v Ukrajini: suchasnyj stan i perspektyvy. [Zbirnyk naukovykh pracj Nacionaljnogho universytetu derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrajiny]. no 1. pp. 126-135. (in Ukrainian)

12. Motrychenko V.M. (2011) Investycijna pryvablyvistj Ukrajiny: stan ta shljakhy aktyvizaciji. [zhurnal Finansovyj prostir]. no 4 (4). pp. 31-36. (in Ukrainian)

13. Saadzhan V.A., Skoryk T.O. (2012) Inozemni investyciji: analiz ta vplyv na ekonomichnyj rozvytok Ukrajiny. [Ekonomika: realiji chasu. Naukovyj zhurnal]. no 3-4 (4-5). pp. 129-135. (in Ukrainian)

14. Pro investycijnu dijaljnistj: Zakon Ukrajiny vid 18 veresnja 1991 roku no 1560-XII. [Electronic resource]. Access mode: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12 (in Ukrainian)

15. What You Need to Know About Impact Investing (2016) [Electronic resource]. Access mode: https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/#s1 (in English)

16. Annual Impact Investor Survey 2017 (2017) [Electronic resource]. Access mode: https://thegiin.org/research/publication/annualsurvey2017 (in English)

17. A Short Guide to Impact Investing (2017) [Electronic resource]. Access mode: https://te-st.ru/2015/10/23/short-guide-to-impact- investing/ (in English)

18. How Revolution Foods Made a Business of Healthy Food for Healthier Students (2017) [Electronic resource]. Access mode: https://www.entrepreneur.com/article/238277 (in English)

19. About Greystone (2017) [Electronic resource]. Access mode: http://greyston.com/about-greyston/ (in English)

20. Greystone: annual report 2016 (2017) [Electronic resource]. Access mode: http://greyston.com/wp-content/uploads/2013/09/Annual- Report-2016.pdf (in English)

21. About Oportun (2017) [Electronic resource]. Access mode: http://www.oportun.com/about-oportun/ (in English)

22. Oportun executive helps build access to affordable loans (2017) [Electronic resource]. Access mode: http://www.bizjournals.com/sanfrancisco/news/2015/06/12/oportun-jonathan-conblentz-cfo-awards-2015.html (in English)

23. Postanova KMU “Pro utvorennja Ukrajinsjkogho fondu socialjnykh investycij” no 740 vid 28 kvitnja 2000 r. [Electronic resource]. Access mode: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/740-2000-%D0%BF (in Ukrainian)

УДК 336.741.225

# Статус криптовалют в Україні та інших країнах світу

**Ткачук І.І.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та обліку
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням статусу криптовалют у розвинутих країнах світу та Україні. В роботі проаналізовано ставлення регулюючих органів до криптовалют та криптовалютних операцій в Україні, визначено їх статус на сьогодні. Визначено особливості державного регулювання та оподаткування криптовалютних операцій в деяких розвинених країнах світу.
**Ключові слова:** криптовалюта, віртуальна валюту / криптовалюта, Bitcoin, криптовалютні операції, майнінг.

Ткачук И.И. СТАТУС КРИПТОВАЛЮТ В УКРАИНЕ И ДРУГИХ СТРАНАХ МИРА
Статья посвящена актуальным вопросам статуса криптовалют в развитых странах мира и Украине. В работе проанализировано отношение регулирующих органов к криптовалютам и криптовалютным операциям в Украине, определены их статус на сегодня. Определены особенности государственного регулирования и налогообложения криптовалютных операций в некоторых развитых странах мира.
**Ключевые слова:** криптовалюта, виртуальная валюта / криптовалюта, Bitcoin, криптовалютные операции, майнинг.

Tkachuk I.I. STATUS CRYPTOCURRENCY IN UKRAINE AND OTHER COUNTRIES
The article is devoted to topical issues cryptocurrency status in developed countries and Ukraine. The article analyzes the attitude of regulators towards cryptocurrency and crypt-exchange operations in Ukraine, their status is determined for today. The peculiarities of state regulation and taxation of cryptographic operations in some developed countries of the world are determined.
**Keywords:** cryptocurrency, virtual currency / cryptocurrency, Bitcoin, cryptranslation, mining.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Деякі експерти називають 2017 рік роком криптовалют. Дійсно, з кожним роком криптовалюти займають все більш помітне місце в бізнесі і в світовій економіці. За ради збільшення прибутковості в умовах жорстокої конкуренції все більше підприємців, враховуючи реалії сучасного бізнесу вимушені використовувати у своїй діяльності певний вид криптовалют. З цими тенденціями змушені рахуватися і фінансові регуляторні органи країн світу і України зокрема.

Кількість видів криптовалют постійно змінюється, сьогодні в світі їх нараховується більше тисячі видів, серед яких найбільшого поширення набули такі як Bitcoin, BitcoinCash, Ethereum, Litecoin та інші. Зростання їх популярності у світі відбувається на тлі відсутності єдиного поняття «криптовалюта» (“cryptocurrency”) – воно варіюється від ототожнення з поняттями «товар», «платіжний засіб», «розрахункова одиниця» до понять «нематеріальний цифровий актив», «інвестиційний актив», «фінансовий актив», «окремий вид цінних паперів» тощо [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження криптовалют здійснили також зарубіжні дослідники: Бекмен Д., Блейк Д., Бірмен Х., Брігхем Е., Велш Г., Вуд Ф., Деланей П., Метью М. Р., Матвєєв А. А. Матадочі Д., Нідлз Б., Рубіні Н., Таранзі М., Херн А., Хендріксена Е. С., Феленштейн С. та інші. Однак питання статусу криптовалют залишається дискусійним та гостро стоїть як перед практиками, так і перед науковцями всіх країн світу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В Україні ринок криптовалют розвивається останнім часом дуже активно, особливо ринок біткоіну. Так у вересні 2017 р. за запитами в Google інтерес до біткоіну досяг піку, так на першому місці – Україна (100 пунктів), потім йдуть: Росія (91), Казахстан (71), Білорусь (69) і Узбекистан (43).

За розрахунками експертів, Україна входить до 10-ти лідерів-країн світу за кількістю користувачів біткоін-гаманців. А за кількістю відвідувань сайту Blockchain.info, Україна вийшла на четверте місце, поступившись



© Ткачук І.І.

Росії, США та Нігерії. [2] При цьому питання про статус криптовалют в різних країнах світу залишається дискусійним і потребує ретельного дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є проведення аналізу та визначення особливостей статусу криптовалют в Україні та розвинутих країнах світу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З огляду на зростаючі темпи розвитку ринку криптовалют в Україні в листопаді 2014 р. Національний банк України зробив заяву щодо Bitcoin, в якій було зазначено, що Національний банк України розглядає «віртуальну валюту / криптовалюту» Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальної вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як платіжний засіб, оскільки це суперечить нормам українського законодавства. Також було зазначено, що «всі ризики за використання в розрахунках «віртуальної валюти / криптовалюти» Bitcoin несе учасник розрахунків по ним» [3].

На, що Bitcoin Foundation Ukraine дали відповідь, в якій було зазначено, що в роз'ясненні НБУ не міститься прямої заборони на використання криптовалют, а також був розкритикований підхід до визначення Bitcoin в якості грошового сурогату. Також Bitcoin Foundation Ukraine запропонувала Національному Банку України провести консультації з громадськістю щодо статусу криптовалют для того, щоб дозволити українцям стати світовими лідерами в цій галузі [4].

У червні 2015 року на засідання Комісії з питань платежів фізичних осіб Громадської ради при Національному банку України було розглянуто проект розвитку Bitcoin в Україні, представлений одним із засновників і директорів Bitcoin Foundation Ukraine Михайлом Чобаняном, чим було покладено початок діалогу між Національним банком і представниками біткоін-спільноти [5].

У листопаді 2016 року НБУ представив схвалену дорожню карту Cashless Economy, в якій вперше прописані офіційні плани регулятора з використання технології Blockchain в Україні. Відповідно до дорожньої карти відбудеться «еволюція e-money" в якості безготівкового інструменту платежів (на основі технології Blockchain), емітентом яких є НБУ. При цьому в якості очікуваного ефекту названо здешевлення еквайрингу [6].

6 жовтня 2017 року в Верховній Раді України був зареєстрований законопроект № 7183 «Про обіг криптовалют в Україні». У законопроекті дані визначення поняттям: криптовалюта, майнер, майнінг, блокчейн тощо. Відповідно до проекту регулятором в цій сфері повинен стати Національний Банк України, який буде визначати порядок створення і діяльності криптовалютних бірж.

У грудні 2017р. Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку і Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг виступили із спільною заявою щодо статусу криптовалют в Україні, в якій було зазначено, що складна правова природа криптовалют не дозволяє визнати їх ані грошовими коштами, ані валютою і платіжним засобом іншої країни, ані валютною цінністю, ані електронними грошима, ані цінними паперами, ані грошовим сурогатом. Так в заяві було зазначено, що будь-яка діяльність, пов'язана з операціями купівлі, продажу, обміну та конвертації у криптовалюти, несе велику кількість ризиків, які фізичні та юридичні особи повинні усвідомлювати, перш ніж здійснювати операції з криптовалютами. Усі, хто планує вкладати власні кошти в криптовалюти, мають усвідомлювати, що здійснюють такі операції на власний ризик [1].

Що стосується оподаткування, то до криптовалютних операцій в Україні застосовуються стандартні правила. Так, дохід фізичної особи, отриманий у вигляді цифрової валюти, оподатковується за стандартною ставкою 18%, а прибуток юридичних осіб – в залежності від системи оподаткування такої особи. Питання з оподаткуванням її податком на додану вартість є досить спірним, оскільки криптовалюта не визначена в якості товару на законодавчому рівні.

На сьогодні серед регуляторів провідних країн світу, зокрема країн Європейського Союзу, немає єдиного підходу до визначення правового статусу криптовалют та регулювання операцій з ними.

Що стосується країн Євросоюзу, то тут використовується «віртуальна валюта», а не «криптовалюта» Вона розглядається в тому числі і як засіб платежу. На сьогодні жоден з органів Європейського союзу не прийняв будь-яких спеціальних правил регулювання криптовалютної діяльності. Разом з тим в 2016 році Європейська комісія запропонувала встановити додаткове регулювання для криптовалютних бірж і компаній, що надають криптовалютні гаманці користувачам. Зокрема, пропонується забезпечити обов'язкову реє-

страцію або ліцензування діяльності криптовалютних бірж, які здійснюють обмін криптовалют на фіатні гроші і навпаки, а також компаній, які надають криптовалютнігаманці користувачам [7].

Оподаткування криптовалют і операцій з ними здійснюється відповідно до національного законодавства держав-членів Європейського союзу, наприклад, в Норвегії, Фінляндії і Німеччини криптовалюта оподатковується податком на приріст капіталу (Capital Gains Tax) і податком на багатство (Wealth Tax). У Болгарії цифрова валюта розглядається як фінансовий інструмент та обкладається відповідними податками. В Австрії криптовалюта розглядається податковими органами як нематеріальний актив, а її майнінг – як операційна діяльність. А дохід, що одержано в результаті її відчуження, обкладається податком на прибуток (Income Tax). В той же час в листопаді 2015 року Європейський суд (European Court of Justice) виніс рішення, відповідно до якого операції з купівлі та продажу Bitcoin за традиційні фіатні валюти не обкладаються податком на додану вартість [8].

На сьогодні однією з найбільш сприятливих і комфортних країн для ведення криптовалютного бізнесу вважається Великобританія. Однак остаточна позиція уряду щодо правового регулювання діяльності, пов'язаної з цифровими грошима, до цього часу не вироблена. На сьогодні цифрова валюта у Великобританії вважається унікальною комбінацією цифр, яка отримана в результаті складних математичних обчислень і алгоритмів. Тому цифрова валюта не підпадає під дію Закону Великобританії про легалізацію (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом (Money Laundering Regulations 2007). З метою запобігання злочинного використання цифрових валют для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та здійснення іншої незаконної діяльності та для підтримки інновацій проводиться робота з упорядкувати криптовалютних відносини [9].

У 2014 році Управління (Її Величності) податків і митних зборів (Her Majesty's Revenue and Customs) опублікувало аналітичний документ (policy paper) щодо оподаткування операцій з криптовалютами. Відповідно до нього дохід, отриманий в результаті майнінга цифрових грошей і їх обміну на фунт стерлінгів або іншу валюту, не повинен обкладатися податком на додану вартість (Value Added Tax). Разом з тим ПДВ повинен стягуватися з постачальників будь-яких товарів або послуг, що продані за криптовалюту. При цьому вартість товарів або послуг, що обкладаються ПДВ, повинна відповідати вартості криптовалюти в фунтах стерлінгів на момент проведення такої операції. В залежності від ситуації дохід (прибуток) суб'єкта господарювання оподатковуються на приріст капіталу (Capital Gains Tax), а також корпоративним податком (Corporation Tax) і податком на прибуток (Income Tax) [10].

Не дивлячись на те, що в США існують великі хедж-фонди, біржі та інші компанії, пов'язані з криптовалютами, а за деякі товари можна розрахуватися не тільки фіатними, а і цифровими грошима, правове регулювання криптовалютних операцій залишається не менш складним, ніж в Європі. В основному це обумовлено наявністю як федерального права, так і права штатів і відсутністю єдиної позиції серед регуляторів щодо правового статусу криптовалют. Наприклад, Штат Каліфорнія першим з усіх штатів США на законодавчому рівні дозволив використовувати криптовалюту [11]. А в штаті Нью-Йорк ведення бізнесу пов’язаного з криптовалютами було врегульовано в серпні 2015 року, коли була введена BitLicense – ліцензія на ведення кріптовалютного бізнесу. Треба зазначити, що через рік після введення ліцензіїї її отримали лише Bitcoin-гаманець “Circle” і Фінансово-технічний-стартап “Ripple”, а такі гравці ринку, як “Poloniex”, “ShapeShift” та “Kraken” припинили діяльність у цьому штаті. При цьому ведення криптовалютного бізнесу в штаті залишилось не врегульованим.

Треба зазначити, що в Сполучених Штатах Америки цифрова валюта розглядається одночасно як гроші (їх аналог), як власність і як біржовий товар.

На федеральному рівні діяльність з регулювання криптовалютної діяльності (крім питань оподаткування) здійснює Мережа із боротьби з фінансовими злочинами (Financial Crimes Enforcement Network) відповідно до її вимог деякі криптовалютні компанії повинні бути зареєстровані в якості операторів з переказу грошових коштів (Money Transmitters) в Мережі із боротьби з фінансовими злочинами. А на рівні штатів діяльність таких компаній підлягає ліцензуванню в кожному окремому штаті.

Як власність цифрові гроші розглядаються з метою оподаткування. (Наприклад, заробітні плати, що виплачуються працівникам у Bitcoin, є об'єктами федерального прибуткового податку (Federal Income Tax

Withholding) і податків на заробітну плату (Payroll Taxes) [12].

Після США друге місце в світі за кількістю встановлених біткоін-банкоматів належить Канаді. Тут в 2014 році було схвалено законопроект, відповідно до якого криптовалютні біржі підлягають реєстрації у Канадському центрі аналізу фінансових операцій та звітності (Financial Transactions and Reports Analysis Centre of Canada) і зобов'язані дотримуватися законодавства в сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів. Без відповідної реєстрації біржі не можуть відкрити рахунок в банку. В іншому діяльність компаній не регулируется. Оплата товарів або послуг за допомогою цифрових грошей підлягає оподаткуванню як бартерна угода. Крім того, при продажу криптовалюти стягується податок на прибуток (Corporation Income Tax) або ж податок на приріст капіталу (Capital Gains Tax) [13].

А криптовалюта, що була отримана в результаті майнінгу, який здійснювався в комерційних цілях, обкладається податком на прибуток (Income Tax). Визначення комерційної складової здійснюється в кожному конкретному випадку окремо. Підлягає оподаткуванню і отримана в криптовалюті заробітна плата працівника [14].

Що стосується Китаю, то з кожним роком тут зростає кількість зосередженого тут криптовалютного бізнесу, на цій території знаходиться більшість майнінг-пулів (F2Pool, AntPool, BTCC).

Наприкінці 2013 року Народний банк разом з іншими регуляторами підготував повідомлення, відповідно до якого:

– фінансові установи не повинні брати участь в операціях з Bitcoin;

– Bitcoin – віртуальний товар (virtual commodity), а не валюта;

– Веб-сайти, пов'язані з Bitcoin, повинні бути зареєстровані в Телекомунікаційному бюро (Telecommunications Bureau) [15].

Оподаткування здійснюється відповідно до стандартних для товарів правил: операції з криптовалютою обкладаються податком на прибуток (Corporate Tax), податком на приріст капіталу (Capital Gains Tax), а її продаж може обкладатися податком на додану вартість (Value-added tax).

В Японії функціонує Комісія з цифрових активів Японії (The Japan Authority of Digital Asset), що є саморегульованим. З 2016 року криптовалютні біржі підлягають реєстрації в Агентстві фінансових послуг, яке може здійснювати перевірки такого бізнесу і застосовувати адміністративні. Відповідно до діючого законадавства в країні, криптовалюта є цінністю, що подібна до активів (asset-like values).

Цифрові гроші і операції з ними підлягають оподаткуванню відповідно до стандартних правил: з прибутка юридичної особи в цифровий валюті стягується податок на прибуток (Corporate Tax); продаж криптовалют обкладається японським аналогом податку на додану вартість (Consumption Tax) [16].

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки продовжується пошук прогресивніших грошових систем, які покликані знижувати витрати грошового обігу, підвищувати швидкість обороту, надійність та зручність руху грошей. Що стосується криптовалют, то на сьогодні ні практиками, ні науковцями не вироблено єдиного підходу як до визначення їх статусу, так і до державного регулювання операцій з ними.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Спільна заява фінансових регуляторів щодо статусу криптовалют в Україні // Національний банк України – 30.11.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329&cat_id=55838

2. Голубева Н. Ю. Криптовалюты: правовая природа и регулирование / Н. Ю. Голубева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://sud.ua/ru/news/blog/110210-kriptovalyuty-pravovaya-priroda-i-regulirovanie

3. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin. // Національний банк України – 10.11.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608

4. Коментарі до заяви НБУ від 10.11.2014 // Bitcoin Foundation Ukraine. – 17.11.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.coindesk.com/bitcoin-foundation-ukraine-central-bank-warning-isnt-ban/

5. Bitcoin и Нацбанк. Диалог. Начало // PaySpaceMagazine. – 11.06. 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://psm7.com/payment-systems/bitcoin-i-nacbank-dialog-nachalo.html

6. Нацбанк Украины выпустит электронные деньги на блокчейне // ForkLog. – 10.11.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://forklog.com/natsbank-ukrainy-vypustit-elektronnye-dengi-na-blokchejne/

7. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council 2016/0208 // European Commission. – 05.07.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/law/cross-border-cases/judicial-cooperation_en

8. Judgement of the court in case C-264/14 // European Court of Justice. – 22.10.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=170305&pageIndex=0&doclang=en&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=604646

9. Bitcoins and the law: what's the position? // Lawyer 2B – 13.02.14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://l2b.thelawyer.com/issues/l2b-summer-2014/bitcoins-and-the-law-whats-the-position/

10. Revenue and Customs Brief 9 (2014): Bitcoin and other cryptocurrencies // Gov.uk. – 03.03.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/publications/revenue-and-customs-brief-9-2014-bitcoin-and-other-cryptocurrencies/revenue-and-customs-brief-9-2014-bitcoin-and-other-cryptocurrencies

11. California Governor Grants Bitcoin Legal Money Status // CoinDesk. – 29.06.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.coindesk.com/california-governor-grants-bitcoin-legal-money-status/

12. IRS Notice 2014 – 21. IRS Virtual Currency Guidance // The Internal Revenue Service – 14.04.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.irs.gov/irb/2014-16_IRB

13. What you should know about digital currency [Electronic resource] // Canada Revenue Agency. – 03.12.2014.. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.canada.ca/en/revenue-agency/news/newsroom/fact-sheets/fact-sheets-2013/what-you-should-know-about-digital-currency.html

14. More Guidance from the CRA on Bitcoin Activities and Transactions // Tax litigation. – 24.04.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.canadiantaxlitigation.com/category/bitcoin-2

15. The People's Bank of China and Five Associated Ministries Notice: "Prevention of Risks Associated with Bitcoin" // BTCC. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://exchange.btcc.com/page/bocnotice2013/

16. Regulating bitcoins // The Japan Times. – 13.03.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.japantimes.co.jp/opinion/2014/03/13/editorials/regulating-bitcoins /#.WxfuIe6FOUl

REFERENCES:

1. Natsionalnyi bank Ukrainy (2017) Spilna zaiava finansovykh rehuliatoriv shchodo statusu kryptovaliut v Ukraini [Joint statement on the status of financial regulators cryptocurrency in Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/tsontrol/uk/publish/artitsle?art_id =59735329&tsat_id=55838 (accessed 06 June 2018).

2. Golubeva N. Yu. (2017) Kriptovalyuty: pravovaya priroda i regulirovanie [Криптовалюты: правовая природа и регулирование ] Available a t: https://sud.ua/ru/news/blog/110210-kriptovalyuty-pravovaya-priroda-i-regulirovanie (accessed 06 June 2018).

3. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin. // Національний банк України – 10.11.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608

4. Коментарі до заяви НБУ від 10.11.2014 // Bitcoin Foundation Ukraine. – 17.11.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.coindesk.com/bitcoin-foundation-ukraine-central-bank-warning-isnt-ban/

5. Bitcoin и Нацбанк. Диалог. Начало // PaySpaceMagazine. – 11.06. 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://psm7.com/payment-systems/bitcoin-i-nacbank-dialog-nachalo.html

6. Нацбанк Украины выпустит электронные деньги на блокчейне // ForkLog. – 10.11.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://forklog.com/natsbank-ukrainy-vypustit-elektronnye-dengi-na-blokchejne/

7. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council 2016/0208 // European Commission. – 05.07.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/law/cross-border-cases/judicial-cooperation_en

8. Judgement of the court in case C-264/14 // European Court of Justice. – 22.10.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=170305&pageIndex=0&doclang=en&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=604646

9. Bitcoins and the law: what's the position? // Lawyer 2B – 13.02.14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://l2b.thelawyer.com/issues/l2b-summer-2014/bitcoins-and-the-law-whats-the-position/

10. Revenue and Customs Brief 9 (2014): Bitcoin and other cryptocurrencies // Gov.uk. – 03.03.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/publications/revenue-and-customs-brief-9-2014-bitcoin-and-other-cryptocurrencies/revenue-and-customs-brief-9-2014-bitcoin-and-other-cryptocurrencies

11. California Governor Grants Bitcoin Legal Money Status // CoinDesk. – 29.06.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.coindesk.com/california-governor-grants-bitcoin-legal-money-status/

12. IRS Notice 2014 – 21. IRS Virtual Currency Guidance // The Internal Revenue Service – 14.04.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.irs.gov/irb/2014-16_IRB

13. What you should know about digital currency [Electronic resource] // Canada Revenue Agency. – 03.12.2014.. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.canada.ca/en/revenue-agency/news/newsroom/fact-sheets/fact-sheets-2013/what-you-should-know-about-digital-currency.html

14. More Guidance from the CRA on Bitcoin Activities and Transactions // Tax litigation. – 24.04.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.canadiantaxlitigation.com/category/bitcoin-2

15. The People's Bank of China and Five Associated Ministries Notice: "Prevention of Risks Associated with Bitcoin" // BTCC. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://exchange.btcc.com/page/bocnotice2013/

16. Regulating bitcoins // The Japan Times. – 13.03.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.japantimes.co.jp/opinion/2014/03/13/editorials/regulating-bitcoins /#.WxfuIe6FOUl

УДК 334.012.64

# Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України

**Томнюк Т.Л.**
кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено сучасні тенденції в економічно розвинутих країнах щодо державної підтримки суб'єктів малого бізнесу. Охарактеризовано діяльність державних інституцій щодо консультативної, інформаційної та фінансової допомоги суб'єктам малого підприємництва. Розглянуто наявність пільгових кредитних програм для малого бізнесу.

**Ключові слова:** малий бізнес, підприємництво, державні органи підтримки суб'єктів малого бізнесу, кредит.

Томнюк Т.Л. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье исследованы современные тенденции в экономически развитых странах по государственной поддержке субъектов малого бизнеса. Дана характеристика деятельности государственных институтов по консультативной, информационной и финансовой помощи субъектам малого предпринимательства. Рассмотрены наличие льготных кредитных программ для малого бизнеса.

**Ключевые слова:** малый бизнес, предпринимательство, государственные органы поддержки субъектов малого бизнеса, кредит.

Tomniuk T.L. FOREIGN EXPERIENCE IN SMALL BUSINESS SUPPORT: LESSONS FOR UKRAINE

The article studies modern trends in economically developed countries on state support for small businesses. The characteristics of the activity of state institutions on consultative, information, and financial assistance to small business entities are given. The availability of preferential credit programs for small businesses is considered.

**Keywords:** small business, entrepreneurship, state support bodies for small business entities, loan.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Світовий досвід демонструє: малий бізнес є елементом ринкового господарства та рушієм економічного розвитку. Цей сектор економіки значною мірою визначає темпи зростання, структурні, якісні, кількісні ознаки і характеристики національного валового продукту. Мале підприємництво вже десятиліттями демонструє позитивні показники динаміки в економічно розвинутих країнах, створюючи передумови для підвищення рівня зайнятості, не зважаючи навіть на процеси автоматизації. Зокрема дані звіту Національної асоціації малого бізнесу (NSBA) США свідчать, що 24 % роботодавців у сфері малого бізнесу, не зважаючи на підвищення рівня автоматизації в Сполучених Штатах, потребують більшої кількості працівників, більшість, – або 67 відсотків – потребують незмінної в порівнянні з попередніми періодами кількості працівників та лише дев'ять відсотків власників малого бізнесу очікують скоротити штат працівників за рахунок автоматизації [1].

В Україні влада наразі не надає підтримки суб'єктам малого бізнесу, а зазвичай оцінює мале підприємництво як злісного неплатника податків і внесків на соціальне страхування та намагається вивести у цьому сегменті тіньові заробітні плати у легальну площину, підвищуючи рівень мінімальної заробітної плати. Разом з тим, результати фінансової кризи останніх років показали, що в Україні малі та середні підприємства виявилися більш стійкими і стабільними в порівнянні з великими підприємствами [2, с. 54–55].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання підтримки діяльності суб'єктів малого бізнесу перебуває у сфері наукових досліджень ряду вітчизняних науковців, зокрема серед останніх праць варто відзначити доробки таких науковців, як Донець О.Б. [3], Колісніченко П.Т. [4], Тарасевич Н.В. [5], Якушева О.В. [6] та ін.

Кризові явища в економіці України та необхідність пошуку шляхів стимулювання економічного зростання обумовлюють необхідність дослідження передових методів підтримки суб'єктів малого підприємництва в зарубіжних країнах.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є систематизація



© Томнюк Т.Л.

та аналіз міжнародної практики державної підтримки суб'єктів малого бізнесу та визначення доцільності її застосування в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасній термінології вирізняють дефініції «малий», «середній» та «великий» бізнес. Критерії щодо визначення в різних країнах відрізняються, проте за основу диференціації зазвичай беруть чисельність найманих працівників, обсяг річного доходу та в окремих випадках має значення вид діяльності. Окремі країни в межах існування малого бізнесу визначають і суб'єктів мікробізнесу. Так, до суб'єктів малого бізнесу в США відносять суб'єктів з чисельністю зайнятих до 500 осіб, розміром активів до 5 млн. дол. США та річним прибутком до 2 млн. дол. США [7, с. 221], в Німеччині – до 250 осіб та річним доходом до 50 млн. євро [8]. До малого бізнесу в Японії відносять суб'єктів підприємництва за критеріями, що варіюються залежно від видів діяльності: в обробній промисловості, транспорті чисельністю працівників менше 300 осіб та при наявному статутному капіталі до 1100 млн. ієн (близько 830 млн. євро); для гуртової торгівлі – до 100 осіб та до 30 млн. ієн (близько 23 млн. євро) статутного капіталу; для роздрібної торгівлі та послуг – до 50 осіб та при статутному капіталі 10 млн. ієн (~ 7,6 млн. євро) [7, с. 222].

У Господарському кодексі України, зокрема, визначено поняття «суб'єкт малого підприємництва» та відокремлено ще й поняття «суб'єкт мікропідприємництва». Так, суб'єктами мікропідприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [9]. Отже, в групу малих і середніх підприємств в економічно розвинених країнах входять підприємства, які в Україні належать до групи великих.

Розуміючи важливість малого бізнесу для економіки, розвинуті країни всіляко сприяють його якісному розвиткові, використовуючи різноманітні інструменти державної підтримки: податкові пільги, юридичні та консультаційні послуги, освітні програми, програми кредитної підтримки (пільгові кредити, кредитні гарантії).

Чимало країн створили відомства, діяльність яких спрямована саме на підтримку суб'єктів малого бізнесу. Так, в 1953 році Конгресом Сполучених Штатів Америки створено Адміністрацію по справах малого бізнесу (U.S. Small Business Administration – SBA), яка і досі захищає інтереси суб'єктів малого підприємництва на державному рівні. Серед основних завдань діяльності Адміністрації щодо суб'єктів малого бізнесу:

– технічна та інформаційна підтримка;

– допомога в отриманні кредитів, надання кредитних гарантій;

– сприяння в отриманні державних замовлень та отриманні контрактів з великими підприємствами;

– безпосереднє субсидування та кредитування малого бізнесу за рахунок коштів власного бюджету [10].

Державним органом з регулювання здійснення діяльності підприємств малого бізнесу Японії є Управління малих підприємств, що підпорядковане Міністерству зовнішньої торгівлі і промисловості. Дане управління контролює дотримання антимонопольного законодавства, забезпечує державний захист інтересів малого бізнесу Японії, обмежує контроль власників, визначає відповідальність замовників, виконавців і субпідрядників за неринкові договірні відносини [10].

Основним державним органом підтримки малих підприємств в Китаї є спеціалізоване агентство – Китайський центр по координації і кооперації бізнесу. Основне завдання центру – створення необхідної інфраструктури для технологічного співробітництва між національними та зарубіжними організаціями в сфері підтримки підприємництва. З ініціативи центру реалізується консультаційна та інформаційна підтримка малого бізнесу, організовуються торговельні ярмарки, виставки у сфері розробки інноваційної продукції, проводяться семінари, конференції з дослідження проблем малого бізнесу та реалізації програм.

Ще одним важливим органом, що сприяє розвитку малого та середнього бізнесу в Китаї, є державна інформаційна служба CSMEO, яка була створена у 2001 році (у рік вступу Китаю у СТО). Ця служба займається наданням послуг з інформаційного консультування населення та підприємців в питаннях діяльності малого і середнього бізнесу (МСП) через свій Інтернет-сайт. Мережа CSMEO охоплює всі регіони Китаю, що дає можливість інформувати населення про стан ринку праці, зміни чинного законодавства, останні досягнення у сфері науки і технологічних винаходів, про розвиток і стан суб'єктів малого і середнього бізнесу. Пріоритетом діяльності Управління є створення умов для здійснення підприємствами МСП довгострокового експорту і виведення їх на міжнародну арену. З метою реалізації даних цілей Управління надає такі види підтримки МСП: компенсація частини витрат на проведення виставок (до 50%); Сертифікація по ISO; допомога в оформленні прав на інтелектуальну власність (в тому числі компенсується до 50% витрат); інформаційна підтримка; торговий майданчик для МСП; підвищення якості продукції; підтримка при виході на міжнародні ринки, в тому числі юридичні консультації; проведення тренінгів для співробітників МСП. Крім того, у Китаї створена система центрів підтримки МСП – близько 1800 таких центрів, з яких 800 є державними організаціями та 1000 - комерційними. Центри підтримки МСП надають такі послуги: проведення аудиту (на безоплатній основі); навчання персоналу; юридична допомога; технологічна підтримка [11].

Отже, головною функцією створених органів підтримки малого та середнього бізнесу в економічно розвинутих країнах є навчання ведення бізнесу, інформування та допомога, в т.ч. щодо отримання пільгових кредитів.

В Україні організацій такої підтримки наразі не існує. При цьому малий та середній бізнес в частці ВВП країни займає всього 5%, тоді як в деяких європейських країнах доходить до половини [8].

Левову частку малі підприємства складають в таких країнах, як Німеччина, Японія, Великобританія, США і Канада. За даними німецького Міністерства економіки це 99,7% всіх підприємств Німеччини. Вони не тільки виробляють 57% доданої вартості, а й експортують свою продукцію на світові ринки. Наприклад, в США на 10 тис. населення припадає 312 малих підприємств, в Канаді – 937, в Україні – 98 [12; 13].

Традиційно в цих країнах у суб'єктів малого бізнесу працюють більше половини населення, а також вони дають близько 50% доданої вартості. Додана вартість суб'єктів малого бізнесу в Україні у 2016 році становила 16,7% [14]. В Україні за підсумками 2016 року суб'єктам малого бізнесу належить лише 24,6% реалізованої продукції та 17,8% обсягів виробництва [15] (до прикладу, в Японії, де розміщені всесвітньо відомі компанії і концерни по наукомісткому виробництву автомобілів, техніки, інноваційної продукції близько 40% виробництва все ж належить малому бізнесу [16, с. 147-148]), а саме виробництво товарів і їх експорт робить країни багатими. Більшість суб'єктів українського малого бізнесу – це самозайняті громадяни, які займаються торгівлею та надають послуги. Для того, щоб організувати виробництво, потрібні дешеві кредити.

Питання кредитування суб'єктів малого бізнесу в Україні наразі є особливо гострим. Якщо суб'єктам малого бізнесу вдається взяти кредит в банку, то вони платять кредити під 15-30% річних. У багатьох країнах уряди впроваджують державні програми, які дозволяють малому і середньому бізнесу брати кредити від 2% річних. Так, Німеччина запустила 200 програм підтримки малого та середнього бізнесу під загальною назвою Mittelstand, які передбачають виділення на кредитування таких підприємств 15,5 млрд. євро щорічно [17]. Для інвестиції в розвиток компанії (якщо фірма існує не більше 3 років на німецькому ринку) є можливість отримати кредити до 500 тис. євро від державного банку. При цьому банком надається кредит до 90% суми необхідних інвестицій. Погодження щодо видачі кредиту здійснюється державним банком, а тому у випадку нездатності виплатити кредит державний банк зобов'язаний погасити кредитний борг тому банком, який видав кредит. Завдяки такій державній гарантії багато приватних банків знижують вимоги по видачі цього кредиту суб'єктам малого бізнесу –початківцям. Кредит видається на 15 років. При цьому виплата кредиту починається через 7 років. Протягом перших 7 років сплачуються виключно відсотки від суми кредиту [18].

У Британії для підтримки малого бізнесу діє Схема забезпечення кредитів малим підприємствам, по якій малі підприємства з доходом до 5,6 млн. фунтів можуть отримати кредит 250 000 фунтів на термін до 5 років під 2% річних [12].

Щоб отримати кредит, зазвичай у зазначених країнах необхідно лише надати бізнес-план і прогноз фінансових показників.

При відсутності належної державної підтримки в 2017 році українські суб'єкти МСБ отримали можливість кредитування від іноземних банків. Так, в 2017 році Міністерство фінансів залучило довгострокові кредитні кошти у розмірі 400 млн. євро у Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) на підтримку та розвиток малого та середнього підприємництва.

Відповідно до умов Угоди з ЄІБ Міністерство фінансів надає кредитні кошти відібраним банкам-учасникам для подальшого фінансування ними українських підприємств. Кредитні кошти спрямовуватимуться на фінансування інвестицій та потреб малого бізнесу в обіговому капіталі. Кредитування розраховане на п'ять років із можливістю дальшого подовження строку використання кредитних ресурсів ЄІБ [19].

За умовами Програми підтримки МСБ Німецький державний банк розвитку KfW зобов'язався надати Україні 300 млн. грн. на підтримку фінансування МСБ протягом наступних 40 років. Програмою можуть скористатись дві категорії підприємств:

1. Малі підприємства з кількістю працівників до 50 осіб, річний дохід яких не перевищує суму, еквівалентну 5 млн. євро.

2. Середні підприємства з кількістю працівників не більше 250 осіб та річним доходом не вище 10 млн. євро в еквіваленті.

Згідно угоди чотири категорії галузей отримали пріоритет:

1) сільське, лісове та рибне господарство;

2) переробна промисловість;

3) тимчасове розміщення й організація харчування;

4) постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря.

За умовами угоди МСП відтепер зможуть отримати кредитні кошти під 15% річних на: придбання і модернізацію обладнання; придбання, будівництво або реконструкцію приміщень; поповнення обігових коштів на розширення виробництва [20].

Проте умови отримання кредитів є непростими та непрозорими, крім того ставки кредитних ресурсів є значно вищими, ніж у економічно розвинених країнах (до прикладу, той самий KfW в Німеччині надає кредити від 1 до 8% строком на 10-20 років з фіксованою процентною ставкою [8]). Отже, питання зниження вартості та доступності кредитних ресурсів для суб'єктів МСБ залишається невирішеним і надалі. Зазначене обумовлює відтік інвестиційних проектів у іноземні країни з привабливішими умовами кредитування (наприклад, серед українського бізнесу поширена практика реєстрації в Польщі).

Головна передумова вирішення проблеми полягає в забезпеченні макроекономічної стабільності, що обумовить поступове підвищення платоспроможності підприємств, підвищення рівня заощаджень домогосподарств в Україні та відновлення позитивної динаміки фінансового ринку. Проте у період стагнації економіки доцільно перейняти досвід ряду країн, в яких уряд через державні фонди здійснював фінансування діяльності малого та середнього бізнесу. Так, наприклад, в Ізраїлі у 80-х роках минулого сторіччя через створення державних венчурних фондів здійснювалися інвестиції в різні стартапи; в Польщі держбанк надає гарантії по кредитах малому і середньому бізнесу (близько 60% від усієї суми кредитів, які беруть клієнти), причому максимальна сума такої гарантії становить до 1 мільйона євро, а вартість – перший рік безкоштовно, а другий – 0,5% [2, с. 56].

**Висновки із цього дослідження.** Малому бізнесу належить значний сегмент ринкового господарства економічно розвинутих країн та важливе місце у розвитку національних економік.

Результати проведення порівняння критеріїв віднесення суб'єктів бізнесу до «малих» в деяких економічно розвинутих країнах та Україні свідчать, що в групу малих і середніх підприємств в зарубіжних країнах входять підприємства, які в Україні належать до групи великих.

Розуміючи важливість малого бізнесу для економіки, уряди зарубіжних країн використовуючи різноманітні інструменти державної підтримки: податкові пільги, юридичні та консультаційні послуги, освітні програми, програми кредитної підтримки (пільгові кредити, кредитні гарантії).

Порівняння окремих показників діяльності суб'єктів малого бізнесу в економічно розвинутих країнах та Україні (зокрема кількість суб'єктів на 10 тис. населення, частка у створенні доданої вартості, обсязі реалізованої продукції та виробництві) свідчить про низьку економічну активність суб'єктів малого підприємництва в Україні, що певним чином обумовлено обмеженістю доступу до дешевих кредитних ресурсів. При відсутності належної державної підтримки в 2017 році українські

суб'єкти малого та середнього бізнесу отримали можливість кредитування від іноземних банків, проте умови отримання кредитів є непростими та непрозорими, крім того ставки кредитних ресурсів є значно вищими, ніж у економічно розвинених країнах.

Таким чином, як засвідчує передовий досвід зарубіжних країн, для поштовху активізації малого підприємництва в Україні необхідне впровадження державних програм, спрямованих на інформаційно-консультативну допомогу та кредитну підтримку суб'єктів малого бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. National Small Business Association. NSBA 2017 Year-End Economic Report. URL: http://nsba.biz/wp-content/uploads/2018/02/Year-End-Economic-Report-2017.pdf (дата звернення: 01.06.2018).

2. Томнюк Т.Л. Напрями підвищення ефективності державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. Економічний дискурс. Міжнародний науковий журнал. 2016. Випуск 4. С. 53–61.

3. Донець О.Б. Кредитування малого і середнього бізнесу: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит»; Університет Державної фіскальної служби України, Ірпінь, 2017. 259 с.

4. Колісніченко П.Т. Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Економіка та суспільство. 2017. № 11. С. 77–85. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/13.pdf (дата звернення: 01.06.2018).

5. Тарасевич Н.В., Марковський А.В. Впровадження міжнародного досвіду банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 17. С. 755–758. URL: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/152.pdf (дата звернення: 01.06.2018).

6. Якушева О.В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.05. «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка»; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України, Сєвєродонецьк, 2017. 288 с.

7. Лайчук С.М. Класифікація підприємств малого бізнесу в Україні та за кордоном: порівняльний аспект. Вісник ЖДТУ. 2007. № 4 (42). С. 217–223.

8. Как МСБ в Европе находят инвестиции и финансирование. Бизнес. 06.04.2017. URL: https://biz.nv.ua/finance/kak-msb-v-evrope-nahodjat-investitsii-i-finansirovanie-914654.html (дата звернення: 01.06.2018).

9. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 01.06.2018).

10. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2015. № 2. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814 (дата звернення: 01.06.2018).

11. Мусостова Д.Ш., Бисаева Д.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Китае. Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 1. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10707 (дата звернення: 01.06.2018).

12. Міняйло Н. Гроші на бізнес від держави. В розвинених країнах уряди дають дешеві кредити малим підприємствам. Аналітичний центр ТЕКСТИ.ORG.UA. 30.06.2017. URL: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/77577/Groshi_na_biznes_vid_derzhavy_V_rozvynenyh (дата звернення: 01.06.2018).

13. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm (дата звернення: 01.06.2018).

14. Додана вартість за витратами виробництва підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2012-2016 роках / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/dvvvp/dvvvp_2015_u.htm (дата звернення: 01.06.2018).

15. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2012-2016 роках / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/ovpp/ovpp_2015_u.htm (дата звернення: 01.06.2018).

16. Волгин В.В. Индивидуальный предприниматель: Практическое пособие. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2010. 497 с.

17. Букатюк У. Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу. Еспресо. 11.07.2017. URL: https://espreso.tv/article/2017/07/11/malyy_seredniy_biznes (дата звернення: 01.06.2018).

18. Банковские кредиты в Германии для начинающих предпринимателей. Investing Berlin. URL: http://www.investingberlin.com/financing/crediti-v-germanii/ (дата звернення: 01.06.2018).

19. Мінфін спільно з Європейським інвестиційним банком надає підтримку банківському фінансу-

ванню малого та середнього підприємництва / Міністерство фінансів України. 10.05.2017. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/view/minfin-spilno-z-ievropeiskym-investytsiinyi-bankom--nadaie-pidtrymku-bankivskomu-finansuvanniu--maloho-ta-serednoho-pidpryiemnytstva?category=mizhnarodne-spivrobitnictvo (дата звернення: 01.06.2018).

20. Нові можливості кредитування для малого і середнього бізнесу / Представництво Європейського союзу в Україні. 05.09.2017. URL: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/31703/нові-можливості-кредитування-для-малого-і-середнього-бізнесу_uk (дата звернення: 01.06.2018).

REFERENCES:

1. National Small Business Association. NSBA 2017 Year-End Economic Report. available at: http://nsba.biz/wp-content/uploads/2018/02/Year-End-Economic-Report-2017.pdf (accessed 1 June 2018).

2. Tomnjuk T.L. (2016) Naprjamy pidvyshhennja efektyvnosti derzhavnogho reghuljuvannja pidpryjemnycjkoji dijaljnosti v Ukrajini [Areas of increasing the efficiency of state regulation of entrepreneurial activity in Ukraine]. Economic discourse. International scientific journal, vol.4, pp. 53–61.

3. Donecj O.B. (2017) Kredytuvannja malogho i serednjogho biznesu [Lending to small and medium businesses] (PhD Thesis), Irpin: University of the State fiscal service of Ukraine.

4. Kolisnichenko P.T. (2017) Stan i tendenciji rozvytku malogho ta serednjogho pidpryjemnyctva v Ukrajini [Status and trends of small and medium enterprises in Ukraine]. Ekonomika ta suspiljstvo [Economics and Society] (electronic journal), no.11, pp. 77–85, available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/13.pdf (accessed 1 June 2018).

5. Tarasevych N.V. (2017) Vprovadzhennja mizhnarodnogho dosvidu bankivsjkogho kredytuvannja sub'jektiv malogho biznesu [Implementation of international experience of bank lending to small businesses]. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy] (electronic journal), vol. 17, pp.755–758, available at: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/152.pdf (accessed 1 June 2018).

6. Jakusheva O.V. (2017) Ekonomichnyj rozvytok i pidtrymka malogho ta serednjogho biznesu na reghionaljnomu rivni [Economic development and support of small and medium-sized businesses at the regional level] (PhD Thesis), Sjevjerodonecjk: East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl of the Ministry of Education and Science of Ukraine.

7. Lajchuk S.M. (2007) Klasyfikacija pidpryjemstv malogho biznesu v Ukrajini ta za kordonom: porivnjaljnyj aspekt [Classification of Small Business Enterprises in Ukraine and Abroad: A Comparative Aspect]. Journal of ZHDTU, no. 4 (42), pp. 217–223.

8. Kak MSB v Evrope nakhodyat investitsii i finansirovanie [How SMB in Europe find investment and financing]. Biznes [Business] (2017) (electronic journal) – Available at: https://biz.nv.ua/finance/kak-msb-v-evrope-nahodjat-investitsii-i-finansirovanie-914654.html (accessed 1 June 2018).

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine “Economic Code of Ukraine”, available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (accessed 1 June 2018).

10. Oljvinsjka Ju. O. (2015) Osoblyvosti derzhavnogho reghuljuvannja malogho pidpryjemnyctva u krajinakh svitu [Features of state regulation of small business in countries of the world]. Derzhavne upravlinnja: udoskonalennja ta rozvytok [Public Administration: Improvement and Development] (electronic journal), no. 2, available at: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814 (accessed 1 June 2018).

11. Musostova D.Sh., Bisaeva D.I. (2016) Gosudarstvennaya podderzhka malogo i srednego biznesa v Kitae [State support of small and medium business in China] Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologiy [Economics and management of innovative technologies], no. 1, available at: http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10707 (accessed 1 June 2018).

12. Minjajlo N. (2017) Ghroshi na biznes vid derzhavy. V rozvynenykh krajinakh urjady dajutj deshevi kredyty malym pidpryjemstvam [Money for business from the state. In developed countries, governments provide cheap loans to small businesses]. Analitychnyj centr TEKSTY.ORG.UA [Analytical Center TEXTS.ORG.UA] (electronic journal), available at: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/77577/Groshi_na_biznes_vid_derzhavy_V_rozvynenyh (accessed 1 June 2018).

13. State Statistics Service of Ukraine. Pokaznyky strukturnoji statystyky po sub'jektakh ghospodarjuvannja z rozpodilom za jikh rozmiramy [Indicators of structural statistics by economic entities with distribution by size], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm (accessed 1 June 2018).

14. State Statistics Service of Ukraine. Dodana vartistj za vytratamy vyrobnyctva pidpryjemstv za vydamy ekonomichnoji dijaljnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryjemstva u 2012-2016 rokakh [Value added at cost of production by type of economic activity with distributio for large, medium, small and micro enterprises

in 2012-2016], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/dvvvp/dvvvp_2015_u.htm (accessed 1 June 2018).

15. State Statistics Service of Ukraine. Obsjagh vyroblenoji produkciji (tovariv, poslugh) pidpryjemstv za vydamy ekonomichnoji dijaljnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryjemstva u 2012-2016 rokakh [Volume of manufactured goods (goods, services) of enterprises by types of economic activity with distribution for large, medium, small and micro enterprises in 2012-2016], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/ovpp/ovpp_2015_u.htm (accessed 1 June 2018).

16. Volgin V.V. (2010) Individual'nyy predprinimatel': Prakticheskoe posobie. – 6-e izd., pererab. i dop. [Individual entrepreneur: A practical guide. - 6 th ed., Revised and enlarged]. Moscow: Dashkov. (in Russian)

17. Bukatjuk U. (2017) Pidtrymaty malyj biznes. Jak Ukrajina vidstala vid svitu [To support small business. How Ukraine is lagging behind the world]. Espreso [Espreso], available at: https://espreso.tv/article/2017/07/11/malyy_seredniy_biznes (accessed 1 June 2018).

18. Investing Berlin. Bankovskie kredity v Germanii dlya nachinayushchikh predprinimateley [ank loans in Germany for beginners], available at: http://www.investingberlin.com/financing/crediti-v-germanii/ (accessed 1 June 2018).

19. Ministry of Finance of Ukraine (2017). Minfin spiljno z Jevropejsjkym investycijnym bankom nadaje pidtrymku bankivsjkomu finansuvannju malogho ta serednjogho pidpryjemnyctva [The Ministry of Finance, together with the European Investment Bank, supports the financing of small and medium-sized enterprises], available at: https://www.minfin.gov.ua/news/view/minfin-spilno-z-ievropeiskym-investytsiinyi-bankom--nadaie-pidtrymku-bankivskomu-finansuvanniu--maloho-ta-serednoho-pidpryiemnytstva?category=mizhnarodne-spivrobitnictvo (accessed 1 June 2018).

20. Representation of the European Union in Ukraine (2017). Novi mozhlyvosti kredytuvannja dlja malogho i serednjogho biznesu [New lending opportunities for small and medium businesses], available at: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/31703/нові-можливості-кредитування-для-малого-і-середнього-бізнесу_uk (accessed 1 June 2018).

УДК 658.14

# Самофінансування підприємства: механізм реалізації в умовах відкритої та прихованої форм

**Фурик В.Г.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

**Ткачук Л.М.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

**Гринь А.О.**
студент
Вінницького національного технічного університету

У статті проаналізовано особливості самофінансування підприємств в умовах ринкової економіки. Проведено аналіз самофінансування в умовах розширеного відтворення. Досліджено переваги і недоліки відкритої та прихованої форм самофінансування в умовах прибутковості та збитковості підприємства. Запропоновано заходи для попередження негативних наслідків прихованого самофінансування.

**Ключові слова:** самофінансування, відкрите самофінансування, приховане самофінансування, внутрішні джерела фінансування, фінансові ресурси, амортизація, нерозподілений прибуток, мортизац.

Фурик В.Г., Ткачук Л.Н., Гринь А.А. САМОФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОЙ И СКРЫТОЙ ФОРМ

В статье проанализированы особенности самофинансирования предприятий в условиях рыночной экономики. Проведен анализ самофинансирования в условиях расширенного воспроизводства. Исследовано преимущества и недостатки открытой и скрытой форм самофинансирования в условиях прибыльности и убыточности предприятия. Предложены меры для предупреждения мортизаці последствий мортиза самофинансирования.

**Ключевые слова:** самофинансирование, открытое самофинансирование, скрытое самофинансирование, внутренние источники финансирования, финансовые ресурсы, мортизація, нераспределенная прибыль, тенизация.

Furik V.G., Tkachuk L.M., Grin A.O. SELF-FINANCING OF THE ENTERPRISE: MECHANISM REALIZATIONS IN THE CONDITIONS OF OPEN AND HIDDEN FORMS

The article analyzes peculiarities of self-financing of enterprises in the conditions of the market economy. The analysis of self-financing in the conditions of extended reproduction is carried out. The advantages and disadvantages of open and hidden forms of self-financing in the conditions of profitability and loss-making of the enterprise are explored. The measures to prevent the negative consequences of hidden self-financing are offered.

**Keywords:** self-financing, open self-financing, hidden self-financing, internal sources of financing, financial resources, depreciation, undistributed profits, shadowing.

**Постановка проблеми.** Формування фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і раціональне використання відбувається під впливом численних об'єктивних і суб'єктивних чинників, значну роль серед яких посідає самофінансування.

Самофінансування – це процес досягнення фінансового результату підприємства – суб'єкта господарювання за рахунок власних, залучених і позичених фінансових ресурсів без участі коштів інших власників та державних структур.

Самофінансування – категорія, що притаманна системі ринкових відносин, характеризує процес становлення і функціонування виробника як власника [1, с. 222].

В умовах адміністративно-командної економіки самофінансування не реалізується як економічна категорія, оскільки принципи самофінансування, як і більшість показників господарсько-фінансової діяльності підприємства, плануються централізовано і носять директивний характер.

Як засвідчує історія, певні спроби впровадження самофінансування мали місце і в умовах радянської економіки, здійснювались у 70-80 роках минулого століття і були





© Фурик В.Г., Ткачук Л.М., Гринь А.О.

пов'язані із спробами впровадження повного господарського розрахунку. В рамках таких заходів підприємствам були розширені повноваження в складанні планів господарської і фінансової діяльності, оплати праці і розподілу прибутку, визначення асортименту та номенклатури продукції. Впроваджувались доплати за економію матеріальних ресурсів, нові форми планування і організації праці (метод М. Злобіна) та інші.

Однак суттєвих кінцевих результатів на макроекономічному рівні такі заходи не принесли, оскільки впровадження повного самофінансування підприємств означало заперечення і підрив основи-основ адміністративно-командної економіки – державної форми власності.

Одночасно в усе більшій мірі ставало зрозумілим, що основною умовою впровадження і розвитку самофінансування є досягнення економічної самостійності та фінансової незалежності підприємств [2, с. 125].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасний етап розвитку досліджень процесу самофінансування в Україні характеризується появою змістовних наукових, методичних та практичних розробок в частині визначення сутності самофінансування і його складових, пропонуванням окремих показників і методик визначення рівня самофінансування, дослідженням впливу самофінансування на стан та ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств, взаємозв'язку з іншими економічними категоріями тощо.

Проблемам самофінансування присвятили свої наукові праці вчені-економісти О. О. Терещенко, М. А. Поддєрьогін, Н. А. Сафонов, О. Є. Гудзь, В. І. Єфіменко, К. В. Павлюк, Г. Г. Філіна, О. С. Пристемський та інші. Однак у зростаючому і багатогранному обсязі теоретичних досліджень і практичних розробок проглядаються і невирішені проблеми теоретичного і практичного характеру: бракує єдності в поглядах учених-економістів в частині визначення сутності самофінансування, розкриття самофінансування як форми руху капіталу, виявлення взаємозв'язків відкритої та прихованої форм самофінансування, визначеності і взаємозв'язку грошових потоків підприємства, впливу самофінансування на ефективність виробництва, виявлення взаємозв'язків самофінансування з економічною безпекою підприємства тощо.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження суті та механізму реалізації форм самофінансування підприємства в умовах простого і розширеного відтворення, взаємодії в ході самофінансування його відкритої та прихованої форм.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нерідко в економічній літературі сутність самофінансування зводиться до тезаврації прибутку підприємства теперішнього та минулих звітних періодів. Мова йде про спрямування частини чистого прибутку підприємства на розвиток операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Така думка, на наш погляд, є спрощеною і не в повній мірі відображає сутність самофінансування, оскільки:

по-перше, із процесу самофінансування виключаються амортизаційні відрахування, які є важливим джерелом самофінансування в умовах простого і розширеного відтворення;

по-друге, при такій трактовці не враховується частина оборотних коштів, яка є носієм і важливою статтею самофінансування в умовах простого відтворення;

по-третє, ігнорується роль і вартість кредитних і залучених ресурсів, без використання яких за сучасних умов не функціонує жодне підприємство.

Аналіз механізму самофінансування здійснимо, виходячи із формули руху капіталу в умовах простого і розширеного відтворення, де, на нашу думку, найбільш повно проявляється сутність самофінансування та взаємодія його відкритої та прихованої форм.

Як відомо, формула руху (кругообігу) капіталу в умовах простого відтворення має такий вигляд:

$$Г – Т\ (ЗВ, РС)…В…Т – Г \qquad (1)$$

Згідно формули 1, підприємство авансує у виробництво певну частину коштів (Г) для придбання засобів виробництва (ЗВ) і оплати вартості робочої сили (РС). В ході виробничого процесу (В) працівники (РС) своєю абстрактною працею створюють певний продукт – товар (Т), що реалізується на ринку і забезпечує підприємству повернення витрачених коштів (Г) на рівні авансованих і затрачених, а своєю конкретною працею – переносять вартість затрачених засобів виробництва на готовий продукт. Уже в наведеній формулі, тобто на рівні простого відтворення, процес самофінансування проявляється як у відкритій, так і в прихованій формах, хоча прибутку таке підприємство ще не має. Відкрите самофінансування проявиться у фінансовій звітності підприємства, де буде відображено факт повернення затрачених коштів у незмінній величині. Закрите самофінансу-

вання в умовах простого відтворення полягає у неможливості визначення тієї частки абстрактної праці, яка направлена на відтворення витрачених засобів виробництва і тієї частки праці, яка буде направлена на відтворення вартості робочої сили, оскільки засобів для вимірювання таких часток об'єктивно не існує, а те співвідношення, що буде відображене у фінансовій звітності, перейде у форму відкритого самофінансування. Таким чином, в умовах простого відтворення процес самофінансування проявляється як у відкритій, так і в прихованій формах.

В умовах розширеного відтворення рух капіталу здійснюється за формулою:

$$Г – Т\ (ЗВ, РС)…В…Т^1 – Г^1 \qquad (2)$$

В наведеній формулі відбулося зростання капіталу, тобто вартість витрачених речових факторів зросла і проявилася, перш за все, у створених товарах (ΔТ):

$$Т^1 = Т + ΔТ \qquad (3)$$

Авансовані у виробництво кошти також зросли:

$$Г^2 = Г + ΔГ \qquad (4)$$

Витрачені підприємством кошти зросли на величину ΔГ і прийняли, після реалізації товару та вирахування витрат на виробництво, форму прибутку від операційної діяльності (форма № 2 «Звіт про фінансові результати», код 2190), який після його оподаткування і тезаврації забезпечить процес розширеного відтворення та самофінансування на розширеній основі [3; 4].

В ході створення прибутку підприємством, крім живої праці працівників, були також використані сировинні матеріали, комплектуючі, допоміжні матеріали, окремі нематеріальні активи, які суттєво впливають на процес виробництва, величину отриманого прибутку, розміри та масштаби подальшого самофінансування.

У світовій економічній літературі приховане самофінансування пов'язується із використанням прихованих резервів і прибутку, і уникають оподаткування, як результат формування прихованих резервів. Однак, оскільки приховані резерви проявляються при їх ліквідації, то вважається, що приховане самофінансування здійснюється за рахунок прибутку до його оподаткування. Величина прихованих резервів в активі балансу відображається як різниця між реальною вартістю таких майнових об'єктів та величиною відображеної у балансі вартості. Мобілізація прихованих ресурсів може здійснюватись у формі реалізації окремих об'єктів, основних та оборотних засобів, індексації вартості основних та оборотних засобів, реалізації залишків готової продукції, підвищення продуктивності нового обладнання та ін. Ми погоджуємося із наведеними вище положеннями, але вважаємо, що вони в недостатній мірі розкривають суть механізму реалізації прихованих і відкритих форм самофінансування. Наше бачення такого механізму полягає в наступному:

по-перше, в міжзвітний фінансовий період, коли процес відтворення продовжується, здійснюється щоденне погашення пред'явлених підприємству рахунків за сировинні матеріали, комплектуючі, енергетичні ресурси, транспортні послуги, плати за отримані кредити і сплата відсотків за ними. Можливе виникнення заборгованості по заробітній платі, при отриманні сировинних матеріалів, технічному обслуговуванні підприємства тощо. Такі виплати фінансуються за рахунок систематичних надходжень на поточні рахунки підприємства у формі надходжень за відвантажену продукцію чи надані ними послуги, погашення дебіторської заборгованості, отриманих авансових платежів, отриманих короткострокових кредитів тощо.

Самофінансування відбувається і носить прихований характер, оскільки в умовах щоденних розрахунків жодна із економічних чи фінансових служб підприємства не в змозі визначити скільки коштів власного, залученого чи позиченого капіталу або його окремих статей витрачено підприємством на ту чи іншу дату, матеріальні ресурси і оплату праці та яка частина коштів ще залишається невикористаною при тому, що а надходження за реалізовану продукцію відбуваються щоденно і нерівномірно. Проміжкові форми обліку, які ведуться на окремих підприємствах в міжзвітний період, не в змозі відобразити всю складність ситуації.

Здійснити щоденний економічний чи фінансовий аналіз результатів виробничої діяльності підприємства та сформувати на його основі фінансову звітність об'єктивно неможливо, а тому не передбачено стандартами. По закінченню звітного періоду (квартал, півріччя, календарний рік) на основі аналізу первинних бухгалтерських документів та основних показників фінансової звітності підприємство отримає певний результат, який і виявить наслідки прихованого самофінансування. «Обліковою політикою підприємства створюється приховане самофінансування», – підкреслює О. С. Пристемський [5, с. 108]. Ми в повній

мірі розділяємо таку думку і вважаємо, що переважна більшість прихованих форм самофінансування є об'єктивними і виникають як результат облікової політики підприємства та складання його фінансової звітності. Нерідко це пов'язано також із недооцінкою ролі індексації основних засобів, помилок працівників фінансових служб у визначенні резервів майбутніх періодів, небажанням окремих керівників в повній мірі виплачувати дивіденди на акції, своєчасно виплачувати заробітну плату і здійснювати преміальні доплати, платити податки та ін.

Саме в період прихованого самофінансування створюються умови для «випадання» із обороту певної частини виробленої продукції чи наданих послуг до закінчення періоду прихованого самофінансування, тобто до дати складання і подання в офіційні органи тих чи інших форм бухгалтерської і фінансової звітності без тієї частини, яка випала із обороту і не знайшла свого відображення у звітних документах, а значить і не може бути оподаткована. В такій ситуації працівникам економічних служб, що складають звітність, доводиться добре «ламати голову» над тим, як скласти ті чи інші форми звітності і звести баланс звітного періоду, оскільки випадіння частини доходів і витрат із тих чи інших форм звітності створює певні диспропорції і «головоломки» в частині логічного формування форм бухгалтерської та фінансової звітності.

Аналіз результатів фінансової звітності працівниками бухгалтерських та фінансових служб підприємства дозволяє виявити причини тих чи інших негативних явищ, включаючи і приховування частини доходів від реалізації продукції чи надання послуг. Але вплинути на ситуацію такі працівники не в змозі, оскільки власник, що уникає оподаткування, довго не чекаючи, вжиє заходів по усуненню такого фахівця, або ж створить йому нестерпні умови праці.

Автори цієї статті зважають на те, що в сучасній економічній літературі тіньова економіка підприємств не розглядається як одна із прихованих форм самофінансування. Однак, враховуючи загрозливі для суспільства розміри цього явища, його негативного впливу на економічні та соціальні процеси, ми вважаємо, що виникла необхідність більш активного і більш оперативного контролю суспільства за господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання уже в період прихованого самофінансування. Разом з тим, викликає подив точка зору авторів, що визначають тіньову економіку як позитивне явище [8, с. 6-9]. Автори цієї статті вважають, що приховане самофінансування є умовою для виникнення зловживань, хоча і не є їх причиною. Останнє особливо стосується державних підприємств. Так, в державному секторі економіки на початок 2017 року працювало 862 тисячі людей, кількість штатних працівників 11% від числа зайнятих в усій економіці [6]. Загальна вартість активів державних підприємств на 1.10.2016 р. – півтора трильйона гривень, що становило 27% вартості активів великих та середніх підприємств. На підприємствах державного сектору виробляється 20% ВВП. Збитки державних підприємств за 2016 рік склали 82,0 млрд. грн. – це майже половина збитків підприємств України взагалі. Заборгованість із заробітної плати сягає 38% її загального обсягу. Поряд із цим, за даними МВФ, сума субсидій та податкових пільг чи дотацій в 2017 році державним підприємствам складала близько 5% ВВП. Більше 40% державних підприємств не звітують про виконання фінансових планів. За даними Мін економ розвитку в Україні на кінець 2016 року зареєстровано більше 3,5 тис. державних підприємств, із них функціонувало – близько 1800 [6].

Певна частина керівників державних підприємств зацікавлена у збереженні та існуванні відкритого самофінансування. Такі керівники позбавили себе відповідальності звітувати за результати фінансово-господарської діяльності. Крім того, як справедливо відмічає старший економіст Центру економічних стратегій Дмитро Яблоновський, дохідність провідних держпідприємств «ТОП-100 українських підприємств», враховуючи рівень інфляції, від'ємна, а 9 з 10 таких найбільших підприємств – монопольні в частині визначення цін і тарифів [6].

Монополізм і можливість прямого державного втручання у фінансово-господарську діяльність підприємств, як уже неодноразово доведено наукою та практикою, – пряме заперечення принципів і форм самофінансування, як і ринкової економіки взагалі.

Враховуючи той факт, що майже половина держпідприємств про результати своєї фінансової діяльності не звітують, логічно зробити висновок про те, що рівень тонізації таких підприємств найбільш високий. Стають зрозумілими зусилля уряду і особисто прем'єра Володимира Гройсмана, що направлені на прискорену приватизацію таких підприємств і перехід їх на принципи самофінансування.

Виділені у 2017 році кошти на підтримку державних підприємств у формі субсидій і дотацій [6] значно перевищують витрати держбюджету на оборону.

Виникає об'єктивна необхідність впровадження аналізу економічного та фінансового стану підприємства до і на протязі періоду прихованого самофінансування, оскільки факт виникнення збитковості таких підприємств виявляється після складання фінансової та економічної звітності, тобто в момент, коли вплив на рівень витрат і прибутку уже відбувся, а вплинути на результати діяльності підприємств можливо здійснювати лише в майбутньому.

Період між датою складання фінансової звітності в звітному періоді і датою складання звітності базового періоду, ми вважаємо періодом прихованого самофінансування. Немає значення при цьому, який період аналізується – квартал, півріччя чи календарний рік.

Результат самофінансування підприємства, в цілому, (прибуток чи збиток) залежить від численних зовнішніх і внутрішніх виробничих факторів.

До зовнішньоекономічних факторів слід віднести: стан індексації в суспільстві та динаміка зростання цін на сировинні ресурси, енергоносії, допоміжні матеріали, попит і пропозиція на сировинні ресурси, стан розрахунків з покупцями тощо.

До внутрішньовиробничих факторів відносять: якість технологічного процесу та міри його організаційного рівня, стан впровадження сучасних досягнень менеджменту та маркетингу, ступінь впровадження матеріальних стимулів до праці, міра тінізації виробництва та ін. Такі фактори відіграють вирішальну роль в досягненні результатів економічної діяльності підприємства.

Проаналізуємо механізм самофінансування в умовах прибутковості та збитковості роботи підприємства. В умовах прибутковості роботи підприємства бухгалтерські та фінансові служби визначають міру використання тезаврованого прибутку, залишку нерозподіленого прибутку, тих чи інших статей власного капіталу, витрати, що здійснені за рахунок кредиту. Витрати на ті чи інші статті здійснюються у відповідності до фінансового чи плану бюджетування або ж, за відсутності останніх, пропорційно, дотримуючись принципу цільового використання грошових ресурсів та структури витрат, що склалися у базовому періоді.

Співставляються планові та фактичні грошові потоки на здійснення операційної, інвестиційної та іншої фінансової діяльності. Важливе значення набуває оперативне фінансове планування.

Для забезпечення аналізу показників фінансово-господарської діяльності, визначення величини прибутку, що оподатковується, та чистого прибутку, бухгалтерські та фінансові служби підприємства забезпечують складання фінансової звітності відповідно до НП(с)БО за формами № 1-№ 5 за відповідний звітний період (квартал, півріччя, рік) [4]. Бухгалтерія підприємства проводить постатейне віднесення витрат, що здійснювались в період прихованого самофінансування: придбання сировини і матеріалів, комплектуючих, амортизаційних нарахувань, виплату зарплати і преміальних доплат, енергоносіїв, витрат на збут і постачання, адміністративних та інших операційних витрат. На основі співставлення доходів і витрат, визначається прибутковість чи збитковість роботи підприємства звітного періоду в цілому. В момент складання звітності процес прихованого самофінансування приймає форму відкритого. Отримані результати аналізуються фінансовими та економічними службами підприємства шляхом порівняння тих чи інших статей і даними базового періоду, на основі факторного аналізу визначається вплив того чи іншого чинника на кінцевий результат. Аналізуються витрати за кожною із статей, виявляються внутрішньовиробничі та зовнішньоекономічні чинники, що спричинили позитивний чи негативний вплив на кінцевий результат. Отримані результати доводяться до відома адміністрації та колективу.

В умовах збитковості роботи підприємства здійснюють постатейний аналіз прямих і накладних витрат, виявляються конкретні причини перевитрат на ті чи інші статті у відповідності з фінансовими планами чи в порівнянні з витратами базового періоду; факторний аналіз негативного впливу тих чи інших показників на загальний результат. Особливе значення приділяється аналізу джерел формування витрат: стану дебіторської та кредиторської заборгованості та співвідношень між ними, формуванню резерву майбутніх періодів. Віднесення витрат на ті чи інші джерела власного і позиченого капіталу в умовах збитковості роботи стає проблемним, оскільки приховане самофінансування може супроводжуватися нераціональним використанням ресурсів та фінансовим зловживанням певних посадових осіб. Може виникнути ситуація, при якій

розмір надходжень підприємства стає недостатнім для покриття усіх статей власного капіталу, включаючи і статутний.

**Висновки та пропозиції.**

1. Суть самофінансування не може бути зведена лише до тезаврації прибутку, це більш широка і всеохоплююча економічна категорія.

2. Глибинні основи розуміння сутності самофінансування, її відкритих і прихованих форм можуть бути отримані лише в контексті руху капіталу та грошових потоків підприємства, що здійснюється в умовах простого і розширеного відтворення.

3. Відкрита і прихована форми самофінансування функціонують в постійному діалектичному взаємозв'язку, тобто у формі взаємодії та переходу однієї форми в іншу.

4. В своїй основі прихована форма самофінансування є об'єктивною і виникає як результат облікової політики та системи фінансової звітності підприємства, за якої витрати та платежі за рахунками здійснюються щоденно, а звіти про результати фінансово-господарської діяльності складаються, як правило, щоквартально і наростаючим підсумком за календарний рік.

5. Факти систематичного зниження обсягів реалізації продукції, зростання кількості рекламацій і повернення товарів, збільшення кредиторської заборгованості, неритмічність роботи підприємства через постійні несправності обладнання, зростаюча кредиторська заборгованість, систематичні звернення до банку за короткостроковими кредитами, погіршення якості сировини та матеріалів, що надходять на підприємство, незадовільна робота маркетингових служб і відділу постачання, зростання наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей на складах, факти розкрадання товарно-матеріальних цінностей мають бути в центрі уваги фахівців фінансово-економічних служб.

6. Для попередження негативних наслідків прихованого самофінансування можуть бути такі заходи:

– впровадження оперативного планування з охопленням структурних підрозділів підприємства та бухгалтерського обліку, в умовах якого витрати на виробництво обліковуються наростаючим підсумком;

– введення планування та аналізу фінансових результатів діяльності підприємства на основі грошових потоків;

– вибір оптимального варіанту дивідендної політики;

– впровадження сучасних форм організації виробництва і стимулювання праці (рейтингове планування, планування на бригаду та інше) за методикою іноземних фірм;

– впровадження у виробництво сучасних основ маркетингу та менеджменту [6, с. 258-273];

– вдосконалення системи оподаткування з метою спрощення методик, прозорості та зручності застосування.

7. Надто актуальною залишається проблема приватизації державних підприємств.

8. Думка деяких учених-економістів про позитивні сторони тінізації підприємницької діяльності є помилковою в суті своїй та антинауковою.

9. Іншими причинами, що зумовлюють виникнення прихованих резервів і прихованого самофінансування є такі:

– недооцінка ролі індексації основних засобів підприємства з боку фінансово-економічних служб і можливі помилки фінансових служб підприємства при визначенні резервів майбутніх періодів;

– відсутність систематичного аналізу фінансового та економічного стану підприємства, стану дебіторської та кредиторської заборгованості;

– небажання керівництва окремих підприємств своєчасно і в повній мірі сплачувати дивіденди, здійснювати преміальні доплати своїм працівникам і сплачувати подяки [7, с. 6-9].

Аналіз перерахованих чинників має стати основним обов'язком фінансово-економічних служб підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / Філіна Г. І. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.

2. Фурик В. Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Фурик В. Г. – Вінниця, ВНТУ, 2008. – 136 с.

3. Тезаврація прибутку – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.buklid.net./books/23988. – Назва з екрана.

4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(с)БО-1. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.dtkt.ua/book/%20№ 02-07.2013. – Назва з екрана.

5. Пристемський О. С. Самофінансування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємства / О. С. Пристемський // Вісник Бердянського університету менеджменту. – 2012. – № 4. – С. 106-108.

6. Як державні підприємства отруюють економіку : Український лісовий портал. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.lisportal.org.ua/82201. – Назва з екрана.

7. Нікбахт Е., Гроппелі А. Фінанси : переклад з англ. / Ейсан Нікбахт, Анжеліко Гроппелі. – К. : Основи, 1993. – 383 с.

8. Мороз О. В. Некоторые методологические предпосылки при изучении феномена теневой экономики. // Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції «Тіньова економіка: генезис, джерела розвитку, перспективи подолання та цивілізованої інтеграції» (Вінниця, 23-24 травня 2013 р.). – Вінниця : НВЦ «Генеза», 2013. – С. 6-9.

REFERENCES:

1. Filina H. I. (2007) Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia [Financial Activities of Business Entities]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukraine)

2. Furyk V. H. (2008) Finansy pidpryiemstv [Finances of enterprises]. Vinnytsia: VNTU. (in Ukraine)

3. Tezavratsiia prybutku [Thesaurus of Profit] (elektronic jornal). Available at: http://www.buklid.net./books/23988. (accessed 10 May 2018).

4. Polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku (P(s)BO-1. [Regulations (standards) of accounting] (elektronic jornal). Available at: http://www.dtkt.ua/book/%20№ 02-07.2013. (accessed 10 May 2018).

5. Prystemskyi O. S. (2012) Samofinansuvannia yak osnova zabezpechennia finansovoi bezpeky pidpryiemstva [Self-financing as a basis for providing financial security of the enterprise]. Bulletin of the Berdyansk University of Management, vol. 4, pp. 106-108.

6. Iak derzhavni pidpryiemstva otruiuiut ekonomiku : Ukrainskyi lisovyi portal. [How state-owned enterprises poison the economy: Ukrainian Forest Portal] (elektronic jornal). Available at: http://www.lisportal.org.ua/82201. (accessed 10 May 2018).

7. Nikbakht E., Hroppeli A. (1993) Finansy [Finance]. Kyiv: Osnovy. (in Ukraine)

8. Moroz O. V. (2013) Nekotorye metodologicheskie predposylki pri izuchenii fenomena tenevoy ekonomiki [Some methodological prerequisites for the study of the phenomenon of shadow economy]. Proceeding of the Shadow Economy: Genesis, Sources of Development, Prospects for Overcoming and Civilized Integration (Ukraine, Vinnytsia, May 23-24, 2013), Vinnytsia: Genesis Scientific Center, pp. 6-9.

УДК 334.02

# Домінанти публічно-приватного партнерства

**Хмурова В.В.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

**Яцишина К.В.**
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена питанням розвитку публічно-приватного партнерства, як основної складової економічного розвитку суспільства. Визначено особливості підходів до публічно-приватного партнерства та основні цілі партнерства. Розглянуто основні преференції та можливі обмеження кожної з сторін при використання механізмів та інструментів публічно-приватного партнерства.

**Ключові слова:** партнерство, публічно-приватне партнерство, учасники партнерства, обмеження публічно-приватного партнерства, преференції публічно-приватного партнерства, механізми публічно-приватного партнерства.

Хмурова В.В., Яцышина К.В. ДОМИНАНТЫ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье рассматриваются вопросы публично-частного партнерства, как основной составляющей экономического развития общества. Определено особенности подходов к определению публично-частного партнерства и его основные цели. Рассмотрено основные возможности и ограничения каждого из партнеров при использовании механизмов и инструментов публично-частного партнерства.

**Ключевые слова:** партнерство, публично-частное партнерство, ограничения публично-частного партнерства, возможности публично-частного партнерства, механизмы публично-частного партнерства.

Khmurova V.V., Yatsyshyna K.V. THE DOMINANTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The article is devoted to the issues of public-private partnership development as the main component of society's economic development. The peculiarities of approaches to public-private partnership and the main aims of partnership are determined. The main preferences and possible limitations of each partner are considered in the use of mechanisms and tools of public-private partnership.

**Keywords:** partnership, public-private partnership, partners, limitation of public-private partnership, privileges of public-private partnership, mechanisms of public-private partnership.

**Постановка проблеми.** Нерозвиненість інфраструктури перешкоджає економічному розвитку країни, негативно впливає на якість послуг що надаються населенню, знижує темпи зростання підприємницької активності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості розвитку публічно-приватного партнерства досліджували вітчизняні вчені: Шилепницького П. І. [1], Горожанкіної М. Є. [2], Павлюка А. П. [3], Зелінської А. М. [4], Островського І. А. [5], Качали Т. М. [6] та О. М. Полякова [7] та ін., у працях яких проблеми взаємодії інститутів влади і бізнесу аналізуються з різних позицій.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на велику кількість наукових досліджень у сфері публічно-приватного партнерства, залишаються невирішеними питання отримання переваг та застосування обмежень при застосування інструментів партнерства. Проблема недостатнього використання можливостей публічно-приватного партнерства потребує подальшого дослідження та обґрунтування.

**Ціллю статті** є дослідження позитивних та негативних домінант публічно-приватного партнерства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до проведених досліджень, зростання інвестицій в інфраструктуру має найбільший вплив на добробут бідних верств населення, чий рівень доходів з поліпшенням інфраструктурної забезпеченості збільшується швидше, ніж зростають загальні доходи населення. З огляду на суспільну значущість стану інфраструктури, більшість країн створюють і модернізують об'єкти інфраструктури за рахунок бюджетних асигнувань. В першу чергу держава фінансує: будівництво доріг, створення об'єктів комунальної інфраструктури, створення і модернізацію соціальної інфраструктури і т.д. При цьому для



© Хмурова В.В., Яцишина К.В.

повного задоволення попиту на інфраструктурні інвестиції, як показує практика, одних тільки державних ресурсів недостатньо.

Більшість країн світу, не залежно від рівня їх економічного розвитку, намагаються реалізовувати інфраструктурні проекти із залученням позабюджетних коштів та приватних інвесторів, що значно знижує навантаження на бюджет і підвищує якість і ефективність експлуатації інфраструктурних об'єктів. Публічно-приватне партнерство є одним з найбільш поширених інструментів залучення приватних інвестицій в інфраструктурні проекти.

При цьому доцільність реалізації інфраструктурного проекту в форматі публічно-приватного партнерства оцінюється стосовно кожного конкретного випадку. Публічно-приватне партнерство не є «панацеєю» для вирішення всіх проблем розвитку інфраструктури в країні, проте механізми публічно-приватного партнерства в ряді випадків здатні значно підвищити ефективність державних витрат.

У широкому сенсі під публічно-приватним партнерством розуміють сукупність форм довгострокової взаємодії держави і бізнесу для вирішення суспільно значущих завдань на взаємовигідних умовах, тобто систему відносин держави і бізнесу в договірній формі, яка використовується як інструмент економічного і соціального розвитку та планування [8-12].

При такому трактуванні під визначення публічно-приватного партнерства потрапляють будь-які контрактні або юридично оформлені відносини між державою і приватними структурами, в тому числі такі, як: закупівлі робіт або послуг для державних потреб; оренда державного майна; приватизація; лізинг; закупівлі державних підприємств і компаній тощо.

На практиці ж публічно-приватне партнерство має ряд істотних відмінностей від інших договірних форм взаємодії бізнесу і держави: довгостроковий характер взаємодії; спів інвестування проекту, як з боку приватного, так і публічного партнера; поділ ризиків між державою і бізнесом; предметом угоди є майнові об'єкти і / або суспільно-значущі послуги, для надання яких необхідно створення або реконструкція майнового об'єкта; бізнес бере участь не тільки в створенні / реконструкції об'єкта угоди, а й в його подальшій експлуатації та / або технічному обслуговуванні.

У свою чергу, публічно-приватне партнерство, з економічної точки зору, являє собою підсумок формування і диверсифікації класичних механізмів співпраці державної влади та підприємництва з метою фінансування, планування, розробки, будівництва, модернізації, реконструкції та експлуатації всіляких об'єктів соціальної інфраструктури заснованих на поділ ризиків між підприємництвом і державою [3; 6; 8; 10; 12].

При цьому, як правило, проекти публічно-приватного партнерства супроводжуються додатковими зобов'язаннями і гарантіями з боку держави, по обґрунтування угоди, платі за його використання і тощо. Таким чином, під публічно-приватним партнерством, виходячи перш за все з практики реалізації подібного виду економічної взаємодії в країні і специфіки вітчизняної правової системи, тут і далі будемо розуміти сукупність форм середньої- і довгострокової взаємодії держави і бізнесу для комплексного і ефективного вирішення суспільно значущих завдань на взаємовигідних умовах. Подібна взаємодія публічного партнера і приватного партнера найчастіше реалізується у вигляді договору. Відповідно до останнього публічний партнер передає на період дії угоди об'єкт договору, необхідне для досягнення поставлених цілей, приватному партнеру, який зобов'язується використовувати (створювати, реконструювати) дане майно. На певних умовах можлива також його подальша експлуатація і / або технічне обслуговування, надання з його допомогою різних послуг в інтересах публічного партнера. У такій взаємодії держава відіграє ключову роль, оскільки об'єктом угоди є, в першу чергу, державне майно, а предметом – реалізація державних функцій.

При розгляді існуючих визначень публічно-приватного партнерства будемо спиратися на припущення, що визначення, яке найбільш повно висвітлює суть такої взаємодії, має включати такі обов'язкові елементи: основні суб'єкти, об'єкти, цілі та способи взаємодії. Але маючи певні відмінності до сьогодні більшість авторів використовує замість поняття публічно-приватне партнерство публічно-приватне партнерство, яке визнано га законодавчому рівні. Виходячи з даного припущення, представимо в табличному вигляді кілька визначень поняття «публічно-приватне партнерство» (див. табл. 1) і проаналізуємо повноту розкриття його сутності в цих визначеннях.

В результаті проведеного змістовного аналізу підходів до визначення поняття публічно-приватне партнерство, можна відзначити наступні недоліки в більшості випадків притаманні різним авторам:

1. Дається неповне визначення публічно-приватне партнерство, з якого не ясно, які суб'єкти взаємодіють, в якому напрямі відбу-

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз існуючих підходів до визначення поняття «публічно-приватне партнерство»**

| Автор | Визначення | Наявність основних елементів, що визначають сутність поняття | | | | Переваги та недоліки підходів | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Суб'єкт | Об'єкт | Цілі | Спосіб взаємодії | Переваги | Недоліки |
| Градов А.В., Ісупов А.М., Мартишкін А.С. | Будь яке використання ресурсів або бізнесу для задоволення суспільних потреб | Бізнес та держава | Дороги, зв'язок, нерухомість | Задоволення суспільних потреб | Розширений підхід | Основні елементи представлені | Відсутність конкретних способів взаємодії |
| Варнавський В.Г. [13] | Інституційний та організаційний альянс між державою та приватним бізнесом з метою реалізації суспільних проектів | Держава та бізнес | Від простих видів економічної діяльності до високотехнологічних | Реалізація проектів задоволення суспільних потреб | Інституційний та організаційний альянс | Основні елементи представлені | Цілі бізнесу відсутні |
| Павлюк К. [3] | Конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих 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 | Держава та бізнес | Економічні, соціальні, гуманітарні та інші сфери суспільної діяльності | Задоволення потреб суспільства | Конструктивне співробітництво | Основні елементи представлені | Преференції та заборони не визначені |
| Полякова О. [7] | Суспільний інститут, що включає сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поводження | Держава і бізнес | Суспільний інститут | | Формальні та неформал ні правила | Відсутні обмеження щодо співпраці | Відсутні цілі бізнесу |

вається ця взаємодія, з якою метою і на якій основі.

2. Зустрічаються визначення, в яких акцентується увага або на вигодах держави, або тільки на вигодах бізнесу в публічно-приватному партнерстві.

3. У багатьох визначеннях як об'єкт публічно-приватного партнерства визначається суспільна інфраструктура, або ж соціальна і виробнича інфраструктура, тобто мається на увазі, що об'єкт публічно-приватного партнерства має тільки матеріальний характер (тунелі, газопроводи, мости, будівлі і тощо), не виділяються послуги та науково-дослідні роботи, не йдеться про інноваційну продукцію.

4. Неможливо в одному визначенні перерахувати всі сфери застосування механізму публічно-приватного партнерства, спроби такого перерахування не надто вдалі, так як в процесі докладного перерахування втрачається широта охоплення всіх можливих варіантів, тому слід зазначати укрупнені сфери застосування.

5. Не завжди вказується, що взаємодія партнерів у публічно-приватному партнерстві відбувається на взаємовигідній основі і в рамках формальних домовленостей (тобто в рамках договорів, контрактів, нормативно-правових актів).

6. Зустрічаються підходи, відповідно до яких публічно-приватне партнерство визначається дуже широко, мається на увазі будь-яка взаємодія бізнесу і влади, що нам здається некоректним.

Очевидно, що в самому понятті «публічно-приватне партнерство» закладено взаємодія двох партнерів, які мають різні цілі: держави як представника громадських інтересів, і приватного сектора. При цьому держава повинна трактуватися, в широкому сенсі, як узагальнюючий суб'єкт публічної влади, що включає всі рівні управління – національний, регіональний і муніципальний. Основа концепції публічно-приватного партнерства полягає в тому, що держава і бізнес мають свої власні обмеження і переваги, при об'єднанні яких створюється ефект синергії.

Таким чином, можна сформулювати наступне визначення: публічно-приватне партнерство – інституційний та організаційний альянс держави (або муніципальної влади) і бізнесу, що має на увазі об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів обох сторін на взаємовигідній договірній основі з метою реалізації суспільно значущих проектів і програм в широкому спектрі сфер діяльності.

Оскільки при публічно-приватному партнерстві мова йде про взаємовигідне партнерство, то ключовим моментом взаємодії є узгодження цілей і інтересів кожної зі сторін. Загальні цілі і значимість держави і бізнесу в публічно-приватному партнерстві представлені на рис. 1. Як видно, партнерська діяльність держави і бізнесу переслідує, в кінцевому рахунку, соціальні та економічні цілі щодо створення необхідних умов для функціонування господарського комплексу та обслуговування потреб населення, раціонального управління державною власністю, доступності інфраструктури, інноваційного розвитку економіки країни. При цьому кожна зі сторін вносить свій внесок в загальний проект. З боку бізнесу таким внеском є: фінансові ресурси, професійний досвід, інноваційні технології, ефективне управління і тощо. З боку держави – можливість надання гарантій, податкових та інших пільг, а також отримання деяких обсягів фінансових ресурсів.

З огляду на той факт, що в результаті публічно-приватного партнерства держава реалізує суспільно значущі проекти з меншою втратою бюджетних коштів, воно отримує повнішу можливість виконання таких функцій, як контроль, регулювання, дотримання громадських інтересів.

Взаємодія держави і бізнесу в рамках публічно-приватного партнерства може бути реалізована через різноманітні інструменти, в залежності від обраних моделей, форм, учасників – суб'єктів публічно-приватного партнерства, видів фінансування, економічної ситуації в країні і що склалися інституційних умов (формальних і неформальних) для публічно-приватного партнерства.

Під механізмом публічно-приватного партнерства будемо розуміти систему, що визначає порядок взаємодії суб'єктів публічно-приватного партнерства щодо об'єкта партнерства в умовах сформованої інституційного середовища. Основні елементи механізму публічно-приватного партнерства класифіковані залежно від об'єкта партнерства і представлені в табл. 2.

Детальний розгляд механізму публічно-приватного партнерства при різних комбінаціях його елементів вимагає окремого дослідження: глибокого аналізу як організаційної складової цього механізму (взаємозв'язку між суб'єктами, моделями, формами і організаційними інструментами партнерства щодо об'єктів публічно-приватного партнерства), так і фінансово-економічної складової, що

**Рис. 1. Результативність публічно-приватного партнерства**

передбачає, в свою чергу, велику кількість варіантів фінансово інвестиційних схем в залежності від особливостей і сфер реалізованих проектів.

Переваги публічно-приватного партнерства для економіки полягають у наступному:

– інтенсивний розвиток інфраструктури та прискорення темпів оновлення основних виробничих фондів;

– підвищення якості будівництва, експлуатації та управління за рахунок інновацій, стимулів і компетенцій приватних партнерів;

– більш широкий доступ до ринків приватного капіталу;

– зростання якості виробленої продукції і послуг, що надаються населенню (завдяки підвищенню стандартів якості та ефективності управління об'єктами угоди);

– зниження бюджетного навантаження і вивільнення додаткових ресурсів.

Переваги публічно-приватного партнерства для держави полягають у наступному:

– скорочення витрат на створення / підтримку соціальної чи іншої суспільно значущої інфраструктури;

– зниження бюджетних та інших ризиків як результат поділу ризиків з приватним партнером;

– доступ до альтернативних джерел капіталу, що дозволяє реалізовувати проекти, які були неможливі раніше;

– зростання надійності державних інвестицій і підвищення ймовірності отримання очікуваного результату (наявність зацікавленого приватного партнера в проекті дозволяє знизити ризики несумлінності державного замовника).

Переваги публічно-приватного партнерства для бізнесу полягають у наступному:

– захищеність інвестицій: в довгостроковій перспективі приватна компанія отримує і державні активи, і державні замовлення на об'єкт угоди;

– гарантована рентабельність: підприємець отримує від держави гарантії повернення вкладених інвестицій;

– відносна автономність у прийнятті оперативних рішень.

Так, володіючи господарською свободою, приватна компанія, може, наприклад, за раху-

Таблиця 2

**Складові елементи механізму публічно-приватного партнерства**

| Складові елементи механізму | Об'єкти публічно-приватного партнерства | | |
|---|---|---|---|
| | **Виробнича і соціальна інфраструктура** | **Промислові підприємства** | **Наукові дослідження, розробки та інновації** |
| Форми публічно-приватного партнерства | Договори на надання послуг, управління. Договори оренди, лізингу, угоди про розподіл продукції. Спільні підприємства, акціонування. Концесії | | Кооперативні та інші угоди. Договори на наукові дослідження та інноваційне співробітництво |
| Моделі публічно-приватного партнерства | 1 підхід – Модель оператора. Договірна модель. Модель тимчасової передачі прав. Модель концесії. Модель кооперації. 2 підхід – Організаційна модель. Модель фінансування. Модель кооперації | | Модель обміну (орієнтована на конкретний проект). Модель «пулу» (інституційне партнерство, довгострокова кооперація) |
| Фінансові та організаційні інструменти інституційного середовища публічно-приватного партнерства | Інвестиційний фонд. Банк розвитку | Промислові кластери. Промислово-виробничі особливі економічні зони | Венчурні інноваційні фонди. Венчурні компанії. Техніко-впроваджувальні особливі економічні зони. Технологічні платформи. Технопарки. Бізнес-інкубатори |
| Суб'єкти публічно-приватного партнерства | Представники публічної влади (регіональні і муніципальні органи влади, міністерства, відомства). Представники приватного сектора (юридичні або фізичні). Державні і приватні центри публічно-приватного партнерства, експертні організації. Контролюючі організації. Інвестиційні компанії, фонди, комерційні банки. Громадські організації. Страхові організації | | |
| Вид фінансування | В рамках публічно-приватного партнерства передбачається змішане фінансування з боку держави і приватного сектора (в рамках однієї або декількох моделей): Кредити, позики, кредитні лінії банків. Проектне фінансування, інфраструктурні облігації. Венчурне фінансування. Засоби інвестиційних фондів, облігаційні позики та ін. | | |

нок підвищення продуктивності праці або зниження собівартості збільшувати загальну прибутковість проекту.

Основні державні зобов'язання:

– надати майно, призначене для здійснення діяльності, передбаченої угодою, у володіння і користування;

– прийняти у власність об'єкт угоди від приватного партнера.

Додаткові державні зобов'язання (відповідно до чинного законодавства):

– надати приватному партнеру необхідні для виконання угоди права на використання результатів інтелектуальної діяльності або засобів індивідуалізації (виняткових і / або) невиключних прав;

– надати державні гарантії відповідно до умов угоди;

– надати пільги і інші переваги приватному партнеру, в межах своєї компетенції та відповідно до умов угоди;

– надати приватному партнеру бюджетні кошти з метою оплати товарів, робіт, послуг чи іншої діяльності, яка здійснюється приватним партнером відповідно до умов угоди.

Основні зобов'язання бізнесу:

– створити, реконструювати або модернізувати об'єкт угоди;

– повністю або частково фінансувати, експлуатувати і / або технічно обслуговувати об'єкт угоди;

– передати право власності на об'єкт угоди публічному партнеру в терміни, в порядку та на умовах, визначених угодою.

Додаткові зобов'язання бізнесу (відповідно до умов угоди):

– розробка і узгодження проектної документації;

– експлуатація та / або технічне обслуговування об'єкта угоди;

– виконання робіт (надання послуг) з використанням об'єкта угоди відповідно до умов угоди;

– інші зобов'язання, передбачені угодою.

Основні обмеження, які не дозволяє використовувати всі форми публічно-приватного партнерства:

1. Відсутність єдиного законодавчо закріпленого визначення і підходів до реалізації публічно-приватного партнерства. Відсутність поняття специфіки публічно-приватного партнерства в законодавстві призводить до різного розуміння і трактування даної форми економічної взаємодії учасниками процесу, ускладнює його застосування, що створює ризики визнання ряду проектів нелегітимними.

2. Відсутність можливості отримання прав власності на об'єкти угоди про публічно-приватне партнерство приватним партнером. Законодавство в області конкуренції передбачає обов'язкове проведення окремих конкурсних процедур для оренди і передачі в користування державної власності, що обмежує можливість інвестора по залученню позикового фінансування (заборона на передачу об'єкта в заставу).

3. Недосконаліть бюджетного законодавства. Відсутній правовий механізм виділення бюджетних асигнувань для виконання довгострокових зобов'язань державного / муніципального замовника при реалізації комплексного проекту.

4. Відсутність законодавчих підстав для забезпечення гарантій та інших переваг приватному партнеру з боку публічного партнера. Відповідно до законодавства в області конкуренції і бюджетним кодексом публічний партнер не може надати будь-які додаткові гарантії і взяти на себе зобов'язання довгострокового характеру в рамках договору з приватним партнером.

**Висновки з цього дослідження.** Аналіз і систематизація визначень публічно-приватного партнерства виявили переваги та недоліки даного механізму для кожного з його учасників. Це дозволило нам сформулювати своє визначення поняття «публічно-приватне партнерство». Нами класифіковані також елементи механізму публічно-приватного партнерства для різних об'єктів публічно-приватного партнерства в залежності від обраних моделей, форм і видів фінансування, що представляє інтерес для подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: за і проти / П. І. Шилепницький [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_3/33.pdf

2. Горожанкіна М. Є. Державно-приватне партнерство: сучасна модель інтеграції інтересів / М. Є. Горожанкіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 176-183.

3. Павлюк А. П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А. П. Павлюк // Стратегічні пріоритети. – 2012. – Вип. № 3 (24). – С. 38-45.

4. Зелінська А. М. Державно-приватне партнерство як механізм розвитку біоенергетики аграрної сфери / А. М. Зелінська // Інноваційні економіка. – 2012. – Вип. 2 (28). – С. 33-36.

5. Островський І. А. Державно-приватне партнерство як чинник регіонального розвитку / І. А. Островський // Коммунальное хозяйство городов : [научно-технический сборник]. – 2010. – № 94. – С. 157-161.

6. Качала Т. М. Розвиток державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві регіону: проблеми та перспективи / Т. М. Качала // Формування ринкової економіки : [зб. наук. праць]. – Київ, 2010. – № 23. – С. 218-223.

7. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення/ О. М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – К. : Техніка, 2009. – № 87. – С. 317–322.

8. Allan, J. R. (1989) Public–Private Partnerships, Institute for Public Policy, Public–Private Partnerships: Working Paper Series, Yale University.

9. Cook, P. and C. Kirkpatrick (2003) 'Assessing the Impact of Privatisation in Developing Countries', in D. Parker and D. Saal (eds.) International Handbook on Privatization, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 209–219.

10. Vaillancourt Rosenau, P. (ed.) (2000) Public–Private Policy Partnerships, Cambridge, MA: MIT Press.

11. Walker, B. and B. C. Walker (2000) Privatisation: Sell Off or Sell Out? The Australian Experience, Sydney: ABC Books.

12. Grimsey, D. and M. Lewis (2004) Public–Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance, Cheltenham: Edward Elgar.

13. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : ИД Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

REFERENCES:

1. Shylepnycjkyj P. I. Derzhavno-pryvatne partnerstvo: za i proty [Public–Private Partnership: pros and cons]. – Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_3/33.pdf

2. Ghorozhankina M. J. (2011) Derzhavno-pryvatne partnerstvo: suchasna modelj integhraciji interesiv [Public-private partnership: a modern model of interest integration]. Scientific Bulletin of UNFU, vol. 21.19, pp. 176-183.

3. Pavljuk A. P. (2012) Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak mekhanizm aktyvizaciji investycijnoji dijaljnosti v Ukrajini [Public-private partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine]. Strategic priorities, vol. 3 (24), pp. 38-45.

4. Zelinsjka A. M. (2012) Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak mekhanizm rozvytku bioenerghetyky aghrarnoji sfery [Public-private partnership as a mechanism for the development of bioenergy in the agrarian sector]. Innovative economy, vol. 2 (28), pp. 33-36.

5. Ostrovsjkyj I. A. (2010) Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak chynnyk reghionaljnogho rozvytku [Public-private partnership as a factor in regional development]. Municipal economy of cities, vol. 94, pp. 157-161.

6. Kachala T. M. (2010) Rozvytok derzhavno-pryvatnogho partnerstva v zhytlovo-komunaljnomu ghospodarstvi reghionu: problemy ta perspektyvy [Development of public-private partnership in the housing and communal services of the region: problems and perspectives]. Formation of market economy, vol. 23, pp. 218-223.

7. Poljakova O. M. (2009) Derzhavno-pryvatne partnerstvo v Ukrajini: problemy stanovlennja [Public-Private Partnership in Ukraine: Problems of Formation]. Municipal economy of cities, vol. 87, pp. 317–322.

8. Allan, J. R. (1989) Public–Private Partnerships, Institute for Public Policy, Public–Private Partnerships: Working Paper Series, Yale University.

9. Cook, P. and C. Kirkpatrick (2003) 'Assessing the Impact of Privatisation in Developing Countries', in D. Parker and D. Saal (eds.) International Handbook on Privatization, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 209–219.

10. Vaillancourt Rosenau, P. (ed.) (2000) Public–Private Policy Partnerships, Cambridge, MA: MIT Press.

11. Walker, B. and B. C. Walker (2000) Privatisation: Sell Off or Sell Out? The Australian Experience, Sydney: ABC Books.

12. Grimsey, D. and M. Lewis (2004) Public–Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance, Cheltenham: Edward Elgar.

13. Varnavskiy V. G., Klimenko A. V., Korolev V. A. (2010) Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriya i praktika : uchebnoe posobie [Public-Private Partnership: Theory and Practice]. Moscow: Higher School of Economics State University. (in Russian)

УДК 338.432.001.18

# Стан та особливості стратегічного планування діяльності сільськогосподарських підприємств

**Шквиря Н.О.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Таврійського державного агротехнологічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням розвитку стратегічного планування діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено особливості стратегічного планування в аграрній сфері, виявлено існуючі стратегічні проблеми у розвитку сільськогосподарських підприємств; проаналізовано стан стратегічного планування, визначено умови і перспективи розвитку стратегічного планування діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** стратегічне управління, стратегічне планування, сільськогосподарське підприємство, стратегія підприємства, планування.

Шквыря Н.А. СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам развития стратегического планирования деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определены особенности стратегического планирования в аграрной сфере, выявлены существующие стратегические проблемы в развитии сельскохозяйственных предприятий, проанализировано состояние стратегического планирования, определены условия и перспективы развития стратегического планирования деятельности сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегическое планирование, сельскохозяйственное предприятие, стратегия предприятия, планирование.

Shkvyra N.A. THE STATE AND FEATURES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ACTIVITY STRATEGIC PLANNING

The article is devoted to the actual issues of agricultural enterprises strategic planning development. The peculiarities of the strategic planning system in the agrarian sphere are determined, existing strategic problems in the development of the agrarian sector of the region are identified; analyzed the state of strategic planning, defined conditions and prospects for the development of strategic planning at agrarian enterprises.

**Keywords:** strategic management, strategic planning, agricultural enterprise, enterprise strategy, planning.

**Постановка проблеми.** Сучасна ситуація в економіці України зумовлює пошук підприємствами сучасних методів, підходів та інструментів розвитку і управління. Для підвищення конкурентоспроможності суб'єкти економіки вибирають найбільш результативні з них. Найважливіше значення притаманне стратегічному управлінню як головного підходу ефективної адаптації до мінливості та невизначеності зовнішнього середовища і забезпечення сталого розвитку підприємств в умовах конкуренції. Все більше підприємств усвідомлюють переваги застосування системи стратегічного управління через здійснення стратегічного планування, розробку стратегій і проведення стратегічного аналізу.

Аграрний сектор, будучи стратегічним сектором країни, являє собою складну систему, функціонування якої відбувається під впливом закономірностей не тільки економічного, але також соціального, природно-кліматичного характеру та інших специфічних факторів, що визначають унікальність даної галузі. В сучасних умовах, що характеризуються необхідністю стабілізації і забезпечення ефективного розвитку аграрного сектора економіки, особливого значення набувають питання вдосконалення системи стратегічного планування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи і практика реалізації стратегічного планування масштабно досліджуються в працях зарубіжних і українських вчених: І. Ансоффа, П. Друкера, М. Портера, А. Стрікленда, М.Д. Лесечко, В.А. Гросула, І.В. Смоліна, Н.В. Куденко, Ю.В. Малиновського, Т.В. Куліш, Р.І. Олексенко, та ін.

В останні роки з'явилися дослідження, присвячені осмисленню основних положень теорії стратегічного планування у вітчизняному сільськогосподарському виробництві. До них можна віднести роботи О.М. Онищенко, Л.А. Євчука, Г.Є. Рябика, П.Т. Саблука, Д.Ф. Крисанова, О.М. Шпичака та інших.



© Шквиря Н.О.

Однак питання реалізації стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств досліджені недостатньо, зокрема оцінка стану та перспектив розвитку стратегічного планування, визначення особливостей стратегічного планування в аграрній сфері.

**Формулювання цілей статті.** Визначити особливості системи стратегічного планування в аграрній сфері, виявити існуючі стратегічні проблеми сільськогосподарських підприємств; дати оцінку стану стратегічного планування, визначити умови і перспективи розвитку стратегічного планування діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне планування, незважаючи на своє значення в організації господарської діяльності, не відноситься до обов'язкових елементів процесу управління в сучасних умовах. Його необхідність не регулюється нормативними документами і прийняття рішення щодо розробки стратегії розвитку підприємства цілком залежить від компетентності, рівня володіння сучасними інструментами управління, адекватного розуміння ситуації керівниками та спеціалістами підприємства.

Для того, щоб з'ясувати ставлення спеціалістів сільськогосподарських підприємств до стратегічного планування, ступеня розуміння його сутності та особливостей, було проведено анкетування спеціалістів 22 господарств Запорізької області.

За думкою спеціалістів, які взяли участь у опитуванні, стратегічне планування в сучасних умовах пов'язано з певними проблемами: 76,3% опитаних вказують на постійну зміну цін і непередбачуваність економічної ситуації, інфляцію; 21% респондентів відзначають зниження потреб у стратегічному плануванні у сучасних умовах. 3% спеціалістів сільськогосподарських підприємств вважають, що основаною проблемою є нестача кваліфікованих працівників в цій галузі.

Проведене опитування показало, що, незважаючи на нестабільність ринкової ситуації, серед спеціалістів існує розуміння того, що сільськогосподарським підприємствам потрібна чітко визначена перспектива розвитку. Про це свідчить той факт, що 61% респондентів вказали на необхідність розробки стратегії розвитку підприємства, а при відповіді на питання: «Як ви відноситесь до такої форми як стратегічне планування?» 73% респондентів відзначили, що стратегічний план потрібний кожному сільськогосподарському підприємству. Жоден з учасників опитування не вказав, що не знайомий з цією формою планування.

Ці результати певною мірою спростовують гіпотезу про те, що спеціалісти сільськогосподарських підприємств налаштовані дуже песимістично щодо стратегічного планування або не знають про нього.

В результаті анкетування був виявлений тісний взаємозв'язок між економічним благополуччям підприємства та наявністю в його управлінні стратегічних цілей. Дослідження свідчить, що практичний розвиток стратегічних процесів в аграрній сфері знаходиться в активній фазі.

Але все ж в сільському господарстві 45,5 % опитаних вважають, що стратегічне планування доцільно тільки для сильних господарств, а кожен п'ятий думає, що в сучасних нестабільних умовах займатися стратегічним плануванням не варто.

Більшість респондентів досить високо оцінюють корисність стратегічного планування. Більше 60% опитаних вважають, що розробка стратегії дає бачення перспективи розвитку, кожен третій вважає, що даний процес сприяє мобілізації необхідних ресурсів. Спеціалісти сільськогосподарських підприємств відзначають можливість залучати інвестиції, знижувати властиві аграрному виробництву ризики, а також підвищити якість поточного планування, на це вказали 48,2% респондентів. Тільки два з опитаних вважає, що розробка стратегії не дає нічого, крім втрат часу.

Респонденти вважають, що стратегічне планування є досить складним процесом, що вимагає створення певних передумов. 74,1% опитаних в якості необхідної умови називають зацікавленість керівника підприємства, третя частина опитаних вважають за необхідне залучення до цього процесу всіх фахівців, а також розширення штату співробітників відділу маркетингу. На думку 39% учасників опитування для стратегічних розробок потрібно забезпечення певними комп'ютерними програмами.

При відповіді на питання про те, хто повинен займатися розробкою стратегії розвитку підприємства, респонденти особливо відзначили роль керівника підприємства (72,3%), а також значення допомоги сторонніх консультантів (46,8%).

Спеціалісти сільськогосподарських підприємств цілком об'єктивно оцінюють свій невисокий рівень підготовки в цій галузі, тому

респонденти вказали на важливість навчання на семінарах (57,6%), консультацій фахівців (35,1%), забезпечення відповідними методиками, літературою (27,8%).У відповідь на питання: «Як Ви вважаєте, чи застосовуються у Вашому підприємстві хоча б окремі елементи стратегічного планування?» позитивна відповідь була отримана в 58% випадків. Узагальнені результати відповідей представлені на рисунку 1.

Аналіз даних, представлених на рисунку 1, показує, що 26% респондентів планують свою діяльність на наступний рік, 13% формують маркетингову стратегію, 19% розробляють бізнес плани.

На прохання самим спробувати коротко описати, як могла б бути сформульована стратегія розвитку господарства, відгукнулися 68,7% респондентів. Контент-аналіз отриманих відповідей дозволив виділити і ранжувати ті основні напрямки, які респонденти вважали за потрібне врахувати при формулюванні стратегії (рисунок 2).

Аналіз даних, представлених на рисунку 2, показує, що найбільшою мірою спеціалісти сільськогосподарських підприємств Запорізької області орієнтуються на державну підтримку. Необхідність державної підтримки сільського господарства, в тому числі фінансової, визначається особливостями аграрної сфери, які вимагають створення можливостей для стимулювання зростання ефективності її функціонування. До числа таких особливостей відносяться: вплив природно-кліматичних факторів, що детермінують створення і розвиток системи страхування з безпосередньою участю держави; нестійкість цін, коливання яких залежать від ринкової кон'юнктури, що характеризується низькою еластичністю попиту на аграрну продукцію; низький ступінь монополізації аграрного виробництва в порівнянні з іншими галузями економіки; відсутність інтенсивного припливу капіталу в сільське господарство, яке не може мати велику окупність вкладень, порівняно з іншими сферами діяльності. Державна підтримка сільського господарства повинна здійснюватися з використанням адміністративно-правових та економічних методів і відповідних їм інструментів адекватність яких буде визначати ефективність функціонування всього механізму такої підтримки в цілому.

Також дуже важливими є проблеми, пов'язані з трудовими ресурсами, причому як в області професійної діяльності, так і в сфері соціального розвитку колективу. В області управління трудовим потенціалом експерти звертають увагу на необхідність підвищення оплати праці та відповідальності за кінцеві результати, оптимізацію кадрового складу, підвищення кваліфікації та підготовку молодих кадрів. Очевидно, що такі проблеми назріли не в окремому регіоні і конкретної галузі, а є системними для нашого суспільства і вимагають свого вирішення. Саме тому експерти розглядають даний напрямок як стратегічно важливий для свого підприємства.

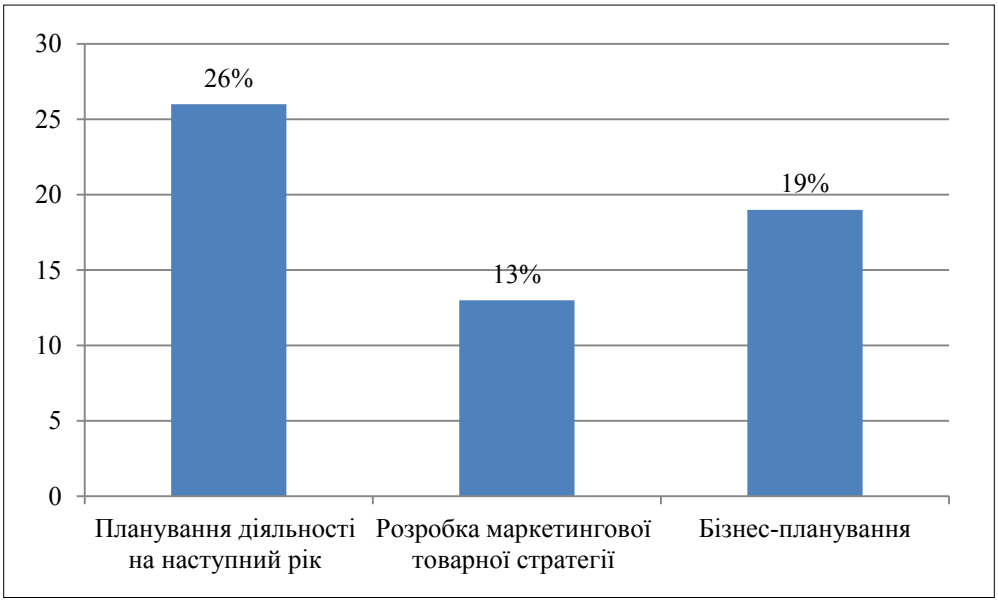


**Рис. 1. Узагальнення відповідей респондентів про наявність елементів стратегічного планування на підприємстві**

**Рис. 2. Пропозиції респондентів щодо стратегічних напрямків розвитку підприємств**

Велику увагу респонденти приділили також питанням раціональної спеціалізації виробництва. Найбільш часто проблему уточнення виробничого напрямку спеціалісти розглядають у поєднанні з завданнями маркетингового характеру: освоєння нових ринків збуту, формування цінової політики. Уточнення спеціалізації також поєднується з удосконаленням технології виробництва та посилення матеріально-технічної бази.

**Висновки.** Незважаючи на досить високу оцінку такої форми як стратегічне планування, не всі спеціалісти сільськогосподарських підприємств готові до його використання в практиці своєї діяльності. Це підтверджує висунуте в нашому дослідженні положення про те, що необхідна робота по створенню методик, адаптованих до сільськогосподарського виробництва, навчання та консультативної допомоги щодо організації стратегічного планування в сільськогосподарських підприємствах в рамках формування і функціонування галузевої системи стратегічного планування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гросул В. А. Маркетингове стратегічне планування на підприємстві / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1 (1). – С. 201–205.

2. Євчук Л.А. Стратегічний менеджмент як механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.А. Євчук // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 103–107.

3. Куденко Н.В. Процес стратегічного маркетингу / Н.В. Куденко // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус»», 2011. – С. 110–113.

4. Куліш Т.В. Стратегічне маркетингове планування діяльності підприємств з використанням матричних методів / Т.В. Куліш // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – № 2 (18), т. 6, Мелітополь : Люкс, 2012. – С. 46-51.

5. Лесечко М.Д. Стратегічне планування / М.Д. Лесечко, Р.М. Рудніцька. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2004. – 76 с.

6. Малиновський Ю. В. Стратегічне планування маркетингової діяльності на підприємстві / Ю. В. Малиновський, І. П. Маліновський, Д. Р. Цьвок // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.11. – С. 271–277.

7. Олексенко Р. І. Політика забезпечення конкурентоспроможності України на світовому продовольчому ринку в умовах глобалізації: тенденції та перспективи / Р. І. Олексенко. – Мелітополь: Колор Принт, 2011. – 200 с.

8. Олексенко Р. І. Філософія ринкових відносин. Становлення та розвиток в Україні в період глобалізації та інформаційної революції: соціально-філософський аналіз / Р. І. Олексенко. – Київ: Знання України, 2013. – 367 с.

9. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. – К.: Основа, 1998. – 390 с.

10. Рябик Г.Є. Стратегічне планування формування та використання конкурентних переваг підприємства в умовах невизначеності конкурентного середовища. // Економічний простір – № 56/2 – 2011. – С. 241-250.

11. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд – М.: Вильямс, 2009. – 307 с.
12. Ansoff I. H. Implanting Strategies Management. – New York: Prentice Hall International, 1984. – 818 p.
13. Drummond G., Ensor J., Ashford R. Strategic Marketing: Planning and Control. – Taylor & francis – 2008, 352 p.

REFERENCES:

1. Grosul, V.A. (2012), “Marketing strategic planning at the enterprise” Ekonomichna strategiya i perspektivi rozvitku sferi torgivli ta poslug, issue 3(2), pp. 201–205.
2. Yevchuk, L.A. (2011), “Strategic management as a mechanism to ensure the competitiveness of agricultural enterprises”, Ekonomika APK, vol. 9, pp. 103–107.
3. Kudenko, N.V. (2011), “Strategic Marketing Process”, Marketing innovacij i innovacії v marketing, issue 9, pp. 110–113.
4. Kulish T.V. (2012), “Strategic marketing of planning for the implementation of applications for visions of matrix methods” Zbirnik naukovih prac' TDATU (ekonomichni nauki), issue 2 (18), pp. 46-51.
5. Lesechko, M.D. and Rudnits'ka, R.M. (2004), Stratehichne planuvannia [Strategic planning], LRIDU NADU, Lviv, Ukraine, 76 p.
6. Malinovsky, J.V. (2012), “Strategic planning of marketing activities on business”, Naukovij visnik nltu Ukraïni, issue 22.11, pp. 271–277.
7. Oleksenko R.I. (2011), Politika zabezpechennya konkurentospromozhnosti Ukraïni na svitovomu prodovol'chomu rinku v umovah globalizacії: tendencії ta perspektivi [The policy of ensuring Ukraine's competitiveness on the global food market in a globalized environment: trends and prospects], Kolor Print, Melitopol', Ukraine, 200 p.
8. Oleksenko R.I. (2013), Filosofiya rinkovih vidnosin. Stanovlennya ta rozvitok v Ukraïni v period globalizacії ta informacijnoї revolyucії: social'no-filosofs'kij analiz [Philosophy of market relations. Formation and development in Ukraine during the period of globalization and information revolution: socio-philosophical analysis], Znannya Ukraïni, Kiïv, Ukraine, 367 p.
9. Porter, M.E. (1998), Stratehiia konkurentsii [Com/petitive strategy], Osnovy, Kyiv, Ukraine, 390p.
10. Ryabyk, G.E. (2011), “Strategic planning development and use of competitive advantage in an uncertain competitive environment”, Ekonomichnij prostir, issue 56/2, pp. 241-250.
11. Tompson, A., Striklend, A. (2009), Stratekhichnyi menedzhment, [Stratigic management], Vilyams, Moscow, Russia, 307 p.
12. Ansoff, I. H. (1984), Implanting Strategies Management, New York: Prentice Hall International, USA, 818 p.
13. Drummond, G., Ensor, J., Ashford, R. (2008), Strategic Marketing: Planning and Control, Taylor & francis, USA, 352 p.

УДК 658

# Механізм формування фінансових ресурсів підприємств

**Щербань О.Д.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Коновал А.В.**
студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто критерії класифікації основних форм фінансування підприємств, вказано структурно-логічні зв'язки між ними. Механізм формування фінансових ресурсів підприємств висвітлено в залежності від їх джерел фінансування. Розглянуто альтернативи залучення фінансових ресурсів, принципи процесу оцінки вартості капіталу підприємств.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, формування, механізм, власний капітал, позичковий капітал.

Щербань О.Д., Коновал А.В. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ
В статье рассмотрены критерии классификации основных форм финансирования предприятий, указаны структурно-логичные связи между ними. Механизм формирования финансовых ресурсов предприятий освещен в зависимости от источников их финансирования. Рассмотрены альтернативы привлечения финансовых ресурсов, принципы процесса оценки стоимости капитала предприятий.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, формирование, механизм, собственный капитал, заемный капитал.

Shcherban O.D., Konoval A.V. MECHANISM OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES
In the article the criteria of classification of the main forms of financing of enterprises are considered, the structural-logical connections between them are indicated. The mechanism of formation of financial resources of enterprises is highlighted depending on their sources of financing. Considered alternatives to attracting financial resources, principles of the process of assessing the value of capital of enterprises.

**Keywords:** financial resources, formation, mechanism, own capital, loan capital.

**Постановка проблеми.** В умовах існування різних форм власності в Україні особливо постає вивчення питань формування, функціонування і відтворювання фінансових ресурсів підприємств. Можливості діяльності підприємств і їхнього подальшого розвитку можуть бути реалізованими тільки в тому випадку, якщо власник розумно формує та управляє фінансовими ресурсами, вкладеними в підприємство. Фінансові ресурси є одним із найважливіших понять функціонування та розвитку економічної системи й посідають головне місце в системі розподілу і перерозподілу, а також споживання матеріальних благ, тому що саме їм належить ця функція.

Структура фінансових ресурсів, що використовується підприємством, визначає багато аспектів не тільки фінансової, але й операційної, інвестиційної його діяльності, надає активну дію на кінцеві результати цієї діяльності. Вона впливає на коефіцієнт рентабельності активів і власного капіталу, визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості і платоспроможності та формує співвідношення ступеню прибутковості і ризику , процесі розвитку підприємства. При зміні структури фінансових ресурсів підприємства спостерігається зміна ринкової вартості підприємства в той чи інший бік, змінюється ціна акцій на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток знань з організації формування та управління фінансовими ресурсами підприємств зробили такі вчені, як Бланк И. А. [1], Поддєрьогін А. М. [2], Коваленко Н. [3], Ксьондз С. М. [4], Бродська І. І. [5], Ткаченко І. П. [6]. У дослідженнях названих науковців відображено окремі аспекти сутності фінансових ресурсів підприємств, управління ними, ефективності їх використання та їхнього впливу на діяльність підпри-





© Щербань О.Д., Коновал А.В.

ємств. Проте, залишаються ще невирішені питання, особливо у сфері розробки механізму формування фінансових ресурсів підприємств.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження механізму формування фінансових ресурсів підприємств стосовно оптимальної структури форм фінансування.

**Виклад основного матеріалу.** Основне завдання фінансової діяльності підприємств полягає в мобілізації капіталу для фінансування їх операційної та інвестиційної діяльності. Термін «фінансування» характеризує всі заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, які включають мобілізацію фінансових ресурсів (грошових коштів, їх еквівалентів та майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством та капіталодавцями, які з цього випливають (платіжні відносини, контроль та забезпечення).

Перш ніж перейти до вивчення механізмів залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання, розглянемо основні форми фінансування. Їх здебільшого класифікують за такими критеріями:

а) залежно від цілей фінансування;

б) за джерелами надходження капіталу;

в) за правовим статусом капіталодавців щодо підприємства.

Залежно від цілей фінансування виокремлюють такі його форми:

1) фінансування при заснуванні підприємства;

2) на розширення діяльності;

3) рефінансування;

4) санаційне фінансування.

Структурно-логічні взаємозв'язки між окремими формами фінансування наведені на рис. 1 у формі матриці.

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють зовнішнє та внутрішнє фінансування; за правовим статусом інвесторів – власний капітал і позичковий капітал. Власний капітал може бути сформований за рахунок внесків власників підприємства або шляхом реінвестування прибутку. В іноземних літературних джерелах фінансування за рахунок нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань досить часто позначають також як Cash-flow-фінансування.

Позичковий капітал, як і власний, може бути мобілізований із зовнішніх та внутрішніх джерел. До зовнішніх джерел формування позичкового капіталу належать: кредити банків (довго- і короткострокові); кредиторська заборгованість за матеріальні цінності, виконані роботи, послуги; заборгованість за розрахунками (з одержаних авансів, з бюджетом, з оплати праці тощо).

До внутрішніх джерел формування позичкового капіталу можна віднести: нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (у т. ч. так звані стійкі пасиви); доходи майбутніх періодів.

Як джерела фінансування можна розглядати фінансові ресурси підприємств, що формуються в результаті реструктуризації активів, під чим розуміють заходи, пов'язані зі зміною складу та структури окремих позицій активів. У рамках реструктуризації активів розглядають також амортизаційні відрахування і кошти, які одержує підприємство в результаті дезінвестицій. Щоправда, дискусійним є питання віднесення дезінвестицій до зовнішніх джерел фінансування. Загальний огляд форм фінансування та їх класифікацію подано на рис. 2.

У підприємств можуть бути різні альтернативи залучення капіталу. Звичайно, не можна надати однозначних рекомендацій щодо

| Статус інвестора / Джерела фінансування | Позичковий капітал | Власний капітал | Реструктуризація активів |
|---|---|---|---|
| Зовнішнє | Банківські, комерційні позички | Ча́сткове фінансування (внески учасників та засновників) | Дезінвестиції |
| Внутрішнє | Забезпечення наступних витрат і платежів | Нерозподілений прибуток | Амортизаційні відрахування |

**Рис. 1. Матриця форм фінансування [1]**

**Рис. 2. Форми фінансування [2]**

вибору тієї чи іншої форми фінансування. В одних випадках фінансові ресурси слід формувати через збільшення власного капіталу, в інших – на основі залучення додаткових позичок. Для одних підприємств вигіднішою є можливість використовувати внутрішні джерела фінансування, для інших – зовнішні. Фінансовий менеджер під час прийняття рішень щодо вибору найбільш прийнятної форми фінансування повинен скористатися відповідними критеріями.

Фінансування є одним з видів забезпечення грошовими коштами підприємницької діяльності. Термін «фінансування» характеризує всі заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, які включають мобілізацію фінансових ресурсів (грошових коштів, їх еквівалентів та майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством та капіталодавцями, які з цього випливають (платіжні відносини, контроль та забезпечення).

Отже, фінансування – це мобілізація підприємством необхідних для виконання поставлених перед ним планових завдань фінансових ресурсів; комплекс заходів щодо формування та обслуговування капіталу підприємства. Також, це процес утворення грошових коштів або в ширшому плані процес утворення капіталу фірми у всіх його формах [3].

Фінансування підприємств – це сукупність форм і методів, принципів і умов фінансового забезпечення простого і розширеного відтворення; реалізація фінансового забезпечення потреби підприємства у капіталі.

Фінансове забезпечення – покриття всіх витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання й державою. Здійснюється в трьох формах: самофінансування, кредитування, державне фінансування. Повнота фінансового забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства залежить від його фінансової діяльності.

Основний зміст фінансової діяльності (у вузькому значенні) полягає у фінансуванні підприємства.

Ефективність фінансової діяльності забезпечується формуванням оптимального фінансового механізму підприємства [4].

Важливість оцінки вартості капіталу при управлінні його формуванням визначає необхідність розрахунку його показника на всіх етапах розвитку підприємства. Процес оцінки вартості капіталу базується на таких принципах:

1. Принцип попередньої поелементної вартості капіталу. У процесі оцінки його слід розкласти на окремі складові елементи, кожен з яких повинен бути об'єктом здійснення оціночних розрахунків.

2. Принцип узагальнюючої вартості капіталу. Поелементна оцінка вартості капіталу служить передумовою для узагальнюючого розрахунку цього показника. Таким показником є середньозважена вартість капіталу.

3. Принцип порівняння оцінки вартості власного і позичкового капіталу. Суми використованого власного і позичкового капіталу, що відображаються у пасиві балансу підприємства, мають незіставне кількісне значення.

4. Принцип динамічної оцінки вартості капіталу – передбачає що оцінка може здійснюватися за сформованим і за плановим до формування капіталом.

5. Принцип взаємозв'язку оцінки теперішньої і майбутньої середньозваженої вартості капіталу підприємства. Він характеризує рівень вартості кожної нової його одиниці, додатково залученої підприємством.

6. Принцип визначення границі ефективного використання додатково залученого капіталу. Цей показник характеризує співвідношення приросту, рівня прибутковості додатково залученого капіталу і приросту середньозваженої вартості капіталу [5].

В умовах ринкової трансформації національної економіки важливого значення набуває вибір оптимальної структури форм фінансування підприємств.

Основні форми фінансування класифікують за такими критеріями:

а)залежно від цілей фінансування виокремлюють такі його форми:

– фінансування при заснуванні підприємства;

– на розширення діяльності;

– рефінансування;

– санаційне фінансування.

б)за джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють:

– зовнішнє фінансування;

– внутрішнє фінансування.

в)за правовим статусом інвесторів:

– власний капітал – може бути сформований за рахунок внесків власників підприємства або шляхом реінвестування прибутку. В іноземних літературних джерелах фінансування за рахунок нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань досить часто позначають також як Cash-flow-фінансування.

– позичковий капітал – може бути мобілізований із зовнішніх та внутрішніх джерел.

До зовнішніх джерел формування позичкового капіталу належать:

1) кредити банків (довгострокові і короткострокові);

2) кредиторська заборгованість за матеріальні цінності, виконані роботи, послуги;

3) заборгованість за розрахунками (з одержаних авансів, з бюджетом, з оплати праці, тощо).

До внутрішніх джерел формування позичкового капіталу можна віднести:

1) нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (у т. ч. так звані стійкі пасиви);

2) доходи майбутніх періодів.

До джерел фінансування можна також віднести фінансові ресурси, що формуються в результаті реструктуризації активів [6].

Реструктуризація активів – це заходи, пов'язані зі зміною складу та структури окремих позицій активів. У рамках реструктуризації активів розглядають також амортизаційні відрахування і кошти, які одержує підприємство в результаті дезінвестицій.

У підприємств можуть бути різні альтернативи залучення капіталу. Але не доцільно давати рекомендацій щодо вибору форми фінансування. В одних випадках фінансові ресурси слід формувати через збільшення власного капіталу, в інших – на основі залучення додаткових позичок. Для одних підприємств вигіднішою є можливість використання внутрішнього джерела фінансування, для інших – зовнішні. Вартість капіталу являє собою ціну, яку підприємство платить за його залучення із різних джерел.

В основі такої оцінки виходять з того, що капітал, як один із важливих факторів виробництва має, як і інші його фактори, певну вартість, що формує рівень операційних та інвестиційних витрат підприємства. При цьому вона не зводиться тільки до визначення ціни залученого капіталу, а визначає цілий ряд напрямів господарської діяльності підприємства в цілому.

Основними сферами використання показника вартості капіталу в діяльності підприємства слід назвати наступні.

1. Вартість капіталу підприємства є мірою прибутковості операційної діяльності. Так як вартість капіталу характеризує частину прибутку, який повинен бути сплачений за використання сформованого або залученого нового капіталу для забезпечення випуску і реалізації продукції,; цей показник виступає мінімальною нормою формування операційного прибутку підприємства, нижньою межею при плануванні його розмірів.

2. Показник вартості капіталу використовується як екваторіальний у процесі здійснення

реального інвестування. Перш за все, рівень вартості капіталу даного підприємства виступає як дисконтна ставка, за якою сума чистого грошового потоку зводиться до теперішньої вартості у процесі оцінки ефективності окремих реальних проектів. Крім того, він служить базою порівняння внутрішньої ставки дохідності з інвестиційного проекту – якщо вона є нижчою, ніж показник вартості капіталу підприємства, такий в інвестиційний проект маж бути відхилений.

3. Вартість капіталу підприємства служить базовим показником формування ефективності фінансового інвестування.

Так як критерій цієї ефективності встановлюється самим підприємством то при окремих фінансових інструментах базою порівняння є показник вартості капіталу. Цей показник дозволяє оцінити не тільки реальну ринкову вартість або дохідність окремих інструментів фінансового інвестування, але й сформувати найбільш ефективні напрями і види цього інвестування на попередній стадії формування інвестиційного портфеля. І, звичайно, цей показник є мірою оцінки прибутковості сформованого інвестиційного портфеля.

4. Показник вартості капіталу підприємства виступає критерієм. Необхідно врахувати, що фінансування за рахунок власного капіталу не приводить до виникнення зобов'язань, а за рахунок позичкового капіталу викликає фінансові зобов'язання підприємства. Водночас треба мати на увазі, що за всі зовнішні фінансові ресурси підприємства необхідно платити проценти. Тому ці ресурси є предметом особливої уваги менеджерів підприємства, прийняття управлінських рішень відносно використання оренди (лізингу) або придбання у власність виробничих основних засобів. Якщо вартість використання (обслуговування) фінансового лізингу перевищує вартість капіталу підприємства – застосування цього напряму формування виробних основних засобів для підприємства не вигідне.

5. Показник вартості капіталу в розрізі окремих його елементів використовується у процесі управління структурою цього капіталу на основі механізму фінансового левериджу. Використання фінансового левериджу полягає у формуванні його найвищого диференціалу, однією із складових якого є вартість позиченого капіталу. Мінімізація цієї складової забезпечується у процесі оцінки вартості капіталу, залученого із різних позичкових джерел, і формування відповідної структури джерел його використання підприємством.

6. Рівень вартості капіталу підприємства є важливим показником рівня ринкової вартості підприємства. Зниження рівня вартості капіталу призводить до відповідного зростання ринкової вартості підприємства і, навпаки. Особливо оперативно ця залежність реально відображається на діяльності акціонерних компаній відкритого типу, ціна на акції яких підвищується або знижується при зниженні або збільшенні вартості їх капіталу. Відповідно до цього, управління вартістю капіталу є одним із самостійних напрямків підвищення ринкової вартості підприємства.

7. Показник вартості капіталу є критерієм оцінки і формування відповідного типу політики фінансування підприємством своїх активів (у першу чергу – оборотних). Виходячи з реальної вартості використованого капіталу та оцінки майбутньої її зміни.

**Висновки із цього дослідження.** У підприємств можуть бути різні альтернативи залучення капіталу. Звичайно, не можна надати однозначних рекомендацій щодо вибору тієї чи іншої форми фінансування. В одних випадках фінансові ресурси слід формувати через збільшення власного капіталу, в інших – на основі залучення додаткових позичок. Для одних підприємств вигіднішою є можливість використовувати внутрішні джерела фінансування, для інших – зовнішні. Фінансовий менеджер під час прийняття рішень щодо вибору найбільш прийнятної форми фінансування повинен скористатися відповідними критеріями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. М.: Омега–Л, ООО «Эльга», 2011. 768 с.

2. Поддєрьогін А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А. М. Поддєрьогін, Я. І. Невмержицький. Фінанси України. 2008. № 11. С. 119-127.

3. Коваленко Н. Управління грошовими потоками українських підприємств у сучасних умовах господарювання / Н. Коваленко. Економічний аналіз. 2011. № 8. С. 200-203.

4. Ксьондз С. М. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств / С. М. Ксьондз. Економіка і суспільство. Вип. 10. 2017. С. 611-615.

5. Бродська І. І. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств / І.І. Бродська. Економічні науки. Серія: облік і фінанси. 2010. Вип. 7 (1). С. 182-189.

6. Ткаченко І.П. Фінансові ресурси підприємств: управління ефективністю формування та використання / І. П. Ткаченко. Інвестиції: практика та досвід.

№ 19. 2013. С. 46-52.

REFERENCES:

1. Blank I.A. (2011) Upravlenie finansovymi resursami [Management of financial resources]. M.: Omega–L, OOO “El'ga”, 768 s.

2. Poddjerjoghin A. M. (2008) Efektyvnistj upravlinnja ghroshovymy potokamy pidpryjemstva [Efficiency of management of cash flows of the enterprise] Finansy Ukrajiny. № 11. pp. 119-127.

3. Kovalenko N. (2011) Upravlinnja ghroshovymy potokamy ukrajinsjkykh pidpryjemstv u suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja [Management of cash flows of Ukrainian enterprises in modern economic conditions]. Ekonomichnyj analiz. № 8. pp. 200-203.

4. Ksjondz S. M. (2017) Problemy formuvannja finansovykh resursiv pidrpryjemstv [Problems of formation of financial resources of enterprises]. Ekonomika i suspiljstvo. Vyp. 10. pp. 611-615.

5. Brodsjka I. I. (2010) Problemy formuvannja finansovykh resursiv pidpryjemstv. [Problems of formation of financial resources of enterprises]. Ekonomichni nauky. Serija: oblik i finansy. Vyp. 7 (1). pp. 182-189.

6. Tkachenko I.P. (2013) Finansovi resursy pidpryjemstv: upravlinnja efektyvnistju formuvannja ta vykorystannja [Financial resources of enterprises: management of formation and use efficiency]. Investyciji: praktyka ta dosvid. № 19. pp. 46-52.

УДК 658.15:005

# Шляхи покращення фінансового стану підприємства в сучасних умовах

**Юрій Е.О.**
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри публічних,
корпоративних фінансів та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Руснак Т.В.**
студент
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто наукові підходи до визначення фінансового стану підприємства. На основі узагальнення останніх запропоновано власне трактування фінансового стану підприємства. Досліджено методи та прийоми оцінки фінансового стану підприємства. Проаналізовано фактори, що здійснюють вплив на фінансовий стан підприємства. Виявлено проблеми управління фінансовим станом вітчизняних підприємств та розглянуто можливі шляхи їх вирішення. Визначено основні шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства.

**Ключові слова:** фінансовий стан, аналіз фінансового стану, платоспроможність, фінансова стабільність, показники ліквідності та платоспроможності, показники рентабельності, показники ділової активності, управління фінансовим станом.

Юрий Э.О., Руснак Т.В. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены научные подходы к определению финансового состояния предприятия. На основе обобщения последних предложено собственную трактовку финансового состояния предприятия. Исследованы методы и приемы оценки финансового состояния предприятия. Проанализированы факторы, которые оказывают влияние на финансовое состояние предприятия. Выявлены проблемы управления финансовым состоянием отечественных предприятий и рассмотрены возможные пути их решения. Определены основные пути совершенствования финансового состояния предприятия.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, анализ финансового состояния, платежеспособность, финансовая стабильность, показатели ликвидности и платежеспособности, показатели рентабельности, показатели деловой активности, управление финансовым состоянием.

Yurii E.O., Rusnak T.V. WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

In the article the scientific approaches to the definition of financial state of the enterprise. On the based on the generalization of the latter offered their own interpretation of financial state of the enterprise. Identified methods and techniques of assessing the financial state of the enterprise. Analyzed the factors influencing the financial state of the enterprise. Revealed problems of management of the financial state of domestic enterprises and possible ways of their solution. Offered the basic ways of improving the management of financial state of enterprises.

**Keywords:** financial status, analysis of financial condition, solvency, financial stability, liquidity and solvency indicators, profitability indicators, business activity indicators, financial state management.

**Постановка проблеми.** В теперішніх умовах нестабільності економічного розвитку, що характеризуються масовою збитковістю вітчизняних підприємств різних форм власності результативність прийнятих рішень як на мікро- так і на макрорівні, залежить від результатів та якості оцінки фінансового стану цих підприємств. Основною умовою їхнього виживання на ринку є швидкість їхньої адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому на даному етапі важливим питанням є розробка і вдосконалення дієвого механізму аналізу та управління фінансового стану підприємства, за допомогою цілого комплексу показників, що будуть характеризувати різні складові діяльності. Адже одним з головних принципів ефективного функціонування підприємства є забезпечення його стабільної, безперебійної та прибуткової діяльності, зі своєчасним виконанням взятих зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання, власниками, найманими працівниками та державою.

На сьогоднішній день для підприємств є важливим аналіз таких елементів, як фінан-





© Юрій Е.О., Руснак Т.В.

сова стійкість, платоспроможність, ділова активність та рентабельність, що безпосередньо дасть можливість оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності. Тобто оцінка комплексу показників дає можливість визначити фактори які безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства та своєчасно прийняти необхідні управлінські рішення для його покращення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок в дослідження фінансового стану та шляхів його вдосконалення на підприємстві зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, а саме: І.В. Данильчук [1], здійснив дослідження сутності фінансового стану та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності, О.М. Рудницька [2], розкрила сутність і значення фінансового стану та шляхи його покращення на вітчизняних підприємствах, О.А. Сарапіна [3], дослідила методику та напрямки вдосконалення системного аналізу фінансового стану підприємства та інші.

Аналіз досліджень та результатів наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність удосконалення як теоретичних, так і практичних розробок з питань покращення фінансового стану підприємства та зумовили формування мети даної статті.

**Формулювання цілей статті.** Основним завданням дослідження є визначення сутності фінансового стану підприємства, підходів до його аналізу та оцінки, а також основних шляхів покращення фінансового стану підприємства з метою уникнення банкрутства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних економічних умовах підприємства будь-яких форм власності мають на меті забезпечити стабільний, безперебійний виробничо-збутовий процес із високим рівнем рентабельності та своєчасним виконанням взятих зобов’язань перед партнерами, кредиторами, державою та найманими працівниками. Досягнення такого результату можливе лише за регулярної оцінки фінансового стану підприємства, з метою своєчасного реагування на зміни в зовнішньому середовищі, адже швидкість адаптації підприємства до мінливості ринку є істотною перевагою в конкурентній боротьбі. Також визначальною умовою для підтримки фінансового стану суб’єкта господарювання на належному рівні є дотримання одного з основних принципів комерційного розрахунку: отримання максимального прибутку при здійсненні мінімальних витрат. Отже, актуальності набуває проблема повноцінної та своєчасної оцінки фінансового стану з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Перш за все необхідно визначити сутність фінансового стану підприємства, на основі аналізу підходів до його визначення в сучасній економічній літературі. Так, Сарапіна О.А. розглядає фінансовий стан як ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [3, с. 48].

Рудницька О.М. в своїх роботах зазначає, що фінансовий стан – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [2, с. 133].

Гужавіна І.В. під фінансовим станом підприємства розуміє фінансовий стан підприємства як результат усіх форм діяльності як суб’єкта господарювання, з одного боку, та як результат такої діяльності справляє ключовий вплив у майбутній зміні проявів діяльності підприємства, що формує його «подальший поточний стан» [4, с. 111].

Отже, аналіз представлених в економічній літературі визначень фінансового стану підприємства дало змогу сформулювати власне трактування даного поняття: фінансовий стан підприємства – це комплексна характеристика фінансово-господарської діяльності суб’єкта господарювання в певному періоді, що визначає ступінь забезпечення підприємства фінансовими ресурсами та ефективність їх використання, його прибутковість, рівень фінансових ризиків та своєчасність проведення розрахунків за своїми зобов’язаннями.

Фінансовий стан характеризує конкурентоспроможність підприємства на ринку, його потенціал у діловому співробітництві, аналізує, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансових та інших відносинах. Завдання аналізу фінансового стану підприємства змінюються залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом. Всі користувачі на основі результатів аналізу роблять висновки щодо напрямків своєї діяльності та доцільності співпраці з досліджуваним підприємством, ґрунтуючись на його фінансовій звітності [3, с. 48]. Осо-

бливо велику цінність становить інформація для органів державного управління та місцевого самоврядування, оскільки, спираючись на неї, вони мають обґрунтовувати рішення у сфері інвестиційної, грошово-кредитної, бюджетної, податкової, а також в інших важливих галузях життєдіяльності держави та суспільства. Обґрунтування управлінських рішень в економічній сфері неможливе без широкого використання інформації про фінансовий стан підприємств, які є основними суб'єктами економічних відносин. Водночас у контексті реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України стає актуальним завдання комплексного підходу до оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання [5, с. 69].

Тому аналіз фінансового стану підприємства повинен здійснюватися за допомогою розрахунку комплексу показників, що характеризують всі складові діяльності суб'єкта господарювання. Адже фінансовий стан залежить від результатів фінансово-господарської, виробничої та комерційної діяльності і в свою чергу пошук резервів для його відновлення буде здійснюватися по всіх цих ланках діяльності. До основних таких показників належать [6, с. 13]:

1) показники ліквідності (показники абсолютної, поточної та загальної ліквідності, показники ліквідності балансу), що дають оцінку достатності поточних активів підприємства для покриття його поточних зобов'язань, тобто можливість суб'єкта реалізувати свої активи з метою погашення заборгованості перед банками, постачальниками, бюджетом, працівниками;

2) показники платоспроможності підприємства (коефіцієнт співвідношення активів та довгострокових зобов'язань, нерозподіленого прибутку до активів, показники відновлення/втрати платоспроможності тощо), що характеризують здатність підприємства своєчасно та в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед кредиторами.

3) показники фінансової стійкості (коефіцієнт фінансової стабільності, фінансового левериджу, коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпечення, маневреності власного капіталу тощо), дають змогу оцінити ступінь залежності підприємства від позикових ресурсів та ступінь фінансового ризику;

4) показники ділової активності (фондовіддача, тривалість операційного та фінансового циклу, оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості та ін.), дають оцінку ефективності використання суб'єктом власних коштів;

5) показники рентабельності підприємства (рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність виробництва тощо), які дають можливість зробити висновок про прибутковість діяльності суб'єкта господарювання.

Зумовити виникнення кризових явищ на підприємстві та навіть призвести до його банкрутства та ліквідації або навпаки вплинути на отримання суб'єктом господарювання додаткових вигод можуть різні чинники середовища підприємства. До основних таких, належать: зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства). Детальніше чинники впливу на фінансовий стан підприємства можна розглянути на рис. 1.

Отже, розглянувши систему факторів впливу на фінансовий стан підприємства, можна сказати, що найбільшу увагу в процесі його управління необхідно звертати на чинники внутрішнього впливу, адже саме цими елементами суб'єкт господарювання може управляти. А саме, здійснювати ефективний менеджмент та маркетинг з метою управління ринками збуту, контролю за діяльністю конкурентів та своєчасного реагування на виникнення нових можливостей для підприємства. Не допускати накопичення на підприємстві великої кількості товарно-матеріальних цінностей та запасів, що не приносять прибутку, а призводять до витрат (тривале зберігання може призвести до псування продукції, а також до додаткових витрат фінансових та людських на її утримання та обслуговування).

Також важливим внутрішнім чинником впливу на фінансовий стан підприємства є наявність стратегії розвитку. Стратегія підприємства повинна сприяти покращенню та розвитку діяльності суб'єкта господарювання, формуванню резервів, ефективному використанню наявних фінансових ресурсів та підвищенню потенціалу підприємства в умовах коливання кон'юнктури ринку.

В умовах світової фінансової кризи проблема фінансової нестабільності та загрози банкрутства є дуже актуальною. Як показує практика, за умов економічної нестабільності, зростання темпів інфляції, частих змін законодавчої бази та високих цін на енергоресурси, у багатьох підприємств виникають проблеми з платоспроможністю, що у разі невжиття заходів може призвести до банкрутства. За останній період в Україні спостерігається тенденція до збільшення кількості порушених справ про

**Рис. 1. Фактори впливу на фінансовий стан суб'єктів господарювання**

*Джерело: складено автором на основі дослідження [7]*

банкрутство. Тому дуже важливо забезпечити своєчасне виявлення та вирішення проблем фінансового стану підприємства [8, с. 151].

Для забезпечення ефективного управління та покращення фінансового стану на кожному підприємстві необхідними є розроблення й забезпечення реалізації основних напрямів вдосконалення фінансового стану. Ці шляхи мають бути адаптованим до особливостей та цілей функціонування, фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, аспектів функціонування цього підприємства на ринку, мети збутової політики, особливостей та якості менеджменту, завдань його стратегії розвитку і фінансової ментальності власників. Отже, розглянемо шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства на рис. 2

Отже, розглянувши напрями вдосконалення фінансового стану підприємств можна сказати, що основними заходами є дії щодо збільшення вхідних грошових потоків, а саме сприяння зростанню виручки від реалізації продукції. Проте, щоб досягти збільшення виручки потрібно звернути увагу на обсяги виробництва або постачання, обсяги реалізації та ціну одиниці продукції, що реалізується. Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально вдосконалити та активізувати збутову політику підприємства. Стимулювати продажі можна різними шляхами, зокрема: наданням знижок покупцям, застосування сезонних акцій та розпродажів, помірним зменшенням цін, застосуванням масової реклами, використанням персонального продажу. Для підприємств різних видів економічної діяльності, вищезазначені методи стимулювання продажів будуть персональними. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу. Також головним внутрішнім резервом збільшення вхідних грошових потоків підприємства є зниження собівартості продукції та витрат. На кожному підприємстві залежно від його особливостей виділяють такі чинники, які впли-

**Рис. 2. Напрями покращення фінансового стану підприємства**

*Джерело: складено автором на основі дослідження [9]*

вають на собівартість: обсяг виробництва, вартість сировини, різноманітність номенклатури та асортименту продукції, технічний рівень виробництва його відповідність сучасним досягненням науково-технічного прогресу, організаційна структура підприємства та забезпечення належних умов праці, ціна одиниці продукції, що реалізується [9, с. 187]. Основним напрямком зниження собівартості продукції може стати зменшення виробничих витрат та пошук сировини та матеріалів за вигіднішими цінами. Також доцільно при орієнтації на зниження собівартості доцільно звернути увагу на зниження трудомісткості, що можна досягти шляхом механізації та автоматизації виробництва, застосуванням прогресивних технологічних новинок, заміною або модернізацією застарілого обладнання. Підвищення продуктивності праці, також може стати фактором зниження собівартості, якого можна досягти шляхом забезпечення належних умов праці, матеріальним стимулюванням працівників, застосуванням системи бонусів та премій за належне виконання та перевиконання поставлених планів, а також вдосконаленням професійних вмінь та навичок працівників, шляхом організації навчань, семінарів або практичних виїздів.

Наступним напрямком збільшення вхідних грошових потоків може бути рефінансування дебіторської заборгованості. Основними формами рефінансування є факторинг, форфейтинг та облік векселів. До заходів рефінансування дебіторської заборгованості відноситься також комплекс процедур примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до господарського суду [9, с. 187]. Проте, перед тим як застосовувати вищезазначені методи рефінансування необхідно, перш за все, вжити заходів щодо оптимізації обсягів дебіторської заборгованості. Необхідно обрати найбільш вигідні форми оплати та строки розрахунків зі споживачами. Можна застосувати поняття попередньої оплати із визначенням термінів остаточного розрахунку, адже з метою збільшення обсягів реалізації та стимулювання збуту, в умовах жорсткої конкуренції, відстрочки платежу не уникнути.

**Висновки.** Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що основна мета дослідження фінансового стану підприємства, це оперативне прийняття управлінських рішень з метою уникнення фінансової кризи на підприємстві, швидкого реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, здійснення заходів спрямованих на відновлення та зростання платоспроможності підприємства, його прибутковості при належному рівні ліквідності та фінансової стійкості.

В умовах своєчасного прийняття рішень та впровадження заходів, спрямованих на вдосконалення фінансового стану в довгостроковому періоді, підприємство може відновити свій майновий потенціал. Також забезпечити в умовах високої конкуренції стабільне положення на ринку та високу ділову репутацію перед партнерами, власниками, кредиторами, бюджетом, а також перед власними працівниками з питань забезпечення гідних умов та оплати праці. Отже, проведення аналізу фінансового стану підприємства є з одного боку результатом функціонування суб'єкта господарювання, а з іншого – виявляє перспективи для його розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Данильчук І.В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності. Економічний вісник університету: Збірник наукових праць. 2011. №17/2. С. 105-108.

2. Рудницька О.М., Біленська Я.Р. Шляхи покращання фінансового стану українських підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 649: Логістика. С. 132–138.

3. Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. Вип. 2. С. 47-58.

4. Гужавіна І.В. Вдосконалення методики аналізу та визначення фінансового стану підприємства. Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. 2012. Вип. 20. С. 110-114.

5. Юрій Е.О. Вдосконалення методики оцінки фінансового стану підприємств в контексті регулювання їх економічної поведінки у мінливому середовищі / Е.О. Юрій, В.В. Прядко, В.К. Євдокименко, М.В. Карвацький // Регіональна економіка. 2012. №1. С. 69-80.

6. Богацька Н.М., Галюк О. В. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес-процесах підприємства. Молодий вчений. 2013. № 2(02). С. 12-16.

7. Корнєва Н. О., Шаповалова І. О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств. Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. 2013. Вип. 5.1. С. 55-60.

8. Юрій Е.О. Рейтингування підприємств в системі методів діагностики банкрутства. Наукові праці Національного університету харчових технологій. Економічні науки. К. : НУХТ, 2010. Вип. 36. С. 151-155.

9. Ладунка І.С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. Економіка і суспільство: зб. наук. праць Мукачівського державного університету. №5. Мукачево, 2016. С. 185-188.

REFERENCES:

1. Danylchuk I.V. (2011) Sutnist finansovoho stanu pidpryiemstva ta poshuk upravlinskykh rishen shchodo zabezpechennia yoho efektyvnosti [The essence of the financial state of the enterprise and the search for management decisions to ensure its effectiveness]. Economic Herald of the University: Collection of scientific works, no. 17/2, pp. 105-108.

2. Rudnytska O. M., Bilenska Ya.R. (2009) Shliakhy pokrashchannia finansovoho stanu ukrainskykh pidpryiemstv [Ways to improve the financial state of Ukrainian enterprises]. Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic", no. 649, pp. 132-138.

3. Sarapina O. A. (2012) Systemnyi analiz finansovoho stanu pidpryiemstva: metodyka ta napriamy vdoskonalennia [System analysis of the financial state of the enterprise: methodology and directions of improvement]. Bulletin of the Agrarian Science of the Black Sea Region, vol. 2, pp. 47-58.

4. Huzhavina I.V. (2012) Vdoskonalennia metodyky analizu ta vyznachennia finansovoho stanu pidpryiemstva [Improvement of the methodology of analysis and determination of the financial condition of the enterprise]. Scientific notes [National University of Ostroh Academy], vol. 20, pp. 110-114.

5. Yurii E.O., Priadko V.V., Yevdokymenko V.K., Karvatskyi M.V. (2012) Vdoskonalennia metodyky otsinky finansovoho stanu pidpryiemstv v konteksti rehuliuvannia yikh ekonomichnoi povedinky u minlyvomu seredovyshchi [Improvement of enterprises financial condition evaluation methodics in the context of their economic behaviour regulation in variable environment]. Regional economy, no. 1, pp. 69-80.

6. Bohatska N.M., Haliuk O.V. (2013) Finansovyi stan pidpryiemstva ta shliakhy yoho pokrashchennia v biznes-protsesakh pidpryiemstva [Financial state of enterprise and ways of his improvement in business-processes of the enterprise]. Young scientist, no. 2(02), pp. 12-16.

7. Kornieva N. O., Shapovalova I.O. (2013) Shliakhy pokrashchennia finansovoho stanu pidpryiemstv [Ways to improve the financial condition of enterprises]. Scientific Herald of V.O. Sukhomlynskyy Nikolaev State University. Series: Economic Sciences, vol. 5.1, pp. 55-60.

8. Jurii E.O. (2010) Reitynhuvannia pidpryiemstv v systemi metodiv diahnostyky bankrutstva [Rentering enterprises in the system of bankruptcy diagnostics methods]. Scientific works of the National University of Food Technologies. Economic sciences, vol. 36, pp. 151-155.

9. Ladunka I.S. (2016) Shliakhy pokrashchennia finansovoho stanu pidpryiemstv v suchasnykh ekonomichnykh umovakh [Ways to improve the financial condition of businesses in today's economy]. Economics and Society: collection of scientific works of Mukachevo State University, no. 5, pp. 185-188.

УДК 339.137.22

# Чинники формування конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки

**Юхименко П.І.**
доктор економічних наук, професор,
Білоцерківський національний аграрний університет

**Бабицька О.О.**
кандидат економічних наук, доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет

**Приходько Т.В.**
асистент,
Білоцерківський національний аграрний університет

У статті досліджено сутність конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки, відмічено особливості діяльності їх в конкурентному середовищі та залежність від природно-біологічного фактора. Авторами систематизовано чинники впливу на конкурентоспроможність підприємства, доказано їх взаємозв'язок і важливість в умовах євроінтеграції. Показано вплив досконалості інституціонального середовища на ефективність цих чинників та зміну базових «правил ведення гри» в ринкових умовах.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємства, аграрний сектор, якість товару, ціна, новітні технології, управління, людський фактор, ресурс, інноваційна мобільність.

Юхименко П.И., Бабицкая О.А., Приходько Т.В. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье исследована сущность конкурентоспособности предприятия аграрного сектора экономики, отмечено особенности деятельности их в конкурентной среде и зависимость от природно-биологического фактора. Авторамы систематизированы факторы влияния на конкурентоспособность предприятия, доказано их взаимосвязь и важность в условиях евроинтеграции. Показано влияние совершенства институциональной среды на эффективность этих факторов и изменение базовых «правил ведения игры» в рыночных условиях.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, аграрный сектор, качество товара, цена, новейшие технологии, человеческий фактор, ресурс, инновационная мобильность.

Yukhymenko P.I., Babytska O.O., Prykhodko T.V. FACTORS FORMING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY

This article explores the essence of enterprise competitiveness of the agricultural sector, marked features of activity in the competitive environment and dependence on natural biological factor. The author systematized the factors influencing the competitiveness of the enterprise, proved their interconnection and importance in the conditions of European integration. It is substantiated that competitiveness combines itself the sphere of competitive relations and the stability of the company to external factors, which combines properties such as security, stability, reliability, survivability and so on.

**Keywords:** competitiveness of the enterprise, agrarian sector, quality of goods, price, new technologies, human factor, resource, innovative mobility.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки та його підприємств визначається багатьма чинниками, але основним серед них незмінно залишається конкурентоспроможність товарів та товарного виробництва. Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світову може відбутися лише за умови досягнення їх високого рівня загальної конкурентоспроможності, конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів країни. На жаль, в сучасній світовій економіці, за цим показником Україна займає 81 місце (2017 р., в 2012 році – 76 місце) [23, с. 15], що не сприяє її інвестиційній привабливості. Ці обставини зумовлюють необхідність формування нових підходів до управління конкурентоспроможністю як підприємств, так і його продукції. Актуальність цього питання посилюється тим, що на підприємства і продукцію аграрного сектору здійснюють домінантний впив особливі чинники конкурентоспроможності. Практична спрямованість визначається самим процесом євроінтеграції, яка ставить питання конкурентоспроможності на провідне місце в розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До фундаторів розкриття змісту поняття





© Юхименко П.І., Бабицька О.О., Приходько Т.В.

«конкурентоспроможність» слід віднести М. Портера і І. Адізіка [9; 10; 15; 22]. Загальні аспекти конкурентоспроможності відображені в працях таких вітчизняних економістів, як С. Савчук [11], О Гудзинський [3], Н. Тарнавська [14] та ін., аграрного сектору економіки Л. Латруфа [20]. Оцінку та напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства здійснив В. Сачітра [24], з вітчизняних дослідників авторський колектив на чолі з О. Янковим [5], управління конкурентоспроможністю підприємства досліджували Й. Петрович, О. Кривешко, І. Ступак [13]. Інституціональні аспекти конкурентоспроможності аграрного сектору економіки та його підприємств розкриває О. Загурський [4], Г. Черевко [16] та ін. Незважаючи на достатньо велике розмаїття наукових доробок з проблеми конкурентоспроможності підприємства, залишається поза увагою систематизація чинників з врахуванням особливостей розвитку підприємств аграрного сектора економіки, що власне і стане об'єктом нашого дослідження.

**Метою статті** є виокремлення найважливіших чинників, які складають основу і формують конкурентоспроможність як продукції, так і підприємства аграрного сектору економіки, визначити напрямки і характер впливу на них з ціллю підвищення ефективності управління цим процесом для досягнення конкурентних переваг підприємства аграрного сектора економіки і його продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній науковій літературі поняття «конкурентоспроможність підприємства» переважно розглядається з позицій фінансової стійкості та задоволення потреб споживача, здатності розширювати або утримувати за собою частину ринків, сукупності споживчих властивостей продукованого товару, ступеня переваги економічного суперництва тощо [4, с. 9-19]. Ми не ставимо за мету аналізувати неоднозначні трактування цієї дефініції, що свідчить про складність та багатовимірність цього поняття, проте відмітимо його двоякий характер, які важливі в нашому аналізі. Конкурентоспроможність поєднує в собі і сферу конкурентних відносин, і стійкість підприємства до дії зовнішніх чинників, яка об'єднує такі властивості, як захищеність, стабільність, надійність, живучість тощо. Якщо звернутися до праць фундаторів концепції конкурентоспроможності [22], то необхідно підкреслити, що конкурентоспроможність проявляється тільки в умовах конкуренції і через конкуренцію.

Важливим для нас є виділити із загальної гами підходів до визначення дефініції конкурентоспроможності підприємства її фундаментальні ознаки:

– системність і закономірність, що виражається у взаємозв'язку конкурентоспроможності підприємства з ефективністю;

– часово-просторова відповідність, що дає змогу оцінювати конкурентоспроможність підприємства у межах певного часу і конкретного місця;

– відповідність та порівнянність, що проявляється в процесі взаємодії об'єктів конкуренції на основі порівняння аналогічних параметрів підприємств аграрного сектору економіки;

– стійкість до дії дестабілізаційних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища протягом певного періоду [2; 4; 5; 24].

Чинники конкурентоспроможності підприємства – це елементи, процеси, явища, які впливають на показник або ряд показників виробничо-господарської діяльності або соціально-економічного життя суспільства, які викликають зміни відносної і абсолютної величини витрат на виробництво, а в підсумку і на статус і рівень конкурентоспроможності самого підприємства. Вони між собою взаємопов'язані і в системі прояву доповнюють одне одного.

Якщо розглядати конкурентоспроможність підприємства з позиції рівнів, то базовим поняттям в ієрархії конкурентоспроможності є конкурентоспроможність товару, яка являє собою «ядро вищих рівнів ієрархії», в тому числі і підприємства (мікрорівень). Саме тому, частина дослідників конкурентоспроможності підприємства розглядають або у взаємозв'язку із конкурентоспроможністю продукції, або без такої взаємозалежності. Незважаючи на різноманітність цих понять ми маємо відмітити їх взаємозалежність, як частина й ціле, так як конкурентоспроможність кожного суб'єкта (об'єкта) не може бути досягнута без забезпечення конкурентоспроможності інших. Зазвичай можливість підприємства конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності його товарів, а також сукупності економічних методів управління господарською діяльністю (людський фактор), що впливають на результати конкурентної боротьби.

Важливо відмітити при цьому, що конкурентоспроможність об'єкту будь-якого рівня не є сталою характеристикою. Вона нерозривно пов'язана з мінливістю конкуренції. М. Портер відзначає, що конкуренція – є динамічною і

базується на оновленні та пошуку стратегічних відмінностей [10, с. 39].

У руслі цієї взаємозалежності ми і будемо аналізувати чинники конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки, продукція яких у ВВП складає до 20%. У нинішніх умовах це найбільш динамічні підприємства, обсяги реалізації ними продукції в останні 6 років (2012-2017 рр.) зростають щорічно не менше 10% [12]. Підкреслюючи при цьому, що поняття конкурентоспроможність підприємства значно складніше за своєю структурою від конкурентоспроможності продукції, проте взаємозв'язок цих категорій проявляється в процесі. Саме на підприємстві створюються конкурентні переваги товару, з яких далі в процесі обміну на інших рівнях формуються конкурентоспроможність більш високого порядку – підприємства. Останнє бере участь у конкурентній боротьбі як на внутрішньому ринку, так і на світовому.

Узагальнюючи висловлювані різними авторами погляди на конкурентоспроможність підприємств, можна зробити висновок, що конкурентоспроможними підприємствами аграрного сектору економіки вважаються ті, які досягли фінансової стійкості і функціонують ефективно або ж надають споживачеві конкурентоспроможні товари.

Ураховуючи, що будь-яке підприємство працює заради прибутку, а на товарних ринках йде постійна конкурентна боротьба, змінюються умови, з'являються нові товари, то конкурентоспроможність підприємства варто розуміти як сукупність характеристик, що забезпечують можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію та її спроможність протистояти в конкурентній боротьбі в довгостроковому періоді. Звідси випливає, що «конкурентоспроможність – категорія динамічна, зумовлена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками, і не є внутрішньо властивою характеристикою підприємства» [5, с. 36].

Конкурентоспроможність підприємства аграрного сектору економіки виражається через багаторівневу ієрархію факторів (див. табл. 1), які містяться на мікрорівні зі значними функціями макрорівня, тобто умовно кордонний або проміжний рівень, що використовує конкурентні переваги і нижчого і вищого рівня.

Якщо взяти окреме підприємство аграрного сектору економіки, то його чинники конкурентоспроможності можна поділити на економічні (фінансові, фізичні, інфраструктурні, макроекономічні тощо), управлінські (виробничі, збутові, комунікаційні, цінові, асортиментні, кадрові, тощо) і технологічні.

Виробничі чинники тісно пов'язані із технологічними, так як саме останні дають конкурентні переваги порівняно із конкурентами у найважливіших чинниках сучасної ринкової економіки – «якості» і «вартості» продукції, термінах її виготовлення. Варто замітити, що у сфері аграрного сектору частина цих чинників може бути непідконтрольна підприємству, а їх поява або відсутність часто пов'язана з об'єктивними умовами – природно-біологічними, що вимагає тісної співпраці з державою на основі розподілу ризиків.

Якісний склад і професіоналізм маркетингової служби підприємства є важливою складовою формування маркетингових чинників конкурентоспроможності. Ці чинники можуть класифікуватися за видами маркетингової діяльності за складовими комплексу маркетингу тощо. Маркетинг надає змогу регулювати виробництво і збут товарів у довгостроковій перспективі, адаптуватися до змін на ринку, коригувати свої дії відповідно до впливу динаміки середовища, уточнювати асортимент на основі досліджень життєвого циклу послуг, сприяти освоєнню нових видів товарів та послуг [6].

В умовах постіндустріального суспільства важливим показником конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки є конкурентоспроможність персоналу (людський капітал). Підприємства аграрного сектору економіки в цьому плані мають хороші перспективи, оскільки Україна в світовому рейтингу за індексом людського капі-

Таблиця 1

**Ієрархія факторів конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки**

| | |
|---|---|
| I рівень | Частка охопленого ринку в значній мірі залежить від досягнутої конкурентоспроможності продукції підприємства аграрного сектору економіки (визначальними є якість і ціна) |
| II рівень | Потенційна конкурентоспроможність із врахуванням кон'юнктури внутрішнього і світового ринку |
| III-IV рівні | Якість управління (виробничим процесом і процесом збуту) |
| V рівень | Економічна рентабельність (результати) |

*Джерело: складено на основі [16; 19]*

талу займає 24 місце, що є кращим результатом серед країн СНД [26].

Особливе значення для досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору відіграють фінансові чинники. Їх дослідники називають генераторами і стимуляторами майже усіх інших внутрішніх елементів конкурентоспроможності підприємства [25].

Виходячи із специфіки аграрного сектору економіки чинники конкурентоспроможності у сфері постачання мають сезонний (тимчасовий) характер. Вони створюють більш низькі ціни в період збору урожаю і більш високі в послідуючому. Тут важливо для підприємства мати ексклюзивні угоди на купівлю сировини на вигідних умовах, які створюють довгострокові конкурентні переваги для них.

Усі ці чинники можна розподілити на внутрішні, які залежать від людського фактору і керовані, і зовнішні, які залежать від ряду об'єктивних умов і потребують пристосування (див табл. 2).

Найважливішими серед них ми уже відмічали, власне як і виділяють інші дослідники [17; 19], рівень фінансової стійкості та ємність ринку, які в інформаційному суспільстві доповнюються сучасною інфраструктурою обміну інформацією, висококваліфікованими кадрами і високотехнологічним виробництвом. Вони вимагають набагато більше вкладень, інвестицій, часу і людських ресурсів, так як вони вважаються чинниками вищого порядку, але при цьому мають набагато високі плюси для конкурентоспроможності підприємства. При цьому реалізація і розвиток даних чинників відбувається тільки за умови, що використовуються тільки високі інноваційні технології і висококваліфіковані кадри.

Зовнішні чинники формуються і вимагають пристосування залежно від рівня конкурентоспроможності сектору економіки у народногосподарському комплексі країни та чинників зовнішнього макросередовища. Хоча окремі з них можуть бути підконтрольні підприємству.

Таблиця 2

**Внутрішні та зовнішні чинники конкурентоспроможності підприємства агропромислового сектору економіки**

| Внутрішні чинники | Зовнішні чинники |
|---|---|
| 1. Виробництво:<br>– вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність;<br>– технологія – рівень інноваційної активності, рівень технологій та можливість їх осучаснення, нові матеріали;<br>– продукція – номенклатура, асортимент, якість, диференціація, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури) ;<br>– ступінь можливості задоволення додаткових потреб конкретного споживача; - якість розробки нових товарів з точки зору оптимальності показників;<br>– висока продуктивність праці, інвестиційна привабливість;<br>– рівень розвитку інфраструктури. | 1. Державна політика:<br>1.1. Зовнішня<br>– ступінь участі економіки країни та її секторів у світових інтеграційних процесах, їх конкурентоспроможність;<br>1.2. Внутрішня<br>– рівень державного регулювання та державної підтримки сектору, галузі, стан і напрямок реформ, ефективність аграрної стратегії;<br>– інструменти захисту внутрішнього ринку;<br>– стабільність обраного курсу розвитку та забезпечення єдиних для усіх учасників агровідносин ринкових «правил гри»;<br>– ефективна державна служба з низьким рівнем корупції;<br>– динамічна інформаційна інфраструктура. |
| 2. Ресурси:<br>– матеріальні – наявність і стан виробничих ресурсів, достатність, якість, ціна сировини, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, комплексність переробки;<br>– трудові – вузькоспеціалізований персонал, достатність, рівень професіоналізму (освіта, досвід, рівень кваліфікації), кількість штатних одиниць;<br>– інформаційні – сучасна інфраструктура збору та обміну інформації, наявність баз даних, можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій, ноу-хау в галузі контролю за якістю. | 2. Соціальні умови:<br>– структура робочої сили;<br>– наявність кваліфікованих кадрів та готовність їх до перекваліфікації;<br>– вартість робочої сили;<br>– рівень зайнятості;<br>– умови і стан охорони праці;<br>– культурний рівень розвитку суспільства;<br>– дотримання договірних зобов'язань;<br>– довіра партнерів, кредиторів, інвесторів;<br>– рівень економічної криміналізації та корумпованості суспільства;<br>– зростаюча агресивність учасників ринкового суперництва;<br>– рівень розвитку територій. |

Закінчення таблиці 2

| | |
|---|---|
| 3. Виробничий потенціал:<br>– основні виробничі фонди – сучасність, ефективність використання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку,<br>– розташування підприємства, доступність, якість і вартість територій, енергетичних джерел, земельних ресурсів тощо. | 3. Економічні умови:<br>– середній рівень зарплати в галузі, економіці в цілому, купівельна спроможність споживачів продукції;<br>– фіскальна, пільгова, грошово-кредитна політика держави, рівень інфляції, рівень цін, низькі митні бар'єри;<br>– динаміка валютних курсів;<br>– інвестиційна привабливість сектору економіки та ступінь його приватизації;<br>– рівень розвитку аграрного сектору економіки, підприємств конкурентів і контрагентів, концентрація виробництва;<br>– доля наукоємної продукції в експорті країни;<br>– якість інформаційної і нормативно-методичної бази управління в секторі;<br>– доступ до якісної сировини й умови матеріально-технічного постачання;<br>– ступінь уніфікації, стандартизації і сертифікації галузевої продукції;<br>– науково-технічний потенціал;<br>– стан інноваційної діяльності. |
| 4. Управління:<br>– організаційна структура – інформаційне забезпечення управління, контрольованість, наявність технічної, ринкової і наукової інформації про дану виробничу галузь тощо;<br>– керівний склад – професіоналізм, авторитетність, довіра, якість управління;<br>– система морального і матеріального стимулювання, умови розкриття потенціалу кожного працівника; | 4. Природно-ресурсний потенціал:<br>– рівень забезпечення сектору власними природними ресурсами;<br>– наявність земельних, водних та лісових ресурсів, сприятливі кліматичні умови;<br>– рівень від'ємного екологічного навантаження;<br>– рівень ризиковості виробничого процесу;.<br>– стан охорони довкілля.<br>– рівень переробки і використання відходів виробництва. |
| 5. Фінансування:<br>– рівень фінансової стійкості;<br>– можливість швидкої мобілізації значних сум;<br>– доступність і стабільність фінансування, інвестиційна привабливість;<br>– можливість щодо фінансування інноваційних проектів. | 5. Інституціональне середовище:<br>– наявність досконалого інституціонального бізнес-середовища спрямованого на розвиток;<br>– зрілість інституціональної архітектоніки країни і сектору економіки;<br>– втілення принципу «сильної держави». |
| 6. НДДКР:<br>– наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів;<br>– можливість розробки нової продукції, неперервність інноваційних процесів;<br>– раціоналізація виробництва;<br>– міра оволодіння технологіями | 6. Монополізація економіки:<br>– загальний рівень концентрації продавців;<br>– антимонопольне регулювання;<br>– вертикальна інтеграція підприємств сектору;<br>– внутрішньогалузева структура;<br>– рівень конкуренції в даній сфері діяльності підприємства. |
| 7. Маркетинг:<br>– дослідження ринку і конкурентів;<br>– наявність мережі розповсюдження виробленої продукції, ефективність системи стимулювання збуту;<br>– підготовка інформації про потреби ринку щодо випуску продукції;<br>– активна PR діяльність, ефективність рекламних заходів: своєчасність, затратність, результативність;<br>– відносини з владними структурами, можливість лобізму своїх інтересів та блокування інтересів конкурентів;<br>– соціальна відповідальність. | 7. Ринкові чинники:<br>– структура галузевих ринків;<br>– ємність та динамізм агропродовольчого ринку та інтенсивність конкуренції на місцях;<br>– вибагливість покупців;<br>– стандартизація товарів;<br>– стійкість позицій лідерів, стан внутрішньої конкуренції в секторі;<br>– ринок сировини та матеріальних ресурсів;<br>– ринок засобів виробництва;<br>– ринок фінансових ресурсів;<br>– особливості ціноутворення;<br>– наявність бар'єрів «входу» і «виходу»;<br>– імпортний і експортний потенціал сектору. |

*Джерело: складено автором*

Варто відмітити, що на конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору економіки впливають і чинники макросередовища, наприклад, макроекологічні [18]. Це ж стосується і недосконалого інституціонального середовища економічної системи, яке часто визначає особливості лобіювання інтересів окремих підприємств сектору, що або створює бар'єр для входження в галузь інших підприємств, або ж навпаки – різко збільшує чисельність конкуруючих суб'єктів, створюючи привабливі умови для появи на ринку нових підприємств. Важливим із відмічених економічних чинників є купівельна спроможність потенційних споживачів підприємства. На жаль, цей показник не на користь вітчизняним підприємствам. В 2008 році номінальний ВВП у доларах був близько 8 тис. доларів, а в 2013 – близько 4 тис. доларів, 2017 – 2 тис. доларів. За даними Moody's, у Росії ВВП на душу населення в наступних роках буде понад 10 тис. доларів, у Казахстані – понад 8 тис. доларів, у Білорусі – понад 6 тис. доларів, в Азербайджані – понад 4 тис. доларів, у Вірменії наблизиться до 4 тис. доларів [1]. Зрозуміло, що нині для використання цього чинника для підприємств аграрного сектору економіки важливо розширювати ємність ринку за рахунок виходу на світовий ринок.

На окремі зовнішні чинники підприємство може ефективно впливати своїми діями, зокрема:

– споживачів продукції (врахування купівельних уподобань, цінової політики тощо);

– поведінку конкурентів (на основі кодексу чесної конкуренції протистояти запропонованим формам конкуренції);

– формування іміджу підприємства і його продукції (співпраця підприємства із місцевими громадами та їх підтримка у вигляді корпоративної соціальної відповідальності);

– маркетингові кроки (відкритість, доступність, співпраця із споживачами засобами сучасних комунікацій).

Конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору економіки має ряд специфічних чинників впливу. Це перш за все:

– продукції – культур та тварин, які вирощують. Збитковість їх вирощування або утримання спонукає до пошуків рентабельності;

– природно-біологічних умов – чинник часто непередбачуваний, проте з можливостями часткового протистояння;

– наявності земельних ресурсів, зокрема їх якості;

– техніко-технологічні – використання новітньої техніки і технології, підвищення урожайності;

– фінансові – доступ до фінансових ресурсів в пікові періоди їх необхідності та уміння ними управляти;

– інституціональне середовище в якому функціонує підприємство;

– людський фактор (якісна організація робіт та збуту продукції).

Ефективному прояву узагальнених чинників на підприємствах аграрного сектору економіки у сучасних ринкових умовах господарювання може сприяти:

– переорієнтація на інноваційний шлях розвитку аграрного сектору економіки України та створення належних умов для збереження та використання його науково-технічного потенціалу, результати якого стануть основою конкурентоспроможності і його підприємств;

– формування і реалізація державної, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм на основі державно-підприємницького партнерства, спрямованих на створення ефективної інфраструктури забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств аграрного сектору економіки;

– здійснення структурних зрушень у аграрному секторі регіонів на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей потенціалу кожного з них та бюджетування за результатами;

– створення відповідного інституціонального середовища стимулювання й реалізації корпоративної стратегії підприємств аграрного сектору економіки, яка передбачає оновлення старої та впровадження нової енергозберігаючої матеріально-технічної бази та сучасних прогресивних технологій виробництва;

– створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення додаткових інвестицій, в тому числі іноземних, для модернізації виробництва на основі новітніх технологій та підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору економіки;

– подальший розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу (фермерства), посилення його конкурентоспроможності на основі застосування кластерних моделей;

– інституціональне забезпечення організації ефективної взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності підприємства;

– створення інформаційної інфраструктури для формування і реалізації агропромислової

політики, системи стандартизації та якісних показників продукції;

– запровадження інноваційної технології виробництва та удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов, використання наукових і технічних досягнень в процесі проектування нових виробів;

– на секторальному рівні забезпечити можливості підвищення кваліфікації ланки управління та рівня маркетингових досліджень, відповідного рівня кваліфікації науково-технічного та виробничого персоналу та його соціальний захист;

– інформаційне забезпечення поширення передового вітчизняного та світового досвіду з метою його використання на підприємствах аграрного сектору економіки для підвищення конкурентоспроможності їх продукції.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Зроблений аналіз чинників конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки дає підставу зробити висновок: *по-перше,* економічна теорія не однозначно трактує це поняття і дає йому безліч різних і часом суперечливих визначень, кожне з яких охоплює ту чи іншу його сторону, або робить спробу його комплексної характеристики. На наш погляд, конкурентоспроможність підприємства аграрного сектору економіки є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованих на збереження його сильних конкурентних позицій, підтримання і розвиток існуючих та створення нових конкурентних переваг з метою реалізації стратегічних цілей ефективності господарсько-фінансової діяльності та забезпечення соціально-економічних потреб споживачів.; *по-друге,* існує низка чинників впливу на конкурентоспроможність підприємства та його продукції. При цьому необхідно враховувати, що за правильного управління кожен чинник здатний сприяти формуванню додаткових конкурентних переваг, що вимагає від даного підприємства чіткого визначення методів і напрямів управління ними для здобуття конкурентних переваг як підприємства, так і його продукції в ринковій економіці; *по-третє,* здобуття конкурентних переваг це послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень, які здійснюються планомірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесення відповідних корективів щодо пріоритетності чинників конкурентоспроможності. Вивчення їх впливу дозволяє виявити сильні і слабкі сторони підприємства, можливості та загрози його розвитку. Узгодження усіх зусиль керівництва і наукового потенціалу підприємства з можливостями ринкової ніші можуть привести до бажаного успіху і виходу підприємства на новий виток розвитку; *по-четверте,* більшість вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки не мають відділів маркетингу, що унеможливлює ефективно проводити дослідження конкурентоспроможності за відсутності відповідних фахівців і не укомплектованості інформаційними, методичними і технічними забезпеченнями. Цю проблему можна вирішити на галузевому рівні завдяки ранжирування підприємств сектору економіки, виявлення внутрішніх латентних ознак його підприємств, резервів підвищення конкурентоспроможності підприємств і сектору економіки в цілому; *по-п'яте,* керівники вітчизняних підприємств аграрного сектору не в повній мірі готові для прийняття нової філософії ведення бізнесу, а саме до того, що нематеріальні чинники (знання та інтелектуальний капітал) – це головні конкурентні переваги, як на окремому підприємстві, так і в економіці, і державі в цілому, тільки тоді можна очікувати якісних змін в соціально-економічному середовищі країни.

Відмічаючи вагомий вплив розглянутих чинників на рівень конкурентоспроможності як підприємства, так і його продукції, необхідно детальніше проаналізувати маркетингові і менеджеральні можливості управління процесом формування конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. В Україні найнижчий ВВП на душу населення серед країн СНД – Moody's. URL: http://www.epravda.com.ua/news/2017/10/26/630495/

2. Глобальний конкурентний простір: [монографія] / О.Г. Білоус, Ю.М. Пахомов, І.Ю. Гузенко та ін.: Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана; Ін-т світ. Економіки і міжнар. відносин НАН України. – К.: 2007. – 680 с.

3. Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко ; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.

4. Загурський О.М. Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки України : інституціональний аспект: [монографія] / О.М. Загурський. – К.: Університет «Україна», 2015. – 455 с.

5. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

6. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст [монографія] за заг. ред. д.е.н., проф. Н.В. Карпенко. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 252 с.

7. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер: Пер. с англ. – М.:Альпина Бизнес Буке, 2005. – 454 с.

9. Портер Майкл Э. Конкуренция.: Пер. с англ. – М. Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

10. Портер М. Международная конкуренция.: Пер. с англ. / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

11. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С. И. – Мариуполь, 2007. – 520 с.

12. Статистичний щорічник України. (Про соціально-економічне становище України: 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 рр.) URL: www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

13. Стратегічне управління конкурентоспроможністю промислового підприємства : [монографія] / Й. М. Петрович, О. В. Кривешко, І. О. Ступак. За наук. ред. проф. Й. М. Петровича. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 228 с.

14. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств : теорія, методологія, практика: [монографія] / Н. П. Тарнавська ; Тернопільський екон. ун-т. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.

15. Цихак Адизи. Интеграция. Выжить и стать сильнее в кризисные времена / Цихак Колдерон Адизес : пер. с анл. Г. Гутшана. – М.: Альпана Бизнес Буке, 2009. – 128 с.

16. Черевко Г. В. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств в умовах членства України у СОТ : [монографія] / Г. В. Черевко. – Львів : Український бестселер, 2011. – 169 с.

17. Bongiwe P. Dlamini. Factors Affecting the Competitiveness of the Agribusiness Sector in Swaziland / Bongiwe P. Dlamini / Journal of Agricultural Studies 2014, Vol. 2, No. 1. – P. 61-72 URL: https://repository.up.ac.za/bitstream/…/dissertation.pdf

18. Helmut Birnleitner. Influence of macro-environmental factors to the process of integrating a foreign business entity / Helmut Birnleitner // Industry Science and Policy Makers for Sustainable Future. Proceedings of the 14th Management International Conference Koper, Slovenia, 21-23 November 2013. – P. 387-400. URL: www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266…/MIC1119.pdf

19. Johan van Rooyen. Competitiveness in the Agribusiness Environment (from analysis to cooperative strategy development – a South Africa case study) / Johan van Rooyen, Johann Boonzaaier: 1 st Annual Lecture of the Cooperative Central Bank University of Cyprus 22 Nov. 2016. – 10 p. URL: https://www.ucy.ac.cy/…/JOHAN_VR_PAPER_22_Oct_16.p.

20. Latruffe, L. “Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors”, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No. 30, OECD Publishing. – 2010. URL: http://dx.doi.org/10.1787/5km91nkdt6d6-en

21. McDonald Malcolm. Marketing accountability: how to measure marketing effectiveness / Malcolm McDonald, Peter Mouncey. // London and Philadelphia: Kogan Page, 2009. – 294 p. URL: http://books.google.com.ua

22. Pachenko M. Factors of competitiveness of the enterprise in the concept of M. Poter / M. Pachenko / Omsk State Technical University. MPRA Paper № 78185, posted 7, April 2017. URL: https://mpra.ub.uni-muechen.de/78185/

23. Schwab Klaus. The Global Competitiveness Report 2017-2018. / Klaus Schwab / World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2017. – 380 p. URL: www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf

24. Sachitra Vilani. Review of Competitive Advantage Measurements: Reference on Agribusiness Sector / Vilani Sachitra / Journal of Scientific Research & Reports № 12(6), 2016. – P 1-11. URL: www.journalrepository.org/…/Sachitra1262016JSRR30850_…

25. Tetyan Khalimon. Influence of Financial Factor on Improving of Enterprise Competitiveness / Tetyan Khalimon // Accounting and Finance, 2017, issue 2. – P. 127-132. URL: http://www.afj.org.ua/en/article/481/

26. The Human Capital Index 2017: Украина обогнала всех соседей, кроме РФ. URL: www.liga.net/…/351639_the-human-capital-index-2017-ukraina-obognala-vsekh-sos

REFERENCES:

1. V Ukrai'ni najnyzhchyj VVP na dushu naselennja sered krai'n SND – Moody's: [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http://www.epravda.com.ua/news/2017/10/26/630495/

2. Bilous, O.G., Pahomov, Ju.M., Guzenko, I.Ju. ta in. (2007) Global'nyj konkurentnyj prostir: [monografija], Kyi'v. nac. ekon. un-t im. Vadyma Get'mana; In-t svit. Ekonomiky i mizhnar. vidnosyn NAN Ukrai'ny. K., 680 s.

3. Gudzyns'kyj, O. D., Sudomyr, S. M., Gurenko, T. O. (2010) Upravlinnja formuvannjam konkurentospromozhnogo potencialu pidpryjemstv (teoretyko-metodologichnyj aspekt) : [monografija]. Instytut pidgotovky kadriv derzhavnoi' sluzhby zajnjatosti Ukrai'ny. – K., IPK DSZU, 212 s.

4. Zagurs'kyj, O.M. (2015) Konkurentospromozhnist' agrarnogo sektoru ekonomiky Ukrai'ny : instytucional'nyj aspekt: [monografija]. K.,Universytet “Ukrai'na”, 455 s.

5. Jankovogo, O. G. (ed.) (2013) Konkurentospromozhnist' pidpryjemstva : ocinka rivnja ta naprjamy pidvyshhennja : [monografija]. Odesa, Atlant, 470 s.

6. Karpenko, N.V. (ed.) (2016) Marketyngova dijal'nist' pidpryjemstv: suchasnyj zmist [monografija]. Kyi'v, Centr uchbovoi' literatury, 252 s.

7. Porter, E. Majkl. (2005) Konkurentnaja strategyja: Metodyka analyza otraslej y konkurentov. Per. s angl. M., Al'pyna Byznes Buke, 454 s.

9. Porter Majkl Э. (2005) Konkurencyja.: Per. s angl. M., Yzdatel'skyj dom “Vyl'jams”, 608 s.

10. Porter M. (1993) Mezhdunarodnaja konkurencyja.: Per. s angl. M. : Mezhdunarodnыe otnoshenyja, 896 s.

11. Savchuk, S. Y. (2007) Osnovy teoryy konkurentosposobnosty. Maryupol',520s.

12. Statystychnyj shhorichnyk Ukrai'ny. (Pro social'no-ekonomichne stanovyshhe Ukrai'ny: 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 rr.). Available at: www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (Accessed 28 Oct, 2017).

13. Petrovych, J. M., Kryveshko, O. V., Stupak, I. O. (2012) Strategichne upravlinnja konkurentospromozhnistju promyslovogo pidpryjemstva : [monografija]. L'viv : Vydavnyctvo L'vivs'koi' politehniky, 228 s.

14. Tarnavs'ka, N. P. (2008) Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstv : teorija, metodologija, praktyka: [monografija]. Ternopil's'kyj ekon. un-t. – Ternopil' : Ekonomichna dumka, 570 s.

15. Cyhak, Adyzy. (2009) Yntegracyja. Vыzhyt' y stat' syl'nee v kryzysnыe vremena / Cyhak Kolderon Adyzes : per. s anl. G. Gutshana. M., Al'pana Byznes Buke, 128 s.

16. Cherevko, G. V. (2011) Konkurentospromozhnist' molokopererobnyh pidpryjemstv v umovah chlenstva Ukrai'ny u SOT : [monografija]. L'viv : Ukrai'ns'kyj bestseler, 169 s.

17. Bongiwe, P. Dlamini. (2014) Factors Affecting the Competitiveness of the Agribusiness Sector in Swaziland / Bongiwe P. Dlamini / Journal of Agricultural Studies, 2014, Vol. 2, No. 1. – P. 61-72: Available at: https://repository.up.ac.za/bitstream/…/dissertation.pdf (Accessed 24 Octobris, 2017).

18. Helmut, Birnleitner. (2013) Influence of macro-environmental factors to the process of integrating a foreign business entity. Industry Science and Policy Makers for Sustainable Future. (Proceedings of the 14th Management International Conference Koper, 21-23 November 2013, P. 387-400: ( in Slovenia). Available at: www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266…/MIC1119.pdf (Accessed 2 Octobris, 2017).

19. Johan, van Rooyen.(2016) Competitiveness in the Agribusiness Environment (from analysis to cooperative strategy development – a South Africa case study). Johann Boonzaaier: 1 st Annual Lecture of the Cooperative Central Bank University of Cyprus 22 Nov. 2016. – 10 p. : Available at: https://www.ucy.ac.cy/…/JOHAN_VR_PAPER_22_Oct_16.p. (Accessed 26 Octobris, 2017).

20. Latruffe, L. (2010) “Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors”, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No. 30, OECD Publishing. – 2010. Available at: http://dx.doi.org/10.1787/5km91nkdt6d6-en (Accessed 4 Octobris, 2017).

21. Malcolm, McDonald, Mouncey, Peter. (2009) Marketing accountability: how to measure marketing effectiveness. London and Philadelphia: Kogan Page, 294 p. Available at. http://books.google.com.ua (Accessed 7 Octobris, 2017).

22. Pachenko, M. (2017) Factors of competitiveness of the enterprise in the concept of M. Poter. Omsk State Technical University. MPRA Paper № 78185, posted 7, April 2017: Available at.: https://mpra.ub.uni-muechen.de/78185/ (Accessed 10 Octobris, 2017).

23. Schwab Klaus. The Global Competitiveness Report 2017-2018. / Klaus Schwab / World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 380 p.: Available at.: www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf (Accessed 1 Octobris, 2017).

24. Sachitra, Vilani. (2016) Review of Competitive Advantage Measurements: Reference on Agribusiness Sector / Vilani Sachitra / Journal of Scientific Research & Reports № 12(6), 2016. – P 1-11: Available at.: www.journalrepository.org/…/Sachitra1262016JSRR30850_… (Accessed 15 Octobris, 2017).

25. Tetyan, Khalimon. (2017) Influence of Financial Factor on Improving of Enterprise Competitiveness / Tetyan Khalimon // Accounting and Finance, 2017, issue 2, P. 127-132: Available at.: http://www.afj.org.ua/en/article/481/ (Accessed 26 Octobris, 2017).

26. The Human Capital Index 2017: Ucraina obohnala vseh finitimis Russiae nisi. Available at.: www.liga.net/…/351639_the-human-capital-index-2017-ukraina-obognala-vsekh-sos. (Accessed 23 Octobris, 2017).

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1

# Вплив добровільного медичного страхування на соціально-економічний розвиток регіону

**Вороніна О.О.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету імені О.М. Бекетова

**Рибак А.І.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету імені О.М. Бекетова

У статті розглядається система охорони здоров'я як один з головних підрозділів соціальної інфраструктури. Проведено аналіз показників, що впливають на ефективність функціонування медичного обслуговування населення, результати якого дали змогу окреслити основні проблеми, які стримують подальший розвиток цієї сфери. Окреслені напрямки та перспективу застосування страхової медицини та виявлені фактори прямої і опосередкованої форми впливу добровільного медичного страхування на соціально-економічний розвиток регіону.

**Ключові слова:** добровільне медичне страхування, охорона здоров'я, фінансування, соціальна інфраструктура, медичне обслуговування, соціально-економічний ефект.

Воронина Е.О., Рыбак А.И. ВЛИЯНИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

В статье рассматривается система здравоохранения как один из главных подразделений социальной инфраструктуры. Проведен анализ показателей, влияющих на эффективность функционирования медицинского обслуживания населения, результаты которого позволили выделить основные проблемы, сдерживающие дальнейшее развитие этой сферы. Обозначенные направления и перспективы применения страховой медицины и выявлены факторы прямой и опосредованной формы влияния добровольного медицинского страхования на социально-экономическое развитие региона.

**Ключевые слова:** добровольное медицинское страхование, здравоохранение, финансирование, социальная инфраструктура, медицинское обслуживание, социально-экономический эффект.

Voronina O.O., Rubak A.I. THE IMPACT OF VOLUNTARY HEALTH INSURANCE ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

The article considers the health system as one of the main divisions of social infrastructure. The analysis of the indicators influencing the efficiency of the functioning of medical care of the population was carried out, the results of which made it possible to outline the main problems that hamper the further development of this sphere. The directions and perspective of the use of insurance medicine are outlined and the factors of direct and indirect form of influence of voluntary medical insurance on the socio-economic development of the region are revealed.

**Keywords:** voluntary health insurance, health care, financing, social infrastructure, medical care, socio-economic effect.

**Постановка проблеми.** Можливість для кожної людини отримати своєчасну та кваліфіковану медичної допомоги в сучасному суспільстві є предметом соціально-ціннісних оцінок. Фінансове забезпечення охорони здоров'я є ключовою умовою та одночасно важливім індикатором ефективності їх функціонування. Фінансові показники відображають основні тенденції розвитку соціальної сфери країни і в певному сенсі характеризують відношення держави та всього суспільства до формування свого теперішнього та майбутнього.

Сьогодні національна система охорони здоров'я зіштовхується з дуже серйозними проблемами, головними причинами яких є катастрофічне бракування фінансових коштів та їх нераціональне використання. В Україні



© Вороніна О.О., Рибак А.І.

не виконується жодна рекомендація ВООЗ, яка наближає систему охорони здоров'я до зразкових.

Впровадження нових механізмів фінансування системи охорони здоров'я в Україні та її регіонах є першочерговим завданням в її реформуванні. Медичне страхування як один з дієвих механізмів фінансування галузі, широко застосовується в усіх розвинутих країнах світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій,** в яких започатковано вирішення вищезазначених проблем підтверджує критичність ситуації в якій опинилася Україна, та вимагає негайних заходів щодо їх вирішення.

Проблемами державного управління системою охорони здоров'я та пошуком проблеми їх реформування присвячені роботи К.П. Воробьйов, Т.М. Камінська, Д.В. Карамишев, Н.М. Левчук, В.Н. Лехан, В.Ф. Москаленко, В.В. Рудень, та ін. Дослідженню питань фінансового забезпечення та використання ресурсів у галузі присвячені роботи таких вчених як В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, В.С. Єрмілов, В.В.Рудень, Т.І. Стецюк, та ін., серед іноземних вчених слід зазначити Ю.Т. Шарачиєв, І.М. Шейман та ін.

**Мета статті** полягає у дослідженні проблем системи охорони здоров'я в Україні та її регіонах та визначенні напрямів впливу медичного страхування на медичне обслуговування населення та соціально-економічний розвиток регіону в цілому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Із зростанням економічної значущості регіонів як самостійних одиниць, збільшується роль та значимість регіональної інфраструктури, яка в свою чергу безпосередньо впливає на мотивацію труда та економічну результативність. В системі факторів, що впливають на розвиток продуктивних сил, необхідно враховувати умови соціальної інфраструктури. З одного боку, інститути соціальної інфраструктури регіонів є необхідних базисом для розширеного відтворення робочої сили, виховання, залучення та закріплення кваліфікованих фахівців. З іншого, в економіці, де людина є ключовою фігурою та найціннішим ресурсом, наповнена та ефективна соціальна інфраструктура є необхідним елементом, що дозволяє звільнити робітника від багатьох побутових проблем та створити необхідні умови для особистого розвитку і як наслідок забезпечити йому високу якість життя.

Соціальна інфраструктура, як один з елементів регіональної інфраструктури, в широкому сенсі являє собою комплекс галузей, що сприяє соціально-економічному розвитку та забезпеченню життєдіяльності регіону, спрямований на організацію діяльності та задоволення потреб населення [1, с. 170].

Якість життя кожної людини багато в чому залежить від стану соціальної сфери: система освіти забезпечує входження громадянина в суспільство та підготовку його до трудової діяльності, культура покликана сприяти духовному та моральному розвитку особистості, соціальний захист забезпечує стабільність матеріального положення людей в різні періоди їх життя, а система охорони здоров'я підтримує нормальне фізичний та психічний стан населення [2, с. 198].

Система охорони здоров'я як один з головних підрозділів соціальної інфраструктури, на нашу думку, є тим елементом що має досить великий вплив на якість життя населення. В загальному вигляді, під охороною здоров'я розуміють систему соціально-економічних та медичних заходів, а також соціальних інститутів, діяльність яких цілеспрямована на збереження та підвищення рівня здоров'я [3]. Тобто здоров'я, а точніше здоров'я окремої людини та населення в цілому є «основним продуктом» системи охорони здоров'я. В свою чергу, здоров'я, згідно визначенню ВООЗ, – це стан повного фізичного, душевного та соціального благополуччя, а не лише відсутність хвороб та фізичних дефектів [4]. Існує і тривимірне розуміння здоров'я як якості життя, що припускає взаємозв’язок між фізичним станом людини, її психічними та емоційними проявами та соціальним середовищем, в якому вона живе [5]. Здоров'я визначає можливість прилучення до суспільної праці та використання його як джерело матеріального благополуччя. Виходячи з вище сказаного, можна зробити висновок що рівень здоров'я людини впливає на якість її життя. Взаємозв’язок показника задоволеністю життя людиною із її здоров’ям показаний і у працях І.Б. Назарової, де автор стверджує: «Здоров'я є одним із індикаторів якості життя» [6]. Взаємозумовленість якості життя та здоров'я пояснюється також і соціологічними теоріями здоров'я, такими як теорія капіталу (людського та соціального), теорія соціального статусу, теорія керівництва та соціальної справедливості [7, с. 102].

Таким чином, усвідомлюючи величезну роль здоров'я в житті сучасного постіндустріального суспільства, кожна соціальна держава прагне створити такі умови життєдіяльності та медичного обслуговування, які б

сприяли підтриманню та зміцненню здоров'я її громадян. Для реалізації цього права державами створюється спеціальна система – охорона здоров'я, для нормального функціонування і розвитку якої потрібна відлагоджена фінансова система та стабільні джерела фінансування.

Необхідною умовою розвитку, а також найважливішим фактором ефективності функціонування соціальних систем є їх фінансове забезпечення. Фінансові показники відображують головні тенденції розвитку соціальної сфери, а також в певній мірі характеризують відношення влади та всього суспільства до своєї історії та формуванню свого теперішнього та майбутнього [8, с. 110].

Експерти ВООЗ виділяють сьогодні три основні організаційно-економічні варіанти формування національних систем охорони здоров'я:

– державна (бюджетна) система охорони здоров'я;

– система соціального (обов'язковому) медичного страхування;

– приватна (комерційна) система охорони здоров'я (система, що ґрунтується на добровільному медичному страхуванні або безпосередній оплаті медичної допомоги).

В Україні система охорони здоров'я фінансується за рахунок бюджету, і офіційно кожна людина має право на безкоштовну медицину у державних медичних закладах, згідно ст. 49 Конституції України. Але на практиці це носить лише декларативний характер, держава не може виконати взяті на себе зобов'язання, в результаті чого пацієнти сплачують значну частину медичних послуг за власний рахунок: медичні обстеження, аналізи, ліки амбулаторного та стаціонарного лікування та ін.. Згідно з даними офіційної статистики, майже половина всіх видатків приходиться на домогосподарства, хоча не для кого не є секретом існування значного за масштабами тіньового ринку медичних послуг, де широко розповсюджена практика неформальних платежів лікарям. Якщо ж порівняти структуру видатків на охорону здоров'я України з іншими країнами ЄС (див. табл. 1), то слід відмітити, що ні в жодній з представлених країн частка витрат домогосподарств не перевищує і 25%, лише в США, де офіційно медицина є платною, частка приватних витрат складає 52,3%. Слід зазначити, що державна система охорони здоров'я ефективно працює лише за умови достатніх ресурсів у країні (Англія, Швеція, Норвегія), а приватна система охорони здоров'я є результативною для заможних груп населення (США, Ізраїль). Натомість система, що заснована на засадах страхової медицини, яка існує у більшості європейських країн та охоплює 70-100% населення, добре функціонує за різних фінансових умов [9, с. 27].

Згідно рекомендацій міжнародних експертів для нормального функціонування будь-якої національної системи охорони здоров'я держави повинні виділяти на потреби галузі не менш ніж 5% коштів від ВВП. В країнах ЄС на охорону здоров'я витрачається в середньому 10-11% ВВП [10]. В 2014р. державні витрати в Україні на охорону здоров'я склали 7,6% ВВП, і хоча цей показник перевищує мінімально рекомендований рівень фінансування, в відносних величинах він значно менші за європейські. Так наприклад, в Австрії загальні витрати на охорону здоров'я на душу

Таблиця 1

**Показника витрат на охорону здоров'я в Україні та світі за 2014 р. [4]**

| Країна | Загальні витрати на охорону здоров'я як % від ВВП | Загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення, тис.$ | Державні витрати на охорону здоров'я як % від загальних витрат на охорону здоров'я | Приватні витрати на охорону здоров'я % від загальних витрат на охорону здоров'я |
|---|---|---|---|---|
| Україна | 7,6 | 318,9 | 56,2 | 43,8 |
| Австрія | 11,1 | 4 885 | 75,7 | 24,3 |
| Німеччина | 11,3 | 4 812 | 76,8 | 23,2 |
| Бельгія | 10,9 | 4 526 | 75,8 | 24,2 |
| Данія | 11 | 4 552 | 85,4 | 14,6 |
| Англія | 9,3 | 3 311 | 83,5 | 16,5 |
| Франція | 11,6 | 4 334 | 77,5 | 22,5 |
| Канада | 10,9 | 4 759 | 70 | 30 |
| США | 17 | 9 146 | 47,1 | 52,9 |

населення складають 4885 тис. $ проти українських 319 $, аналогічний показник в Німеччині складає 4812 тис. $, в Англії – 3311 тис. $, в США – 9146 тис. $ (табл. 1).

Як відмічають експерти ЄС, в Україні проблема полягає не тільки в недостатньому виділенні коштів для підтримки охорони здоров'я, але і наявні ресурси використовуються нераціонально. Це стосується перш за все структури медичних закладів, яких в Україні в чотири рази більше (на одиницю населення) ніж в ЄС, і як наслідок 85% всіх коштів, які виділяються на охорону здоров'я йдуть на оплату праці медичного персоналу, і 15% - на закупівлю медикаментів, обслуговування та модернізацію технічної бази [11].

Не проста ситуація складається в регіонах України. В структурі державних видатків найбільша частка витрат приходиться на місцеві бюджети (70-80%). Тобто роль місцевих бюджетів в наданні та фінансуванні медичних послуг є досить значною. При цьому повноваження місцевих органів влади щодо розподілу бюджетних коштів, визначення їх структури та ухвалення адміністративних рішень до останнього часу були обмеженими. Реформа системи охорони здоров’я, яку вже почали реалізовувати, дозволяє місцевим бюджетам більш чуттєво реагувати на зміни всередині системи, реалізація принципу “гроші йдуть за пацієнтом” дає змогу з одного боку формувати бюджети не за нормативним принципом, а враховувати фактичний попит на послуги, а з іншого враховувати регіональні відмінності в основних показниках результативності системи охорони здоров'я.

Але як зазначалося вище, бюджетна модель або класична модель Беверіджа, яку намагаються реалізувати на вітчизняному просторі, ефективна лише за умов достатнього фінансування. Тому виникають сумніви, чи буде здатна нова модель організації та фінансування системи охорони здоров’я вирішити всі проблеми, щодо недостатності коштів в системи медичного обслуговування населення. На наш погляд, важливою складовою в процесі реорганізації системи охорони здоров'я в Україні є впровадження додаткових ефективних механізмів фінансування медичної галузі в якості яких можна розглядати медичне страхування.

Медичне страхування – один із дієвих механізмів фінансування видатків на охорону здоров'я та забезпечення досить високого рівня надання медичних послуг у розвинених країнах світу.

Як показує світовий досвід, застосування страхової медицини є необхідним в умовах ринкової економіки та розвитку ринку медичних послуг, так як це забезпечує:

– по-перше, гарантованість і доступність високоякісних медичних послуг (навіть при неминучим зростанні цін на них) для широких верств населення;

– по-друге, допомагає вирішенню проблеми залучення додаткових фінансових ресурсів у сферу охорони здоров'я.

За допомогою страхової медицини вирішується широке коло фінансових питань, таких як фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню. Сучасний регіональний ринок медичного страхування є важливим елементом економічної і соціальної інфраструктури регіону, і саме в цьому контексті його ефективне функціонування може стати важливим чинником та дієвим інструментом соціально-економічного розвитку регіону. Проте на сьогодні в більшості регіонів України не створено достатньо умов для ефективного розвитку страхового ринку. Наявність добре розвиненого страхового ринку для України важлива з декількох причин: по-перше в умовах дефіциту джерел фінансування він може сприяти формуванню додаткових джерел фінансування економіки; по-друге – сприяє стабілізації економічних відносин, підвищує рівень життя населення та соціальний захист. Світовий досвід показує, що страхові компанії можуть акумулювати фінансові ресурси у декілька разів більше, ніж середні комерційні банки.

Сьогодні існує гостра необхідність створення умов для розвитку добровільного медичного страхування в Україні та поступового впровадження обов'язкового, зокрема шляхом прийняття Закону України «Про правий статус пацієнтів», прийняття нової редакції Закону України «Про лікарські засоби» та Закону України «Про вироби медичного призначення». Ці закони дозволять створити відповідну інфраструктуру і закріпити механізм взаєморозрахунків страхової компанії і медичного закладу з метою створення умов для розвитку ринку страхових послуг і створення не тільки приватних, а й державних / комунальних страхових компаній, які повинні забезпечувати страхування фізичних осіб в рамках передбаченої програми обов'язкового медичного страхування.

Система медичного страхування в Україні сьогодні слабо розвинута та має досить багато недоліків, які обумовлені, у першу чергу, відсутністю загальної концепції медичного страхування, законодавчої бази та недовірою населення до медичного страхування в загалі.

Безумовно, розвиток медичного страхового сектору в Україні повинен спиратися на добре продуману, довгострокову концепцію страхування, яка повинна враховувати реальне фінансово-економічне становище держави та її громадян, можливості самих страхових компаній та світовий досвід у галузі медичного страхування. Такий підхід дозволить покращити всю систему надання страхових послуг та завоювати довіру у всіх верств населення.

Багаторічний досвід розвинених країн світу доводить, що саме добровільне медичне страхування (ДМС) – є найбільш ефективним механізмом фінансування медичної галузі. Але, на жаль розвиток ДМС в Україні, незважаючи на великий потенціал його затребуваності, зіштовхується з труднощами, які обумовлені у першу чергу низьким рівнем доходів населення.

Одним з напрямів вирішення даної проблеми є розгляд державними органами впровадження системи субсидій малозабезпеченим громадянам для можливості використання послуг ДМС. У цьому випадку виграла б держава, страхові компанії та лікувальні установи. Для держави підвищення рівня здоров'я нації – першочергове завдання тому, що люди це найбільш потужний потенціал будь якої країни. Для страхових компаній це можливість розширити свою діяльність у галузі ДМС. Для лікувальних установ – це інвестиції в медичну галузь та потужний інструмент фінансування охорони здоров'я [12].

Програми добровільного медичного страхування розширюють можливості і поліпшують умови надання профілактичної, лікувально-діагностичної та реабілітаційної допомоги. Тарифи на медичні та інші послуги з добровільного медичного страхування встановлюються за згодою страховика і медичної установи, що обслуговує застрахованих. Розміри страхових внесків встановлюються на договірній основі страховика і страхувальника з урахуванням оцінки вірогідності захворювання страхувальника у зв'язку з віком, професією, станом здоров'я тощо.

Розглядаючи вплив добровільного медичного страхування на соціально-економічний розвиток регіону, слід виокремити пряму і опосередковану форми такого впливу.

Прямою формою впливу ДМС на соціально-економічний розвиток регіону є зокрема прямий економічний ефект: приріст доходів страхової та медичної сфери; приріст рентабельності діяльності страхових компаній і медичних закладів; збільшення заробітків лікарів та страховиків; збільшення доходів у місцеві бюджети; зростання ВДВ регіону та ВРП.

Прямий соціальний ефект від розвитку ДМС у регіоні полягає у: зменшенні рівня захворюваності, інвалідності та смертності населення; розширення спектру надання медичних послуг; підвищення якості надання медичних послуг.

Опосередкований економічний ефект полягає у наступному: податки на доходи від ДМС підтримуватимуть інші сектори регіональної економіки; розвиток ДМС впливатиме на розвиток інших сфер економіки регіону.

Опосередкований соціальний ефект складається з: розширення можливостей покращення стану здоров'я населення регіону; підвищення інформованості населення про способи надання медичних послуг; підвищення рівня кваліфікації медичного персоналу; покращення технічного оснащення надання медичних послуг; підвищення якості життя людей, ін.

Таким чином, регіональна система медичного страхування виконує певні функції в економіці регіону, що пов'язані з регулюванням, розподілом ризиків для здоров'я і відшкодуванням пов'язаних з ними різного роду втрат та збитків. Існування регіональної системи медичного страхування направлено на задоволення суспільно значимої потреби - забезпечення безпеки і захисту суб'єктів страхування від ризиків не отримати той рівень медичної допомоги, на який він розраховував завдяки відсутності необхідної інформації. Це потребує наявності відповідних інститутів – страховиків, які спроможні задовольнити цю потребу в різних формах і страхувателів, які усвідомили ці потреби і зацікавлені в задоволенні їх на умовах, що їх пропонує страховик.

Введення ОМС в Україні та її регіонах повинно забезпечити:

– відокремлення споживача, виробника і покупця медичних послуг;

– отримання додаткового джерела фінансування охорони здоров'я за рахунок стабільного нормативу відрахувань з фонду оплати праці;

– захист прав населення в отриманні безкоштовної медичної допомоги в гарантованому обсязі;

– підвищення якості надання медичної допомоги населенню шляхом введення механізму руху фінансових коштів за пацієнтом та незалежної експертизи якості медичної допомоги;

– оплату медичної допомоги виходячи з наданого об'єму та якості виконаної роботи з одночасних контролем за цільовим використанням коштів [13].

– переміщення частки населення із системи фінансування охорони здоров'я в систему ОМС, що стимулює розробку нових пріоритетів за рахунок перерозподілу фондів.

Розвиток медичного страхування можна розглядати як своєрідну відповідь на недоліки ринка медичних послуг: невизначеність виникнення попиту та інформаційну асиметрію [14, с. 18]. В особі страхувальника, застраховані отримують більш інформованого посередника у взаємодії із постачальниками медичних послуг, а також страхувальник є економічно зацікавленим в раціональному використанні коштів акумульованих за рахунок медичного страхування, так як це збільшує його прибуток.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження ми прийшли до наступних висновків, що сучасна національна модель охорони здоров'я в Україні та її регіонів є фактично прямим продовженням старої радянської системи директивної моделі, яка слабо використовує ринкові методи управління. Аналіз статистичних даних щодо показників фінансування галузі показав, що існуючи проблеми у цих питаннях призводять до зниження результативних показників сфери охорони здоров'я і як наслідок до зниження якості життя населення.

На наш погляд, за рахунок медичного страхування можна отримати додаткове джерело фінансування охорони здоров'я, в вигляді постійних цільових відрахувань, захист права людини в отриманні якісної і своєчасної медичної допомоги в гарантованому обсязі, підвищення якості медичного обслуговування за рахунок надходження фінансових коштів за принципом: «гроші за пацієнта», а також шляхом появи посередника в відношеннях між застрахованими та лікарями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Буликеева А.Ж. Региональная социальная инфраструктура как фактор качества жизни населения территории. Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». №2. 2013. С. 169-171.

2. Николаева М.Г., Мордовченко Н.В. Региональная инфраструктура и качество жизни населения: межсистемное взаимодействие. Экономика региона. № 2. 2010. С. 197-203.

3. Грязнова Е.В., Шкирнюк П.Г. Здравоохранение в России и качество жизни населения. Теоретическая и прикладная экономика. 2014. №4. -URL: http://e-notabene.ru/etc/article_12986.html#16

4. Всесвітньої організації охорони здоров'я. URL: www.who.int/suggestions/fag/ru/

5. Абишев Р.Э. Социальная ценность здоровья. Научно-издательский центр «Социосфера». URL: http://sociosphera.com/files/conference/2012/k-18-4-12.pdf

6. Назарова И.Б. Здоровье занятого населения. Монография. Москва: МАКС Пресс, 2007, 526 с. URL: http://ecsocman.hse.ru/text/19210638/

7. Сурмач М.Ю. Качество жизни, связанное со здоровьем, как предмет изучения социологии медицины. Социология. 2011. № 2. С. 100-104.

8. Стыров М.М. Финансирование социальных систем в северных регионах России: тенденции и перспективы. Проблемы прогнозирования. 2013. №4. С. 110-125.

9. Москаленко В.Ф. Системи охорони здоров'я: класифікація, цілі, цінності, пріоритети, ключові функції, стратегії, проблеми та завдання. Сучасні проблеми здоров'я та охорони здоров'я населення. № 4, 2008. С. 25-42.

10. Воробьев К.П. Приоритеты в процес се реструктуризации действующей системы здравоохранения. Новости медицины и фармации. 22(302), 2009. URL: www.mif-ua.com/archiv/article/1099

11. Васкес Абанто Х.Э. Здравоохранение и вопросы его финансирования. Новости медицины и фармации. №3(487) 2014. URL: www.mif-ua.com/archive/article/37965

12. Вороніна О.О. Напрями підвищення ефективності регіональній системи медичного страхування. Бізнес Інформ. Вип. № 9. 2017. С. 25-29.

13. Шарабчиев Ю.Т. Обязательное медицинское страхование в Белорусии: за и против // Международные обзоры: клиническая практика и здоровье. 2014. № 2 (8). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/obyazatelnoe-meditsinskoe-strahovanie-v-belarusi-za-i-protiv

14. Шишкин В.С. Экономика социальной сферы. Учебное пособие. ВШЭ: Москва, 2003. С. 182.

REFERENCES:

1. Bulikeeva A.Zh. (2013) Regional'naja social'naja infrastruktura kak faktor kachestva zhizni naselenija territorii [Regional social infrastructure as a factor in the quality of life of the population of the territory]. Ekonomika i menedzhment., Vol. 2, pp. 169-171.

2. Nikolaeva M.G. and Mordovchenko N.V. (2010) Regional'naja infrastruktura i kachestvo zhizni naselenija: mezhsistemnoe vzaimodejstvie [Regional infrastructure and quality of life of the population: intersystem interaction]. Ekonomika regiona Vol. 2, pp. 197-203.

3. Grjaznova E.V. and Shkirnjuk P.G. (2014) Zdravoohranenie v Rossii i kachestvo zhizni naselenija [Healthcare in Russia and the quality of life of the population.] Teoreticheskaja i prikladnaja ekonomika [Theoretical and applied economics] (electronic journal), vol. 4. Available at: http://enotabene.ru/etc/article_12986.html#16 (Accessed 2018).

4. The official site of World Health Organization available at: www.who.int/suggestions/fag/ru/

5. Abishev R.Je. (2014) “Social'naja cennost' zdorov'ja”. [The social value of health. Scientific and Publishing Center "Sotsiosfera"] Sociosfera. [Scientific and Publishing Center "Sotsiosfera"] (electronic journal), available at: http://sociosphera.com/files/conference/2012/k-18-4-12.pdf (Accessed 2018).

6. Nazarova I.B. (2007) Zdorov'e zanjatogo naselenija [Health of the employed population]. Moskva., MAKS Press, pp. 526.

7. Surmach M.J. Kachestvo zhizni, svjazannoe so zdorov'em, kak predmet izuchenija sociologii mediciny [Quality of life related to health, as a subject of study of the sociology of medicine] Sociologija Vol. 2., pp. 100-104.

8. Styrov M.M. (2014) Finansirovanie social'nyh sistem v severnyh regionah Rossii: tendencii i perspektivy Problemy prognozirovanija [Financing of social systems in the northern regions of Russia: trends and prospects] Problemu prognozirivaniay Vol.4., pp. 114-117.

9. Moskalenko V.F. (2013) Systemy okhorony zdorov'ia:klasyfikatsiia, tsili, tsinnosti, priorytety, kliuchovi funktsii, stratehii, problemy ta zavdannia [Sistemi zharoni zdorov'ya: klasifikatsiya, tsili, tsinosti, priority, keyovi functii, strategii, problemi ta zavdannya. With the problems of health, the health of the population] Suchasni problemy zdorovia ta okhorony zdorovia naselennia Vol. 4, pp. 25-42.

10. Vorob'ev K.P. Prioritety (2014) v proces se restrukturizacii dejstvujushhej sistemy zdravoohranenija [Priorities in the process of restructuring the existing health care system] Novosti mediciny i farmacii [News of Medicine and Pharmacy], (electronic journal), Vol. 22(302) available at: www.mif-ua.com/archiv/article/1099 (Accessed 2017)

11. Vaskes Abanto H.Je. Zdravoohranenie i voprosy ego finansirovanija [Health care and its financing] Novosti mediciny i farmacii [News of medicine and pharmacy] (electronic journal), Vol.3 available at: www.mif-ua.com/archive/article/37965 (Accessed 2018)

12. Voronina O.O. (2017) Napriamy pidvyschennia efektyvnosti rehional'nij systemy medychnoho strakhuvannia [Areas of increasing the effectiveness of the regional health insurance system]. Biznes Inform. – Vol. № 9, pp. 25-29.

13. Sharabchiev Ju.T. Objazatel'noe medicinskoe strahovanie v Belorusii: za i protiv [Obligatory medical insurance in Belarus: pros and cons International reviews: clinical practice and health] Mezhdunarodnye obzory klinicheskaja praktika i zdorov'e. [International reviews: clinical practice and health] (electronic journal), Vol.2 available at: http://cyberleninka.ru/article/n/obyazatelnoe-meditsinskoe-strahovanie-v-belarusi-za-i-protiv (Accessed 2017)

14. Shishkin V.S. (2003) Ekonomika social'noj sfery. [Economy of social sphere], Moskva , VShJe, in Russian.

УДК 334.72 (477):330.4

# Оцінка цільової програми запобігання та лікування туберкульозу у Закарпатській області

**Гордієнко В.О.**
кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

**Борвінко Е.В.**
кандидат медичних наук, доцент,
Дніпропетровська медична академія

Стаття присвячена результативності впровадження цільових програм. Запропоновано здійснювати оцінку результативності цільових програм по впливу видатків на досягнуті результати програми. Оцінити ефективність витрат можливо побудувавши економіко-математичну модель(ЕММ) залежності витрат на цільову програму( за час її виконання ) і показників якості за той же період. Проблема вивчення взаємозв'язків економічних показників є однією з найважливіших у економічному аналізі і може бути реалізована за допомогою електронних таблиць EXCEL. Здійснено оцінку результативності «Програми протидії захворюванню на туберкульоз в області на 2012-2016 роки» Закарпатської обласної ради.

**Ключові слова:** програмно-цільовий метод (ПЦМ), цільова програма(ЦП), результативність ЦП, туберкульоз, економіко-математичні методи(ЕММ), адекватність.

Гордиенко В.О., Борвинко Э.В. ОЦЕНКА ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ЛЕЧЕНИЯ ТУБЕРКУЛЕЗА В ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена результативности внедрения целевых программ. Предложено осуществлять оценку результативности целевых программ по воздействию расходов на достигнутые результаты программы. Оценить эффективность расходов возможно построив экономико-математическая модель (ЭММ) зависимости расходов на целевую программу (за время ее выполнения) и показателей качества за тот же период. Проблема изучения взаимосвязей экономических показателей является одной из важнейших в экономическом анализе и может быть реализована с помощью электронных таблиц EXCEL. Осуществлена оценка результативности «Программы противодействия заболеванию туберкулезом в области на 2012-2016 годы» Закарпатского областного совета.

**Ключевые слова:** программно-целевой метод (ПЦМ), целевая программа (ЦП), результативность ЦП, туберкулез, экономико-математические методы (ЭММ), адекватность.

Gordienko V.O., Borvinko E.V. EVALUATION OF THE TARGETED PROGRAM FOR PREVENTION AND TREATMENT OF TUBERCULOSIS IN THE ZAKARPATH REGION

The article is devoted to the effectiveness of implementing targeted programs. It was suggested to evaluate the effectiveness of target programs on the impact of the costs of the program results achieved. It is possible to estimate the cost effectiveness by constructing an economics-mathematical model (EMM) depending on the cost of the target program (during its execution) and quality indicators for the same period. The problem of studying the interconnections of economic indicators is one of the most important in economic analysis and can be realized using the spreadsheets EXCEL. The evaluation of the effectiveness of the "Program for Counteracting Tuberculosis in the Region for 2012-2016» of the Transcarpathian Regional Council was carried out.

**Keywords:** program-target method (PCM), target program (CP), the effectiveness of the CP, tuberculosis, economic-mathematical methods (EMM), adequacy.

**Постановка проблеми** в загальному вигляді. Дослідження використання ПЦМ висвітило ряд істотних недоліків. Головні розпорядники коштів адаптують ПЦМ до вже існуючих методів планування і управління. Перед формуванням ЦП не проводяться дослідження проблем і конкретних задач їх вирішення, а кошти виділяються не на конкретну мету, а на певну структуру (головного розпорядника), який використовує їх за своїм власним розсудом. Аналіз показав, у всіх ЦП забезпечена наявність тільки показників витрат, який в умовах невизначеності обсягів фінансування програм визначаються навмання. Витрати досить часто спрямовані на формальні заходи і не витікають з мети і завдань програми, що допускає можливість використання коштів не на реалізацію програми, а за будь-яким іншим спрямуванням. Використання системи показників не дозволяє однозначно оцінити результативність програми. Тому досить складно розшукати навіть одну ефективну ЦП.





© Гордієнко В.О., Борвінко Е.В.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Тематиці управління бюджетом за ПЦМ присвячено ряд публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців [1-3]. Науковці розглядають історію запровадження методу, його можливості та значення для розвитку бюджетної системи. Але аналіз оцінки практичного застосування методу при плануванні місцевих бюджетів в Україні наразі виступає відкритим питанням.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Неможливість однозначно і правильно оцінити результативність регіональної цільової програми.

**Формування цілей статті (постановка завдання.** Здійснення оцінки результативності по впливу видатків на досягнуті результати програми на прикладі цільової «Програма протидії захворюванню на туберкульоз в області на 2012-2016 роки» Закарпатської обласної ради.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У Закарпатській області, як і в цілому по Україні, епідемічна ситуація з туберкульозу залишається напруженою. Захворюваність населення на нові випадки та рецидиви туберкульозу в області впродовж останніх років має тенденцію до збільшення із 61,2 на 100 тис населення у 2013 році до 67,1 на 100 тисяч населення у 2015 році. Відмічається збільшення рівня захворюваності на туберкульоз серед дітей із 4,6 на 100 тисяч дитячого населення у 2013 році до 5,7 у 2015 році, що обумовлено проблемами первинної профілактики туберкульозу.

Отже, вирішення проблем, які виникають у суспільстві і пов'язані із збереженням здоров'я громадян, потребує здійснення не тільки медичних заходів, але й відповідних кроків влади.

Одним із таких кроків стало затвердження рішенням № 354 від 13.12.2011 Закарпатської обласної ради «Програми протидії захворюванню на туберкульоз в області на 2012-2016 роки» (далі – ЦП), метою якої було поліпшення епідеміологічної ситуації з туберкульозу в області шляхом стабілізації та зниження показників захворюваності та смертності населення, запобігання поширенню хіміорезистентного туберкульозу, підвищення ефективності лікування, удосконалення систем підготовки та перепідготовки медичних працівників, поліпшення мікробіологічної діагностики туберкульозу [4].

Головним етапом впровадження ЦП є оцінка її результативності [5, 6]. Результативність(якість) і ефективність програми визначається за допомогою показників виконання програм. Програми повинні мати такі показники оцінки:

– показники витрат (ресурсів) визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми;

– показники продукту (обсяг виконаних робіт) використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей.

– показники ефективності (рентабельності) визначають вартість (у грошах або робочих годинах) одиниці продукції, витрати ресурсів на одиницю показника продукту;

– показники якості повинні відображати користь від здійснення заходів бюджетної програми.

Слід наголосити, що головним показником виступає показник якості, тільки він є тим індикатором відповіді на питання – чи досягнута мета?

Фактично оцінка ефективності програм передбачає аналіз взаємозв`язку між ресурсами та досягнутою метою. Процес «ресурси – мета» в багатьох країнах, що застосовують елементи ПЦМ, називають «логікою програми». Для оцінки зазначеної ЦП ми побудували ЕММ зв'язку якісного показника від показника ресурсів. Основним показником якості у ЦП є – кількість випадків захворювання і смертності від туберкульозу. Показником ресурсів є витрати на виконання ЦП. Гіпотеза яка перевіряється – кошти на виконання програми витрачаються ефективно у разі тісного позитивного зв'язку між витратами на ЦП захворюваністю і смертністю від туберкульозу[7]. Проблема вивчення взаємозв'язків економічних показників є однією з найважливіших в економічному аналізі і може бути реалізована за допомогою електронних таблиць EXCEL. Використані дані для розрахунків наведено у таблиці 1 [4].

На основі наведених даних були побудовані дві ЕММ, які характеризують зв'язок показників(Рис. 1, 2).

Оцінку параметрів моделей представлено в таблиці 2.

Адекватність моделей було перевірено за допомогою критерію Фішера. Порівнюючи табличне значення критерію з фактично отриманим, можна констатувати, що моделі неадекватні (при допустимій помилці 0,05). Для першої моделі $F_{Табл}=10,13>F_{Факт}=1,03$. Для другої моделі $F_{Табл}=10,13>F_{Факт}=0,02$. Можна зробити висновок про відсутність зв'язку між показниками, а також про неефективність ЦП протидії поширенню тубер-

кульозу у Закарпатській області. Головним чином це можливо пояснити дуже низьким рівнем фінансування ЦП.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розробка системи оцінки ЦП є необхідною умовою підвищення ефективності ПЦМ. Аналізуючи методи оцінки цільових програм вважаємо що основним показником є показник якості, тільки він є тим індикатором який відповідає на питання – чи досягнута мета? Але навіть таким чином(використовуючи показник якості) не завжди можна об'єктивно оцінити ефективність витрат на досягнення мети програми, що є наслідком суттєвого коливання економічних і соціальних показників у часі. В такому разі висновок буде залежати від того, на мінімум чи максимум коливання якісного показника прийдеться. Більш точно оцінити ефективність витрат можливо побудувавши економіко-математичну модель(ЕММ) залежності витрат на цільову програму( за час її виконання ) і показників якості за той же період. Проблема вивчення взаємозв'язків економічних показників є однією з найважливіших у економічному аналізі і може бути реалізована за допомогою електронних таблиць EXCEL. Автори пропонують в якості метода оцінки ЦП – побудову ЕММ залежності показника якості від показника ресурсів. Здійснено оцінку резуль-

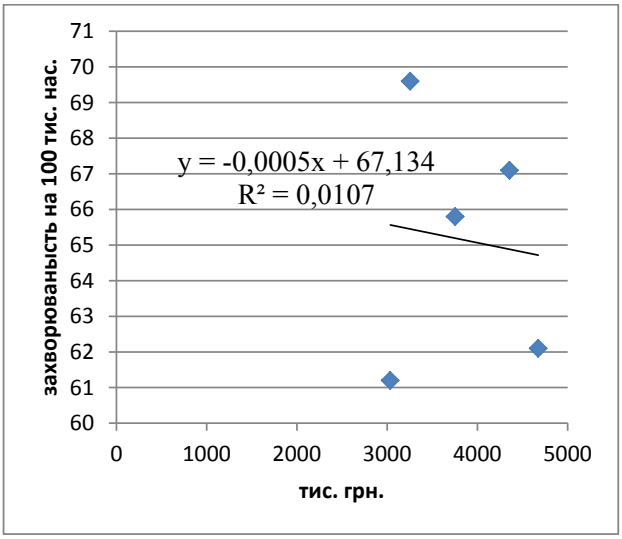


**Рис. 1. Залежність захворюваності від видатків на ЦП**

*Джерело: побудовано авторами за даними [4]*

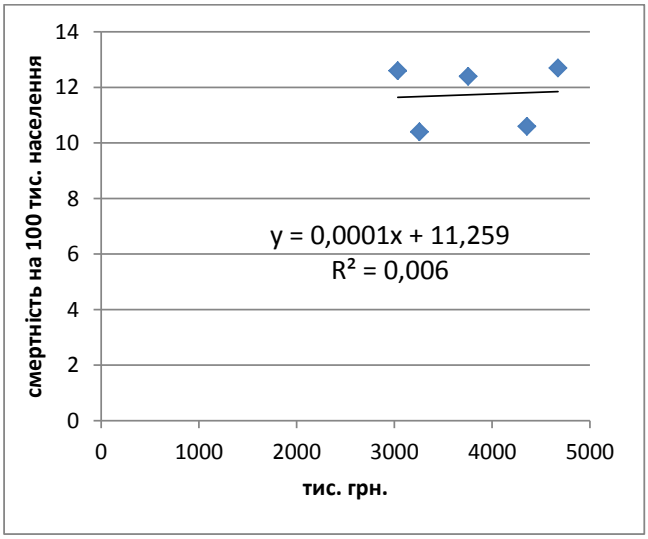


**Рис. 2. Залежність смертності хворих від видатків на ЦП**

*Джерело: побудовано авторами за даними [4]*

Таблиця 1

**Дані для розрахунків**

| Показники | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|---|---|---|---|---|
| Захворюваність на нові випадки та рецидиви туберкульозу, на 100 тис. нас. | 62,1 | 61,2 | 65,8 | 67,1 | 69,6 |
| Смертність населення на 100 тис. нас. | 12,7 | 12,6 | 12,4 | 10,6 | 10,4 |
| Витрати на ЦП, тис. грн. | 4673,9 | 3034,5 | 3754,2 | 4355,8 | 3255,3 |

Таблиця 2

**Оціночні параметри моделей**

| Модель 1 | | Модель 2 | |
|---|---|---|---|
| $a_1$=-0,00052 | $a_0$=67,13391 | $b_1$=0,0001 | $b_0$=11,26 |
| $Sa_1$=0,0028 | $Sa_0$=11,1 | $Sb_1$=0,0009 | $Sb_0$=3,6 |
| $R^2$=0,0007 | S=4,01 | $R^2$=0,006 | S=1,3 |
| F=0,03 | df=3 | F=0,02 | df=3 |
| Ssreg=0,052 | Ssresid=48,4 | Ssreg=0,03 | Ssresid=5,26 |

*Джерело: розраховано авторами за даними [4]*

тативності по впливу видатків на досягнуті результати програми на прикладі «Програми протидії захворюванню на туберкульоз в області на 2012-2016 роки» Закарпатської обласної ради.

Встановлена неефективність впровадження ЦП що пояснюється низьким рівнем фінансування за сучасного економічного становища країни, та неоптимального розподілу коштів на задачі ЦП.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Плескач В.Л. Сучасні підходи щодо фінансового регулювання механізму реалізації цільових програм / В.Л. Плескач, Ю.Г. Желябовский // Фінанси України. 2009. № 1. С. 58-73.

2. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.В. Запатріна // Фінанси України. 2008. № 5. С. 3-14.

3. Гордієнко В.О. Планування показників цільових програм. Економіка та держава. 2013. № 5. С. 29-31.

4. Заключний звіт. Про виконання програми протидії захворюванню на туберкульоз в області на 2012-2016 роки затверджений рішенням Закарпатської обласної ради від 25.05.2017 № 811. URL: http://zakarpat-rada.gov.ua/normatyvni-dokumenty/rishennya-rady/vii-sklykannya/7-sesiya-ii-zasidannya-25-05-2017.

5. Бюджетний Кодекс України: Закон України // Голос України. 2010. № 143(4893). С. 5-19.

6. Наказ Міністерства фінансів України від 10.12.2010 р. № 1536 «Про результативні показники бюджетної програми». URL: http://minfin.gov.ua

7. Гордієнко В.О. Програмно-цільовий метод – інструмент побудови сучасної економіки: монографія / В.О. Гордієнко. Дніпропетровськ: ДДФА, 2014. 268 с.

REFERENCES:

1. Pleskach V.L. Suchasni pidkhody shhodo finansovogho reghuljuvannja mekhanizmu realizaciji ciljovykh proghram / V.L. Pleskach, Ju.Gh. Zheljabovskyj // Finansy Ukrajiny. 2009. № 1. S. 58-73.

2. Chughunov I.Ja. Rozvytok proghramno-ciljovogho metodu planuvannja bjudzhetu / I.Ja. Chughunov, I.V. Zapatrina // Finansy Ukrajiny. 2008. № 5. S. 3-14.

3. Ghordijenko V.O. Planuvannja pokaznykiv ciljovykh proghram/ V.O. Ghordijenko // Ekonomika ta derzhava. 2013. № 5. S. 29-31.

4. Zakljuchnyj zvit. Pro vykonannja proghramy protydiji zakhvorjuvannju na tuberkuljoz v oblasti na 2012-2016 roky zatverdzhenyj rishennjam Zakarpatsjkoji oblasnoji rady vid 25.05.2017 № 811[Elektronnyj resurs] // Rezhym dostupu: http://zakarpat-rada.gov.ua/normatyvni-dokumenty/rishennya-rady/vii-sklykannya/7-sesiya-ii-zasidannya-25-05-2017.

5. Bjudzhetnyj Kodeks Ukrajiny: Zakon Ukrajiny // Gholos Ukrajiny. 2010. № 143(4893). S. 5-19.

6. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 10.12.2010 r. № 1536 “Pro rezuljtatyvni pokaznykiy bjudzhetnoji proghramy” [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http:// minfin. gov.ua.

7. Hordiienko V.O. Prohramno – tsilovyi metod – instrument pobudovy suchasnoi ekonomiky: monohrafiia / V.O. Hordiienko. Dnipropetrovsk: DDFA, 2014. 268 s.

УДК 338:332

# Методичні підходи до оцінки рівня інноваційного розвитку регіону

**Іртищева І.О.**
доктор економічних наук, професор,
Національний університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова

**Стегней М.І.**
доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет

**Михайлов М.С.**
аспірант,
Національний університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова

Стаття присвячена вирішенню актуальної проблеми оцінювання стану та розвитку інноваційної діяльності на рівні регіону. Авторами обґрунтовано багаторівневий алгоритм дослідження інноваційного розвитку, визначено головні пріоритет та сфери проведення оцінки. Систематизовано показники оцінювання інноваційного потенціалу регіону та результативності інноваційної діяльності. Вдосконалено математичний інструментарій комплексної оцінки інноваційного розвитку.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток регіону, інноваційний потенціал регіону, людський потенціал, науково-технічний потенціал, інноваційна активність, результативність інноваційного розвитку, економічна ефективність інноваційних процесів.

Иртищева И.А., Стегней М.И., Михайлов М.С. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Статья посвящена решению актуальной проблемы оценки состояния и развития инновационной деятельности на уровне региона. Авторами обоснованно многоуровневый алгоритм исследования инновационного развития, определены главные приоритет и сферы проведения оценки. Систематизированы показатели оценки инновационного потенциала региона и результативности инновационной деятельности. Усовершенствован математический инструментарий комплексной оценки инновационного развития.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, инновационный потенциал региона, человеческий потенциал, научно-технический потенциал, инновационная активность, результативность инновационного развития, экономическая эффективность инновационных процессов.

Irtyshcheva I.O., Stehnei M.I., Mykhailov M.S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESS THE LEVEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE REGION

The article is devoted to solving the actual problem of assessing the state and development of innovation activity at the regional level. The authors substantiated the multi-level algorithm of research of innovation development, determined the main priorities and areas of evaluation. The indicators for assessing the innovation potential of the region and the effectiveness of innovation activity are systematized. The mathematical tools of a comprehensive evaluation of innovative development have been improved.

**Keywords:** innovative development of the region, innovative potential of the region, human potential, scientific and technical potential, innovation activity, efficiency of innovation development, economic efficiency of innovative processes.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах головною рушійною силою розвитку регіонів, від якої залежить конкурентоспроможність економіки та добробут їх населення, є інноваційна діяльність. Незважаючи на усвідомлення важливості саме інноваційного шляху розвитку, дієвого системного механізму його впровадження на державному й регіональному рівнях поки-що немає, що значно ускладнює розвиток інноваційних процесів на мікрорівні та знижує мотивацію вітчизняних суб'єктів господарювання щодо активної інноваційної діяльності. Водночас, під впливом глобальних економічних процесів та в умовах обмеженості ресурсів, проблеми переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель стають нагальними і потребують виваженого стратегічного підходу до їх розв'язання, що,





© Іртищева І.О., Стегней М.І., Михайлов М.С.

поміж іншого, потребує удосконалення методичних підходів до оцінювання рівня інноваційного розвитку регіонів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми функціонування і розвитку інноваційної діяльності на регіональному рівні досліджуються рядом національних інституцій та багатьма вітчизняними науковцями. Зокрема, вагомий внесок у розвиток та дослідження цього питання внесли: Газуда Л.М., Хаустова К.М., Доценко О., Клименко О.М., Мальцев В.С., Пашкевич М.С., Полякова Ю.В. та інші. Результатами проведених досліджень є значний науковий доробок у вигляді методик, моделей, систем показників та індикаторів інноваційної діяльності регіонів, що використовуються передусім для їх рейтингування за різними ознаками. Позитивно оцінюючи наявні здобутки, вважаємо, що проблеми оцінювання інноваційного розвитку регіону у контексті забезпечення умов для такого розвитку та досягнення відповідних результатів потребують комплексного обґрунтування.

Метою написання статті є дослідження теоретичних підходів та обґрунтування методичного інструментарію для формалізованої оцінки рівня інноваційного розвитку України та її регіонів, вироблення на цій основі стратегічних та тактичних заходів щодо його активізації в сучасних умовах. У контексті дослідження інноваційної діяльності на регіональному рівні важливими методичними завданнями є:

– обґрунтування системи показників оцінювання інноваційної діяльності суб'єктів регіонального середовища;

– вибір методики оцінки, що слугуватиме вирішенню задачі ефективного моніторингу та прогнозування розвитку інноваційних процесів у контексті стратегічного розвитку регіону;

– розроблення алгоритму комплексного дослідження інноваційної діяльності, що враховує регіональні умови та національні особливості інноваційного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ряд авторів [5; 9] при виборі та розрахунку індикаторів інноваційного розвитку регіонів пропонують використовувати методичні підходи, які застосовуються в Європейському Союзі для порівняльної оцінки країн та регіонів за допомогою інноваційних табло.

Науковці Поручник А. М. та Брикова І. В., ґрунтуючись на методології Європейської комісії [9] при оцінці інноваційної діяльності регіонів пропонують використовувати 4 групи показників: людські ресурси (чисельність населення з вищою освітою, навчання протягом життя, кількість зайнятих у науковій сфері); генерування знань ( державні витрати на НДДКР, кількість патентів, використаних у високотехнологічних секторах, загальна кількість використаних патентів у розрахунку на 1 млн. населення); передача та застосування знань (кількість інноваційно-активних підприємств, витрати на інноваційну діяльність у виробничій сфері (% від загального обсягу продаж); фінансування інноваційної діяльності та комерціалізація інновацій (виручка від продажу інноваційної для підприємства продукції (% від загального обсягу продаж)).

Використання пропонованої методики є корисним, проте існують певні перешкоди щодо обчислення окремих показників у зв'язку з відсутністю їх адекватного відображення у вітчизняній статистичній звітності.

У свою чергу, адаптуючи європейську методику оцінки інноваційного розвитку регіонів до особливостей Української статистичної звітності, Мальцев В.С. виділив наступні групи показників [5]:

– інноваційний потенціал регіону: людські ресурси, фінансування НДДКР, інфраструктура, що сприяє інноваціям;

– інноваційна діяльність: інтелектуальні активи, інновації, що впроваджені у промисловості;

– результати: новатори та економічний ефект.

Для кожної групи індексів та субіндексів автором обґрунтовано відповідну систему індикаторів.

Аналізуючи рівень інноваційного потенціалу регіонів України, Полякова Ю.В. пропонує використовувати наступні показники: «організації, які виконували наукові та науково-технічні роботи; кількість наукових працівників та дослідників; підприємства, які займаються інноваційною діяльністю; витрати на інноваційну діяльність; обсяг виконаних науково-технічних робіт власними силами; кількість виконаних науково-технічних робіт; загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності; кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації; кількість упроваджених нових технологічних процесів; кількість промислових підприємств, що реалізують інноваційну продукцію; обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість використаних передових технологій» [8, с. 170].

Наведені показники відображають загальний стан інноваційної діяльності у регіоні. Проте, використання всієї сукупності наведених індикаторів у єдиному інтегральному

показнику, як це пропонує автор, обмежує можливості щодо оцінювання передумов та результатів інноваційної активності регіону.

Методичні підходи щодо проведення більш глибокого секторального аналізу ефективності інноваційної діяльності на регіональному рівні запропоновано Газудою Л.М. та Хаустовою К.М. [1], де автори, наголошуючи на важливі ролі інвестицій у розвитку інноваційної діяльності, проводять співставлення інноваційного та інвестиційного потенціалу у розрізі видів економічної діяльності регіону, що дозволить визначити пріоритетні сфери фінансування інноваційного розвитку, сильні та слабкі сторони інноваційної діяльності окремих секторів регіонального господарства. Погоджуючись з авторами, нами пропонується включити інвестиційні чинники у процес оцінки інноваційної системи регіону.

Найбільш інформативними з позицій інноваційного розвитку регіону на думку Доценко О.Ю., [2, с. 27] є показники, що характеризують обсяги реалізації інноваційної продукції, так як саме реалізована продукція формує додану вартість та валовий регіональний продукт, а також свідчить про кінцевий результат інноваційної діяльності.

Разом з цим, діагностика виключно показників реалізації інноваційної продукції не дає підстави робити загальний висновок щодо інноваційного розвитку регіону, оскільки не відображає ефективність виробництва інноваційної продукції, ступінь використання наявного потенціалу та не враховує можливу цінову різницю між окремими видами товарів чи послуг.

У цьому контексті слушною є думка Пашкевич М.С. про те, що «сучасні умови господарювання потребують економічного оцінювання інноваційної діяльності, яка б дала змогу виявити рівень ефективності запроваджених заходів та реформ. Отже, новим методичним підходом до аналізу інноваційно-економічного регіонального розвитку є визначення показників співвідношення понесених на інноваційну діяльність витрат та отриманих від неї економічних результатів у вигляді прибутку від реалізації інноваційної продукції» [7].

З позицій стратегічного підходу важливим напрямком оцінювання кінцевих результатів економічної діяльності регіону є його результативність, що характеризує ступінь досягнення стратегічних цілей. Оцінювання результативності інноваційної діяльності є корисним для визначення ефективності управління інноваційними процесами у регіоні, виявлення недоліків у плануванні інноваційного розвитку та їх врахування при формуванні стратегій на перспективу.

На основі проведених досліджень із врахуванням особливостей подання вітчизняної статистичної інформації та цілей наукового дослідження розроблено систему показників оцінювання інноваційного розвитку регіону у контексті стратегічного підходу (рис. 1).

Таким чином, узагальнений показник рівня інноваційного розвитку регіону може бути представлений як сума інтегральних оцінок його умов (потенціалу) та результатів:

$$Sip = П + Р \qquad (1)$$

Під потенціалом інноваційного розвитку у роботі розуміється сукупність та рівень факторів, що створюють передумови для здійснення інноваційної діяльності суб'єктами господарської діяльності регіону. На основі проведених досліджень, до цих факторів віднесено:

1) Інвестиційний потенціал регіону – сукупна здатність підприємств регіону залучати інвестицій із зовнішніх та внутрішніх джерел. Зростання обсягів інвестицій в економіку регіону потенційно створює передумови для залучення їх частини в інноваційні процеси.

До основних джерел інвестиційних ресурсів відносять: кошти державного бюджету; кошти місцевих бюджетів; власні кошти підприємств і організацій, кредити банків, кошти іноземних інвесторів, кошти населення. [4, с. 77]. Разом з цим, важливими індикаторами інвестиційної діяльності на регіональному рівні є капітальні та іноземні інвестиції.

2) Людський потенціал регіону виступає важливими чинником інноваційної діяльності, оскільки є джерелом залучення достатньої кількості трудових ресурсів необхідної кваліфікації та формує відповідний ринок поширення та збуту інноваційної продукції.

3) Науково-технічний потенціал регіону є доволі дискусійною категорією. У законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність», під науковою (науково-технічною) діяльністю розуміються наукові дослідження та науково-технічні (експериментальні) розробки, проведені з метою одержання наукового, науково-технічного (прикладного) результату [3].

Ряд дослідників [11; 14] розглядають науково-технічний потенціал як сукупність всіх необхідних для розвитку науки й техніки ресурсів, інституцій та інформації. У такому

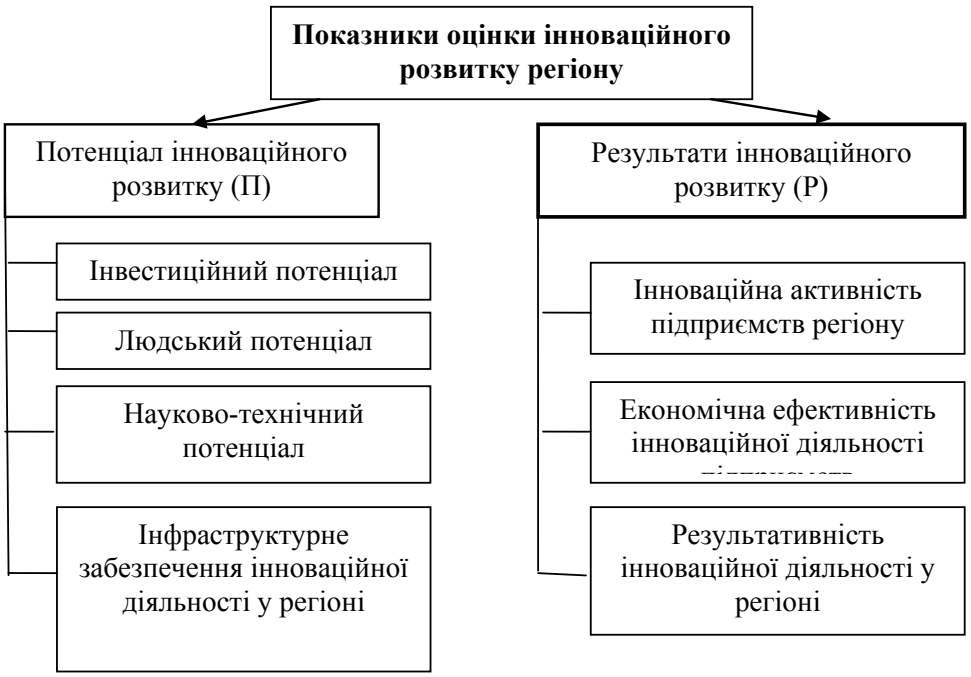


**Рис. 1. Система показників оцінювання інноваційного розвитку регіону**

*Джерело: авторська розробка*

контексті науково-технічний потенціал виступає аналогом інноваційної системи регіону, що у відповідності до цілей нашого дослідження є достатньо широким трактуванням.

У контексті нашого дослідження формальними показниками оцінювання науково-технічного потенціалу регіону вважатимемо: чисельність працівників задіяних у науково дослідній діяльності, їх продуктивність у вигляді виконаних науково-технічних робіт, рівень патентної активності наукових установ регіону та частку витрат на здійснення інноваційної діяльності у валових витратах підприємств регіону.

4) «Інфраструктурний потенціал включає сукупну властивість виробничої, інституціональної та інноваційної інфраструктур забезпечувати умови, необхідні для реалізації науково-технологічного потенціалу відповідного рівня економічної системи – здійснення інноваційних процесів в економіці, а також трансферу технологічних інновацій. У цій системі мережа науково-дослідних, конструкторських, проектних інститутів, а також дослідних підрозділів вищих навчальних закладів функціонує з метою виробництва, розповсюдження та впровадження в практику наукових знань, реалізації єдиної науково-технічної політики» [12]. Таким чином, до складу інноваційної інфраструктури доцільно віднести мережу вищих навчальних закладів та наукових установ, рівень забезпеченості засобами зв'язку в регіоні, розвиток банківської системи).

Таким чином, рівень інноваційного потенціалу регіону визначає базові передумови для розвитку та активізації інноваційних процесів на всіх стадіях інноваційного циклу і визначається функціональною залежністю виду:

$$П = f\left(X_1;X_2;X_3:X_4\right) \quad (2)$$

У – умови інноваційного розвитку регіону;

$X_1$ – інвестиційний потенціал регіону;

$X_2$ – людський потенціал регіону;

$X_3$ – науково-технічний потенціал регіону;

$X_4$ – інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності у регіоні.

Пропонований розподіл показників дозволить визначити об'єктивні умови функціонування та розвитку інноваційної системи регіону, визначити слабкі місця, що допоможе удосконалити процес формування та реалізації інноваційної стратегії розвитку регіону.

Важливим етапом дослідження інноваційного розвитку регіону є оцінка результатів інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів. На основі проведених досліджень встановлено, що результати інноваційного розвитку регіону є можна розглядати як функцію від суми таких складових :

$$Р = f\left(У_1;У_2;У_3\right) \quad (3)$$

Де, $P_{IP}$ – результативність інноваційного розвитку;

$У_1$ – інноваційна активність підприємств регіону;

$У_2$ – економічна ефективність інноваційної діяльності у регіоні;

$У_3$ – результативність інноваційної діяльності.

У якості результативних показників інноваційного розвитку регіону пропонується використовувати такі групи показників:

1) Показники інноваційної активності характеризують сукупний рівень інноваційності процесів, продуктів та послуг, що виробляються та використовуються підприємствами регіону. Сюди слід віднести такі групи показників: частка інноваційно-активних підприємств у регіоні, частка інноваційної продукції у валовому випуску, коефіцієнт інноваційності продукції.

2) Показники економічної ефективності вважаємо важливими індикаторами інноваційного розвитку регіону, оскільки основною метою інноваційної діяльності підвищення економічної ефективності господарської діяльності, що зрештою повинно позитивно впливати на обсяги валового регіонального продукту, валового доходу, експорту. У зв'язку з цим вважаємо, що у якості показників економічної ефективності інноваційного розвитку регіону доцільно використовувати такі: прибутковість інноваційної діяльності, продуктивність витрат на інноваційну діяльність у регіоні, експортний потенціал інноваційної продукції.

3) Результативність інноваційної діяльності регіону є важливим індикатором стратегічного контролю, оскільки відображає рівень досягнення стратегічних і тактичних цілей інноваційного розвитку, рівень виконання проектів регіонального значення та ефективність управлінської системи регіону в цілому. Узагальнюючим показником результативності є відношення цільових (або планових) показників до фактично досягнутих протягом встановленого періоду у розрізі регіональних цілей, договірних зобов'язань, проектів.

Важливим етапом комплексного оцінювання інноваційного розвитку регіону є вибір найбільш прийнятної моделі обчислення інтегральних показників. Більшість науковців при оцінювання складних соціально-економічних явищ віддають перевагу рейтинговим підходам, що дозволяють визначити рівень розвитку певного явища чи процесу у порівнянні з аналогічним явищем, попереднім періодом чи його відповідність встановленим критеріям. Зважаючи на широке коло задач, що дає змогу вирішити даний підхід, запропоновано використовувати його основні засади при побудові алгоритму оцінювання рівня інноваційного розвитку регіону.

Доцільно зазначити, що рейтинговий метод вимагає дотримання таких принципів:

– показники, що використовуються у розрахунках зведені до єдиного виміру (стандартизовані);

– сума стандартизованих значень знаходиться у проміжку [0;1];

– сукупність показників на кожному рівні є достатньою для опису показника на вищому рівні агрегування;

– дотримання єдиного методичного підходу на всіх рівнях агрегування.

На практиці застосовують різні методи нормування. Усі вони ґрунтуються на порівнянні емпіричних значень показника *X* з певною еталонною величиною Xn, який називають нормуючим коефіцієнтом. В якості такої величини застосовують максимальне, мінімальне, середнє значення сукупності чи еталонне (порогове) значення показника [10, с. 18-20]. На основі проведених досліджень та зважження переваг та недоліків різних методів стандартизації [6; 13], пропонується найбільш зручний у використанні підхід, що зводиться до формули виду:

$$Z_x = \frac{X_f}{X_e} \qquad (4)$$

Де, Xf – фактичне значення показника;

Xe – еталонне значення показника.

Найбільш поширеними методами розрахунку інтегрального показника є адитивний (сума зважених коефіцієнтів) та геометрична середня. Проте їх недоліками є можливість компенсування інтегрального показника за рахунок високих чи низьких значень оцінюваних коефіцієнтів. Зважаючи на це, а також враховуючи не лінійність інноваційних процесів, найдоцільнішим у контексті нашого дослідження вважаємо використання мультиплікативної формули інтегрального індексу:

$$S = \prod_{x=1}^{n} X_{ij}^{a_x}, \quad \sum a_x \in [0;1]$$

Де, *x* – стандартизований показник фактору на певному рівні агрегування

$a_x$ – ваговий коефіцієнт показника x.

Ваговий коефіцієнт *a* на кожному рівні агрегування встановлюється у межах обраної сукупності індикаторів у проміжку [0;1] на основі значущості кожного індикатора в інтегральному показнику даного рівня. Зважаючи

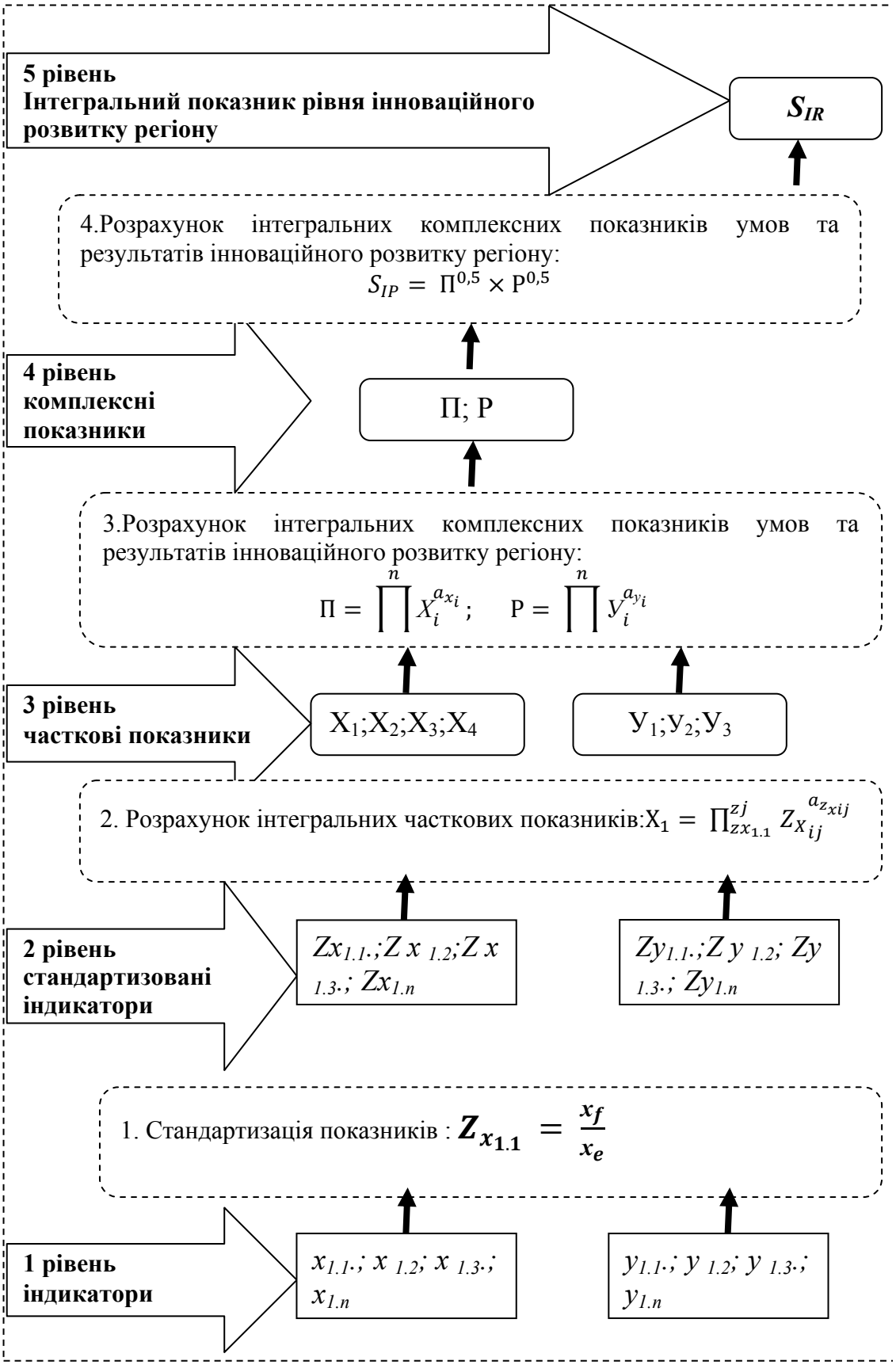


**Рис. 2. Розрахунок показників оцінювання інноваційного розвитку регіону на різних рівнях агрегування**

*Джерело: авторська розробка*

на особливості інвестиційного розвитку кожного регіону та його стратегічних цілей, визначення вагового коефіцієнта пропонується здійснювати на основі експертних оцінок розробників стратегії. Обґрунтування економічної доцільності вагового коефіцієнта кожного фактору потребує детального аналізу стану, напрямків розвитку інноваційних процесів у регіоні та його ключових конкурентних переваг у певних сферах інноваційної діяльності.

Відповідно до вказаних вимог, оцінювання інноваційного розвитку здійснюється на чотирьох рівнях агрегування (рис. 2). Таким чином, алгоритм оцінювання інноваційного розвитку регіону передбачає багаторівневу процедуру, що складається з таких етапів:

1.Підготовчий етап (з верху вниз). На цьому етапі здійснюється обґрунтування комплексу показників, що найповніше характеризують стан та розвиток об'єкта оцінювання, та відповідна їх деталізація у вигляді ключових індикаторів на кожному рівні агрегування та їх еталонних значень.

2. Етап оцінювання (з низу до верху). Реалізація етапу передбачає:

– збір статистичної інформації щодо абсолютних значень складових індикаторів ;

– розрахунок відносних значень індикаторів згідно переліку;

– стандартизація показників (ф-ла 4);

– обчислення інтегрованих показників на основі стандартизованих значень на кожному рівні агрегування (рис. 2).

3. Економічна оцінка отриманих результатів на 3, 4 та 5 рівні агрегування дозволить виявити проблеми, перешкоди та резерви інтенсифікації інноваційного розвитку регіону. Зокрема, отриманий на 5 рівні розрахунків комплексний інтегральний показник відображає рівень інноваційного розитку регіону у порівнянні з іншими регіонами в середині та за межами країни, або власний стан у порівнянні з попередніми періодами.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Використання розробленого авторами алгоритму оцінювання інноваційного розвитку регіону розширює методичну базу такої оцінки та може бути адаптовано для формування відповідного програмного забезпечення моніторингу розвитку інноваційних процесів у регіоні, виявлення поточних та стратегічних проблем й розроблення відповідних програм стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання у розрізі економічних районів, секторів господарства та видів економічної діяльності.

Подальші дослідження авторів спрямовуватимуться на відбір та оцінку найбільш релевантних індикаторів, що найбільш адекватно відображають показники інноваційного розвитку регіону на 1 рівні агрегування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Газуда Л.М. Порівняльна інтегральна оцінка інвестиційно-інноваційного потенціалу деревообробної промисловості Закарпаття / Л.М. Газуда, К.М. Хаустова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 124–131.

2. Доценко О. Рівень інноваційного розвитку регіонів України та фактори, які його формують / О. Доценко // Економічний вісник НГУ. – 2010. – № 4. – С. 25–35.

3. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19

4. Клименко О.М. Фінансове забезпечення інвестиційного розвитку регіонів / О.М. Клименко // Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «Економіка». – 2013. – Випуск 2. – С. 72-79.

5. Мальцев В.С. Порівняльна оцінка інноваційного розвитку регіонів України / В.С. Мальцев, Г.І. Кореняко // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 51-59.

6. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим,Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х.: ХНЕУ, 2006. – С. 46.

7. Пашкевич М.С. Аналіз регіональних відмінностей у інноваційно-економічному розвитку територій України / М.С. Пашкевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – N727: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 350-357.

8. Полякова Ю.В. Інноваційний потенціал Регіонів України/Ю.В. Полякова// Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Випуск 6 (частина 2). – С. 168-171.

9. Поручник А.М. Регіональна інноваційна система як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів / А.М. Поручник, І. В. Брикова // Міжнародна економічна політика : наук. журнал. – К. : КНЕУ, 2006. – Вип. 5 – С. 134–173.

10. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп./ Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К.: НІСД, 2014. – 117 с.

11. Святогор В.В. Аналіз науково-технічного потенціалу України в контексті інноваційної спрямованості національної економіки / В.В. Святогор / Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Випуск 1 (49). – Т.1. – С. 59-65.

12. Скорик О.О. Сутність та складові елементи науково-технологічного потенціалу держави/О.О. Скорик// Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 11. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=920

13. Сухоруков А.І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічно безпеки держави / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13-32.

14. Ящишина І.В. Науково-технічний потенціал регіону: структура та тенденції розвитку / І.В. Ящишина // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 3. – С. 435-440.

REFERENCES:

1. Hazuda L.M. Porivnialna intehralna otsinka investytsiino-innovatsiinoho potentsialu derevoobrobnoi promyslovosti Zakarpattia / L.M. Hazuda, K.M. Khaustova // Biznes Inform. – 2013. – № 9. – C. 124–131.

2. Dotsenko O. Riven innovatsiinoho rozvytku rehioniv Ukrainy ta faktory, yaki yoho formuiut / O. Dotsenko // Ekonomichnyi visnyk NHU. – 2010. – № 4. – S. 25–35.

3. Zakon Ukrainy “Pro naukovu i naukovo-tekhnichnu diialnist” [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19

4. Klymenko O.M. Finansove zabezpechennia investytsiinoho rozvytku rehioniv / O.M. Klymenko // Naukovyi visnyk Akademii munitsypalnoho upravlinnia: Seriia “Ekonomika”. – 2013. – Vypusk 2. – S. 72-79.

5. Maltsev V.S. Porivnialna otsinka innovatsiinoho rozvytku rehioniv Ukrainy / V.S. Maltsev, H.I. Koreniako // Rehionalna ekonomika. – 2013. – № 1. – S. 51-59.

6. Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryiemstvo: monohrafiia / V.M. Heiets, M.O. Kyzym,T.S. Klebanova, O.I. Cherniak. – Kh.: KhNEU, 2006. – S. 46.

7. Pashkevych M.S. Analiz rehionalnykh vidminnostei u innovatsiino-ekonomichnomu rozvytku terytorii Ukrainy / M.S. Pashkevych // Visnyk Natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnika”. – 2012. – N727: Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. – S. 350-357.

8. Poliakova Yu.V. Innovatsiinyi potentsial Rehioniv Ukrainy/Iu.V. Poliakova// Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. – 2016. – Vypusk 6 (chastyna 2). – S. 168-171.

9. Poruchnyk A.M. Rehionalna innovatsiina systema yak osnova pidvyshchennia mizhnarodnoho konkurentnoho statusu natsionalnykh rehioniv/A.M. Poruchnyk, I. V. Brykova // Mizhnarodna ekonomichna polityka : nauk. zhurnal. – K. : KNEU, 2006. – Vyp. 5 – S. 134–173.

10. Prohnozuvannia indykatoriv, porohovykh znachen ta rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy u serednostrokovii perspektyvi; analit. dop./ Yu.M. Kharazishvili, Ye.V. Dron. – K.: NISD, 2014. – 117 s.

11. Sviatohor V.V. Analiz naukovo-tekhnichnoho potentsialu Ukrainy v konteksti innovatsiinoi spriamovanosti natsionalnoi ekonomiky / V.V. Sviatohor / Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. – 2017. – Vypusk 1 (49). – T.1. – S. 59-65.

12. Skoryk O.O. Sutnist ta skladovi elementy naukovo-tekhnolohichnoho potentsialu derzhavy/O.O. Skoryk// Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. – 2015. – № 11. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=920

13. Sukhorukov A.I. Teoretyko-metodolohichnyi pidkhid do intehralnoi otsinky ta rehuliuvannia rivnia ekonomichno bezpeky derzhavy / A.I. Sukhorukov, Yu.M. Kharazishvili // Bankivska sprava. – 2011. – № 4. – S. 13-32.

14. Iashchyshyna I.V. Naukovo-tekhnichnyi potentsial rehionu: struktura ta tendentsii rozvytku / I.V. Yashchyshyna // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – Vypusk 3. – S. 435-440.

УДК 338.24:332.14

# Аналіз дієвості механізму антикризового управління в Закарпатській області

**Мікловда В.П.**
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»;
Член-кореспондент НАН України

У статті проведено аналіз дієвості механізму антикризового управління соціально-економічним розвитком Закарпатської області. За результатами статистичного моніторингу соціально-економічних показників здійснено виокремлення та систематизацію складових економічної кризи регіону. Здійснено порівняльний аналіз окремих показників з запропонованими характеристичними значеннями. Зроблено висновок про необхідність застосування інструментів превентивного та стабілізаційного антикризового управління розвитку регіону.

**Ключові слова:** економічна криза, індикатор, превентивне антикризове управління, стабілізаційне антикризове управління.

Микловда В.П. АНАЛИЗ ДЕЙСТВЕННОСТИ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведен анализ действенности механизма антикризисного управления социально-экономическим развитием Закарпатской области. По результатам статистического мониторинга социально-экономических показателей осуществлен выделение и систематизацию составляющих экономического кризиса региона. Осуществлен сравнительный анализ отдельных показателей с предложенными характеристическими значениями. Сделан вывод о необходимости применения инструментов превентивного и стабилизационного антикризисного управления развития региона.

**Ключевые слова:** экономический кризис, индикатор, превентивное антикризисное управление, стабилизационная антикризисное управление.

Miklovda V.P. ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE MECHANISM OF CRISIS MANAGEMENT IN THE TRANSCARPATHIAN REGION

It has been carried in the the article analyzes the effectiveness of the mechanism of anti-crisis management of socio-economic development of the Transcarpathian region. As a result of statistical monitoring of socio-economic indicators, the isolation and systematization of the components of the economic crisis of the region have been made It has been made in the comparative analysis of individual indicators with proposed characteristic values. It has been made in the conclusion on the need for the use of preventive and stabilization crisis management tools in the region.

**Keywords:** economic crisis, indicator, preventive anti-crisis management, stabilization anti-crisis management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Забезпечення стабільного економічного розвитку та добробуту населення Закарпатської області багато в чому визначається ефективністю дій щодо антикризового управління.

Протягом останніх років питання ефективності та результативності механізму антикризового управління на регіональному рівні набуває першочергового значення. Більшість економістів, у процесі дослідження тенденцій та перспектив розвитку регіонів України, погоджуються з думкою, що розробити уніфіковані, однаково ефективні інструменти антикризового управління, які були б вагомими та дієвим для всіх регіонів України практично неможливо. Дії держави щодо розробки механізму антикризового управління повинні враховувати специфіку розвитку кожного з регіонів, його економічний та фінансовий потенціал, рівень інтеграційних процесів як на національному, так і міжнародному рівнях.

Проблеми розвитку переважної більшості регіонів України, деформація структури економіки, висока залежність від імпорту енергоресурсів, слабка конкурентоспроможність несировинних секторів економіки, нерозвиненість ряду ринкових інститутів, включаючи фінансові, а також великі диспропорції в регіональному розвитку обґрунтовують необхідність більш ґрунтовного дослідження питання дієвості та результативності механізму антикризового управління на регіональному рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний вклад у вивчення проблеми причин та наслідків розвитку кризових про-





© Мікловда В.П.

цесів як на регіональному, так і національному рівнях здійснили результати досліджень таких відомих українських і зарубіжних учених, як А. Гальчинського, В. Геєця, А. Грязьової, Дж. Кейнса, М. Кондратьєва тощо. Протягом останніх років питання антикризового управління досліджують такі відомі зарубіжні та українські вчені як О. Власюк, Л. Ліго-ненко, І. Лукінов, В. Мединський, І. Михасюк, П. Пашута, А. Пересада, А. Пушкар, Л. Федулова та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основною метою статті є визначення дієвості антикризового механізму в Закарпатської області шляхом моніторингу індикаторів соціально-економічного розвитку регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Змістовними функціональними ознаками поняття економічної кризи є сукупність загроз та несприятливих умов соціально-економічного розвитку регіону. Форми прояву кризи це дисбаланс у розвитку регіону, інфляційні процеси, зменшення інвестиційної привабливості регіону, підвищення цін на товари та послуги для населення, високий рівень безробіття, нестабільний розвиток соціально-економічної системи, незадоволення інтересів виробників продукції, структурна розбалансованість економічної системи та змінність її параметрів, нестабільність фінансово-економічних процесів.

Аналіз дієвості механізму антикризового управління проводиться шляхом моніторингу індикаторів соціально-економічного розвитку регіону, з метою визначення рівня кризових процесів. Коло обраних індикаторів економічної кризи регіону повинно комплексно відбивати зазначені характеристики соціально-економічного розвитку та його середовища.

Індикатори та їх порогові значення формуються за допомогою таких принципів [1]:

– системності, за яким зміна значення кожного складника економічної кризи або індикатора впливає на зміну інтегральної оцінки рівня економічної кризи загалом;

– комплексності, тобто охоплення всіх істотних складників і індикаторів кризи, де кожний індикатор характеризує вплив чинника або їхньої групи на стан системи;

– ієрархічності, тобто ранжування індикаторів за значенням – від загальних до часткових (першу групу складають зведені індикатори, які забезпечують повну інтегральну характеристику економічної кризи регіону, другу складають індикатори, які доповнюють загальні, виходячи із впливу на стан системи);

– адекватності, якій забезпечує формування мінімального набору індикаторів досліджуваного об'єкту, що адекватно відображають реальний стан об'єкта;

– однозначності, тобто можливості трактування первинних показників як стимуляторів або дестимуляторів економічного розвитку;

– безперервності, що припускає коригування тих чи інших індикаторів системи або введення до неї додаткових індикаторів за умови надходження нових даних або розроблення нових методів розрахунку нових важливіших індикаторів, які до цього не публікувались органами державної статистики;

– доступності, що означає застосування лише тих індикаторів, розрахунок яких може забезпечувати наявні (у діючих формах обліку й статистичної звітності) дані, що характеризуються достатнім ступенем вірогідності.

До складових економічної кризи відносять економічну, фінансову, інвестиційно-інноваційну, зовнішньоекономічну, соціальну, енергетичну, демографічну. Кожна з перелічених складових включає сукупність індикаторів (показників), які характеризують стан розвитку економічної кризи та характеризують рівень її прояву.

Для кожного індикатора структурних складових стану економічної кризи розроблені характеристичні значення, які визначають рівень економічної кризи (табл. 1).

Аналіз соціально-економічного розвитку Закарпатської області показав наступне (табл. 2):

– економічна складова та її індикатори знаходяться на критичному рівні. Рівень безробіття становить вище нормативного значення та складає 9,2 % у 2014-2015 рр. Індикатор рівень «тонізації» економіки як і попередній показник знаходиться у межах критичного рівня економічної кризи;

– демографічна складова характеризує оптимальне значення коефіцієнта природного приросту та навпаки критичне значення у індикатора демографічне навантаження непрацездатного населення на працездатне;

– зовнішньоекономічна складова характеризує критичне значення відкритості економіки та змінні характеристики коефіцієнта покриття експортом імпорту (2013 р. – критичний рівень, 2014-2015 рр. – оптимальне значення індикатора);

– соціальна складова виражена індикаторами частка населення із середньодушо-

Таблиця 1

**Характеристика значень індикаторів економічної кризи [2]**

| Параметри | Характеристика |
|---|---|
| $У_0$ | значення індикатора, яке характеризується як мінімальний або абсолютно небезпечний рівень |
| $У_{крит}$ | значення індикатора, яке характеризується як критичний рівень |
| $У_{небезп}$ | значення індикатора, яке характеризується як небезпечний рівень |
| $У_{нездв}$ | значення індикатора, яке характеризується як незадовільний рівень |
| $У_{здв}$ | значення індикатора, яке характеризується як задовільний рівень |
| $У_{опт}$ | значення індикатора, яке характеризується як оптимальний рівень |

Таблиця 2

**Індикатори соціально-економічного розвитку Закарпатської області, 2013-2015 рр. [3]**

| № п/п | Найменування індикатора, одиниця виміру | Рік | | | Нормативне значення індикатора | Характеристичне значення індикатора |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2013 | 2014 | 2015 | | |
| Економічна складова | | | | | | |
| **1.** | Рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці), відсотків | 7,8 | 9,2 | 9,2 | 5-9 | XRкрит |
| **2.** | Рівень "тінізації" економіки, відсотків ВРП | 32 | 33 | 30 | 13-30 | XRкрит |
| **Демографічна складова** | | | | | | |
| **3.** | Коефіцієнт природного приросту, на 1 тис. осіб наявного населення | 3,7 | 3,6 | 1,2 | -2–1,5 | XLопт |
| **4.** | Демографічне навантаження непрацездатного населення на працездатне, відсотків | 61,6 | 62,1 | 63,1 | 35-55 | XRкрит |
| **Зовнішньоекономічна складова** | | | | | | |
| **5.** | Відкритість економіки, відсотків | 125,6 | 153,6 | 158,9 | 75-100 | XRкрит |
| **6.** | Коефіцієнт покриття експортом імпорту, разів | 0,63 | 0,79 | 1,08 | 0,85-1,7 | XLкрит– XLопт |
| **Соціальна складова** | | | | | | |
| **7.** | Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму, відсотків | 9,8 | 6,2 | 6 | 18–30 | XRопт |
| **8.** | Відношення середньомісячної номінальної заробітної плати до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, разів | 2,5 | 2,7 | 3,7 | 1,5–3 | XLопт |
| **Фінансова складова** | | | | | | |
| **9.** | Відношення дефіциту/профіциту бюджету Закарпатської області до ВРП, відсотків | 1,1 | 0,7 | -0,2 | -6–10 | XRнебезп |
| **Інвестиційно-інноваційна складова** | | | | | | |
| **10.** | Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВРП, відсотків | 16,3 | 16,5 | 23,5 | 4-7 | XLопт |
| **Енергетична складова** | | | | | | |
| **11.** | Енергоємність ВРП, кг умовного палива/гривень | 0,31 | 0,22 | 0,18 | 0,7-0,25 | XLопт |

вими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму та відношення середньомісячної номінальної заробітної плати до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу засвідчує оптимальні значення індикаторів у Закарпатській області;

– фінансова складова характеризує небезпечне значення індикатора відношення дефіциту/профіциту бюджету Закарпатської області до ВРП;

– інвестиційно-інноваційна складова характеризує критичний стан відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВРП;

– енергетична складова засвідчує про поступове зниження енергоємності ВРП у Закарпатській області та становить оптимальне значення.

За результатами аналізу показників соціально-економічного розвитку Закарпатської області та визначених характеристичних значень доцільним є визначення найбільшої кількості складових економічної кризи які відносяться до відповідного рівня кризи (табл. 3).

Характеристичні значення індикаторів вказують на приналежність кожної складової до відповідного рівня. З таблиці 3 видно, що економічна, демографічна, зовнішньоекономічна складові знаходяться у критичному рівні. Отже, антикризове управління повинно бути спрямоване на покращення індикаторів саме у згаданих складових.

Наслідки економічної кризи у Закарпатській області (рис. 1): оновлення розвитку

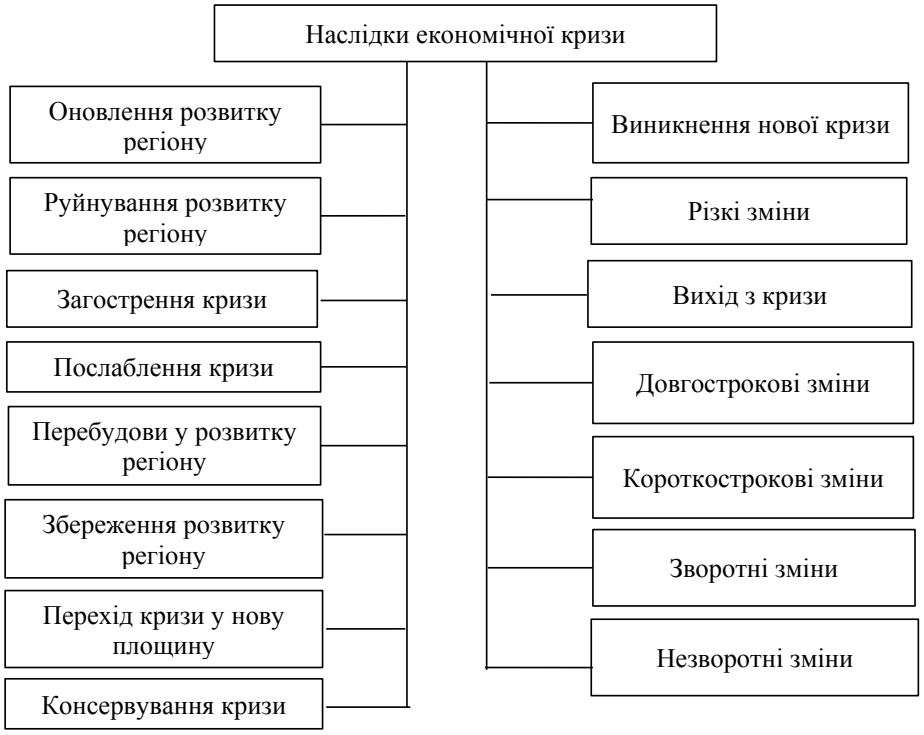


**Рис. 1. Наслідки кризи на соціально-економічний розвиток регіону**

*Джерело: складено автором*

Таблиця 3

**Характеристика значень індикаторів економічної кризи Закарпатської області**

| Параметри | Характеристика | Складові економічної кризи |
|---|---|---|
| XLкрит, XRкрит | значення індикатора, яке характеризується як критичний рівень | економічна, демографічна, зовнішньоекономічна |
| XLнебезп XRнебезп | значення індикатора, яке характеризується як небезпечний рівень | фінансова |
| XRнездв, XLнездв | значення індикатора, яке характеризується як незадовільний рівень | - |
| XLздв | значення індикатора, яке характеризується як задовільний рівень | - |
| XRопт, XLопт | значення індикатора, яке характеризується як оптимальний рівень | енергетична, демографічна, зовнішньоекономічна, соціальна, інвестиційно-інноваційна |

*Джерело: складено автором*

регіону, руйнування розвитку, загострення кризи, послаблення кризи, вихід з кризи тощо. Вони виникли у зв'язку з відсутністю ефективної програми запобігання фінансовим кризам; критичним станом основних фондів у провідних галузях економіки; низькою конкурентоспроможність продукції; структурними деформаціями різного типу; критичною залежністю економіки від зовнішніх ринків; нераціональною структурою експорту; небезпечною експансія іноземного капіталу у стратегічних галузях; неефективністю використання паливно-енергетичних ресурсів; «тонізацією» економіки.

За результатами вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду можна виділити два основних наукових напрями антикризового управління: превентивне та стабілізаційне (рис. 2).

Превентивне антикризове управління спрямоване на уникнення кризової ситуації у регіоні: діагностика втрати платоспроможності суб'єктів господарювання, розробка механізмів профілактики кризи.

Стабілізаційне антикризове управління спрямоване на стабілізацію соціально-економічного розвитку у регіоні: діагностика ознак неплатоспроможності суб'єктів господарювання, розробка механізмів усунення наслідків кризи.

**Висновки з цього дослідження.** Сучасний соціально-економічний розвиток регіонів України та посилення глобалізацій них вплив ставлять нові вимоги й завдання перед антикризовим управлінням. Воно повинно бути спрямоване на зростання економічного розвитку та рівня життя населення в районах області; активізацію інвестиційної діяльності, сприяння ефективному використанню бюджетних коштів і місцевих ресурсів, зміцнення конкурентоспроможності регіональної економіки через формування нової територіально-галузевої структури господарства; узгодження пріоритетів економічного розвитку регіону із відповідними загальнодержавними пріоритетами, сприяння міжрегіональній інтеграції та співробітництву, вирішенню міжрегіональних проблем.

**Рис. 2. Стабілізаційне та превентивне антикризове управління в регіоні**

*Джерело: складено на основі [4]*

ЛІТЕРАТУРА:

1. Харазішвілі Ю.М., Дронь Є.В. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп. К.: НІСД, 2014. 117 с.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013. URL: http://http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
3. Головне управління статистики у Закарпатській області. URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/
4. Дробишева О.О. Теоретичні підходи до розвитку антикризового управління промисловим підприємством [Текст]. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць / ПДТУ. Маріуполь, 2010. Т. 2. С. 174-179.
5. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // Problems and Perspectives in Management – LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives”, 2017, № 3/15, p. 212-223

REFERENCES:

1. Kharazishvili Yu.M., Dron' E.V. (2014). Prognozuvannya indikatoriv, porogovikh znachen' ta rivnya ekonomichnoї bezpeki Ukrayni u seredn'ostrokoviy perspektivi. NISD pp.117.
2. Metodichni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnya ekonomichnoi bezpeki Ukraini (2013). URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
3. Golovne upravlinnya statistiki u Zakarpats'kiy oblasti. URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/
4. Drobisheva O.O. (2010) Teoretichni pidkhodi do rozvitku antikrizovogo upravlinnya promislovim pidprięmstvom Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property, vol. T. 2. pp. 174-179.
5. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // Problems and Perspectives in Management – LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives”, 2017, № 3/15, p. 212-223.

УДК 332.12(477)

# Шляхи вдосконалення механізму формування інвестиційного клімату в регіонах країни (на прикладі Закарпатської області)

**Папп В.В.**
доктор економічних наук,
професор кафедри туризму і рекреації
Мукачівський державний університет

**Гобрей М.В.**
аспірант,
Мукачівський державний університет

У статті запропоновано шляхи вдосконалення механізму формування інвестиційного клімату в регіонах країни на прикладі Закарпатської області. Наведено співвідношення інвестиційного клімату та інвестиційної активності в Закарпатській області. Проаналізовано динаміку капітальних інвестицій у Закарпатській області та наведені капітальні інвестиції у Закарпатській області за джерелами фінансування. Також проаналізовано питому вагу іноземних інвестицій у загальній структурі інвестицій Закарпатської області у 2017 році. Побудовано механізм формування інвестиційного клімату в Закарпатській області та запропоновані напрямки його вдосконалення.

**Ключові слова:** глобалізація, закордонний капітал, інвестиції, інвестори, капітальні інвестиції.

Папп В.В., Гобрей М.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНАХ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье предложены пути совершенствования механизма формирования инвестиционного климата в регионах страны на примере Закарпатской области. Приведено соотношение инвестиционного климата и инвестиционной активности в Закарпатской области. Проанализирована динамика капитальных инвестиций в Закарпатской области и приведены капитальные инвестиции в Закарпатской области по источникам финансирования. Также проанализировано удельный вес иностранных инвестиций в общей структуре инвестиций Закарпатской области в 2017 году. Построен механизм формирования инвестиционного климата в Закарпатской области и предложены направления его совершенствования.

**Ключевые слова:** глобализация, зарубежный капитал, инвестиции, инвесторы, капитальные инвестиции.

Papp V.V., Hobrey M.V. WAYS TO IMPROVE THE MECHANISM OF FORMING INVESTMENT CLIMATE IN THE REGIONS OF THE COUNTRY (IN THE CASE OF THE TRANSCARPATHIAN REGION)

The article is devoted ways of improving the mechanism of formation of the investment climate in the regions of the country on the example of the Transcarpathian region. Presents the relation of the investment climate and investment activity in the Transcarpathian region. The dynamics of capital investments in the Transcarpathian region is analyzed and capital investments in the Transcarpathian region are indicated by sources of financing. Also, the author analyzed the share of foreign investments in the overall structure of investments in the Transcarpathian region in 2017. The mechanism of formation of the investment climate in the Transcarpathian region was constructed and directions of its improvement were proposed.

**Keywords:** globalization, foreign capital, investments, investors, capital investments.

**Постановка проблеми.** Проголошення незалежності України, стрімко зростаючі глобалізаційні світові процеси, державний курс на європейську та євроатлантичну інтеграцію поставили перед українською владою якісно нові завдання. Особливо гостро для вітчизняної економіки стоїть залучення іноземного капіталу у всі сфери економіки, тобто залучення інвестицій. Саме тому, сьогодні надзвичайно актуальними є пошук нових шляхів вдосконалення механізму формування інвестиційного клімату в регіонах країни, особливо у Закарпатській області, яка є прикордонною та має надзвичайно великий інвестиційний потенціал.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, що піднімаються у даній статті досліджували такі науковці, як В.А. Сааджан, Т.О. Скорик, В.В. Сазонова, О.В. Химич, Л.О. Чернишова та ін.

Незважаючи на значну кількість досліджень у цій сфері та тривале і всебічне висвітлення проблем інвестиційної діяльності в літературі, продовжують існувати питання цієї проблема-





© Папп В.В., Гобрей М.В.

тики щодо шляхів вдосконалення механізму формування інвестиційного клімату в регіонах країни, що тільки підтверджує потребу в подальших дослідженнях.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті полягає у визначенні шляхів вдосконалення механізму формування інвестиційного клімату в регіонах країни на прикладі Закарпатської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі реформування вітчизняної економіки особливо актуальними є проблеми активізації інвестиційної діяльності та механізму формування інвестиційного клімату в Україні та її регіонах. Це зумовлено тим, що стан залучення іноземних та вітчизняних інвестицій є визначальним чинником економічного розвитку та стану країни, а також спроможності українського суспільства до дієвих ринкових перетворень, що відбуватимуться за рахунок формування, реалізації, поширення та використання інноваційних техніки, технологій, продукції та сировини, а також впровадження новітніх технологічних процесів та методів організації виробництва тощо. В той же час кризові явища, що спостерігаються протягом останніх років в економіці України, негативно позначилися на обсязі інвестиційної активності в регіонах країни. Активізація інвестиційної діяльності сприятиме швидкому соціально-економічному розвитку регіону та держави, забезпечить економічну стабільність, незалежність і дозволить в умовах глобалізації бути на світовій арені конкурентоспроможним і рівноправним партнером.

Об'єктивні процеси децентралізації в економіці України покладають на регіони велику відповідальність у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку в умовах транзитивної економіки. В ході вирішення цих проблем регіони стикаються з необхідністю здійснення комплексу соціально-економічних завдань. При дуже обмежених бюджетних можливостях більшості суб'єктів України виникає необхідність залучення додаткових коштів для їх вирішення. Таким чином, досить актуальною є проблема залучення інвестицій в регіони. Одним із шляхів вирішення зазначеної проблеми є поліпшення інвестиційного клімату в регіонах.

Погоджуємося з Сааджан В.А., яка зазначає, що від ефективності залучення іноземних інвестицій, а також від розвитку інвестиційного потенціалу та зниження інвестиційних ризиків залежать стан національного виробництва, структурна перебудова господарства, впровадження технологічних оновлень та підвищення конкурентоспроможності українських товарів [1].

Крім того, як зазначає Химич О.В. іноземні інвестиції є одним з показників ступеня інтеграції країни в світове господарство. Ефективне залучення іноземних інвестицій потребує раціонального розподілу між регіонами України. Під ефективним вкладенням зазвичай розуміють такі інвестиції, які, окрім плати за ризик, дають змогу отримати економічну вигоду, що задовольняє інвестора [2].

Однак, в останні роки ситуація з надходженням прямих іноземних інвестицій до регіонів України, зокрема Закарпатської області є досить складною. Країна протягом тривалого періоду часу програє конкуренцію на міжнародних ринках капіталу іншим країнам, незважаючи на наявність у неї конкурентних переваг, – вигідного географічного розташування, природно-кліматичних умов, кваліфікованої робочої сили, потенціалу економіки та ін. [3, с. 88]. Саме тому, є очевидним, що для нашої країни та її регіонів, зокрема активізація та посилення інвестиційної привабливості є вагомим стратегічним напрямком та платформою для вирішення численних соціально-економічних питань, які стоять перед Україною на сучасному етапі.

Інвестиційний клімат регіону включає багато факторів, що формуються самим регіоном, тому в регіональній інвестиційній системі він повинен розглядатися не як пасивний і статичний, а як динамічний і здатний до швидких змін елемент регіонального інвестиційного середовища. При аналізі інвестиційного клімату повинні враховуватися елементи, що впливають на формування характеристик, які як наслідок визначають умови інвестиційної діяльності на даній території.

Таким чином, інвестиційний клімат регіону – сукупність характеристик і умов, що формуються на даній території під впливом як об'єктивних факторів (наприклад, географічне положення), так і суб'єктивних факторів (діяльність органів державної, регіональної влади, підприємств і організацій, підприємців і суспільства), що визначають ефективність інвестиційної діяльності в регіоні.

Інвестиційна привабливість в загальноекономічному сенсі – результат комплексної оцінки сукупності сприятливих і несприятливих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища інвестиційного об'єкта з позиції інвестора, який визначає його рішення про інвестування в цей об'єкт. На мезорівні інвестиційна

привабливість регіону – комплексна оцінка інвестиційного клімату регіону з позиції інвесторів, що визначає їх інвестиційну активність.

Дослідження інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості дозволило стверджувати, що остання є результатом проектування характеристик інвестиційного клімату на загальні (об'єктивні) та індивідуальні (суб'єктивні) інтереси інвесторів, які в сумі визначають їхню сукупну інвестиційну активність (рис. 1).

Інвестиційна активність в Закарпатській області є результуючим показником, що дозволяє судити про інвестиційний клімат та інвестиційну привабливість в регіоні. Однак, інвестиційна активність залежить також і від інших чинників:

1) наявності вільних коштів в економіці регіону і країни, які були б здатні трансформуватися в інвестиційні ресурси;

2) цілей і пріоритетів інвестиційної політики загальнодержавної і регіональної влади;

3) світової кон'юнктури на інвестиційних ринках і т.д.

Інвестиційний клімат є більш широким поняттям, ніж інвестиційна привабливість, яка є його приватною оцінкою з боку інвестора. Інвестиційна привабливість регіону відображає суб'єктивне ставлення потенційних і реальних інвесторів до регіону і визначає їх рішення про здійснення інвестицій в ньому. Інвестиційна привабливість – це результат суб'єктивної оцінки об'єктивних характеристик інвестиційного клімату регіону.

Отже, проаналізуємо стан залучення інвестицій в Закарпатську область. Динаміка капітальних інвестицій у Закарпатській області протягом 2010-2017 років наведена на рис. 2.

Отже, якщо говорити про загальну динаміку, то протягом 2010-2017 років капітальні інвестиції у Закарпатській області зросли з 2205,4 млн. грн. у 2010 році до 5623,7 млн. грн. у 2017 році. Проте, якщо рахувати у доларах США, то відрив буде значно меншим, оскільки протягом останніх років в Україні знецінилася по відношенню до долара національна валюта приблизно у три рази.

Капітальні інвестиції у Закарпатській області за джерелами фінансування за 2010-2017 роки наведені у табл. 1.

Таким чином, з всіх джерел інвестицій позитивної динаміки зазнали інвестиції з державного бюджету (на 24,9 млн. грн.), місцевих бюджетів (на 472,4 млн. грн.), власних коштів підприємств та організацій (на 1966,9 млн. грн.), коштів населення на будівництво житла (на 927,2 млн. грн.) та інших джерел фінансування. Щодо джерел, інвестування за рахунок яких зменшилося протягом вказаного періоду, то, нажаль, це кошти іноземних інвесторів та кошти банків та інших позик.

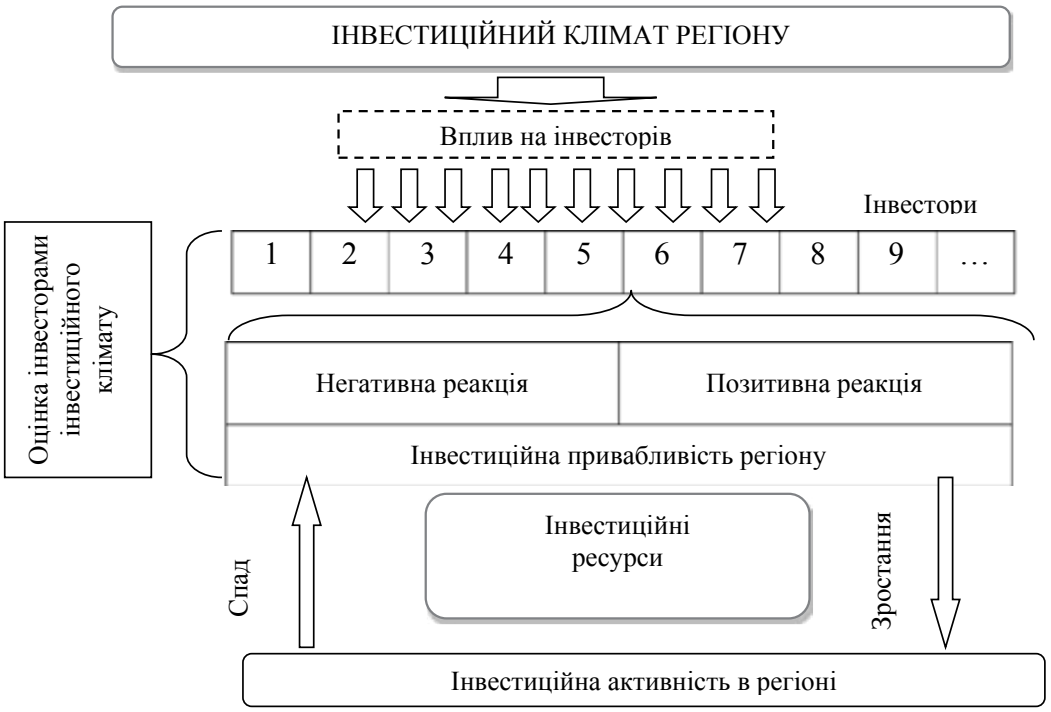


**Рис. 1. Співвідношення інвестиційного клімату та інвестиційної активності в регіоні**

Як зазначалося вище іноземні інвестиції у Закарпатській області зменшилися протягом 2010-2017 років (на 80,4 млн. грн.), що, безумовно є досить негативним наслідком формування інвестиційного клімату області. Якщо розглядати питому вагу іноземних інвестицій у загальній структурі інвестицій Закарпатської області у 2017 році, то вони становлять менше 1% (див. рис. 3).

Як відомо, серед основних переваг іноземного інвестування для економіки країни та регіонів можна виділити наступні: надходження прогресивних новітніх технологій, техніки та передових методів управління та збуту, результатами яких є збільшення технічних та технологічних потужностей країни та досягнення високого рівня якості продукції; підвищення конкурентоздатності вітчизняного виробництва на міжнародному ринку, що супроводжується розширенням і оновленням номенклатури продукції на основі залучення в обіг нових ресурсів; надходження додаткових фінансових ресурсів; сприяння здійсненню більш ефективної реструктуризації економіки та відновленню основних виробничих засобів; підвищення рівня зайнятості шляхом створення додаткових робочих місць; стимулювання внутрішньої конкуренції та підвищення на цій основі ефективності виробництва; збільшення податків до бюджету; розвиток інфраструктури, посилення процесів інтернаціоналізації та глобалізації, тощо.

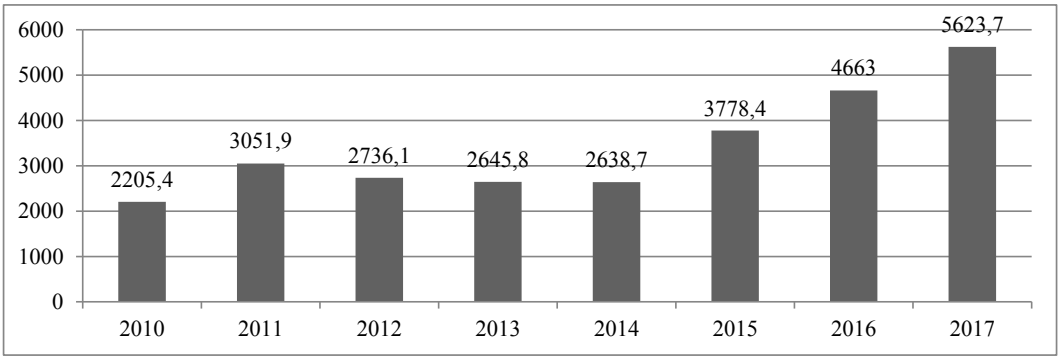


**Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій у Закарпатській області протягом 2010-2017 років, млн. грн.**

*Джерело: складено на основі даних Головного управління статистики у Закарпатській області [4]*

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції у Закарпатській області за джерелами фінансування за 2010-2017 роки, млн. грн.**

| Джерела фінансування | Роки | | | | | | | | Відхилення 2017-2010, тис. грн. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | |
| Державний бюджет | 141,0 | 133,8 | 83,8 | 51,4 | 19,1 | 119,0 | 115,1 | 165,9 | 24,9 |
| Місцеві бюджети | 189,2 | 120,6 | 120,8 | 139,7 | 164,2 | 413,0 | 570,1 | 661,6 | 472,4 |
| Власні кошти підприємств та організацій | 703,8 | 891,8 | 1054,6 | 1052,5 | 1089,2 | 1566,1 | 2590,0 | 2670,7 | 1966,9 |
| Кредити банків та інших позик | 239,0 | 673,1 | 192,5 | 224,8 | 36,3 | 51,1 | 92,6 | 112,8 | -126,2 |
| Кошти іноземних інвесторів | 107,5 | 71,8 | 4,0 | 2,6 | 16,3 | 25,4 | 39,8 | 27,1 | -80,4 |
| Кошти населення на будівництво житла | 679,8 | 762,0 | 994,1 | 964,2 | 1021,2 | 1308,8 | 1025,4 | 1607,0 | 927,2 |
| Інші джерела фінансування | 144,8 | 398,9 | 286,2 | 210,6 | 292,4 | 294,6 | 230,0 | 378,4 | 233,6 |

*Джерело: складено на основі даних Головного управління статистики у Закарпатській області [4]*

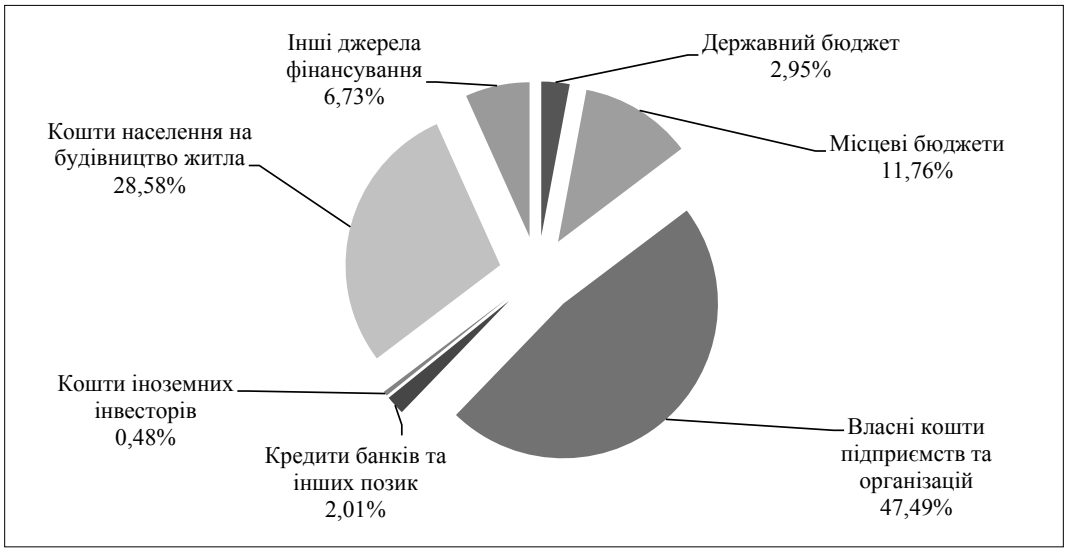


**Рис. 3. Питома вага іноземних інвестицій у загальній структурі інвестицій Закарпатської області у 2017 році, %**

*Джерело: складено на основі даних Головного управління статистики у Закарпатській області [4]*

Таким чином, як бачимо із статистичних спостережень механізм формування інвестиційного клімату в Закарпатській області недосконалий, про що говорять незадовільні темпи приросту інвестицій в регіоні.

Механізм формування інвестиційного клімату в регіоні, що включає екологічну, економічну та соціальну складові зображено на рис. 4.

Серед основних заходів щодо удосконалення механізму формування інвестиційного клімату в Закарпатській області можна назвати наступні:

– імплементація європейського інвестиційного законодавства та забезпечення його дієвості і стабільності;

– ефективна реалізація задекларованих Україною судової, податкової, антикорупційної та інших реформ з метою сприяння посиленню довіри до України закордонних інвесторів;

– формування та активізація ефективного механізму розвитку інвестиційної діяльності;

– реалізація інформаційного забезпечення щодо оперативного пошуку партнерів з питань іноземного інвестування та належного консультаційного обслуговування з питань фінансування, права, кредитування, страхування, а також техніко-економічної експертизи інвестиційних проектів;

– постійне здійснення моніторингу реалізованих інвестиційних проектів з метою попередження можливих ризиків інвестиційної діяльності, а також, що надзвичайно важливо, формування бази даних надійних інвесторів;

– впровадження державно-приватного та тристороннього партнерства, шляхом розширення кола їх учасників, зокрема із країн ЄС, що сприятиме вирішенню проблем залучення іноземних інвестицій та налагодить міжнародну співпрацю;

– побудова раціональної системи інноваційної інфраструктури, яка повинна сприяти рівномірному розподілу та ефективному використанню інвестиційних ресурсів, зменшенню ризиків інвестування.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Як показав аналіз інвестиційної активності в економіці Закарпатської області власних ресурсів розвитку недостатньо, тому необхідні інституційні перетворення, які зроблять можливим залучення зовнішніх ресурсів розвитку. Інвестиційний клімат регіону є однією з головних характеристик успішності розвитку його економіки, привабливості потенціалу регіону для світового капіталу, тому інтерес до проблем вимірювання інвестиційної привабливості регіонів постійно зростає, тому на сьогодні необхідно удосконалити механізм формування інвестиційного клімату в регіонах України, що дозволить більш ефективно залучати іноземний капітал і розвивати вітчизняну економіку.

Перспективами подальших розвідок у даному напрямку будуть конкретні напрацювання щодо покращення інституційного середовища у інноваційно-інвестиційній сфері.

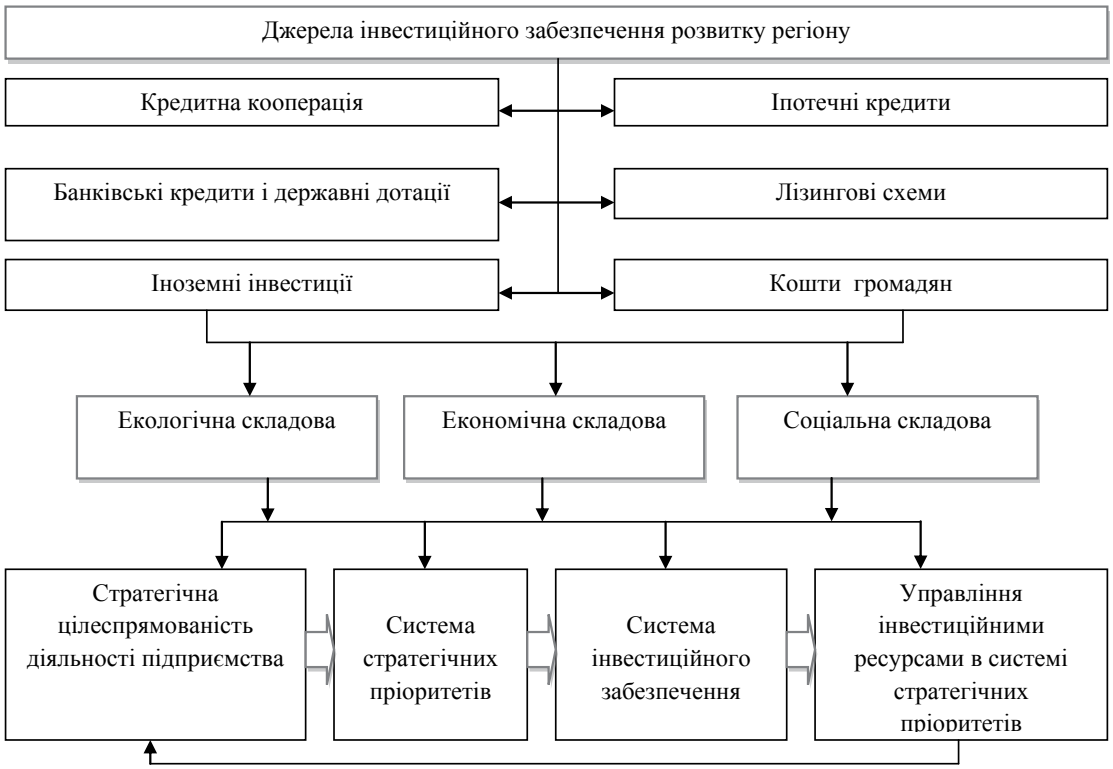


**Рис. 4. Механізм формування інвестиційного клімату в регіоні**

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сааджан В.А. Іноземні інвестиції: аналіз та вплив на економічний розвиток України / В.А. Сааджан, Т.О. Скорик // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 129-135.

2. Химич О.В. Інвестиції в регіони України: проблеми і тенденції / О.В. Химич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 233-242.

3. Чернишова Л.О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л.О. Чернишова, В.В. Сазонова // Бізнесінформ. – 2013. – № 2. – С. 87-90.

4. Офіційний сайт Головного управління статистики в Закарпатській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/

5. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // Problems and Perspectives in Management – LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives”-2017, № 3/15, p. 212-223

REFERENCES:

1. Saadzhan V.A., Skoryk T.O. (2012) Inozemni investytsii: analiz ta vplyv na ekonomichnyi rozvytok Ukrainy [Foreign investment: analysis and impact on Ukraine's economic development] Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal, 3-4(4-5), 129-135 [in Ukrainian].

2. Khymych O.V. (2013) Investytsii v rehiony Ukrainy: problemy i tendentsii. [Investments in the regions of Ukraine: problems and trends]. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, 767, 233-242 [in Ukrainian].

3. Chernyshova L.O., Sazonova V.V. (2013) Osoblyvosti zaluchennia ta stymuliuvannia inozemnoho investuvannia v Ukraini. [Features of attraction and stimulation of foreign investment in Ukraine]. Biznesinform, 2, 87-90 [in Ukrainian].

4. The official website of The Main Department of Statistics in the Transcarpathian Region (2018), Retrieved from: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/ [in Ukrainian]

5. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise / Marianna Stehnei, Inna Irtysheva, Ksenya Khaustova, Yevheniia Boiko // Problems and Perspectives in Management – LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives”-2017, № 3/15, p. 212-223

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.1:330.15

## Эффект декаплинга как инструмент анализа воздействия экономического развития на состояние окружающей среды в контексте устойчивого развития

**Баржина А.В.**
ассистент кафедры управления проектами
в городском хозяйстве и строительстве
Харьковского национального университета
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Статья посвящена актуальным вопросам определения эффективных индикаторов выявления влияния экономического развития на состояние окружающей среды в регионах Украины. Проанализирован мировой опыт применения методики декаплинг-анализа для выявления декаплинг эффекта для дальнейшего определения достижения устойчивого развития. Применена методика декаплинг-анализа в региональном контексте. Для расчетов были использованы индексы физического объема валового регионального продукта как фактор экономического развития и выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками загрязнения как фактор давления на окружающую среду. Исследована динамика декаплинг-индексов по регионам Украины. Предложено применение декаплинг-индекса для мониторинга состояния регионов Украины в контексте устойчивого развития.

**Ключевые слова:** декаплинг, региональные декаплинг-факторы, региональный экономический рост, ресурсосбережение, устойчивое развитие.

Баржина А.В. ЕФЕКТ ДЕКАПЛІНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА СТАН НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена актуальним питанням визначення ефективних індикаторів виявлення впливу економічного розвитку на стан навколишнього середовища у регіонах України. Проаналізовано світовий досвід застосування методики декаплінг-аналізу для виявлення декаплінг-ефекту для подальшого визначення досягнення сталого розвитку. Застосовано методику декаплінг-аналізу в регіональному контексті. Для розрахунків були використані індекси фізичного об'єму валового регіонального продукту як фактор економічного розвитку і ввикиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення як фактор тиску на довкілля. Досліджено динаміку декаплінг-індексів за регіонами України. Запропоновано застосування декаплінг-індексу для моніторингу стану регіонів України в контексті сталого розвитку.

**Ключові слова:** декаплінг, регіональні декаплінг-фактори, регіональне економічне зростання, ресурсозбереження, сталий розвиток.

Barzhyna A.V. DECOUPLING EFFECT AS A TOOL FOR ANALYSING THE INFLUENCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT ON ENVIRONMENTAL CONDITIONS IN TERMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article is devoted to the actual issues of determining effective indicators for identifying the impact of economic development on the state of the environment in the regions of Ukraine. We have analyzed the world experience of using the decoupling analysis technique to detect the decoupling effect for further determination of the achievement of sustainable development. The method of decaling analysis in the regional context is applied. For calculations, indices of the physical volume of the gross regional product were used as a factor of economic development and intakes of pollutants into the air by stationary sources of pollution as a factor of pressure on the environment. The dynamics of decoupling indexes by regions of Ukraine is researched. The use of the decoupling index for monitoring the status of the regions of Ukraine in the context of sustainable development is proposed.

**Keywords:** decoupling, regional decoupling factors, regional economic growth, resource saving, sustainable development.

**Постановка проблемы в общем виде.** Масштабность и глубина мирового системного кризиса, темпы его развития начинают осознаваться лишь в последнее время. Наряду с финансово-экономическими и социальными проблемами во весь рост встает проблема предотвращения глобальной экологической катастрофы. Мировые ката-





© Баржина А.В.

строфы, произошедшие в последнее время, а именно, разлив нефтепродуктов в Мексиканском заливе, утечка токсичных отходов в Венгрии, землетрясение, вызвавшее цунами в Японии, повлекшее за собой угрозу радиационной катастрофы.

Сформировавшаяся негативная тенденция возрастания экологической опасности не только не ослабевает в последнее время, а, наоборот, усиливается, поскольку отсутствует в достаточной мере адекватная реакция со стороны мирового сообщества. Несмотря на то, что в 1992 году в Рио-де-Жанейро на конференции ООН по развитию и окружающей среде была принята концепция устойчивого развития, которая направлена на удовлетворение потребностей человека при сохранении окружающей среды, с тем что эти потребности могут быть удовлетворены не только для настоящего, но и для будущих поколений. Главным показателем устойчивости, разработанным Всемирным банком, являются «истинные темпы (нормы) сбережения» или «истинные нормы инвестиций» в стране. Принятые сейчас подходы к измерению накопления богатства не учитывают истощение и деградацию природных ресурсов, таких как леса и нефтяные месторождения, с одной стороны, а, с другой – инвестиции в людей – один из самых ценных активов любой страны.

Для определения достижения целей устойчивого развития, а именно снижения антропогенной нагрузки на окружающую среду, необходимо применить эффективные индикаторы влияния экономического развития на состояние окружающей среды так как экономическое развитие, как правило, сопровождается увеличением давления на окружающую природную среду.

В последнее время в исследованиях в сфере устойчивого развития и эффективности использования природных ресурсов применяется понятие «декаплинг». Термин “decoupling” в переводе с английского означает «разделение, разъединение, разграничение, нарушение связи» и, в данном случае, подразумевает, что два процесса, имеющих корреляционную или другую зависимость двигаются на самом деле в разных направлениях.

В сочетании с другими индикаторами, используемыми ОЭСР для анализа экологической политики, индекс декаплинга является ценным инструментом для выявления того, находятся ли страны на пути к устойчивому развитию [1]. Достижение эффекта декаплинга определены одной из главных целей Экологической стратегии ОЭСР на первое десятилетие XXI века (Environmental Strategy for the First Decade of the 21st Century) [2].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Понятие «декаплинг» достаточно недавно используется в Украине. Основные исследования, посвящённые проблеме декаплинг-анализа проводили такие учёные как О. Ф. Балацький, Л. Г. Мельник, О. О. Веклич, Б. М. Данилишин [3 с. 12], І. М. Сотник [4], О. М. Тур.

Специалисты пришли к общему мнению, о том, что страны должны стремиться к абсолютному разграничению в тех случаях, когда рассматривают экологически вредные вещества, концентрация которых уже превысила уровень их ассимиляции (парниковые газы, озоноразрушающие вещества и органические загрязнители). Во всех других случаях, где уровень экологической деградации незначительный, «слабое» разъединения может быть достаточным.

При этом все исследователи соглашаются с мыслью, о том, что результаты проведения такого анализа достаточно показательны, поскольку дают возможность оценить динамику экологического давления относительно определенной экономической переменной.

Например, на национальном уровне темпы роста выбросов парниковых газов коррелируют с ростом валового внутреннего продукта на уровне секторов экономики – с количеством использованной энергии по сравнению с первичным количеством энергии и валовой добавленной стоимостью.

**Выделение нерешенных раньше частей общей проблемы.** Несмотря на значительные наработки ученых в этой сфере, в отечественной эколого-экономической литературе до сих пор не хватает специальных исследований явления декаплинга, в частности в региональном разрезе.

**Формулирование целей статьи (постановка задания).** В статье предпринята попытка проанализировать динамику давления на окружающую среду определяя региональные декаплинг-факторы, используя показатели темпов роста выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками загрязнения и индексы физического объёма валового регионального продукта.

**Изложение основного материала исследования.** Для определения эффекта декаплинга ОЭСР предлагает расчет индекса

декаплинга (Decoupling Index) и декаплинг-фактора (Decoupling Factor) по формулам:

$$\text{Decoupling Index} = \frac{\left(\frac{ER}{DF}\right)_{ending}}{\left(\frac{ER}{DF}\right)_{begining}}$$

Decoupling Factor = 1 – Decoupling Index

где EP (environmental pressure) – антропогенное давление на окружающую среду (или количество потребленного ресурса) DF (driving force) – показатели экономического роста (отображаются через макропоказатели валового внутреннего продукта (ВВП), валовой добавленной стоимости (ВДС) или национального дохода (НД)) в конечном (ending) и базовом (beginning) периодах исследования. Индекс декаплинга отражает, на сколько изменится темп роста (снижения) объемов использования ресурсов (давления на окружающую среду) в случае изменения темпов ВВП на 1% за определенный период времени [4]. Если значение декаплинг-фактора больше нуля (Decoupling Factor> 0) и в динамике этот показатель растет, то наблюдается явление декаплинг, то есть снижение нагрузки на окружающую среду при экономическом росте. В случае, когда значение декаплинг-фактора меньше нуля (Decoupling Factor <0) и снижается в динамике, экономический рост сопровождается увеличением давления на окружающую среду.

В таблице 1 приведены исходные данные и результаты расчетов декаплинг-индекса и декаплинг-фактора по регионам Украины. Для расчетов были использованы индексы физического объёма валового регионального продукта как фактор экономического развития и выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками загрязнения как фактор давления на окружающую среду [5].

Таблица 1

**Показатели декаплинга на окружающую среду по регионам Украины за 2009-2010 гг.**

| Область | Декаплинг-фактор | Декаплинг-индекс | ВРП 2009 | Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух 2009 | ВРП 2010 | Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Винницкая | 0,21 | 0,79 | 90,1 | 114,3 | 103 | 103 |
| Волынская | 0,07 | 0,93 | 86 | 7,6 | 100,2 | 8,2 |
| Днепровская | 0,07 | 0,93 | 83,5 | 792,1 | 105,8 | 933,1 |
| Донецкая | 0,22 | 0,78 | 81,6 | 1299,8 | 111,1 | 1378,1 |
| Житомирская | 0,22 | 0,78 | 88,9 | 18,6 | 112,8 | 18,4 |
| Закарпатская | 0,38 | 0,62 | 82,1 | 21,4 | 107,7 | 17,4 |
| Запорожская | 0,08 | 0,92 | 78,9 | 180,8 | 103,2 | 217,5 |
| Ивано-Франковская | 0,30 | 0,70 | 89,3 | 214,5 | 100,5 | 169,2 |
| Киевская | 0,11 | 0,89 | 89,2 | 101,9 | 105,1 | 106,8 |
| Кировоградская | 0,34 | 0,66 | 85,8 | 18,2 | 105,7 | 14,8 |
| Луганская | 0,14 | 0,86 | 86,7 | 506,6 | 102,3 | 511,7 |
| Львовская | 0,19 | 0,81 | 88,3 | 121 | 102,3 | 113,2 |
| Николаевская | 0,21 | 0,79 | 92,5 | 24,4 | 103,2 | 21,5 |
| Одесская | 0,04 | 0,96 | 86,8 | 25,9 | 102,4 | 29,2 |
| Полтавская | 0,30 | 0,70 | 86,8 | 82,4 | 109,5 | 72,8 |
| Ровенская | -0,04 | 1,04 | 86,5 | 10 | 106,8 | 12,9 |
| Сумская | 0,03 | 0,97 | 88,7 | 29,2 | 98,9 | 31,7 |
| Тернопольская | -0,07 | 1,07 | 94,5 | 16,3 | 100,4 | 18,5 |
| Харьковская | 0,08 | 0,92 | 86,3 | 139,4 | 101,7 | 151,9 |
| Херсонская | 0,48 | 0,52 | 93 | 9,4 | 101,8 | 5,3 |
| Хмельницкая | 0,03 | 0,97 | 90,6 | 17,8 | 100 | 19,1 |
| Черкасская | 0,12 | 0,88 | 85,5 | 56,1 | 105,9 | 61,2 |
| Чернивецкая | 0,01 | 0,99 | 88,6 | 3,4 | 100,3 | 3,8 |
| Черниговская | 0,01 | 0,99 | 89,6 | 43 | 100 | 47,4 |

В таблице 2 приведены рассчитанные индексы декаплинг-факторов по регионам Украины. Как видно из таблицы, многие области имеют отрицательные значения декаплинг-факторов, что свидетельствует об увеличении антропогенного давления на окружающую среду. В даннном случае об увеличении выбросов в атмосферный воздух. Чётко выраженной положительной динамики не прослеживается. Это свидетельствует о том, что эффект декаплинга отсутствует.

Рассматривая динамику декаплинг-факторов по регионам Украины, можно увидеть, что нет единой тенденции их увеличения или уменьшения за анализируемый период. В исследовании использовались данные по выбросам загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников загрязнения как фактор давления на окружающую среду, который характеризует уровень развития, как правило, вторичного сектора экономики. Для каждого региона характерно неравномерное участие в промышленном развитии, поэтому и давление на окружающую среду будет различным. Таким образом, с помощью применения декаплинг-анализа возможно проведение мониторинга уровня давления на окружающую среду как на региональном уровне, так и в целом по стране. С помощью регионального декаплинг-анализа можно выявить наиболее нестабильные регионы, а также выделить наиболее уязвимые составляющие экосистемы (воздушный бассейн, водные объекты, почвы и т.д.), на которые наиболее влияет экономический рост в данном регионе. И которые наиболее нуждаются в поведении мероприятий по внедрению ресурсо- и энергосберегающих технологий. В целом по Украине эффект декаплинга тоже не выявлен т.к. на рис. 2 видна

Таблица 2

**Показатели декаплинг-фактора по регионам Украины в динамике за 5 лет**

| Область | Декаплнг-фактор 2009/2010 | Декаплнг-фактор 2010/2011 | Декаплнг-фактор 2011/2012 | Декаплнг-фактор 2012/2013 | Декаплнг-фактор 2013/2014 |
|---|---|---|---|---|---|
| Винницкая | 0,21 | 0,19 | -0,20 | -0,46 | 0,17 |
| Волынская | 0,07 | 0,12 | 0,03 | 0,05 | 0,36 |
| Днепровская | 0,07 | -0,04 | -0,07 | 0,04 | 0,05 |
| Донецкая | 0,22 | -0,10 | -0,14 | 0,02 | -0,02 |
| Житомирская | 0,22 | -0,13 | 0,09 | 0,00 | 0,38 |
| Закарпатская | 0,38 | -0,02 | 0,52 | 0,03 | 0,50 |
| Запорожская | 0,08 | -0,06 | 0,05 | -0,17 | 0,17 |
| Ивано-Франковская | 0,30 | -0,24 | 0,09 | -0,09 | -0,13 |
| Киевская | 0,11 | 0,00 | -0,25 | 0,06 | 0,19 |
| Кировоградская | 0,34 | 0,01 | -0,20 | 0,14 | 0,18 |
| Луганская | 0,14 | 0,14 | -0,04 | -0,06 | 0,32 |
| Львовская | 0,19 | -0,08 | -0,08 | 0,04 | 0,19 |
| Николаевская | 0,21 | -0,20 | -0,04 | 0,25 | 0,17 |
| Одесская | 0,04 | -0,05 | 0,02 | 0,15 | 0,05 |
| Полтавская | 0,30 | -0,07 | 0,02 | -0,02 | 0,07 |
| Ровенская | -0,04 | -0,35 | 0,12 | 0,14 | 0,09 |
| Сумская | 0,03 | -0,04 | 0,11 | 0,00 | 0,09 |
| Тернопольская | -0,07 | 0,01 | -0,05 | 0,14 | 0,54 |
| Харьковская | 0,08 | -0,12 | -0,21 | -0,06 | 0,28 |
| Херсонская | 0,48 | -0,07 | -0,14 | 0,07 | -0,22 |
| Хмельницкая | 0,03 | 0,09 | 0,13 | -0,18 | 0,06 |
| Черкасская | 0,12 | -0,01 | -0,18 | -0,06 | 0,07 |
| Чернивецкая | 0,01 | 0,04 | 0,25 | 0,03 | 0,04 |
| Черниговская | 0,01 | 0,03 | 0,04 | -0,04 | 0,09 |

**Рис. 1. Распределение декаплинг-факторов по регионам Украины в динамике за 2009–2014 гг.**

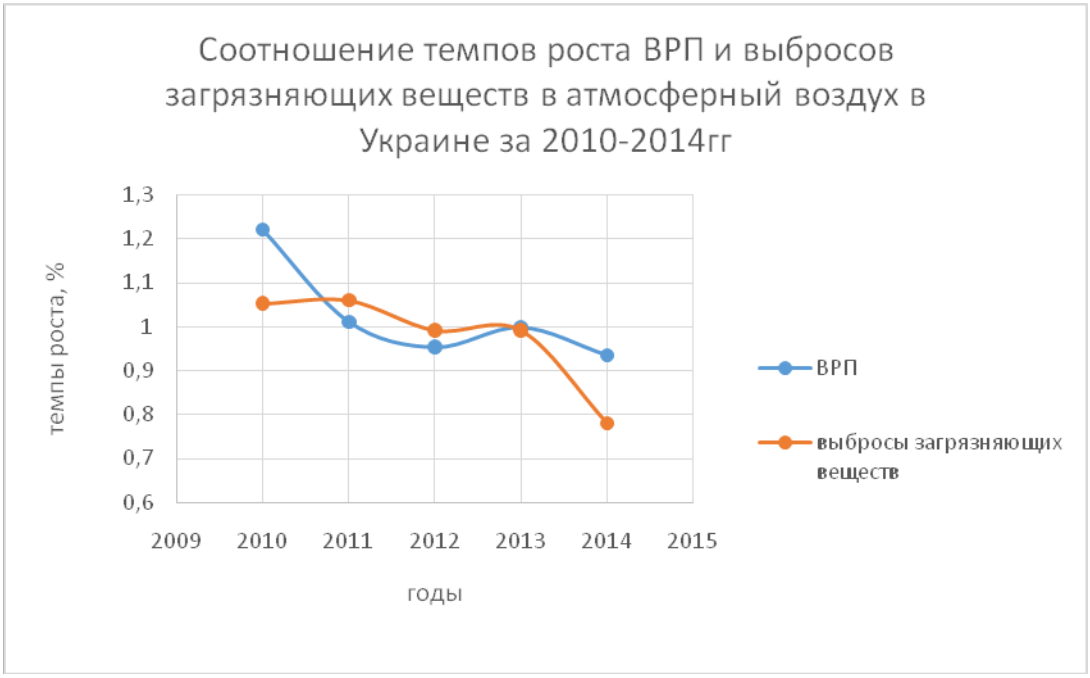


**Рис. 2. Соотношение темпов роста ВРП и выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух в Украине за 2010-2014 гг.**

корреляционная зависимость между темпами роста ВРП и объёмами выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

**Выводы по результатам исследования.** Осуществленные расчеты свидетельствуют о выраженных негативных тенденциях воздействия экономического развития Украины на ее экологическую сферу. В течение исследованных пяти лет наращивания темпов роста экономики страны преимуще-

ственно было обусловлено использованием экстенсивных факторов развития на основе устаревших ресурсозатратных технологий. Таким образом, становится очевидной необходимость сокращения затрат ресурсов на единицу экономического результата и снижения негативного воздействия на окружающую среду. Достижение эффекта декаплинга должно стать приоритетом государственной политики на пути к устойчивому развитию.

Ресурсосбережение становится все более весомой составляющей экономики устойчивого развития, которая предполагает гармоничное взаимодействие экономической, экологической и социальной составляющих, а также создание соответствующей институционной инфраструктуры, обеспечивающей регулирование ресурсосбережения, распространение принципов эффективного использования ресурсов как на макро-, так и на микроуровне.

Для достижения устойчивого развития необходима комплексная экологическая модернизация национальной экономики, что, безусловно, требует инвестиции в инновационные проекты, способные создать новые экономические возможности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Indicators to measure decoupling of environmental pressure from economic growth, 2002 [Electronic recourse]. Accessed mode: http://search. oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote =sg/sd (2002)1/final

2. OECD Environmental Strategy for the First Decade of the 21st Century [Electronic recourse]. Accessed mode: http://www.oecd.org/dataoecd/33/ 40/1863539.pdf

3. Данилишин Б. М. Ефект декаплінгу як фактор взаємозв'язку між економічним зростанням і тиском на довкілля / Б. М. Данилишин, О. О. Веклич // Вісник НАН України. 2008. No 5. С. 12–18.

4. Сотник І.М. Декаплінг-аналіз економічного зростання та впливу на довкілля в регіонах України / І. Сотник, Л. Кулик // Економічний часопис XXI. 2014. № 7-8 (2). С. 60–64.

5. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України: за ред. І. М. Жук. К.: Август Трейд, 2016. 557 с.

REFERENCES:

1. Indicators to measure decoupling of environmental pressure from economic growth, 2002 [Electronic recourse]. Accessed mode: http://search. oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote =sg/sd (2002)1/final

2. OECD Environmental Strategy for the First Decade of the 21st Century [Electronic recourse]. Accessed mode: http://www.oecd.org/dataoecd/33/ 40/1863539.pdf

3. Danylyshyn, B. M., & Veklych, O. O. (2008). The effect of decoupling as the factor of the relationship between economic growth and environmental pressures. Visnyk NAN Ukrainy (Bulletin of the NAS of Ukraine), 5, 12-18 (in Ukr.)

4. Sotnyk, I. M. Decoupling analysis of economic growth and environmental impact in the regions of ukraine / I. Sotnyk, L. Kulyk // Economic Annals-XXI. 2014. № 7-8 (2), 60–64 (in Ukr.)

5. Statistical Annual of Ukraine for 2015 (2016). In I. M. Zhuk (Ed.). Kyiv: August Trade (in Ukr.)

УДК 338.242.2

# Аналіз та оцінка напрямків вдосконалення стратегії ресурсозбереження лісогосподарювання в Україні

**Скляр Є.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Кушнір В.Д.**
студентка
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Розглядаються актуальні питання аналізу та оцінки напрямків вдосконалення стратегії ресурсозбереження лісогосподарювання в Україні. Проаналізовано та систематизовано сучасний стан лісового господарства держави. Досліджено світовий досвід формування, вдосконалення та використання лісових ресурсів на підприємствах із врахуванням такого стратегічного процесу як ресурсозбереження.

**Ключові слова:** лісогосподарювання, лісове господарство, стратегія ресурсозбереження, стратегія реформування, ресурсовикористання, енергозбереження, еколого-економічні системи.

Скляр Е.В., Кушнир В.Д. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ ЛЕСОХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам анализа и оценки направлений совершенствования стратегии ресурсосбережения лесохозяйствования в Украине. Проанализированы и систематизированы современное состояние лесного хозяйства страны. Исследована мировой опыт формирования, совершенствования и использования лесных ресурсов на предприятиях с учетом такого стратегического процесса как ресурсосбережения.

**Ключевые слова:** лесохозяйствования, лесное хозяйство, стратегия ресурсосбережения, стратегия реформирования, ресурсоиспользования, энергосбережения, эколого-экономические системы.

Sklyar E.V., Kushnir V.D. ANALYSIS AND ASSESSMENT OF DIRECTIONS FOR IMPROVING THE RESOURCE CONSERVATION STRATEGY FOR FOREST MANAGEMENT IN UKRAINE

The article is devoted to topical issues of analysis and assessment of directions for improving the resource conservation strategy for forest management in Ukraine. The modern state of the country's forestry has been analyzed and systematized. The world experience of the formation, improvement and use of forest resources at enterprises is considered, taking into account such a strategic process as resource saving.

**Keywords:** forestry, forestry, strategy of resource saving, strategy of reforming, resource use, energy saving, ecological and economic systems.

**Постановка проблеми.** Економічний розвиток будь-якої країни напряму залежить від наявності конкурентноздатних підприємств на ринку та безпосередньо якісного їх функціонування. Для успішного функціонування будь-якого підприємства вирішальне значення має наявність в його розпорядженні певної сукупності тих чи інших ресурсів, управляючи якими суб'єкт господарювання досягає поставлених цілей та врешті-решт отримує прибуток.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем ресурсозбереження займалося чимало зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, питання ресурсозабезпечення і ресурсозбереження розглядали М. Міллер, В. Беренс, Є. Ахромкін, О. Фоменко та інші закордонні автори, які під з різної точки зору підходили до процесів ефективного використання та заощадження ресурсів. Значний внесок у вирішення проблеми ресурсозбереження зробили такі вітчизняні вчені як Р. С. Близький, Р. І. Балашова, М. І. Іванов, Д. В. Липницький, Н. І. Коніщева, В. А. Лебєдєв, І. М. Радчук, С. А. Скоков, І. М. Сотник, В. А. Таран Л. Т. Хижняк, А. В. Богатирьов та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Дана тематика потребує подальшого дослідження, оскільки в сучасному світі помітний стрімкий темп розвитку економіки та постійне удосконалення менеджменту ресурсозбереження на підприємстві. Основна увага приділена аналізу та оцінці напрямків вдосконалення стратегії ресурсозбереження лісогосподарювання в Україні





© Скляр Є.В., Кушнір В.Д.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання)** полягає у визначенні основних підходів до ресурсозбереження як способу господарювання та обґрунтування його ролі для сучасних українських підприємств лісогосподаювання в умовах нестабільності економічного середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Лісогосподарювання в широкому розумінні розглядається як здатна до саморозвитку соціально-матеріально-духовна система, що створена й функціонує шляхом залучення та використання компонентів лісоресурсного потенціалу, а також інтелекту та духовності соціуму з метою створення та гармонізації придатних для життя умов існування, а також для задоволення його інтересів та потреб суспільства з урахуванням законів функціонування лісових екосистем у системі господарських відносин. При цьому структурними елементами (напрямами) лісогосподарювання є:

– використання лісів за функціональним призначенням (багатоцільове лісокористування), освоєння лісоресурсного простору, лісоспоживання (лісової продукції, екосистемної лісової продукції та послуг);

– відтворення лісових ресурсів, лісопоретворення, лісооблаштування, збереження лісів, охорона лісів, захист лісів, інформаційна діяльність, інтелектуалізація, культурні та духовні процеси.

При доцільному функціонуванні лісових господарств України важливу роль відіграє формування стратегії ресурсозбереження із впровадженням необхідних заходів, які можна дослідити на міжнародному рівні.

Світовий досвід розробки і реалізації програм з ефективного ресурсовикористання в своєму арсеналі має велику різноманітність механізмів і економічних методів забезпечення ефективності споживання ресурсів у всіх сферах економічної діяльності. Так, наприклад, в США, починаючи з 1974 р., було прийнято ряд законодавчих актів у галузі енергетики на федеральному рівні й на рівні штатів, в яких встановлювалися податкові пільги, спрямовані на забезпечення ефективності енергоспоживання у всіх сферах. Цікавим є підхід до ефективного енергоспоживання на підставі стандартів, де були виділені сфери, на які в обов'язковому і добровільному порядку розповсюджувалися федеральні стандарти енергоефективності, причому з урахуванням особливості державного і приватного сектору [4].

У США значна роль уряду полягає в сприянні розробки нових технологій і забезпеченні їх фінансування, застосовуючи спеціальні механізми інвестування. Для підвищення ефективності ресурсоспоживання, наприклад, складалися спеціальні договори з енергозбереження з приватними компаніями на установку енергоефективного устаткування [1].

Для Японії були характерні законодавчі акти і програми енергозбереження, що передбачали жорсткіші нормативи енергоспоживання для енергетичного устаткування і граничні тепловтрати житлових і виробничих будівель. Темпи зниження енергоємності виробництва в кінці 90-х років серед високорозвинутих країн були зумовлені збільшенням фінансування енергозберігаючих інвестиційних проектів, зважаючи на зростання реальних цін на енергоресурси. Необхідно відзначити, що проблема високого рівня ресурсоємності виробництва, а отже, і пошук напрямів зниження витрат всіх видів ресурсів, залишається актуальною і для європейських держав. Так, інтенсивне зменшення енергоємності спостерігається по країнах ЄС, причому темпи зниження енергоємності перевищували темпи ВВП на душу населення.

Країнами Західної Європи протягом багатьох років реалізується системний підхід у політиці ефективного ресурсоспоживання, який передбачає узгодження і гармонізацію таких важливих складових, як законодавча і нормативна база, розробка і впровадження енергозберігаючих технологій, організація ефективного менеджменту ресурсоспоживання на державному і муніципальному рівнях, використання економічних стимулів й інвестиційних програм, створення систем і засобів моніторингу енергоспоживання на виробництві й в комунальній сфері, інформаційна і суспільна підтримка енергоефективності [1].

У Європі реалізується програма щодо збільшення частки поновлюваної енергії в загальному енергоспоживанні країн ЄС, сприяння збільшенню частки використання біопалива для транспорту на основі заміщення мінерального дизеля і газоліну через звільнення виробників біопалива від оподаткування. Основна мета програм, що діють в Європі, полягає в забезпеченні зростання енергоефективності і раціонального використання ресурсів, а також експлуатації нових і поновлюваних джерел енергії.

Польща досить давно впроваджує енергозберігаючі технології. У значних обсягах вико-

ристовується енергія, отримана за рахунок альтернативних джерел і її частка постійно зростає. У країні діє гнучка система податкових пільг при отриманні кредиту з метою проведення заходів щодо енергозбереження, також функціонує розгорнена система кредиторів, які готові представляти довгострокові позики для проведення масштабних заходів щодо енергозбереження

Велике значення має і впровадження ергоаудитів. Це комплексне обстеження, яке проводиться з метою визначення структури і ефективності енергетичних витрат, пошуку найбільш енерговитратних вузлів [2].

У Німеччині в 2004 р. прийнятий «Акт про поновлювану енергетику», відповідно до якого енергозабезпечувальні компанії зобов'язані купувати електроенергію, вироблену з поновлюваних джерел енергії, за встановленими тарифами. Окрім цього, на кожен вид поновлюваного джерела енергії встановлено окремий тариф, який є стимулюючим для розвитку цієї галузі. В даний час за рахунок поновлюваних джерел енергії виробляється більше енергії, ніж за рахунок атомної енергетики. Так, у виробництві електроенергії країни 17,1% доводиться на атомну енергетику, на поновлювану енергетику – 21%.

Швеція сьогодні є першою в світі країною, економіка якої буде майже повністю звільнена від нафти. В кінці 2005р. Уряд Швеції встановив 15-річний термін для переходу на поновлювану енергетику, а саме – використання біопалива місцевого походження без подальшого розвитку атомної енергетики [1].

Політика енергозбереження в країнах Європейського Союзу указує на розуміння важливості зниження споживання енергоресурсів і необхідність використання всіх можливих важелів впливу на цей процес. Різні країни знаходяться на різних стадіях реалізації енергозберігаючих програм, проте наголошується чітка і послідовна тенденція стимулювання європейськими країнами підвищення ефективності використання енергоресурсів. Значний успіх країн Центральної і Східної Європи і Балтії полягає у ефективному впровадженні енергозберігаючих технологій і використанні альтернативних видів палива з енергетичних культур. Велику увагу приділяють місцевим видам палива, а також проводять політику сприяння місцевій владі у вирощуванні і використанні біомаси енергетичних сільськогосподарських культур, яка служить сировиною для виготовлення біодизеля. Значну роль на цей напрям відіграє економія сировини, яка досягається за рахунок використання вторинних матеріалів – металобрухту, макулатури, пластмас. Запаси їх у багатьох країнах настільки великі, що можуть значною мірою компенсувати дефіцит природних ресурсів. У старих промислових районах Західної і Східної Європи і США обсяги заготівки вторинних ресурсів настільки великі, що перекривають місцеві потреби і частково експортуються в інші країни [2].

Сучасний стан лісового господарства України за своїм призначенням та розміщенням характеризується такими функціями: водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі та інші екологічні функції, які забезпечують потреби суспільства в лісових ресурсах.

Загальна площа лісових ділянок, що належить до лісового фонду України, становить 10,4 млн. га, в тому числі вкриті лісовою рослинністю – 9,6 млн. га. Лісистість України становить 15,9%. Незважаючи на невелику лісистість території Україна займає у Європі 9-те місце за площею лісів та 6-те місце за запасами деревини. За 50 років лісистість зросла майже у півтора рази.

Лісорослинні умови в Україні неоднорідні, тому ліси по території держави розміщені нерівномірно. Лісистість варіює від 3,7% в Запорізькій до 51,4% в Закарпатській областях. Ліси зростають у трьох природних зонах (Полісся, Лісостеп, Степ), в Карпатах та гірських районах Криму, які мають різкі відмінності щодо лісорослинних умов. Більше половини лісів країни рукотворні і потребують посиленого догляду. Тому найбільшу питому вагу у насадженнях мають середньовікові деревостани – 45%. Середній вік лісів становить понад 60 років, відбувається поступове старіння лісів, що призводить до погіршення їх санітарного стану [5].

У лісах України зростає понад 30 видів головних деревних порід, серед яких домінують сосна, дуб, бук, ялина, береза, вільха, ясен, граб, ялиця (рис. 1). Хвойні насадження займають 43% загальної площі, зокрема сосна – 35%. Твердолистяні насадження становлять 43%, зокрема дуб і бук – 37%. Запас деревини становить – 2,1 млрд куб. м. Протягом року у лісах в середньому приростає 35 млн куб. м деревини. Тобто, відбувається поступове збільшення запасу, що підтверджує значний економічний і природоохоронний потенціал наших лісів зокрема.

Площа осередків шкідників і хвороб – більше 600 тис. га, що складає 7% вкритої лісом площі країни. В цих осередках щорічно

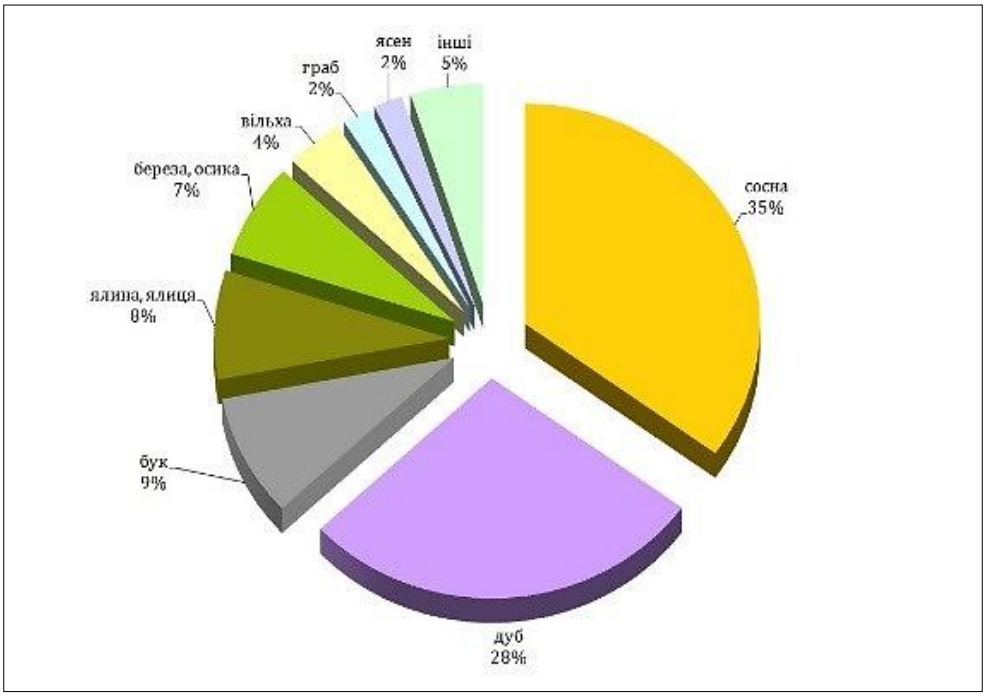


**Рис. 1. Структура лісів України в 2017 р.**

проводяться заходи боротьби на площі понад 100 тис. га. Проте у теперішній час лісопатологічна ситуація в лісах України продовжує бути напруженою, особливо у центральних та південних областях, і вимагає постійної уваги та оперативних дій щодо недопущення масового ураження насаджень шкідниками і хворобами лісу.

Щорічно заходи з формування і оздоровлення лісів (рубки догляду, санітарні, лісовідновні, реконструктивні та інші) здійснюються на площі до 300 тис. га, в т.ч. лісівничі догляди за молодняками на площі до 40 тис. га. Деревина є основним видом лісових ресурсів. Щорічний обсяг заготівлі ліквідної деревини від всіх видів рубок по Держлісагентству становить близько 16 млн. м$^3$, у тому числі від рубок головного користування близько 7.5 млн. м$^3$.

Потенціальні запаси і можливості українських лісів великі і, на думку спеціалістів та міжнародних експертів, повністю не використовуються. Використання щорічного приросту знаходиться в межах 60%, а в країнах Європи використання щорічного приросту складає 70-80%. В Україні протягом року вирубується лише 0,9% запасу, тоді як у Швейцарії щорічний обсяг рубок складає 1,9% запасу, Чехії – 2,4%, Фінляндії – 2,8%, Великобританії і Бельгії – 3 і 3,1%, відповідно.

Аналізуючи стан лісництва, в межах держави в реаліях сьогодення, можна зазначити, що у діяльності підприємств галузі лісового господарства України існує ряд проблем, які потребують нагальних заходів для покращення та ефективності ресурсовикористання (табл. 1) [4].

Як бачимо з табл. 1 наявних проблем у діяльності підприємств досліджуваної лісової галузі України є вдосталь. Важливим є той факт, що в Україні питання проблем ресерсозбереження та ресурсовикористання вже розглядається. Про це свідчить той факт, що 15 листопада 2017 р. на засіданні Кабінету Міністрів України схвалена «Стратегія реформування лісового господарства України на період до 2022 року». Дана доктрина спрямована на визначення цілей та інструментів для розв'язання екологічних, економічних та соціальних проблем лісового господарства України, та створення умов для сталого розвитку з урахуванням географічних та інших особливостей.

Необхідність підготовки Стратегії викликана розумінням надзвичайно важливої ролі лісів для екологічної, економічної та соціальної стабільності держави, необхідності системного удосконалення ведення лісового господарства в Україні для забезпечення довгострокових інтересів держави на основі поєднання принципів державного регулювання з механізмами ринкових відносин з огляду на цілі децентралізації влади, необхідністю розвитку державно-приватного партнерства,

Таблиця 1

**Наявні проблеми у діяльності підприємств галузі лісового господарства України**

| Основні проблеми у діяльності підприємств галузі лісового господарства України | |
|---|---|
| недосконалість системи управління лісовим господарством, зокрема поєднання функцій регулювання, нагляду і контролю за обігом деревини з функціями по здійсненню господарської діяльності в межах одного центрального органу виконавчої влади | дисбаланс організаційно-правової структури управління лісовими ресурсами, що призводить до перекосів у фінансовому забезпеченні окремих лісокористувачів (відсутність фінансування заходів з ведення лісового господарства Півдня і Сходу країни та відсутність відповідних фахівців в цих регіонах) |
| складна процедура притягнення до адміністративної та кримінальної відповідальності за незаконні рубки | нереалізовані законодавчі вимоги щодо охорони і захисту лісів |
| погіршення санітарного стану лісів, недосконала нормативно-правова база щодо можливостей реагуванню попередження втрати лісових насаджень | відсутність економічних стимулів для поглибленої переробки деревини в середині країни |
| недостатня наукова підтримка розвитку лісового господарства, зокрема відсутність науково обґрунтованої стратегії адаптації лісів до змін клімату внаслідок браку коштів на відповідні дослідження | відсутність правових та економічних механізмів стимулювання запровадження природозберігаючих технологій |
| значний обсяг незаконних рубок, як наслідок великі масштаби функціонування тіньового обігу деревини | корупційна складова в лісовому господарстві на всіх рівнях |
| недосконалість фінансово-економічного механізму розвитку лісового господарства та податкової бази, яка не враховує довгостроковості у вирощуванні лісу | низький рівень інформування громадськості та інших зацікавлених сторін, про ліси і лісове господарство |
| | недосконалий механізм продажу необробленої деревини |

збільшення кількості робочих місць, занятості сільського населення, мінімізації корупційних ризиків та вчинення правопорушень, утвердження відкритих, прозорих механізмів прийняття управлінських та кадрових рішень і першочергового забезпечення вітчизняних виробників шляхом створення прозорого ринку деревини [5].

Інструментом реалізації Стратегії є План заходів щодо реалізації Стратегії, що затверджується окремим актом Кабінету Міністрів України і повинен містити детальні строки та перелік виконавців щодо усіх напрямів та цілей зазначених у відповідному розділі Стратегії. Цей план є обов'язковим для виконання всіма виконавцями, зазначеними у ньому. Реалізація Стратегії сприятиме зниженню рівню корупції у лісовому господарстві, забезпеченню чіткого розмежування функцій між суб'єктами управління галузі, створення дієвої системи контролю за веденням лісового господарства, переведенню лісового господарства на засади сталого розвитку та ефективному управлінню лісовим господарством, збільшенню площі лісів держави, збереженню біорізноманіття та невиснажливого лісокористування, задоволенню потреб суспільства в лісових ресурсах, поліпшенню водорегулюючих, ґрунтозахисних, рекреаційних та інших корисних властивостей лісів створенню сприятливіших умов для розвитку підприємництва та нових робочих місць, зменшенню загрози деградації земель, зростанню частки продукції лісового господарства у внутрішньому валовому продукті, забезпеченню зайнятості та соціальної захищеності працівників лісового сектору, зростанню інвестицій у лісову галузь, виробництва з доданою вартістю, а також гармонізації норм ведення лісового господарства України з відповідними критеріями Європейського Союзу.

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином виявлено, що стан лісового господарства в Україні потребує ретельного догляду, відповідних стратегічних впроваджень та постійного моніторингу якості виконанню всіх поставлених планів, цілей та завдань. Аналіз показав, що українські ліси мають всі потенційні можливості до виведення рівня їх стану та використання на європейський рівень. Також важливо наголосити на тому, що потрібно звертати увагу та брати за приклад

світовий досвід, оскільки аналіз світового досвіду комплексної переробки сировини і відходів свідчить про велику увагу до питання ефективного ресурсоспоживання. Інтенсивному типу розширеного відтворення відповідає перехід на повне, повторне і багаторазове використання сировини, яке залучається до господарського обороту. При цьому забезпечується відносна стабілізація і подальше скорочення первинного ресурсовикористання і створюються умови для оптимізації функціонування еколого-економічних систем.

ЛІТЕРАТУРА:

1.Ахромкін Є. М. Зарубіжний досвід ефективного використання ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:/// C:/Users/Admin/Downloads/agrosvit_2011_5_5.pdf.

2.Стрельцова С.М. Зарубіжний досвід аналізу використання виробничих ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vsed/2010_38/38/349-353.pdf.

3.Фоменко О. Р. Гречко А.В. Дослідження шляхів і резервів ресурсозбереження на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/node/358.

4.Шаповал А. І. Методичні підходи до формування ефективної системи управління ресурсозбереженням на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: essuir.sumdu.edu.ua.

5. Прийнята Стратегія реформування лісового господарства України до 2022 року. Думки громадських активістів та експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forpost.lviv.ua/txt/ekonomika/8242-pryiniata-stratehiia-reformuvannia-lisovoho-hospodarstva-ukrainy-do-2022-roku-dumky-hromadskykh-aktyvistiv-ta-ekspertiv.

REFERENCES:

1.Ahromkin Y. M. Foreign experience of efficient use of resources [Electronic resource]. – Access mode: file: /// C:/Users /Admin /Downloads/agrosvit_2011_5_5.pdf.

2. Streltsova S. M. Foreign experience in the analysis of the use of productive resources [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vsed/2010_38/38/349-353.pdf.

3.Fomenko O.R. Grechko A.V. Research of ways and reserves of resource conservation at the enterprise [Electronic resource]. – Mode of access: http://probl-economy.kpi.ua/node/358.

4.Shapoval A.I. Methodical approaches to the formation of effective resource management system management at the enterprise [Electronic resource]. – Access mode: essuir.sumdu.edu.ua.

5. The Strategy for reforming forestry of Ukraine until 2022 is adopted. Thoughts of civic activists and experts [Electronic resource]. – Mode of access: http://forpost.lviv.ua/txt/ekonomika/8242-pryiniata-stratehiia-reformuvannia-lisovoho-hospodarstva-ukrainy-do-2022-roku-dumky-hromadskykh-aktyvistiv-ta-ekspertiv.

УДК 332.1

# Оцінка туристичної привабливості Одеського регіону

**Федоренко М.А.**
аспірант
Інституту агроекології та природокористування
Національної академії аграрних наук України

У статті обґрунтовано необхідність проведення якісної оцінки та регулювання туристичної привабливості регіону, з метою підвищення ефективності роботи туристичної сфери. Туризм істотно впливає на економіку держави, сприяє створенню нових робочих місць, є джерелом поповнення бюджету та припливу валютних надходжень, поєднує прибутковість з екологічною рівновагою. Крім того, стимулює розвиток багатьох галузей економіки таких як, транспорт, будівництво, сільське господарство, культура, мистецтво тощо, які прямо чи опосередковано пов'язані з туристичною індустрією.

**Ключові слова:** туризм, оцінка, туристична привабливість, компоненти туристичної привабливості.

Федоренко М.А. ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОДЕССКОГО РЕГИОНА
В статье обоснована необходимость проведения качественной оценки и регулирования туристической привлекательности региона, с целью повышения эффективности работы туристической сферы. Туризм оказывает существенное влияние на экономику государства, способствует созданию новых рабочих мест, является источником пополнения бюджета и притока валютных поступлений, сочетает доходность по экологическим равновесием. Кроме того, стимулирует развитие многих отраслей экономики как транспорт, строительство, сельское хозяйство, культура, искусство и т.д., которые прямо или косвенно связаны с туристической индустрией.

**Ключевые слова:** туризм, оценка, туристическая привлекательность, компоненты туристической привлекательности.

Fedorenko M.A. EVALUATION OF TOURIST ACCURACY OF ODESSA REGION
The article substantiates the necessity of carrying out a qualitative assessment and regulation of the tourist attractiveness of the region in order to increase the efficiency of the tourism industry. Tourism substantially affects the state's economy, promotes job creation, is a source of budget revenues and influxes of foreign exchange earnings, combines profitability with ecological equilibrium. In addition, it stimulates the development of many sectors of the economy such as transport, construction, agriculture, culture, art, etc., which are directly or indirectly related to the tourism industry.

**Keywords:** tourism, evaluation, tourist attraction, components of tourist attraction.

**Постановка проблеми у загальному вигляді** та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для багатьох країн з менш привабливими, ніж в Україні, природними та культурно-історичними ресурсами, розвиток туристичного бізнесу дозволив підвищити рівень національного економічного розвитку. Наявний туристичний потенціал та ресурси сприяють входженню України на світовий туристичний ринок. Але тільки це ще не дає гарантії успішного розвитку туристичної індустрії, яка потребує комплексного підходу та ефективної державної політики. Тому, для підвищення ефективності роботи туристичної сфери необхідно регулювати цим процесом як на місцевому (в регіонах) так і на загальнонаціональному рівнях. Українська держава задекларувала її одним з пріоритетних напрямів розвитку національної економіки. Але разом з тим Україна, маючи усі передумови, не приділяла належної уваги розвитку туризму. У зв'язку з такою ситуацією питання проведення якісної оцінки та регулювання туристичної привабливості регіону набувають значної актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки туристичної привабливості України знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вчених. Так, В.Я. Гавран [2] досліджує формування привабливості рекреаційно-туристичних комплексів з метою залучення інвестицій в розвиток туризму. В свою чергу А.В. Мокляк [3] наводить оцінку та систематизацію чинників, що визначають привабливість комплексу міжнародного туризму України для іноземців. За останні роки різні методики оцінювання інвестиційної та туристичної привабливості території найбільш повно розкриті у працях вчених Бейдика О.О., Гранберга А.Г., Гринів Л.С.,





© Федоренко М.А.

Гулич О.І., Євдокименко В.К., Маршалова А.С., Стеченка Д.М., Ткаченко Т.І., Черчик Л.М. та інших дослідників [5−14]. Також слід виділити методики інвестиційної привабливості Гарвардської школи бізнесу, Тейна-Уотерса, Котлера-Хезлера, журналів “The Economist”, “Fortune”, “Euro money” [14−18].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Немає єдиної методики для комплексної оцінки туристичної привабливості, а тільки для її окремих компонентів (складових). Найбільш системний підхід щодо оцінки туристичної привабливості регіону приставлений в дослідженні О.В. Музиченко-Козловської [4], але запропоновані науковцем рекомендації пов’язані з визначення туристичної привабливості території в першу чергу щодо якості довкілля. Отже, сьогодні постає нагальна потреба оцінки кожного компонента, що формує в результаті туристичну привабливість регіону.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Написання даної статті ставить на меті виконання наступних завдань:

- визначення понять туризм, туристична привабливість регіону;
- визначення компонентів туристичної привабливості регіону;
- оцінити туристичну привабливість регіону;
- виявити слабкі і сильні сторони українського туризму.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За даними офіційного сайту Всесвітньої туристичної організації, *туризм* є однією з найбільш дінамічних та перспективних галузей світової економіки. Його частка становить близько 12% світового валового внутрішнього продукту, 7% загального обсягу інвестицій, 11% світових споживчих витрат, 5% усіх податкових надходжень і третину світової торгівлі послугами. За прогнозами експертів ВТО, число поїздок в світі до 2020 року досягне 1,6 мільярда туристських прибуттів, з яких 717 млн. припаде на Європу [1].

*Туризм походить від французького “tourisme”* – прогулянка, подорож – подорожі у вільний час пов’язані з від’їздом за межі постійного проживання і один з видів активного відпочинку, який поєднує відновлення продуктивних сил людини з оздоровчими, пізнавальними, спортивними та культурними розважальними цілями. В міжнародній практиці до туристів відносять осіб, які тимчасово і добровільно змінили своє місце проживання з будь-якою метою, крім діяльності, яка винагороджується в місці тимчасового перебування.

*Туристична привабливість регіону* – це категорія, яка включає сукупність туристичних ресурсів, сучасної розвиненої матеріальної та технічної бази туризму, доступної і достатньої інформації про регіон, належний рівень безпеки, які б відповідали потребам туристів і забезпечували досягнення найбільший соціально-економічний ефект та належного державного регулювання даної галузі економіки.

На рис. 1 зображені компоненти туристичної привабливості Одеського регіону та їх зв'язок між собою.

Як ми бачимо на рис. 1, всі компоненти туристичної привабливості пов'язані між

**Рис. 1. Компоненти туристичної привабливості Одеського регіону**

*Джерело: розроблено автором*

собою. На наш погляд основними є компоненти: туристичні ресурси (історичні, культурні та природні ресурси) та туристична інфраструктура, а для їх належного стану і функціонування важливим компонентом є державне регулювання та інвестиційне забезпечення, а для їх належного рівня – рівень безпеки в державі і, зокрема, в регіоні, а задля їх доступності – є компонент інформаційного забезпечення.

*Рівень забезпечення туристичними ресурсами* є досить високим. Так, в Одеській області значна кількість унікальних та естетично привабливих природних ландшафтів, місцевих та пам'ятків культури та природоохоронних територій, парків, заказників, біосферний заповідник тощо. Зокрема, це Дунайський біосферний заповідник, морські прибережні території області, безмежні річкові ресурси, що передусім пов'язані із мальовничими ландшафтами навколо Дунаю, Дністра та безпосередньо рибалкою в даних річках та ін. Також слід зазначити, що Україна має багату та різноманітну культуру, традиції, історію, фольклор, мистецтво та інше. До історичних ресурсів слід віднести історичні пам'ятки, пам'яток античної культури, народної архітектури, заказники, тощо. Рівень враження про естетику культурного ландшафту, його збереження та відповідність регіональним особливостям в деяких регіоні низький, який забезпечується чистотою міст, доріг, а особливо узбіч доріг та придорожніх паркінгів. На цей чинник особливо звертають увагу іноземні туристи.

*Туристична інфраструктура* в Україні забезпечена не на достатньому рівні. Найгостріша проблема на сьогодні – відсутність достатньої кількості готелів, мотелів, хостелів. Зокрема, відсутність готелів вищих класів для задоволення іноземних туристів із розвинених країн. А також мала кількість хостелів з належним сервісом, щоб задовільнили молодих мандрівників та інших бюджетних туристів. Головною причиною такої ситуації є недостатня державна підтримка готельної сфери.

В Таблиці 1 наведена кількість підприємств готельного типу, відповідно кількість номерів в них та їх житлова площа.

Що стосується *транспортної інфраструктури*, то незважаючи на збільшення довжини доріг з твердим покриття, якість їх сумнівна, і стан великої кількості доріг залишається неналежним. Також, низький рівень транспортного обслуговування туристичного руху, що вимагає заміни великої частини значною мірою зношеного парку автотранспорту та рухомого складу залізниці. Недостатня транспортна доступність України є однією з перешкод, що гальмують розвиток туризму.

*Інформаційне забезпечення*, як компонент туристичної привабливості залишається на низькому рівні. Багато туристів не чули про Україну і її пам'ятки. Туристичний продукт потребує постійної та систематичної реклами

Таблиця 1

**Готелі та інші місця для тимчасового проживання**

| Рік | Кількість підприємств готельного типу | Кількість номерів | Житлова площа всіх номерів, тис. м² |
|---|---|---|---|
| 1995 | 1396 | 62360 | 1032,3 |
| 1996 | 1368 | 60601 | 999,9 |
| 1997 | 1375 | 58464 | 1002,1 |
| 1998 | 1328 | 55487 | 1010,7 |
| 1999 | 1326 | 51450 | 948,7 |
| 2000 | 1308 | 51012 | 949,1 |
| 2001 | 1258 | 49966 | 947,9 |
| 2002 | 1254 | 51107 | 977,0 |
| 2003 | 1218 | 50412 | 997,8 |
| 2004 | 1192 | 50414 | 1012,2 |
| 2005 | 1232 | 51686 | 1072,4 |
| 2006 | 1269 | 53645 | 1120,2 |
| 2007 | 1420 | 62165 | 1313,6 |
| 2008 | 1595 | 71580 | 1508,4 |
| 2009 | 1684 | 76019 | 1624,6 |
| 2010 | 1731 | 79833 | 1700,6 |

*Джерело: створено за даними Держстат України, 1998-2010*

на міжнародному ринку послуг. Через брак інформації, ми втрачаємо потенційних клієнтів (туристів) на купівлю туристичних послуг, а також втрачаємо *потенційних інвесторів*, які через відсутність інформації про стан інвестиційного клімату та інвестиційних проектів в туристичній галузі, оминають ринок туристичних послуг України.

Основу *державного регулювання* становить Закон України «Про туризм», що визначає загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади реалізації державної політики України в галузі туризму. Розпорядженням КМУ «Про схвалення Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки» регламентується впровадження даної стратегії, метою якої є створення умов для забезпечення сталого розвитку сфери туризму та курортів, перетворення її у високорентабельну, інтегровану у світовий ринок галузь, що зможе стати вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості, структурної модернізації економіки, наповнення бюджетів всіх рівнів.

На рис. 2 показана динаміка в'їзного туризму за період 2000-2006 років.

На рис. 3 відображена кількість іноземних туристів України за період 2010-2015 років.

Як ми бачимо з графіку, в період з 2000 по 2006 років спостерігається стабільний ріст іноземних відвідувачів в Україну. Що не скажеш за період 2010-2015 років, коли ми спостерігаємо то зменшення, то збільшення іноземних туристів, в 2014 та 2015 роках, − спостерігається значне зменшення відвідувачів нашої країни іноземними туристами, а саме менше ніж 20 тис. чол. за рік.

Значення *інтегрального показника* для Одеського регіону складає 1,67–1,24, цей показник є високим по Україні.

***У рейтингу The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017***, складеному експертами Всесвітнього економічного форуму в Давосі, ***Україна посіла 88-е місце***. Про це повідомляє «Капітал». «Україна посіла 88-е місце за привабливістю для туристів за версією експертів Всесвітнього економічного форуму в Давосі. Головними критеріями для складання рейтингу стали культурні ресурси, доступна інфраструктура, ціни, охорона здоров'я, рівень безпеки, міжнародна відкритість», − йдеться в повідомленні.

В Таблиці 2 наведені сильні та слабкі сторони українського туризму.

Виходячи із слабких сторін українського туризму, найважливіші стратегічні цілі, що стоять перед ним, є такими:

• пристосування українських норм та законів до стандартів країн Західної Європи, особливо у сфері міжнародних торговельних угод, охорони прав споживача, діяльності господарських структур, які надають послуги в сфері туризму;

• збільшення транспортної доступності та поліпшення забезпечення послугами телефонного зв’язку;

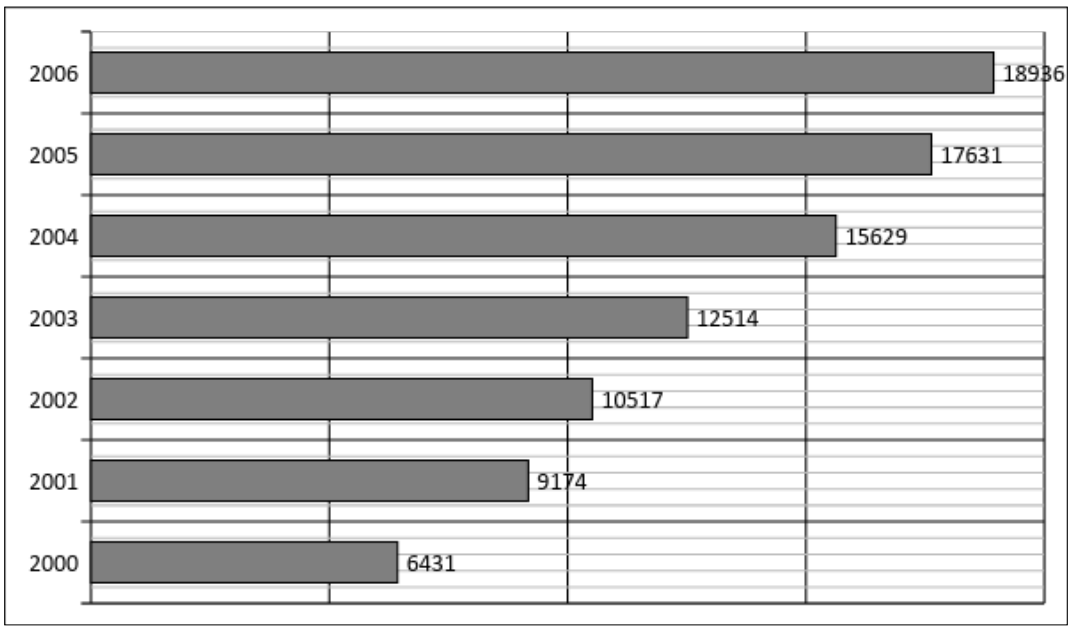


**Рис. 2. Динаміка в'їзного туризму за 2000-2006 роки (чол.)**

*Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату http://www.ukrstat.gov.ua/*

• розширення реклами українського туристичного продукту на закордонних ринках одночасно з організацією з цією метою спеціального урядового агентства;

• розвиток міжнародного співробітництва разом з регіональним прикордонним співробітництвом в рамках надання послуг туристам;

• покращення безпеки туристів та подорожуючих;

• діяльність, спрямована на охорону середовища, особливо на територіях, що мають велике значення для розвитку туризму;

• проведення активної політики заохочення зарубіжних інвестицій в туристичне господарство України;

• проведення комерціалізації шляхом реструктуризації і трансформації форм власності тієї частини соціальної та спеціальної бази, яка може надавати послуги на туристичному ринку;

• підтримка регіонального розвитку на територіях, привабливих з точки зору туризму і господарської діяльності в туризмі та супутних галузях;

• організація наукових досліджень та підтримка освіти в галузі туризму згідно з потребами ринку, з урахуванням міжнародного досвіду.

За дослідженням М.О. Омуша, показниками, за якими можна оцінити туристичну привабливість території є [6, с. 139]:

• загальний імідж регіону;

• природно-кліматичні умови для відпочинку та оздоровлення;

• соціальна стабільність та безпека;

• транспортна доступність;

• економічна привабливість;

**Рис. 3. Кількість іноземних туристів України за період 2010-2015 років**

*Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату http://www.ukrstat.gov.ua/*

Таблиця 2

**Сильні та слабкі сторони українського туризму**

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|---|---|
| ● багата та різноманітна культура;<br>● фольклор;<br>● велика кількість пам'ятків;<br>● багато цікавих заповідників;<br>● мальовнича природа;<br>● теплий клімат;<br>● українська гостинність. | ● жахливий стан доріг та слабкий рівень автосервісу;<br>● рівень надання послуг низький при високій ціні;<br>● поганий стан природного середовища;<br>● низький рівень безпеки;<br>● погана державна підтримка;<br>● поганий гігієнічний стан та порядок на туристських та атрактивних об'єктах;<br>● слабке знання населенням іноземних мов;<br>● брак інформації та реклами для туристів;<br>● надто довга процедура на контрольно-пропускних пунктах. |

• духовна привабливість центрів релігійного паломництва;
• привабливість пам'яток історії;
• культурно-освітня привабливість.

На тепер існують методики та рекомендації зі статистики туризму, які затверджені на Міжнародній конференції зі статистки подорожей та туризму, що організувала ЮНВТО. Згідно з цими рекомендаціями розроблений перелік основних показників, які легко вимірюються та надають інформацію про динаміку розвитку туристичної індустрії. Найважливішими показниками, за даними ЮНВТО, є [1, с. 35, с. 42]:

− кількість прибуттів;
− тривалість перебування туриста в країні;
− витрати туристів, пов'язані з подорожжю;
− доходи від туризму.

Технічна туристична привабливість − це потенціал території щодо можливості привабити таку кількість туристів, яку можуть прийняти засоби розміщення туристів чи загалом певний регіон з наявними туристичними ресурсами, враховуючи допустиме рекреаційне навантаження на цю територію.

Економічна туристична привабливість − це економічно ефективна кількість туристів, які відвідали певний регіон і дали можливість досягти максимального соціально-економічного ефекту.

Для оцінювання технічної туристичної привабливості території можна скористатися показниками, які представлені у статистичній звітності туристичних підприємств чи інших установ. За допомогою статистичних показників можна визначити кількість засобів розміщення та місць у них, дізнатись, яку кількість туристів може прийняти певний регіон. Таким чином можна визначити фактичний стан розвитку туризму в певному регіоні.

**Висновки з цього дослідження.** *Розвиток державного туристичного продукту вимагає таких заходів:*

• розробки стратегії розвитку туристичного продукту;
• збільшення його конкурентоспроможності на закордонних ринках;
• впровадження податкових пільг для інвестицій, пов’язаних з розвитком рекреаційної бази;
• включення до туристичної пропозиції імпрез культурного, спортивного, рекреаційного, наукового, торговельного спрямування;
• розвитку туризму в сільській та лісовій місцевості (агротуризм, або «зелений» туризм);
• впровадження до внутрішнього та іноземного туризму пропозицій кваліфікованого та спеціалізованого туризму (наприклад, мисливство, рибальство, вітрильний спорт та ін.);
• постійного моніторингу туристичних явищ в загальнодержавному та регіональному масштабах з метою ліквідації бар’єрів та обмежень в розвитку;
• проведення систематичних маркетингових досліджень закордонних ринків.
• вимагає створення, крім сучасних фондів розміщення та бази харчування, також розвинених систем інформації та бронювання готелів і квитків [10].

Щоб визначити економічну туристичну привабливість регіону необхідно врахувати сукупність чинників, які впливають на досягнення максимальної економічної ефективності та заходи, які слід вжити, щоб її досягти (щоб досягти максимального економічного ефекту). У певному регіоні може бути потенціал для розвитку туризму та бажання прийняти велику кількість туристів, але, щоб досягти максимального економічного ефекту затрати для цього можуть виявитися недоцільними.

Туристично-рекреаційний потенціал − це потенціал, який визначається за наявністю, кількістю та якісною характеристикою історико-культурних, лікувально-оздоровчих рекреаційних ресурсів та розвитку туристичної інфраструктури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.unwto.org.

2. Гавран Володимир Ярославович Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичній сфері: Дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / В.Я. Гавран. − Л., 2002. − 203 с.

3. Мокляк Анджей Туристські ресурси для потреб іноземного туризму в Україні (в контексті українсько-польських туристичних зв'язків): Дис. канд. геогр. наук: 11.00.02 / А. В. Мокляк − К., 2004. − 206 с.

4. Музиченко-Козловська Оксана Володимирівна. Економічне оцінювання та регулювання туристичної привабливості території»: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / О.В. Музиченко-Козловська; Національний ун-т «Львівська політехніка». – Л., 2007. − 21с.

5. Бейдик О. О. Методологія та методика аналізу рекреаційно-туристських ресурсів України [Текст]/ О. О. Бейдик // дис… д-ра геогр. наук.» Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, 2004. − 424 с.

6. Омуш М.О., Стратегія диверсифікованого розвитку туристського комплексу в регіональній економіці (на прикладі Йорданії): автореф. дис. …канд. екон. наук / М.О. Омуш – Харків, 2003. –19 с.

7. Гулич О. І. Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і туристичних центрів» [Текст]/ О. І. Гулич, Л.С. Гринів, Н. М. Герасимчук / НАН України. − Львів: Інститут регіональних досліджень, 2007. − 52 с.

8. Євдокименко В.К. Регіональна політика розвитку туризму (Методологія формування. Механізм реалізації) [Текст]/ В.К. Євдокименко. − Чернівці: Прут, 1996. − 288 с.

9. Музиченко-Козловська О.В. Методика оцінки рівня туристичної привабливості регіону [Текст] / О.В. Музиченко-Козловська // Регіональна економіка, − № 1, 2006. − С. 218−227.

10. Маршалова А. С. Основы теории регионального воспроизводства [Текст]: Учебное пособие/ А. С. Маршалова, А. С. Новоселов. − М.: Экономика, 2007. − 192 с.

11. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком : Навч. посібник/ Д.М. Стеченко. − К.: Вища школа, 2000. − 223 с.

12. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу [Текст]: Монографія / Т.І. Ткаченко. − К.: КНТЕУ, 2006.− 537 с.

13. Черчик Л.М. Оцінка рівня привабливості розвитку рекреаційного природокористування для регіонів України / Л.М. Черчик. – Луцьк.: Видавничий центр ЛДТУ, 2006. − 120 с.

14. Рожков К. Л. Процесс глобализации и национальная экономика [Текст] / К. Л. Рожков // дис. экон. наук. − М. Дипломатическая академия МИД Российской Федерации., 2000. − 386 с.

REFERENCES:

1. The official website of the World Tourism Organization (2015) [Electronic resource] – available at:www.unwto.org (Accessed 24 February 2018).

2. Gavran Volodymyr Jaroslavovych (2002), Upravlinnja investycijnoju dijal'nistju v rekreacijno-turystychnij sferi [Management of investment activity in the recreation and tourism sector]: Abstract of kand. econ nauk: 08.02.03 / V.Ja. Gavran – Lviv, Ukraine. – p. 203.

3. Mokliak Andzhej (2004), Turysts'ki resursy dlia potreb inozemnoho turyzmu v Ukraini (v konteksti ukrains'ko-pol's'kykh turystychnykh zv'iazkiv) [Tourism resources for the needs of foreign tourism in Ukraine (in the context of Ukrainian-Polish tourist links)]: Abstract of ph. kand. geogr. nauk: 11.00.02 / A. V. Mokliak – Kyiv, Ukraine. – p. 206.

4. Muzychenko-Kozlovs'ka Oksana Volodymyrivna (2007), Ekonomichne ocinjuvannja ta reguljuvannja turystychnoji pryvablyvosti terytoriji, [Economic assessment and regulation of the tourist attractiveness of the territory]: Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.02.03; Nacional'nyj un-t “L'vivs'ka politehnika, Lviv, Ukraine. − p. 21.

5. Beydyk O. O. (2004), Metodologija ta metodyka analizu rekreacijno-turysts'kyh resursiv Ukrajiny [Tekst] [Methodology and methodology of analysis of recreational and tourist resources of Ukraine [Text]] / O. O. Bejdyk // dys… d-ra geogr. nauk.” Kyjivs'kyj nacional'nyj un-t im. Tarasa Shevchenka, Kyiv, Ukraine. − p. 424.

6. Omush M.O. (2003), Omush M.O. Strategija dyversyfikovanogo rozvytku turysts'kogo kompleksu v regional'nij ekonomici (na prykladi Jordaniji) [Strategy of diversified development of the tourist complex in the regional economy (for example, Jordan)]: avtoref. dys. …kand. ekon. nauk / M.O. Omush – Harkiv, / M.O. Omush, Kharkiv, Ukraine. – p. 19.

7. Gulyk O. I. (2007), Metodyka formuvannja strategij stalogo social'no-ekonomichnogo rozvytku kurortno-rekreacijnyh terytorij i turystychnyh centriv [Tekst]/ O. I. Gulich, L.S. Grinov, N. M. Gerasimchuk / NAS of Ukraine. – Lviv: Institute for Regional Studie, Lviv, Ukraine, − p. 52.

8. Evdokimenko V.K. (1996), “Rehional'na polityka rozvytku turyzmu (Metodolohiia formuvannia. Mekhanizm realizatsii)” [Regional Policy of Tourism Development (Methodology of Formation, Mechanism of Realization] [Text] / V.K. Evdokimenko. – Prut, Chernivtsi, Ukraine.− p.288.

9. Muzychenko“Kozlovs'ka O.V. (2006), Metodyka ocinky rivnja turystychnoji pryvablyvosti regionu [Tekst] [Methodology for assessing the level of tourist attractiveness of the region [Text]] / O.V. Muzychenko-Kozlovs'ka // Regional'na ekonomika. − No 1. − p. 218-227.

10. Marshalova A. S. (2007), “Osnovy teorii regional'nogo vosproizvodstva” [Fundamentals of the theory of regional reproduction]: Uchebnoe posobie/ Textbook / AS Marshalova, AS Novoselov. – Economic, Moscow, Russia. – p.192.

11. Stechko D.M. (2000), “Upravlinnia rehional'nym rozvytkom” [Regional Development Management]: Textbook / D.M. Stechenko – K.: High School,. – p. 223.

12. Tkachenko T.I. (2006), Sustainable tourism development: theory, methodology, business realities [Sustainable tourism development: theory, methodology, business realities [Text]]: Monograph / T.I. Tkachenko « K.: KNTEU, Kyiv, Ukraine. – p. 537.

13. Cherchyk L.M. (2006), Estimation of the level of attractiveness of the development of recreational nature use for the regions of Ukraine [Assessment of the attractiveness of recreational nature development for the regions of Ukraine] / L. M. Cherchik.− Luc'k: Vydavnychyj centr LDTU, Lutsk. Ukraine. – p. 120.

14. Rozhkov K. L. (2000), Process globalyzacyy y nacyonal'naja ekonomyka [Tekst] [The process of globalization and the national economy [Text]] / K. L. Rozhkov // dys. ekon. nauk. − M. Dyplomatycheskaja akademyja MYD Rossyjskoj Federacyy, Moscow, Russia. – p. 386.

УДК 338.2:504.4

# Парадигма інтегрованого управління в контексті забезпечення сталого водокористування

**Штогрин Г.С.**
кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»

Стаття присвячена концептуальним засадами сталого розвитку передусім екологізації економіки, гуманізація, запровадження певної системи принципових підходів до питань суспільної діяльності. Проаналізовано особливості функціонування житлово-комунального-водозабезпечення в умовах інтегрованого управління водними ресурсами, а також узагальнення результатів аналізу процесу реформування дозволило визначити нову парадигму інтегрованого управління житлово-комунального водокористування.

**Ключові слова:** інтегроване управління, житлово-комунальне водокористування, парадигма інтегрованого управління, басейновий принцип управління водними ресурсами, імперативи парадигми.

Штогрин Г.С. ПАРАДИГМА ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена концептуальным принципам устойчивого развития прежде всего экологизации экономики, гуманизация, введение определенной системы принципиальных подходов к вопросам общественной деятельности. Проанализированы особенности функционирования жилищно-коммунального-водоснабжения в условиях интегрированного управления водными ресурсами, а также обобщение результатов анализа процесса реформирования позволило определить новую парадигму интегрированного управления жилищно-коммунального водопользования.

**Ключевые слова:** интегрированное управление, жилищно-коммунальное водопользование, парадигма интегрированного управления, бассейновый принцип управления водными ресурсами, императивы парадигмы.

Shtohryn H.S. PARADIGM OF INTEGRATED MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE WATER USE

The article is devoted to the conceptual foundations of sustainable development, first of all, ecologization of the economy, humanization, introduction of a certain system of principle approaches to issues of social activity. The features of functioning of housing and communal water supply in the conditions of integrated water resources management, as well as generalization of the results of the analysis of the reform process, were analyzed, it was possible to determine a new paradigm of integrated management of housing and communal water use.

**Keywords:** integrated management, housing and communal water use, integrated management paradigm, basin water resources management principle, imperative paradigms.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Винятково важливою в життєдіяльності нашої країни є вода як сукупний природний ресурс. Сьогодні управління водними ресурсами повинно бути спрямоване на забезпечення економічно ефективного та еколого-безпечного водокористування заради гармонізації життєдіяльності суспільства та навколишнього природного середовища на засадах сталого розвитку. Концептуальними засадами сталого розвитку передусім передбачається екологізація економіки, гуманізація, запровадження певної системи принципових підходів до питань суспільної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасною науковою думкою масштабно опрацьовується сутність складеної ситуації та ідентифікуються шляхи її вирішення. Серед вітчизняних учених і фахівців, які ґрунтовно досліджують дану проблематику, можна виокремити таких, В.А. Голян, С.С. Левківський, Л.В. Левковська, М.А. Хвесик, О.В. Яроцька, А.В. Яцик та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сучасний етап економічного розвитку регіональних економічних систем характеризується посиленням негативного антропогенного впливу на навколишнє природне середовище. Загострення глобальних проблем супроводжується екологічними обмеженнями економічного зростання. Перед суб'єктами, що ухвалюють управлінські рішення, постає актуальне питання – формування системи дієвих інструментів забезпечення соціально-екологічного розвитку житлово-комунального господарства, який би відповідав критеріям сталості задоволення попиту населення в якісному,





© Штогрин Г.С.

надійному та безперебійному наданні послуг життєзабезпечення з урахуванням природоресурсних обмежень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є узагальнення особливостей функціонування житлово-комунального-водозабезпечення в умовах інтегрованого управління водними ресурсами, а також узагальнення результатів аналізу процесу реформування та визначення нової парадигми інтегрованого управління житлово-комунального водокористування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Винятково важливою в життєдіяльності нашої країни є вода як сукупний природний ресурс. Багатофункціональне використання води визначає управління водними ресурсами як один з головних чинників збалансованого розвитку країни. Сьогодні управління водними ресурсами повинно бути спрямоване на забезпечення економічно ефективного та еколого-безпечного водокористування заради гармонізації життєдіяльності суспільства та навколишнього природного середовища на засадах сталого розвитку. Концептуальними засадами сталого розвитку передусім передбачається екологізація економіки, гуманізація, запровадження певної системи принципових підходів до питань суспільної діяльності. Модель сталого розвитку, як і будь-яка соціальна модель, є системою інтегрованих компонентів, їх суттєвих відносин і зв'язків, що відображають основний зміст процесів збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку.

У сфері державного управління використанням і охороною водного фонду принцип стійкого розвитку, який закріплено в документах міжнародної Конференції ООН з навколишнього середовища й розвитку, що проходив у Ріо-де-Жанейро, трансформується у стратегічний принцип сталого водокористування, тобто такого, при якому постійно зберігаються й підтримуються умови, що дають змогу сьогодні й у майбутньому задовольняти суспільні потреби у воді, що відповідає санітарно-гігієнічним, екологічним, технічним та іншим вимогам відповідно до цілей водокористування. Не зайве відзначити, що названий принцип управління скоріше є метою, тобто кінцевим результатом, якого прагнуть досягти органи державного управління у процесі регулювання водних відносин.

Разом з тим, досліджуючи водні ресурси у площині сталого розвитку, доцільно зазначити про їх вагому залежність від змін клімату, про які зазначається у Кіотському протоколі. Логічно припустити, що підвищення температури повітря зумовлює посилення випаровування, а отже і зменшення показників водності. Як зазначається з цього приводу в дослідженні ООН «Вода для людей, вода для життя» [1] «останні оцінки свідчать про те, що зміни клімату на 20% посилять нестачу води у світі». Вплив цих чинників необхідно враховувати у програмних документах, що дасть змогу формування превентивних механізмів у вимірах сталості.

Водні ресурси, що є складовою природних ресурсів, включають поверхневі і підземні води, в Україні 75% систем питного водопостачання розраховано на використання води з поверхневих джерел. У водогосподарському комплексі основними користувачами водних ресурсів є: водопостачання населених пунктів, промисловості та сільськогосподарського виробництва, зрошення земель та обводнення посушливих районів, гідроенергетика, водний транспорт, рибне господарство і рекреація. Найбільші водо споживачі зосереджені в посушливих, густонаселених та промислово розвинених регіонах України.

За останнє десятиріччя зменшився відбір води (на 84%), об'єми використання води на зрошення, скоротилось використання свіжої води на виробничі потреби (на 60%), істотно зменшились ( на 44,4%) об'єми води, використаної на господарсько-питні потреби. В той же час змінилася і структура водокористування: більш як удвічі зменшилась частка використання води на зрошення та зросла в 1,5 рази на господарсько-питні потреби і в 1,1 рази на виробничі.

Збалансований розвиток водозабезпечення житлово-комунального господарства, що передбачає поліпшення умов забезпечення водними ресурсами населення і галузей економіки країни та покращення екологічного стану водних джерел, вимагає балансу між екологічними та економічними пріоритетами при управлінні водними ресурсами, узгодженні інтересів водокористувачів при мінімізації антропогенного впливу на водні об'єкти для збереження водно ресурсних систем як унікальних складових природного середовища. Необхідно впроваджувати принципи платності за водні ресурси, скиди забруднень та відходів, забезпечити населення екологічно чистою питною водою, надавати екологічну освіту, поширювати у суспільстві екологічну інформацію та пропаганду, адже ставлення громадськості до при-

родних багатств визначає рівень культури і розвитку нації.

Науково обґрунтоване управління водними ресурсами, режимом вод і водоспоживанням з метою раціонального комплексного їх використання на певній території можливе при впровадженні басейнового принципу управління водними ресурсами, як це передбачено Законом України [2].

Основні положення комплексного (інтегрованого) підходу до управління водними ресурсами в країнах Європи були викладені у Директиві 2000/60/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 23 жовтня 2000 року. З метою імплементації законодавчої бази України з цим міжнародним документом, Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження інтегрованих підходів в управління водними ресурсами за басейновим принципом» від 4 жовтня 2016 року були внесені зміни до Водного кодексу України. У статтю 1 Водного кодексу був введений новий термін «басейновий принцип управління – комплексне (інтегроване) управління водними ресурсами в межах району річкового басейну». Для впровадження інтегрованого управління виникла потреба його науково-методичного забезпечення.

За таким принципом управлінська структура у межах водозбірної площі басейну здійснюватиме функції планування, координації і контролю з метою забезпечення комплексного та збалансованого управління річковими водами даного басейну на регіональному, загальнодержавному та міждержавному рівнях.

Повноваження та завдання управлінських структур розподілятимуться згідно вертикалі – басейновий комітет – басейнове водне управління – обласні управління водного господарства. Басейновий принцип управління водними ресурсами передбачає транскордонне співробітництво у галузі використання й охорони вод та відтворення водних ресурсів на прикордонних водах.

У рамках двосторонніх угод із сусідніми країнами здійснюється успішна співпраця з транскордонного моніторингу вод, який проводиться з метою оцінки екологічного стану річкового басейну, перевірки умов виконання дозволів на спец водокористування у частині забору та скидів у поверхневі водойми із врахуванням їхнього впливу на басейн в цілому, забезпечення раннього оповіщення у разі аварійного забруднення для захисту водокористувачів.

Басейнова система управління водними ресурсами сприятиме гармонізації водного законодавства України із законодавством Європейського Союзу, виконанню положень міжнародних конвенцій і угод, до яких приєдналася Україна. Впровадження інтегрованого управління водними ресурсами є одним із пріоритетів діяльності у цьому напрямку. При цьому потрібно враховувати соціальні фактори, потреби галузей економіки, проводити освітні та інформаційні заходи, спрямовані на охорону та раціональне використання водних джерел, приймати участь у міжнародних заходах по збереженню та відтворенню водних ресурсів. У зв'язку з неможливістю швидкого вирішення водно-екологічних проблем, державна політика повинна будуватися на принципах визначення стратегічних цілей, на які орієнтується вся водно-екологічна діяльність.

До національних пріоритетів охорони навколишнього природного середовища і раціонального використання природних ресурсів віднесено:

– гарантія екологічної безпеки ядерних об'єктів і захисту населення і навколишнього середовища від радіації,

– запобігання шкідливого впливу наслідків аварії на Чорнобильській АЕС;

– покращання екологічного стану басейну р. Дніпро і якості питної води;

– стабілізація і покращення екологічного стану в містах і промислових центрах Донецько-придніпровського регіону;

– запобігання забрудненню Чорного і Азовського морів і покращення їх екологічного стану;

– структурна перебудова виробничого потенціалу економіки,

– екологізації технологій в промисловості, енергетиці, будівництві, сільському господарстві, транспорті.

Стосовно водопостачання та водовідведення житлово-комунального господарства слід зазначити, що централізованим питним водопостачанням забезпечені 457 міст, 758 селищ міського типу та 6 292 сільських населених пункти, або відповідно 99,3; 85,9 і 21,8 % від загальної кількості. Сьогодні ще існує подача питної води за графіком у 102 населених пунктах 17 регіонів України, що є досить високим негативним показником. Це, зокрема, призводить до бактеріального забруднення питної води через її відсутність у водогінних мережах. Непоодинокими також є випадки відключення об’єктів водопостачання від джерел електроенергії. Більше ніж

у 260 населених пунктах споживачі питної води отримують її зі значним відхиленням від нормативних вимог за фізико-хімічними та бактеріологічними показниками, що спричиняє до вторинного забруднення води та підвищеного ризику виникнення інфекційних захворювань.

Згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, слід зазначити, що централізованими системами водовідведення забезпечені 444 міста, 510 селищ міського типу, 703 сільських населених пункти, або відповідно 96,5; 57,6 і 2,5 % від їх загальної кількості. Майже 40 % очисних споруд потребують модернізації відповідно до вимог стандартів питної води. Особливе занепокоєння викликають населені пункти, де немає централізованого водовідведення, а отже, населення змушене користуватися септиками або вигрібними ямами, що, у свою чергу, призводить до забруднення патогенними бактеріями та вірусами значної території, погіршення стану джерел водопостачання [3].

Аналізуючи показники водопостачання та водовідведення в житлово-комунальному господарстві, можна зробити висновок, що загальна протяжність водопровідних мереж зростає одночасно із збільшенням загальної протяжності ветхих та аварійних мереж (табл. 1).

Так, загальна їх протяжність на кінець 2015 р. 182 250,4 км, з яких в аварійному та ветхому стані – 70 978,1 км, або майже 38,6 %. Разом з тим збільшується і загальна протяжність каналізаційних мереж, що, у свою чергу, призводить до збільшення ветхих та аварійних каналізаційних мереж, які на кінець 2015 у року досягли 37 % від загальної протяжності.

Житлово-побутове господарство займає третю сходинку за обсягами водокористування та відзначається найбільшим обсягом втрат води серед інших видів економічної діяльності, що у період 2015 року сягає – 69,8% (табл. 2)

Таблиця 1

**Показники водозабезпечення та водовідведення в України, 2010–2015 рр.**

| Показник | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Кількість підприємств, од. | 1 851 | 1 807 | 1 774 | 1 734 | 1 694 | 1 687 |
| Загальна протяжність водогінних мереж, км | 179 833,5 | 1 798 089 | 180 111,8 | 180 950,8 | 181 400,8 | 182 250,4 |
| з них ветхих та аварійних | 67 313,3 | 67 817,7 | 68 756,9 | 69 821,6 | 70 771,6 | 70 978,1 |
| Загальна протяжність каналізаційних мереж, км | 51 011,4 | 51 210,5 | 51 418,2 | 51 396,8 | 51 412,1 | 51 986,7 |
| з них ветхих та аварійних | 18 187,7 | 18 553,2 | 18 719,3 | 18 893,2 | 18 983,3 | 19 001,4 |

*Джерело: складено за даними за даними Державної служби статистики України*

Таблиця 2

**Житлово-побутове водокористування у 2015 році**

| Види економічної діяльності | Показники використання водних ресурсів | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кількість звітуючи водокористувачів | Забрано води з природніх водних об'єктів | Використано свіжої води | Загальне водовідведення без транзиту та скидів в канали | Скинуто в поверхневі водні об'єкти | Втрати при транспортуванні | Оборотне та повторно-послідовне споживання |
| | од. | млн.куб.м | | | | | |
| Житлово-побутове господарство | 2327 | 2493,0 | 1294,0 | 1605,0 | 1560,0 | 795,4 | 56,0 |
| Питома вага виду, % | 15,3 | 25,7 | 18,2 | 28,8 | 29,2 | 69,8 | 0,1 |
| Інші види | 12877 | 7206,0 | 5831,0 | 3976,0 | 3783,0 | 343,6 | 40250,0 |
| Всього | 15204 | 9699,0 | 7125,0 | 5581,0 | 5343,0 | 1139,0 | 40306,0 |

*Джерело: складено за даними [4]*

Також, як і в інших водоємних галузях триває зниження водокористування, що у порівнянні з 2010 роком – на 33,7% (табл. 3).

Водні ресурси комунального господарства використовуються для задоволення питних і побутових потреб населення, роботи підприємств побутового обслуговування, міського транспорту, будівельних організацій, в протипожежних цілях, для обігріву (опалення) житлових та інших будинків, поливу зелених насаджень, вулиць, присадибних ділянок тощо. В галузі накопичились невирішені проблеми і призвели до системної кризи, яка поглиблюється, основними причинами чого є висока енергоємність та низька ефективність комунальних систем, зношеність виробничих фондів на підприємствах, критичний стан водопровідних мереж та відсутність фінансових ресурсів на їх ремонт і заміну, значні втрати води тощо.

Динаміка показників ефективності водокористування в галузі за останній час (табл. 4),

Таблиця 3

**Динаміка показників житлово-побутового водокористування**

| Показники | Роки | | | | | | Відхилення 2010/2015 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | млн. куб.м.. | % |
| Забрано води із природних водних об'єктів | 3214,0 | 3083,0 | 3090,0 | 2983,0 | 2588,0 | 2493,0 | 721,0 | - 22,4 |
| Використано свіжої води | 1952,0 | 1856,0 | 1868,0 | 1787,0 | 1489,0 | 1294,0 | -658,0 | -33,7 |
| Загальне водовідведення без транзиту та скидів в канали | 2273,0 | 2149,0 | 2105,0 | 2065,0 | 1689,0 | 1605,0 | -668,0 | -29,4 |
| Скинуто в поверхневі водні об'єкти | 2200,0 | 2078,0 | 2043,0 | 1996,0 | 1630,0 | 1560,0 | -640,0 | -29,1 |
| Втрати при транспортуванні | 1133,0 | 1103,0 | 1165,0 | 1098,0 | 877,6 | 795,4 | -337,6 | -29,8 |
| Оборотне та повторно-послідовне споживання | 72,3 | 74,1 | 64,6 | 75,4 | 63,9 | 56,0 | -16,3 | -22,5 |

*Джерело: складено за даними [4]*

Таблиця 4

**Динаміка показників ефективності житлово-побутового водокористування**

| Показники | Роки | | | | | | Відхилення 2010/2015 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | +, – | % |
| Використано свіжої води, млн куб.м | 1952,0 | 1856,0 | 1868,0 | 1787,0 | 1489,0 | 1294,0 | -658,0 | -33,7 |
| Використано свіжої води, % | 60,7 | 60,2 | 60,5 | 59,9 | 57,5 | 51,9 | -8,8 | – |
| Скинуто в поверхневі водні об'єкти забруднених стічних вод, млн.куб.м | 710,5 | 595,8 | 537,9 | 782,8 | 346,8 | 308,1 | -402,4 | -56,6 |
| Скинуто в поверхневі водні об'єкти забруднених стічних вод, % | 32,3 | 28,7 | 26,3 | 39,2 | 21,3 | 19,8 | -12,5 | – |
| Втрати при транспортуванні, млн. куб. м | 1133,0 | 103,0 | 11165,0 | 1098,0 | 877,6 | 795,4 | -337,6 | -29,8 |
| Втрати при транспортуванні, % | 1133,0 | 1103,0 | 1165,0 | 1098,0 | 877,6 | 795,4 | -337,6 | -29,8 |
| Оборотне та повторно-послідовне споживання, млн. куб. м | 72,3 | 74,1 | 64,6 | 75,4 | 63,9 | 56,0 | -16,3 | -22,5 |
| Оборотне та повторно-послідовне споживання, % | 19,2 | 21,0 | 19,1 | 22,1 | 22,9 | 16,7 | -2,5 | – |

*Джерело: складено за даними [4]*

свідчить, що суттєвих змін у раціоналізації водокористування не відбулося, а незначні коливання обумовлені зміною обсягів водокористування.

Основними завданнями для економії водних ресурсів в комунальному господарстві має бути зниження втрат питної води у водопровідній мережі; скорочення використання у виробництві питної води; влаштування роздільних внутрігосподарських систем питного і технічного водопостачання; зменшення питомого водокористування на одного жителя за рахунок економнішого витрачання води (підвищення культури водокористування) тощо.

Використовуючи звітні дані деяких підприємств житлово-побутової галузі, можна простежити значні обсяги втрат водних ресурсів у відповідності зі змінами обсягів їх використання (табл. 5).

Одним з основних напрямів підвищення ефективності й надійності функціонування систем водопостачання та водовідведення є ефективне енергозбереження. Оскільки вартість електроенергії є основною складовою собівартості води господарсько-питного призначення, енергозбереження є однією з основних проблем модернізації системи питного водопостачання, успішне розв'язання якої забезпечить економію коштів для інвестування розвитку системи питного водопостачання.

Врахування особливостей функціонування житлово-комунального-водозабезпечення в умовах інтегрованого управління водними ресурсами, а також узагальнення результатів аналізу процесу реформування дозволяє визначити нову парадигму інтегрованого управління житлово-комунального водокористування. З одного боку, покликана забезпечити умови належного відтворення водних ресурсів та з другого боку, подолати наслідки дезінтеграції сфери житлово-комунального господарства на периферію соціоекологічної системи послуги водозабезпечення, що забезпечують екзистенціальні потреби людей, не можуть бути позиційовані на периферії еволюційного процесу (рис. 1).

Наукова цінність даної парадигми полягає у використанні принципово нових соціально орієнтованих ефективних технологій та внесення системних змін у реформування житлово-комунального водозабезпечення як багатофункціональної соціально-економічної системи України, визначення імперативів, детермінант та ресурсів провадження реформ, удосконалення інституціонального

Таблиця 5

**Водокористування підприємств житлово-побутового господарства**

| Показники | Роки | | | | | Відхилення 2010/2015 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2011 | 2112 | 2013 | 2014 | 2015 | тис. куб. м | % |
| КП "Білгород-Дністровськводоканал" | | | | | | | |
| Використано води | 2460,1 | 2464,6 | 2382,2 | 2395,9 | 2321,1 | -139,0 | -5,7 |
| Втрати при транспортуванні | 852,4 | 949,9 | 853,7 | 814,1 | 710,6 | -141,8 | -16,6 |
| КП "Водопостачання та каналізація" | | | | | | | |
| Використано води | 1578,7 | 1737,1 | 1717,7 | 1618,1 | 1561,9 | -16,8 | -1,1 |
| Втрати при транспортуванні | 219,6 | 303,8 | 354,6 | 276,9 | 314,1 | 94,5 | 43,0 |
| КП "Іллічівськводоканал" | | | | | | | |
| Використано води | 7225,9 | 7502,0 | 7052,2 | 6689,7 | 5799,7 | -1426,2 | -19,7 |
| Втрати при транспортуванні | 1381,4 | 1712,2 | 1497,5 | 1596,1 | 1538,0 | 156,6 | 11,3 |
| МКП "Теплодарводоканал" | | | | | | | |
| Використано води | 439,8 | 458,2 | 486,9 | 513,3 | 478,2 | 38,4 | 8,7 |
| Втрати при транспортуванні | 77,9 | 91,3 | 128,3 | 146,3 | 159,0 | 81,1 | 104,1 |
| ТОВ "Інфокс" філія "Інфоксводоканал" | | | | | | | |
| Використано води | 150284,4 | 144739,0 | 143187,0 | 139264,7 | 127699,0 | -22585,4 | -15,0 |
| Втрати при транспортуванні | 28957,2 | 25085,2 | 28830,0 | 29438,2 | 26900,8 | -2056,4 | -7,1 |

*Джерело: складено за даними [4]*

**Рис. 1. Імперативи парадигми інтегрованого управління житлово-комунального водозабезпечення**

забезпечення, обґрунтування принципів розробки стратегій та інструментів у відповідності до умов трансформаційної економіки.

Водокористування є необхідним елементом відтворювального процесу. З огляду на це, надзвичайно актуальною є його проблема раціоналізації. В останній період актуалізувалась проблема вдосконалення інституціонального середовища водокористування. Тому виникає необхідність формування інституціонального середовища водокористування житлово-комунального господарства, яке включатиме значно ширший спектр інституціональних одиниць, ніж система відносин, що сформувалась у водогосподарському комплексі загалом та водному господарстві зокрема. Цього й вимагає один з головних пріоритетів реформування системи управління природокористуванням – зміна галузевих підходів на функціональні. Наводимо авторську модель інституціонального середовища, яке являє собою сукупність інституціональних умов водокористування, сформованих під впливом зовнішніх та внутрішніх детермінант (рис. 2).

Основною метою реалізації функції забезпечення є запобігання екологічним правопорушенням, створення необхідних умов для проживання населення, водовикористання та водовідведення, що досягається шляхом здійснення сукупності юридичних дій на засадах сталого розвитку. Функція регулювання спрямована на налагодження відносин, забезпечення дотримання пріоритетів, нормативів, стандартів, лімітів та інших вимог у галузі житлово-комунального господарства, повинна орієнтуватись на стимулювання та відтворення водних джерел, узгодження економічних й адміністративних механізмів регулювання водокористування між басейновими

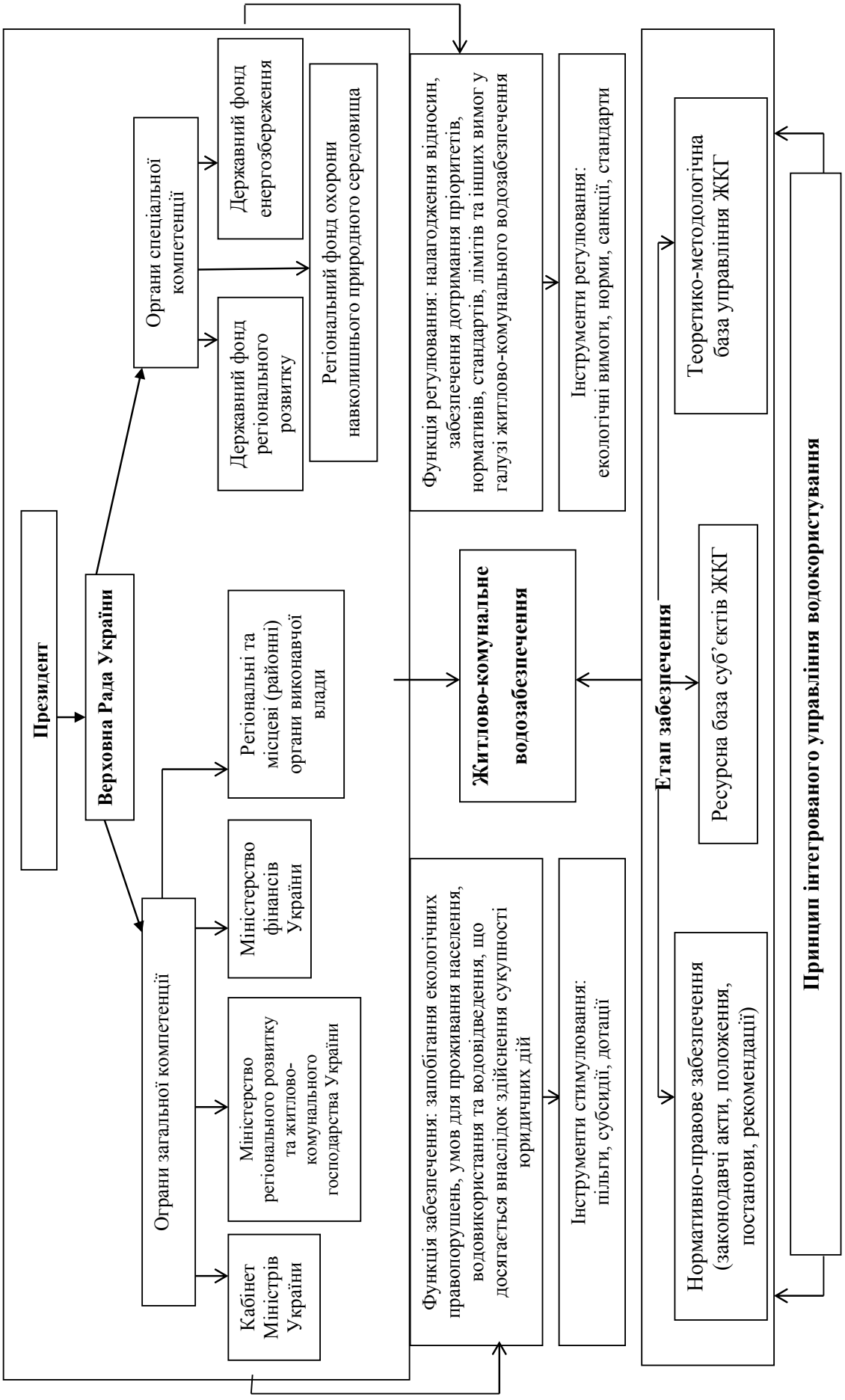


**Рис. 2 Інституціональне забезпечення житлово-комунального водозабезпечення**

управліннями водних ресурсів та адміністративно-територіальними одиницями, забезпечення додержання водоохоронного законодавства України, підвищення стимулюючої ролі бюджетної та податкової систем, структурної та інвестиційної промислової політики.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, система управління житлово-комунальним водокористуванням повинна відповідати вимогам Водної Рамкової директиви ЄС, реалізація запропонованої парадигми інтегрованого управління житлово-комунального водозабезпечення та вдосконалення інституціонального забезпечення дасть змогу суттєво підвищити ефективність запланованих перетворень, забезпечити сучасний науково-технологічний рівень проектування й впровадження складних проектів і програм у окремих галузях ЖКГ, забезпечити на цій основі підвищення ефективності функціонування та відновлення житлово-комунального водозабезпечення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вода для людей, вода для жизни. Доклад ООН о состоянии водных ресурсов мира. – М: Весь Мир, 2003. – 36 с.

2. Постанова Верховної Ради «Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження інтегрованих підходів в управління водними ресурсами за басейновим принципом» № 3603 від 09.12.2015.

3. Штогрин Г.С. Екологічні проблеми водокористування в сфері житлово-комунального господарства / Г.С. Штогрин // Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції [«Екологія і природокористування в системі оптимізації відносин природи і суспільства»], (м. Тернопіль, 24–25 березня 2016 р.) : у 2 ч. – Т. : Крок, 2016. – Ч. 2. – 2016. – С. 274–277.

4. Звітні матеріали Державного агентства водних ресурсів України //Державне агентство водних ресурсів України. – Режим доступу : http://davr.gov.ua/.

REFERENCES:

1. Voda dlya lyudey, voda dlya zhyzny. Doklad OON o sostoyanyy vodnykh resursov myra. – M: Ves Myr, 2003. – 36 s.

2. Postanova Verkhovnoyi Rady “Pro pryynyattya za osnovu proektu Zakonu Ukrayiny pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo vprovadzhennya intehrovanykh pidkhodiv v upravlinnya vodnymy resursamy za baseynovym pryntsypom” № 3603 vid 09.12.2015.

3. Shtohryn H.S. Ekolohichni problemy vodokorystuvannya v sferi zhytlovo-komunalnoho hospodarstva / H.S. Shtohryn // Materialy III Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi [“Ekolohiya i pryrodokorystuvannya v systemi optymizatsiyi vidnosyn pryrody i suspilstva”], (m. Ternopil, 24–25 bereznya 2016 r.) : u 2 ch. – T. : Krok, 2016. – CH. 2. – 2016. – S. 274–277.

4. Zvitni materialy Derzhavnoho ahentstva vodnykh resursiv Ukrayiny // Derzhavne ahentstvo vodnykh resursiv Ukrayiny. – Rezhym dostupu: http://davr.gov.ua/.

# ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5:378

## Удосконалення механізму врегулювання дисбалансу системи вищої освіти та ринку праці

**Бачинська О.М.**
кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

**Гуменюк І.Л.**
кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

**Кушнір Л.А.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

Охарактеризовано проблеми структурних диспропорцій ринку праці України, наслідком яких виступають ризики безробіття окремих професійних груп. Проаналізовано структуру прийому студентів та випуску фахівців в Україні за галузями знань та освітньо-кваліфікаційними рівнями. Відзначено основні показники стану ринку праці. Встановлено причини існуючого дисбалансу системи вищої освіти та ринку праці, висунуто припущення щодо можливих шляхів вирішення наявних проблем та стабілізації існуючого становища. Проаналізовано досвід зарубіжних країн у регулюванні ринку праці.

**Ключові слова:** навчальні заклади, ринок праці, дисбаланс, попит на робочу силу, пропозиція праці.

Бачинская Е.Н., Гуменюк И.Л., Кушнир Л.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УРЕГУЛИРОВАНИЕ ДИСБАЛАНСА СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И РЫНКА ТРУДА

Охарактеризованы проблемы структурных диспропорций рынка труда Украины, следствием которых выступают риски безработицы отдельных профессиональных групп. Проанализирована структура приема студентов и выпуска специалистов в Украине по отраслям знаний и образовательно-квалификационным уровням. Отмечено основные показатели состояния рынка труда. Установлены причины существующего дисбаланса системы высшего образования и рынка труда, выдвинуто предположение о возможных путях решения имеющихся проблем и стабилизации существующего положения. Проанализирован опыт зарубежных стран в регулировании рынка труда.

**Ключевые слова:** учебные заведения, рынок труда, дисбаланс, спрос на рабочую силу, предложение труда.

Bachynska O.M., Gumenyuk I.L., Kushnir L.A. IMPROVING THE MECHANISM OF ADJUSTMENT DISBALANCE THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION AND LABOR MARKET

The problems of structural disproportions of the labor market of Ukraine are described, the consequence of which are the risks of unemployment of certain professional groups. The structure of admission of students and graduation of specialists in Ukraine by branches of knowledge and educational-qualification levels are analyzed. The main indicators of the condition of the labor market are noted. The reasons for the existing disbalance in the system of higher education and the labor market are found, the assumptions are made about possible ways of solving existing problems and stabilization of the existing situation. The experience of foreign countries in the regulation of the labor market is analyzed.

**Keywords:** educational institutions, labor market, disbalance, labor demand, labor supply.



© Бачинська О.М., Гуменюк І.Л., Кушнір Л.А.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах нестабільного розвитку економіки особливої актуальності набирає проблема зайнятості населення і запобігання масового безробіття. Сучасне виробництво внаслідок застосування новітніх технологій, гнучких та динамічних форм організації праці урізноманітнює характер праці, ставить нові вимоги до працівника, зокрема, підвищення його функціональної мобільності, адаптаційних можливостей, ініціативності та самостійності в роботі.

Результати аналізу показують, що на ринку праці України поряд із великою чисельністю безробітних є, хоча і менша, але таки значна кількість вакантних робочих місць, що свідчить не лише про недовикористання трудового потенціалу, а й про нераціональне використання основних засобів виробництва. Причин такої ситуації багато. Зокрема низький рівень оплати праці на вакантних робочих місцях, відсутність гідних умов праці, занадто напружений її режим, погане транспортне сполучення тощо. Але велика кількість вакантних робочих місць незайнята через професійну незбалансованість попиту на робочу силу та її пропозиції, наслідком якої є значні економічні та соціальні втрати [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Феномен одночасного дефіциту і надлишку праці, збільшення структурної складової безробіття, відірваність системи освіти від ринку праці відзначається багатьма сучасними дослідниками, зокрема В. Антонюк, О. Вишневською, Л. Лавриненко, Ю. Маршавіним, О. Олєйниковою, А. Ямковим тощо. Однак проблема дисбалансу обсягу підготовлених фахівців та їх потреби на ринку праці залишається невирішеною і вимагає додаткових досліджень.

**Мета статті** полягає у вивченні та узагальнені досвіду зарубіжних країн у розв'язанні актуальної для України проблеми дисбалансу на ринку праці та обґрунтуванні необхідності регулювання взаємодії системи вищої освіти та ринку праці з метою уникнення масового безробіття у країні.

**Виклад основного матеріалу.** В епоху глобалізації та формування економіки знань посилення інтеграції ринків освітніх послуг і праці є найважливішим чинником успішного соціально-економічного розвитку. Бізнес та освіта перестають бути самодостатніми і все більше залежать один від одного. Знання є безперечним фактором успіху функціонування будь-якої господарчої системи як на мікро-, макро-, так і на глобальному рівні. Однією з основних умов успішного розвитку підприємств стають постійне вдосконалення та модифікація людського потенціалу засобами системи освіти. Тому для вирішення кадрових, соціально-економічних та регіональних проблем реального й фінансового секторів економіки необхідні розвиток і модернізація існуючої системи підготовки кадрів, пошук нових технологій інтеграції навчальних закладів і підприємств [1].

На сьогоднішній день попит на освітні послуги в Україні є стабільно високим. На початок 2016/17 навчального року сектор вищих навчальних закладів України I-IV рівнів акредитації налічував 659 закладів (рис. 1).

Протягом останніх років спостерігається тенденція до зменшення чисельності ВНЗ I-II рівня акредитації. Так, за останні 25 років їх кількість скоротилась на половину з 742 в 1990/91 до 371 у 2015/16 н. р. Натомість зростає чисельність ВНЗ III-IV рівня акредитації, в період з 1990/91 до 2000/01 н. р. їх число зросло більш як у вдвічі з 149 до 315 відповідно. На сьогодні їх кількість дещо зменшилась і на кінець 2015/16 н. р. чисельність ВНЗ III-IV рівня акредитації в Україні нараховувала 288 одиниць.

Стійкою залишається тенденція до зменшення чисельності студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації у розрахунку на 10 тис. населення і доволі високе значення цього показника у ВНЗ III-IV рівня акредитації (рис. 2).

Співвідношення чисельності студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації до чисельності студентів I-II рівнів акредитації у 2015/16 н. р. становило 5,9 тоді, як ще 10 років тому відповідний показник був на рівні 4,9.

Під впливом процесу масовості вищої освіти суттєво зростає чисельність випускників ВНЗ, що є причиною певної соціальної напруги на ринку праці серед молодих спеціалістів. Масштаби випуску наведено на рис. 3.

Залишається складним стан працевлаштування випускників ВНЗ в Україні в цілому, оскільки має місце слабка координація дій між центральними та місцевими органами влади, центрами зайнятості, навчальними закладами, роботодавцями у сфері працевлаштування випускників, надання їм першого робочого місця за спеціальністю. За даними департаменту Державної служби зайнятості щорічно зростає чисельність безробітних серед випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації, які отримали фах бухгалтера, економіста,

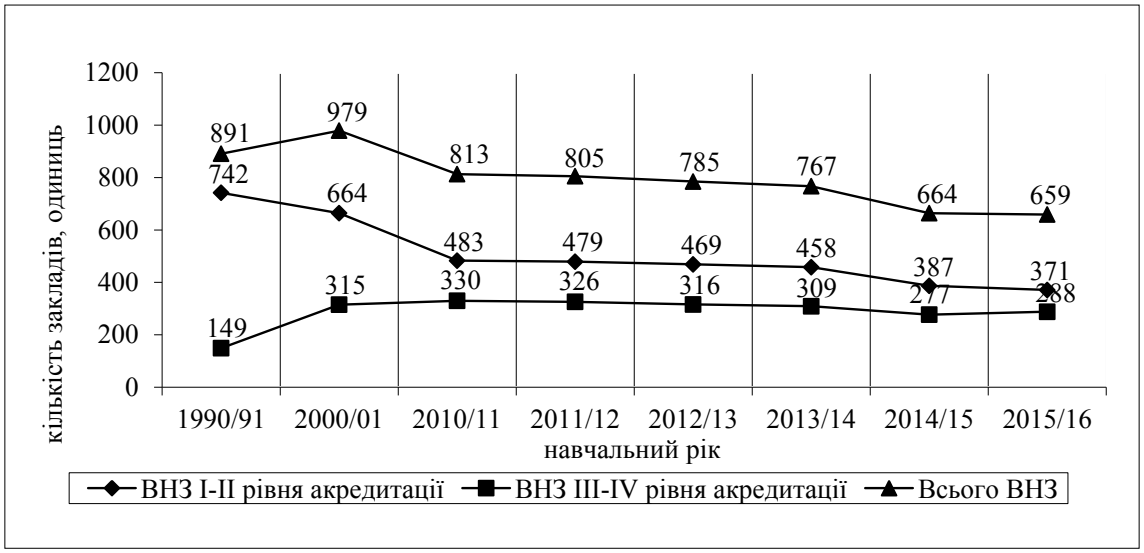


**Рис. 1. Чисельність вищих навчальних закладів України**

*Джерело: [9]*

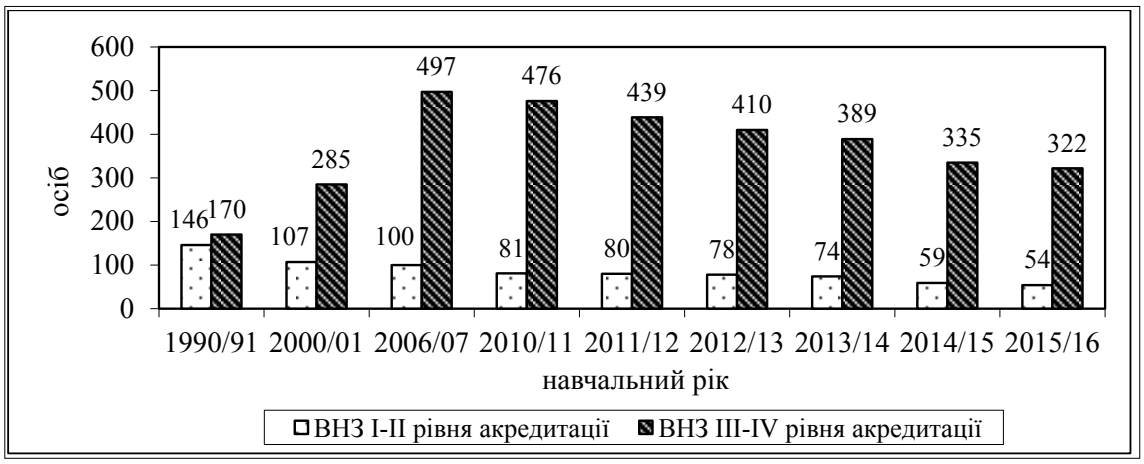


**Рис. 2. Чисельність осіб, які навчались у ВНЗ у розрахунку на 10 тис. населення**

*Джерело: [9]*

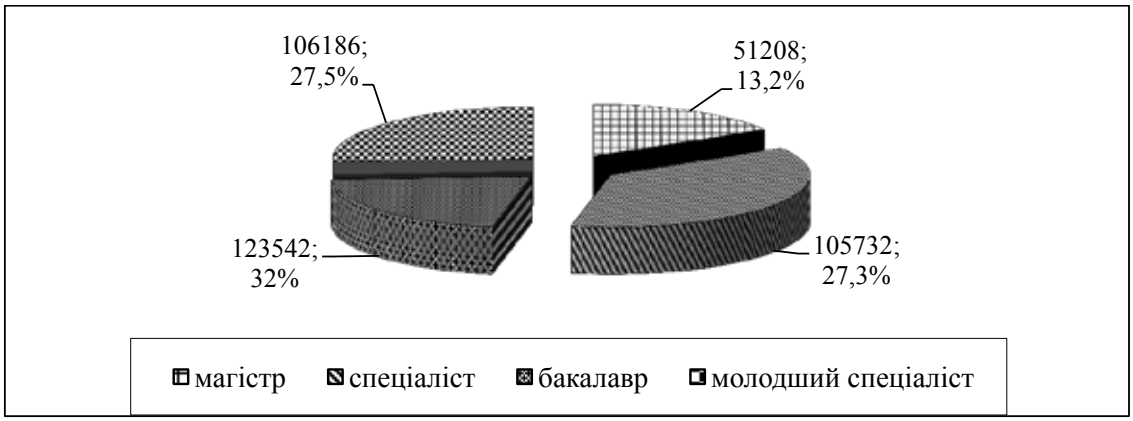


**Рис. 3. Структура випуску фахівців у 2016 р. за освітньо-кваліфікаційними рівнями**

*Джерело: [9]*

менеджера, юриста, однак набір за цими спеціальностями у ВНЗ збільшується.

Серед галузей знань, які на сьогодні користуються найбільшою популярністю в абітурієнтів, можна виділити гуманітарні і педагогічні науки (15,1 %), управління та адміністрування (16,3 %), право (9,2 %), охорона здоров'я (7,2 %) та інформаційні технології (6,0 %) (рис. 4).

Найбільша кількість молодих фахівців (до 34 років) зайнята на підприємствах і організаціях невиробничої сфери, зокрема: фінансова діяльність – 53,1%; торгівля, ремонт автомобілів, побутової техніки – 39,5%; держуправління – 36,7%, при середньому по Україні 30,1% серед найманих працівників. Замикають рейтинг видів економічної діяльності, які мають найнижчу частку молоді серед найманих працівників, охорона здоров'я і соціальна допомога – 28%, освіта – 24,9% і сільське господарство – 24,6%. Найбільш затребувані на ринку праці фахівці з вищою освітою для промислового сектора [3].

У розрізі професій високий рівень попиту роботодавців спостерігається на кваліфікованих робітників – це швачки, електромонтери, слюсарі, електрогазозварники, пекарі, водії, токарі, монтери колії, муляри, оператори котельні тощо. Залишається високим попит на професіоналів та фахівців з досвідом роботи – бухгалтерів, спеціалістів держаної служби, лікарів, вчителів, інженерів різних галузей, економістів, фармацевтів, IT-фахівців та менеджерів.

Серед найпростіших професій найбільш затребувані підсобні робітники, вантажники, прибиральники, двірники, укладальники-пакувальники та працівники сфери послуг (продавці, кухарі, охоронники, офіціанти, бармени, молодші медичні сестри, перукарі тощо). Слід відмітити, що із загальної чисельності зареєстрованих безробітних більше третини становила молодь у віці до 35 років, 28% – особи у віці від 35 до 45 років; 38% – особи старше 45 років. Як і в минулі роки за пошуком роботи до Державної служби зайнятості найчастіше звертаються громадяни з вищою освітою 43%, з професійно-технічною 37%, з загальною середньою освітою 20% [9].

Ситуація, коли вчорашній випускник ВНЗ сьогодні рахується у списках безробітних свідчить про:

– слабку соціальну захищеність випускника;

– відсутність законодавчої бази закріплення студентів-бюжетників за певним робочим місцем;

– відсутність кадрового планування у виробничій сфері;

– ліквідація навчальних центрів практично на всіх виробництвах, які здійснювали б підготовку спеціалістів відповідно до профілю і специфіки підприємства тощо.

Вирішувати проблему неузгодженості попиту і пропозиції робочої сили на регіональних і локальних ринках праці в перспективі доведеться на тлі цілого ряду тенденцій, які негативно позначаються на забезпеченості економіки трудовими ресурсами:

• скорочення чисельності працездатного населення;

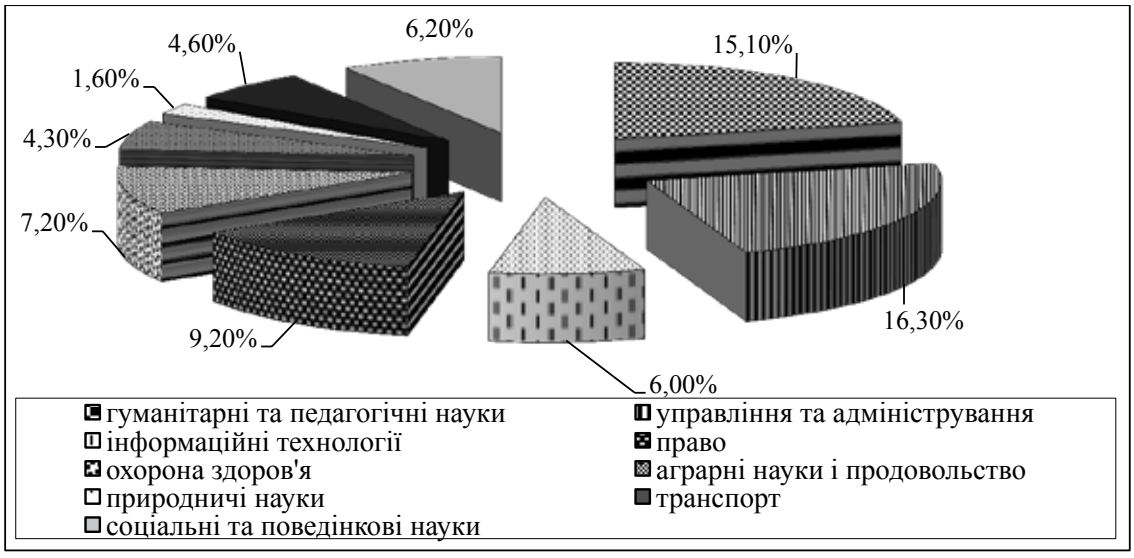


**Рис. 4. Структура прийому студентів за галузями знань у 2016 р. (у %)**

*Джерело: [9]*

• погіршення здоров'я населення, що впливає на тривалість та інтенсивність праці;

• регіональної та територіальної диференціації рівня безробіття, зумовленої як диференціацією соціально-економічного розвитку, низькою мобільністю робочої сили, так і через нерівномірний розподіл трудових ресурсів за регіонами і територіями;

• масштабного припливу низькокваліфікованої іноземної робочої сили;

• скорочення припливу молоді в галузі, що вимагають високої кваліфікації праці.

Більшість дослідників відзначають відсутність ефективної взаємодії між закладами вищої освіти та суб'єктами ринку праці – роботодавцями, центрами зайнятості, рекрутинговими фірмами, що не забезпечує відповідність обсягів та якості підготовки кадрів потребам реального сектору економіки.

Антонюк В. П. вважає, що на сучасному етапі діяльність закладів вищої освіти, в контексті вимог ринку праці, можна охарактеризувати таким чином:

• вищі школи у визначенні обсягів і напрямів підготовки кадрів здійснюють орієнтацію, в першу чергу, на попит зі сторони населення та на наявні ресурсні можливості ВНЗ, передусім кадрові (наявність певного складу професорсько-викладацького персоналу, якого необхідно забезпечити навчальним навантаженням), а не на потреби ринку праці;

• має місце суттєве відставання більшості ВНЗ від темпів розвитку НТП, що виражається у застарілій матеріально-технічній базі ВНЗ, у відсутності сучасних лабораторій, оснащених новітнім обладнанням, у слабкому розвитку університетської науки, у недостатньому рівні інформаційного забезпечення більшості вітчизняних ВНЗ, що знижує якість підготовки спеціалістів;

• недостатня взаємодія більшості ВНЗ з роботодавцями, державними центрами та приватними агентствами зайнятості з питань вивчення попиту на фахівців та вимог до них, що обумовлює слабку орієнтованість на потреби ринку праці, запізніле реагування на зміни в попиті на фахівців зі сторони підприємств та галузей, ігнорування сучасних вимог роботодавців до якісних характеристик фахівців, рівня їх компетенцій.

Це призводить до відсутності балансу між попитом і пропозицією на ринку праці фахівців

Таблиця 1

**Регулювання дисбалансу на ринку праці у зарубіжних країнах**

| Країна | Уповноважений орган | Політика з врегулювання дисбалансу на ринку праці |
|---|---|---|
| **Великобританія** | Інститут досліджень зайнятості | Прогнозування попиту на фахівців терміном на 5-10 років. Окремо здійснюється прогноз щодо структурних змін в економіці, зміни зайнятості населення за галузями економіки, розподілу зайнятості за професіями. |
| **Німеччина** | 1. Інститут досліджень економічної структури<br>2. Інститут дослідження зайнятості | 1. Загальний прогноз зайнятості, прогноз у розрізі професій і кваліфікацій, прогноз пропозиції на ринку праці.<br>2. Розробка прогнозу попиту і пропозиції робочої сили. |
| **Франція** | Міжнародне бюро економічних перспектив<br>Регіональні міжгалузеві комісії з питань зайнятості<br>Галузеві центри | Прогнозування попиту на професії та кваліфікації на національному, регіональному і галузевому рівнях, а також на окремих підприємствах |
| **Данія** | Міністерство праці<br>Міністерство бізнесу й промисловості<br>Ради з питань ринку праці | На центральному рівні здійснюється моніторинг та прогноз попиту і пропозиції на ринку праці. На регіональному рівні окремо ще аналізується рівень освіти й зайнятість потенційних працівників. |
| **Канада** | Служба з розвитку людських ресурсів і професійних навичок | Проводяться дослідження перспективних потреб у професійних навичках, допомога молоді в отримані професії. |
| **США** | Агентство трудової статистики | Середньостроковий прогноз (на 10 років) потреби економіки у кваліфікованих кадрах за професіями та кваліфікаціями. |

*Джерело: узагальнено на підставі [6]*

з вищою освітою, труднощів з працевлаштуванням, до втрати людського капіталу внаслідок недостатньо ефективного його використання. Незбалансованість ринку праці та ринку освітніх послуг має такі наслідки:

– збільшується частка випускників ВНЗ, які працевлаштовуються не за отриманою спеціальністю, що знижує цінність здобутої освіти, а при тривалій роботі не за спеціальністю – втрату професійних знань і відповідної кваліфікації. Отже, здійснені інвестиції в освіту не дають відповідної віддачі ні окремим особам, ні суспільству в цілому;

– для роботодавців виникає необхідність організації додаткової підготовки та перепідготовки фахівців, які не мають необхідної кваліфікації, що вимагає додаткових фінансових і матеріальних витрат, організаційних зусиль, що відволікає кошти та інші ресурси від безпосередньої виробничої діяльності;

– неможливість задовольнити потреби підприємств, організацій у фахівцях певних професій і спеціальностей призводить до зниження продуктивності праці, обсягів та якості товарів і послуг, погіршення можливостей інноваційного розвитку, зниження конкурентоспроможності підприємств і країни в цілому [4].

У країнах ЄС питаннями дослідження і прогнозування ринку праці займаються різні структури: державні установи, академічні заклади, організації роботодавців та організації соціального партнерства, а також установи системи освіти. У цих країнах сьогодні спостерігається перехід від проведення широкомасштабного аналізу на національному рівні до аналізу потреб у працівниках затребуваних кваліфікацій на регіональному рівні, а іноді навіть на рівні окремих господарюючих суб'єктів [5]. Внаслідок цього поряд із державними структурами, які займаються дослідженням ринку праці, виникають і приватні структури, що повністю відповідає тенденціям регіоналізації системи професійної освіти (табл. 1).

Тому важливим інструментом в державно-громадському механізмі управління зайнятістю населення є створення «Центру моні-

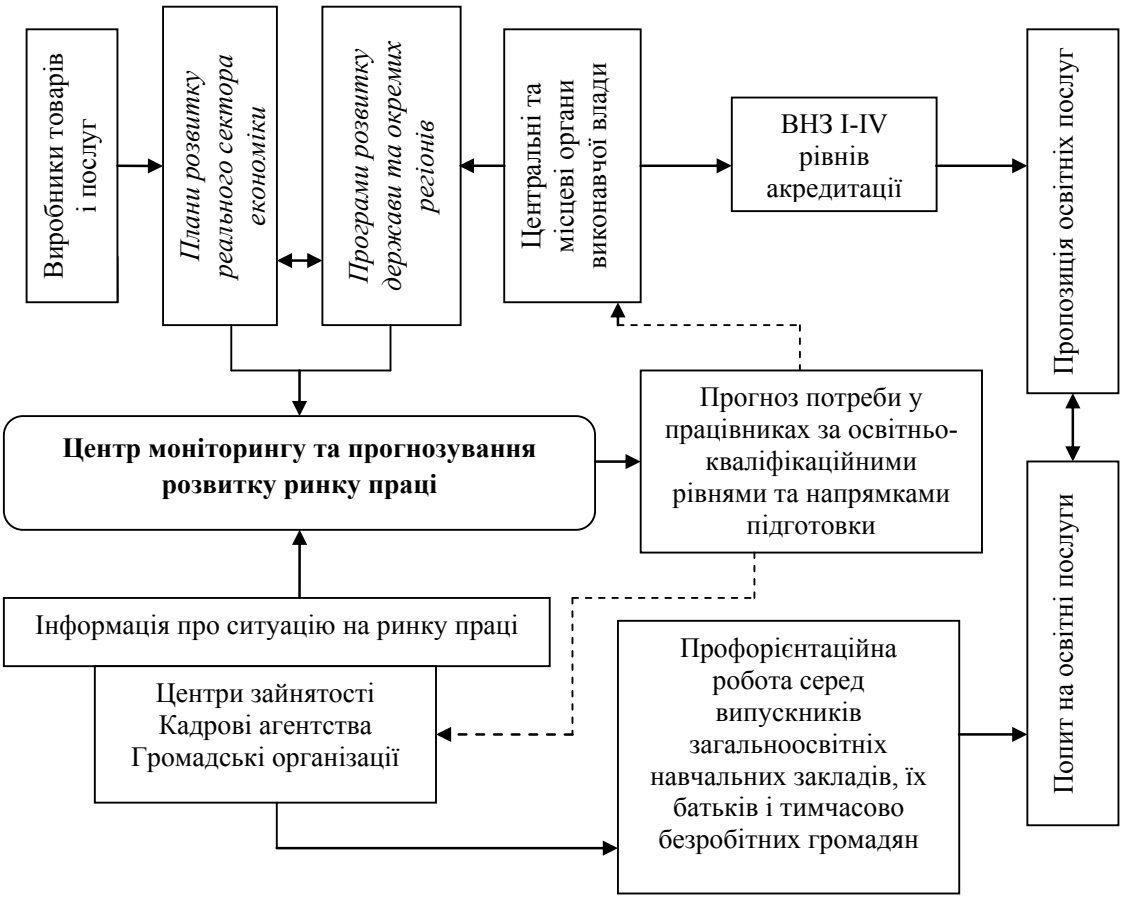


**Рис. 5. Механізм регулювання дисбалансу між чисельністю затребуваних фахівців на ринку праці та обсягом їх підготовкою ВНЗ**

*Джерело: авторська розробка*

торингу та прогнозування розвитку ринку праці», головним завданням якого стане узагальнення напрямів розвитку економічної системи та прогнозування потреби у спеціалістах за освітньо-кваліфікаційними рівнями та напрямками підготовки (рис. 5) [7].

Прогнозування основних тенденцій на ринку праці надасть можливість державі чітко орієнтуватись у ситуації та адекватно планувати розвиток економіки у взаємозв'язку з ринком праці. До процесу прогнозування слід залучати органи державної влади, службу зайнятості, систему освіти і роботодавців. Розроблені прогнози сприятимуть збалансуванню ринку праці, більш швидкому реагуванню на зміни в економіці країни. Крім цього, актуальну інформацію щодо стану та перспектив розвитку ринку праці зможуть використовувати навчальні заклади при підготовці фахівців, які відповідатимуть його потребам та сприятимуть подоланню професійно-кваліфікаційного дисбалансу. Цікавим є досвід Федерального відомства зайнятості Німеччини, що полягає у щомісячному опитуванні агентств зайнятості щодо їх очікувань стосовно майбутніх змін на ринку праці. Ця методика розроблена Інститутом дослідження зайнятості Федерального агентства зайнятості (м. Нюрнбергг) для прогнозування безробіття у Німеччині у короткостроковій перспективі і передбачає отримання інформації щодо перспектив зміни безробіття на три прогнозні горизонти: один, три та шість місяців [8].

**Висновки з цього дослідження.** Аналіз функціонування ринків освіти та праці свідчить про незбалансованість їх взаємодії та вказує на одночасний дефіцит і надлишок праці в Україні. З метою мінімізації суспільних втрат від такого дисбалансу необхідно на основі аналізу сукупності статистичних і аналітичних даних розробляти ґрунтовні прогнози професійної структури попиту на ринку праці, поточної і перспективної потреби в працівниках певного фаху. Прогнозами забезпечуватимуться органи державної влади, навчальні заклади, центри зайнятості, громадськість. Ці прогнози мають визначити професії і спеціальності, за якими необхідно проводити підготовку спеціалістів, а також стати основою профорієнтаційної роботи в державі. Відповідно до цього навчальні заклади визначатимуть спеціальності, за якими слід розвивати навчання, а держава здійснювати цільове замовлення саме фахівців, які потрібні на ринку праці сьогодні, завтра і післязавтра.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лавриненко Л. М. Взаємодія та взаємозв'язок ринку праці та ринку освітніх послуг. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 9. С. 592-596.

2. Маршавін Ю. М. Професійний дисбаланс на ринку праці: економічні втрати та шляхи їх мінімізації. Економіка та держава. 2014. № 8. С. 6-9.

3. Ямковой А. Дисбаланс нарастает. Высшее образование в Украине все сильнее не удовлетворяет спрос компаний. URL: http://www.euroosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=394 (дата звернення: 15.05.2018)

4. Антонюк В. П. Вища освіта України у системі відносин ринку праці. Економічний вісник Донбасу. 2015. № 2 (40). С. 132-137.

5. Олейникова О. Прогнозы потребности в умениях и профессиональное образование и обучение – опыт ЕС. Центр изучения проблем профессионального образования. URL: www.cvets.ru/Modules/SNA-EC.pdf (дата звернення: 15.05.2018)

6. Вишневська О. А. Неузгодженість ринку освітніх послуг і ринку праці в контексті молодіжної політики (зарубіжний досвід для України). URL: http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2014-02(12)/13.pdf (дата звернення: 17.05.2018).

7. Бачинська О. М. Проблеми працевлаштування випускників ВНЗ в Україні. Вища освіта в Україні: проблеми та перспективи розвитку: збірник тез доповідей Міжнародної науково-методичної конференції з проблем вищої освіти (26-27 квітня 2013 р., м. Луцьк). Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2013. С. 91-94.

8. Судаков М. В. Випереджальне оцінювання рівня безробіття на основі щомісячного опитування експертів : адаптація досвіду Німеччини. Ринок праці та зайнятість населення. 2014. №4. С. 63-64.

9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 21.05.2018).

REFERENCES:

1. Lavrynenko L. M. (2016) Vzayemodiya ta vzayemozvyazok rynku pratsi ta rynku osvitnikh posluh [Interaction and interconnection of the labor market and the market of educational services]. Global and national problems of the economy. Vol. 9, pp. 592-596.

2. Marshavin Yu. M. (2014) Profesiynyy dysbalans na rynku pratsi: ekonomichni vtraty ta shlyakhy yikh minimizatsiyi [Professional imbalance in the labor market: economic losses and ways to minimize them]. Economy and state. no. 8, pp.6-9.

3. Yamkovoy A. Disbalans narastayet. Vyssheye obrazovaniye v Ukraine vse sil'neye ne udovletvoryayet spros kompaniy [The imbalance is increasing. Higher education in Ukraine increasingly does not satisfy the demand of companies], available at: http://www.euroosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=394, (Accessed 15.05.2018).

4. Antoniuk V. P. (2015) Vyshcha osvita Ukrayiny u systemi vidnosyn rynku pratsi [Higher education of Ukraine in the system of relations labor market]. Economic Bulletin Donbas. no. 2(40), pp. 132-137.

5. Oleinykova O. Prognozy potrebnosti v umeniyakh i professional'noye obrazovaniye i obucheniye – opyt ES [Forecasting the need for skills and vocational education and training – the experience of the EU]. Center for Vocational Education Studies, available at: www.cvets.ru/Modules/SNA-EC.pdf, (Accessed 15.05.2018).

6. Vyshnevska O. A. Neuzhodzhenist rynku osvitnikh posluh i rynku pratsi v konteksti molodizhnoyi polityky (zarubizhnyy dosvid dlya Ukrayiny) [The inconsistency of the market of educational services and the labor market in the context of youth policy (foreign experience for Ukraine)], available at: http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2014-02(12)/13.pdf, (Accessed 17.05.2018).

7. Bachynska O. M. Problemy pratsevlashtuvannya vypusknykiv VNZ v Ukrayini [Problems employment graduates of higher educational institutions in Ukraine]. Proceedings of the Higher education in Ukraine: problems and prospects of development (Ukraine, Lutsk, April 26-27, 2013), Lutsk: RVB LNTU, pp. 91-94.

8. Sudakov M. V. (2014) Vyperedzhalne otsinyuvannya rivnya bezrobittya na osnovi shchomisyachnoho opytuvannya ekspertiv: adaptatsiya dosvidu Nimechchyny [Outcome assessment unemployment on the basis a monthly expert survey: adapting Germany's experience]. Labor market and employment of the population. no 4, pp.63-64.

9. Official site of State Ukraine Statistics Service, available at: http://www.ukrstat.gov.ua, (Accessed 21.05.2018).

УДК 336:7.021.2

# Зовнішні джерела фінансування творчих стартапів

**Букацелі А.В.**
асистент кафедри шоу-бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв

Стаття присвячена актуальним питанням визначення напрямів залучення кошт із джерел зовнішнього фінансування творчих стартапів та їх застосуванню у креативному підприємництві. Розкрито основне значення діяльності творчих стартапів в розрізі економічної діяльності. Проаналізовано та систематизовано фактори, які впливають на вибір джерел зовнішнього фінансування творчих стартапів, виокремлено та проаналізовано їх специфіку та різновидність один з одним. Окреслено резерви підвищення рівня підприємницької діяльності в соціокультурному просторі завдяки впровадженню та реалізації творчих стартапів в економіці та культурі.

**Ключові слова:** креативні індустрії, креативна економіка, творчість, стартап, фінансування, кошти, підприємство.

Букацели А.В. ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТВОРЧЕСКИХ СТАРТАПОВ

Статья посвящена актуальным вопросам определения направлений привлечения счет из источников внешнего финансирования творческих стартапов и их применению в креативном предпринимательстве. Раскрыто основное значение деятельности творческих стартапов в разрезе экономической деятельности. Проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на выбор источников внешнего финансирования творческих стартапов, выделены и проанализированы их специфику и разнообразие друг с другом. Определены резервы повышения уровня предпринимательской деятельности в социокультурном пространстве благодаря внедрению и реализации творческих стартапов в экономике и культуре.

**Ключевые слова:** креативная экономика, креативная экономика, творчество, стартап, финансирование, средства, предприятие.

Bukatseli A.V. EXTERNAL SOURCES OF FINANCING CREATIVE STAGES

The article is devoted to the urgent issues of determining the directions of attraction of money from sources of external financing of creative start-ups and their application in creative entrepreneurship. The main importance of the activities of creative startups in the context of economic activity is revealed. The factors that influence the choice of sources of external financing of creative start-ups are analyzed and systematized, their specificity and variety with each other are singled out and analyzed. The reserves of raising the level of entrepreneurial activity in the socio-cultural space by the introduction and implementation of creative start-ups in the economy and culture are outlined.

**Keywords:** creative industries, creative economy, creativity, startup, financing, means, enterprise.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах розвитку сучасної економіки та виокремлені її в окремі види, одним з яких є креативна економіка або, як ще прийнято вживати «сучасна економіка» або «економіка творчості», що тісно пов'язані із застосуванням креативних індустрій. Бізнес творчості в XXI столітті – це модно, незалежно та індивідуально. В багатьох країнах світу за останні роки стрімко набуло свого значення та виокремилось в окремий тип креативного підприємництва поняття «стартап», так званий малий бізнес, який знайшов своє значення в технічній, інформаційній, IT сферах. Особливого значення стартапи набувають і в креативному секторі соціокультурної сфери. У даній статті розглянуто особливості появи феномену творчих стартапів та їх значення в економіці держави. Також розглянуто процес формування та запуску творчих стартапів, особливо важливої складової – різновидів джерел та способів зовнішнього фінансування, що сприятимуть розвитку, покращенню та удосконаленню сучасних бізнес-моделей в підприємництві та економіці соціокультурного сектору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні засади дослідження з питань специфіки та різновидів джерел фінансування були відображені в роботах таких відомих науковців, як Е. Нікбахт, І.О. Бланк, О.М. Бандурка, І.В. Зятківський, О.О. Терещенко, О.С. Філімоненков та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах світової глобалізації, синтезу діяльності та зросту творчого потенціалу суспільства, що призводить до стрімкої зміни економічної ситуації в країнах, вивчення опублікованих праць і практики підприємницької діяльності свідчать про недостатнє висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних з формуванням ефектив-



© Букацелі А.В.

ної політики джерел фінансування з урахуванням специфіки підприємств соціокультурної сфери. Дотепер залишаються недостатньо розробленими критерії та система показників оцінки ефективності при виборі джерел фінансування творчих стратапів, а також питання з визначенням оптимальної структури джерел фінансування цих підприємств.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження полягає у визначені різновидів та прикладів зовнішнього фінансування при запуску малого бізнесу в соціокультурній сфері, визначені критеріїв та оцінки діючої ефективності при виборі джерел фінансування творчих стартапів та їх значення в креативному підприємництві, які, як наслідок, можуть забезпечити соціально-економічний розвиток країни та зростання прибутків у бізнес-просторі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємництво і стартапи сьогодні на слуху. Про них пишуть, говорять, їх обговорюють. Розвиток свого бізнесу – це якийсь тренд, якому потрібно слідувати. Тим не менш, це виходить далеко не у всіх.

У сучасних умовах економічного розвитку можна спостерігати велику кількість запусків нових проектів, що пов'язано з розробкою технічних засобів для створення подібних проектів для більш широкого спектру, ніж лише для спеціалістів. Креативна економіка розвивається, отже, кожен, хто має на меті впровадити свій бізнес у будь-якому напрямку і галузі має всі шанси на успіх. Необхідно враховувати лише кілька факторів, які впливають на успіх малого підприємства в соціокультурній сфері: знання, бажання, можливості та наполегливість. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідним в умовах глобалізації та перенасиченості ринку товарів є технології введення інноваційної думки, інновацій та інноваційних процесів. Одним з прикладів інноваційних процесів є стартап. В останні кілька років подібне явище і вживаний термін є досить популярним і весь час обговорюваним. Однак не завжди і не всі розуміють суть цього поняття і специфіку його фінансування, на відмінну від інших типів бізнесу.

У загальному сенсі стартап – це будь-який молодий бізнес, і в англомовних країнах таке слово давно використовується. На даний момент в країнах слово «стартап» називають новими проектами, які створюються з очікуванням їх швидкого зростання та високої, в результаті, капіталізацією.

Стартапи призначені для вирішення проблем і проблем, які можуть бути вирішені з плином часу за допомогою технічного прогресу. Або, як наголошував маестро в створені бізнес-стартапів Айзек Біз Стоун (засновник мережі Twitter) в своїх інтерв'ю: «Сучасні високотехнологічні проекти повинні служити одній меті: спростити користувачам будь-які дії в повсякденному житті».

Прогрес технічного процесу не є завданням стартапів. Однак цілком можливо в рамках однієї невеликої команди створити унікальний програмний продукт, який надає його користувачам інноваційні послуги, і який може виявитися різко популярним і затребуваним в найближчому майбутньому. Так само, не критично складно створити і унікальну комбінацію «заліза» разом з забезпеченням його роботи програмним комплексом.

Згідно з визначенням, стартапом може бути лише створення продукту з його програмним або фізичним забезпеченням, поставленим на конвеєр виробництва. Врешті-решт, лише продукт, на відміну від сервісу, може бути відтворений багато разів, не збільшуючи штатний розклад пропорційно кількості продажів. Роздрібна торгівля в чистому вигляді також не може бути стартапом через складність її масштабування.

Початком роботи над будь-яким стартапом є створення його прототипу. Далі, прототип перетворюється на повноцінний продукт та розвивається, неодноразово набуває нових масштабів. За цей час запуск залучає інвестиції кілька разів, починає зростати команда, а складність продукту зростає.

Зрештою, мета створення стартапу – це продати його великій корпорації або вивести свої акції на біржу та продовжувати працювати як окрема компанія.

Оскільки стартап – це підприємство, термін «стартапер» є, в певній мірі, синонімом слова «підприємець». Адже справжній повноцінний стартап є повноцінним бізнесом.

За родом занять і професії стартапер може бути не тільки бізнесменом, але займатися розробкою, проектуванням, бути інженером або економістом.

На сьогодні існує багато способів реалізації стартапів і перевтілення їх в успішний бізнес, який принесе дохід. Сприятливим фактором виникнення стартапів є неповороткість великих компаній. Останні успішно експлуатують вже існуючі продукти, а от створити нові виявляється досить нелегко. Тому великі компанії часто купують успішні стартапи. Успішність

стартапу залежить від наявність і поєднання трьох факторів: ідеї, виконавців та інвесторів.

Кожен стартап потребує певних фінансових вкладень, але підприємцям-початківцям знайти джерела фінансування для реалізації своїх ідей виявляється складно. Знайти зовнішнє джерело фінансування стартапа можливо, але необхідно лише знати нюанси таких пошуків. Основна проблема зовнішнього фінансування стартапів полягає в тому, що існує великий ризик неповернення засобів, що вкладаються в новий бізнес. Фінансування стартапів є однією з ключових тем для розуміння бізнесу і зміцнення фінансової грамотності.

Існують різні способи залучення інвестицій для початкового фінансування творчих стартапів. Перш ніж почати шукати джерела зовнішнього фінансування, спочатку потрібно розробити базову бізнес-модель. Незалежно від форми, в якій вона буде представлена, в тексті або графіці модель повинна надати відповіді питання, які необхідні для висвітлення основного бачення про майбутнє креативне підприємство, в якому обов'язково буде визначення планування, потенційні клієнти, джерело доходів та стратегічні цілі, завдяки яким підприємство буде досягати успіху.

Перед початком залучення кошт та пошуків джерел зовнішнього фінансування необхідно визначитись з наступним:

1) Який обсяг стартового капіталу необхідний і до чого будуть залучені початкові внески?

2) Яким буде співвідношення залучених коштів, отриманих із зовнішніх джерел та власних капіталовкладень?

3) Яким є потенціал розвитку конкретного творчого стратапу?

4) Звідки надходитиме зовнішнє фінансування – від організацій/установ або фізичних осіб?

Вибір однієї з моделей фінансування стартапів є важливим моментом, оскільки від цього залежить майбутня доля проекту. Кожна з моделей, якій віддають перевагу, являє собою складне рішення, засноване на специфіці самої ідеї, інвесторів, ресурсів і можливостей.

До зовнішніх джерел фінансування відноситься залучений та позиковий капітал, до яких належать: кредиторська заборгованість, короткострокові та довгострокові кредити банків, небанківські залучені кошти (державний кредит, кредити міжнародних фінансово – кредитних інститутів, лізинг, комерційний кредит).

Використання позикового капіталу дозволяє істотно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різноманітних цільових фінансових коштів, а в кінцевому результаті – підвищити ринкову вартість підприємства. Залучений капітал, що використовується підприємством, характеризує у сукупності обсяг його фінансових зобов'язань (загальну суму боргу). Хоч основу будь-якого бізнесу складає власний капітал, на підприємствах ряду галузей економіки обсяг залучених коштів значно перевищує обсяг власного капіталу [1].

Зовнішнє фінансування може надходити від приватних осіб (члени сім'ї, друзі, донори, меценати-інвестори або краудфандинг) і від організацій (банки, фонди, державні установи та ін.)

Існує два основних види фінансування для нових підприємств: позиковий капітал та часткове фінансування.

Боргові інструменти належать до позикових коштів (як правило, у формі позики чи кредитів), які повертаються. Потрібно платити щомісячні платежі, але немає розбавлення власності.

Частка фінансових інструментів дозволяє збирати кошти шляхом продажу та відхилення частини майбутньої компанії на користь зовнішнього інвестора. Є розбавлення власності, що може призвести до втрати контролю над підприємством.

Саме тому підприємці віддають перевагу запозиченому капіталу, а не частковому фінансуванню.

Краудфандинг («нарощування») означає мобілізацію коштів у формі численних пожертвувань від окремих осіб для запуску проекту чи заходу. Зазвичай фонд збирається через мережу Інтернет, і люди, і навіть організації можуть визначати суму, яку вони хочуть внести для реалізації цієї ініціативи.

Найпоширенішими способами залучення коштів за принципом грошового фінансування творчих стартапів є:

Пожертвування – коли багато людей надають невелику суму для підтримки проекту чи нового підприємства, вона має важливе соціальне значення, моральне чи етичне вплив.

Попереднє замовлення – коли клієнти/споживачі передплатять певний товар, випуск якого ще не розпочався, з метою стимулювання його виробництва.

Фінансування акцій або пайове фінансування відбувається тоді, коли низка людей

виступають як акціонерні інвестори, які інвестують невеликі суми в підприємство або проект на ранніх стадіях його формування.

Меценати-інвестори є ще одним способом залучення сторонніх фінансів. Це особи, які підтримують капітал для бізнесу в обмін на частку у статутному капіталі. Як правило, вони є спеціалістами, які виходять на пенсію, мають великий досвід підприємницького та управлінського характеру, які добре володіють відповідним бізнесом.

Венчурне фінансування розглядається під час, коли зовнішні інвестори надають кошти новим компаніям з великим потенціалом розвитку. Зазвичай це інвестиції у високотехнологічні галузі та інші галузі з високим потенціалом розвитку.

«Розумні гроші» є вигідною моделлю фінансування стартапу, оскільки інвестор не тільки викладає гроші, але й свої знання, досвід, зв'язки і розуміння ринку, та має необхідний рівень компетенції у галузі.

Модель «3Д: домашні, друзі, дурні» передбачає, що на стадії створення своєї справи підприємцю-початківцю доводиться йти по фінансову допомогу до друзів і родичів [1].

Стратегічний інвестор здійснює великі вкладення в старпап-інвестування, але має на меті отримання постійного доходу, контроль над власністю та участь в управлінні об`єктом інвестування. Субсидії держави є фінансовою підтримкою державними органами, завдяки якій суб'єкт одержує пільги (прибутки). Для цього необхідно тільки мати гарну ідею, перекладену в бізнес-план.

Для деяких підприємств найбільш вигідним є використання внутрішніх джерел фінансування, тоді як для інших це зовнішнє. Але кожне підприємство має можливість вибирати власну схему та джерела фіксації, що є корисними для нього, і які залежать від форми організації бізнесу підприємств. Основними напрямами для покращення джерел фінансування на підприємстві можуть бути зменшення вартості активів, а саме зменшення дебіторської заборгованості та своєчасне погашення кредиторської заборгованості.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного отримання та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального балансу між власними та залученими коштами, фінансової стійкості для ефективної роботи підприємства. Поки розмір додаткового доходу, який забезпечується шляхом запозичення, покриває витрати на обслуговування кредитів, фінансовий стан підприємства залишається стабільним.

Масштаби бізнесу компанії, її імідж і популярності серед інвесторів, загальноекономічна ситуація в країні і світі, стан ринку – ось головні чинники вибору моделі та зовнішніх джерел фінансування творчих стартапів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. Суми : Сумський державний університет, 2013. С. 113-114.

2. Тарасюк Г. М. Управління проектами. Київ : Каравела, 2004. 344 с.

3. Ткачук О.М. Назаренко Н.С. Формування економічного, морального і духовного потенціалу суспільства. Полтава : АСМІ, 2013. 54 с.

4. Mulino I. Economia della Cultura. Spain : Press, 2008. 23 p.

5. Roy A. J. Sovereignty and Decolonization: Realizing Indigenous Self-Determination at the United Nations and in Canada. Victoria : University of Victoria, 2001. 140 p.

REFERENCES:

1. Mulino I. (2008). Economia della Cultura. Spain : Press.

2. Prokopenko O. (2013). Ekonomichni problemy staloho rozvytku : materialy Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi, prysvyachenoyi pamyati prof. Balatskoho O. F. [Economic problems of sustainable development: materials of the International Scientific and Practical Conference devoted to the memory of prof. Balatsky O. F.]. Sumy : Sumskyy derzhavnyy universytet.

3. Roy A. (2001). Sovereignty and Decolonization: Realizing Indigenous Self-Determination at the United Nations and in Canada. Victoria : University of Victoria.

4. Tarasyuk, G. (2004). Upravlinnya proektamy. [Project Management]. Kyiv : Karavela.

5. Tkachuk O. Nazarenko N. (2013). Formuvannya ekonomichnoho, moralnoho i dukhovnoho potentsialu suspilstva. [Formation of economic, moral and spiritual potential of society]. Poltava: ASMI.

УДК 331.108.2

# Особливості навчання працівників у системі талант-менеджменту: світова практика та рекомендації

**Винничук Р.О.**
кандидат економічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті висвітлено ключові відмінності у навчанні талановитих працівників, а також основні помилки, яких припускаються організації. Визначено основні етапи процесу навчання працівників у контексті талант-менеджменту та охарактеризовано кожен з них. Проаналізовано основні види навчальних заходів, які зумовлені конкретними потребами ринку. Досліджено навчальні практики провідних компаній на світовому ринку та зроблено висновки.

**Ключові слова:** управління талантами, талант-менеджмент, навчання персоналу, тренінг, процес навчання.

Винничук Р.О. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ РАБОТНИКОВ В СИСТЕМЕ ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТА: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И РЕКОМЕНДАЦИИ

В статье освещены ключевые различия в обучении талантливых работников, а также основные ошибки, допускаемые организациями. Определены основные этапы процесса обучения работников в контексте талант-менеджмента и охарактеризован каждый из них. Проанализированы основные виды учебных мероприятий, обусловленных конкретными потребностями рынка. Исследованы учебные практики ведущих компаний на мировом рынке и сделаны выводы.

**Ключевые слова:** управление талантами, талант-менеджмент, обучение персонала, тренинг, процесс обучения.

Vynnychuk R.O. FEATURES OF EMPLOYEES TRAINING IN THE SYSTEM OF TALENT MANAGEMENT: WORLD PRACTICE AND RECOMMENDATIONS

The article highlights the key differences in the talented employees training, as well as the main mistakes that the organization is supposed to face. The main stages of the training of employees in the context of talent management are determined and each of them is described. The main types of educational activities that are determined by the specific needs of the market are analyzed. The educational practices of leading companies in the world market are investigated and conclusions are drawn.

**Keywords:** talent management, talent management, personnel training, training, learning process.

**Постановка проблеми.** У системі управління персоналом важливу роль займає процес навчання персоналу, оскільки високі результати в управлінні організацією можливі лише за умови, коли працівники організації мають професійні знання, уміння та бажання примножувати свої здібності впродовж життя. В умовах інтелектуалізації економіки навчання стає основним фактором, який забезпечує розвиток вмінь, навиків та знань, необхідних для успішного виконання функціональних обов'язків, і відіграє об'єднувальну роль у досягненні організацією основних стратегічних цілей. Навчання має бути поступовим і дозованим, враховувати здібності й інтереси тих, хто навчається, передбачати чіткі цілі та методи навчання. Працівники повинні бути впевнені в своїх силах та здібностях, зацікавлені в результатах навчання та переконані в його доцільності. Проте, коли мова йде про управління талантами в організації, підходи до організації та впровадження системи навчання дещо відрізняються від традиційних та загальновідомих. Талановиті працівники вирізняються з поміж інших високим рівнем працездатності, сильними компетенціями, прагненням до нового, емоційною залученістю та лояльністю до організації. Саме тому, мотиви й стимули, якими керуються такі працівники в тому числі й стосовно навчання будуть різнитися від звичних. В цьому контексті на перший план виходить пошук нестандартних шляхів розвитку та навчання персоналу з використанням сучасних технологій та інноваційних тенденцій в управлінні персоналом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями навчання персоналу в Україні та світі займається багато науковців. Зокрема, серед українських вчених можемо виділити Л. Балабанову, О. Грішнову, О. Єсь-



© Винничук Р.О.

кова, Г. Захарчин, А. Колота, Н. Любомудрову, В. Савченко, Й. Ситника та інших. Проте, коли мова йде про особливу категорію працівників – таланти організації, то конкретних досліджень з цього питання в Україні дуже мало. Очевидно, це пов'язано з тим, що саме поняття «управління талантами» з'явилося в світі порівняно недавно, а саме 1997 року в дослідженнях компанії «МакКінсі» (McKinsey). Питаннями управління талантами займаються такі вчені, як П. Друкер, А. Робертсон, Д. Уоткінс, Е. Грем та інші, а в Україні можна виділити таких науковців: Н. Кузнєцова [4], О. Продіус [7], А. Василик [1], М. Татаревська [8], Г. Захарчин [3]. Проте талант-менеджмент знаходиться ще на стадії вивчення та формування, тому багато питань, зокрема і навчання талантів, ще нерозкриті.

**Постановка цілей.** Метою статті є виявити особливості, що стосуються навчання талановитих працівників та порівняти їх з класичною моделлю навчання персоналу.

**Виклад основного матеріалу.** Динамічні умови ринку та стрімкий розвиток провідних галузей зумовлюють зміщення акцентів організаційного навчання в бік створення програм не універсальних, а індивідуальних, які ґрунтуються на загальному досвіді працівника з моменту приходу на роботу і аж до пікової точки його кар'єри. Працівники прагнуть навчатися швидко, освоювати саме ті знання і навики, необхідні їм для роботи та кар'єрного зростання. І коли ми говоримо про розвиток талантів організації, слід зауважити, що класичне навчання тут не діє. Сучасні компанії відходять від загальноприйнятих систем навчання і зосереджуються на важкій та цікавій роботі, коучингу, наставництву для кожного перспективного працівника [6]. Дослідження, проведені Corporate Research Forum свідчать, що 53% компаній незадоволені своїми програмами, які стосуються роботи з талантами. Проте, дослідники припускають, що така оцінка є досить м'якою і на практиці ситуація є значно гіршою, бо 73% з досліджених топ-компаній тільки оцінювали кандидатів на управлінські посади, а не проводили планомірну роботу з талантами.

Професор психології Колумбійського Університету д-р Томас Чаморро-Премузік вважає [11], що основні помилки, які допускають компанії, формуючи програми роботи з HiPo-працівниками:

– ототожнення продуктивності та потенціалу. Проблема полягає в тому, що компанії або не мають достатньо хороших інструментів для оцінювання продуктивності, або якщо й мають, то не обов'язково продуктивний працівник буде таким ж продуктивним на іншому щаблі кар'єри або з іншою роботою, адже змінюються компетенції, обов'язки, командна робота тощо. Тому продуктивність – це те, що працівник робить зараз, а потенціал – те, що працівник робитиме в майбутньому.

– ототожнення результату та ефективності. Ця проблема пов'язана з певними стереотипами в управлінні. Для прикладу, на лідерські позиції обирають працівників, які досягають результату шляхом харизми та зацикленості на роботі, а не працівників, здатних вести за собою, згуртовувати та консолідовувати зусилля команди.

– сприйняття розвитку як панацеї. Прийнято вважати, що всі проблеми з персоналом можна розв'язати його розвитком. Проте ключовим моментом має бути підбір персоналу – якщо одразу взяти «правильну» людину, потреба у додатковому витрачанні коштів відпаде.

З іншого боку, за даними CEB Global, 64% високопотенційних працівників зауважують, що незадоволені своїм розвитком і 69% всіх програм розвитку зазнавали невдач у створенні сильного пулу талантів, готових замінити лідерські позиції компаній.

Необхідно зауважити, що для повного розкриття працівника, як таланту, слід забезпечити низку умов, зокрема:

– сприятливе середовище;

– ефективний керівник/лідер/наставник/коуч;

– особиста участь та емоційні затрати керівника;

– система комунікацій в організації;

– схвалення та заохочення його діяльності;

– різноманітність роботи;

– складні, цікаві та оригінальні завдання

Методи, що стосуються навчання персоналу останніми роками також зазнають кардинальних трансформацій. На зміну загальноприйнятим видам навчання на робочому місці та поза ним, коли програми навчання формуються з довгостроковою перспективою, приходить навчання на потребу, так зване "learn at the moment". Це означає, що змінюється сам формат навчання, навчальні програми складаються з тематичних модулів, які можуть в різні способи поєднуватися між собою. В таблиці 1 подано перелік основних видів навчальних заходів та їх особливості.

Таким чином, як бачимо з таблиці 1, сучасні методи навчання напрямлені на

Таблиця 1

**Види навчальних заходів**

| Назва заходу | Характеристика | Спрямування |
|---|---|---|
| Лекція | Усний виклад предмета викладачем/лектором/спеціалістом, можливий з використанням мультимедійних засобів або ж публічні читання на будь-яку тематику. | Отримання знань чи інформації з конкретного питання |
| Тренінг | Процес модифікації знання чи поведінкових моделей з метою покращення ефективності діяльності працівника | Комплексний розвиток вмінь, знань та навиків |
| Майстер-клас | Процес практичного набуття певних нових навиків чи вмінь, необхідних для виконання певних завдань | Отримання нових навиків |
| Ворк-шоп | Процес розвитку певних навиків чи поглиблення існуючих знань з певного предмету | Розвиток та прокачування конкретної компетенції |
| Кейс-стадіз | Розгляд та аналізування конкретних ситуацій, які мали місце в реальних організаціях в сучасних умовах, а також прийняття управлінських рішень на основі цього аналізу | Отримання нових знань та досвіду |
| Хакатон | Застосування отриманих знань та навичок в конкретному завданні, яке окреслене певними умовами та часовими рамками | Отримання досвіду застосування знань та навиків |
| Вебінар | Виклад інформації в режимі он-лайн або записі з можливістю коментувати та ставити запитання | Отримання знань та інформації |
| Стратегічна сесія | Групова робота, яка передбачає аналізування ситуації в організації та формування перспектив руху | Узагальнення знань |

короткий термін з оперативним реагуванням на зміни зовнішнього середовища. У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалити пропонований нами раніше [9] процес навчання персоналу організації. Рисунок 1 ілюструє компетентісний підхід до короткотермінового навчання працівників.

Як стає зрозуміло з рис. 1 в першу чергу рішення про термінове навчання працівників приймається під впливом зовнішніх факторів, зокрема до них належать: поява на ринку нової техніки, технологій, вдосконалених методів та інших технологічних та інформаційних інновацій, які обумовлюють необхідність швидкої адаптації всіх видів діяльності організацій; диверсифікація чи розширення бізнесу, видів та напрямів діяльності, впровадження нових продуктів та послуг, що може потягнути за собою необхідність набуття нових вмінь, знань та навиків; поява на ринку нових гравців, яка загострює конкурентну боротьбу і змушує організації переглянути свої конкурентні позиції в зовнішньому середовищі. Перелік таких факторів можна продовжувати економічною, політичною, соціальною, культурною та іншими ситуаціями в країні та світі; глобалізацією та індустріалізацією; впливом електронної діяльності та тотальної інформатизації суспільства тощо – все залежить від конкретної ситуації і сьогочасних вимог ринку.

Якщо рішення про навчання персоналу приймається під впливом зовнішніх факторів, то ефективність таких заходів буде залежати від факторів внутрішніх. Адже недостатньо є запланувати і провести хороший та змістовний навчальних захід – тренінг, майстер-клас, ворк-шоп чи будь-який інший: необхідно, щоб працівник, на якого спрямовуються ці зусилля, хотів та розумів необхідність таких інвестицій. Тому в цьому контексті говоримо про ефективну систему мотивації, яка забезпечує бажання працівників до розвитку; сильну корпоративну культуру, яка впровадженими цінностями допомагає працівникам зрозуміти необхідність змін та вдосконалень; прозору та структуровану систему комунікацій, при якій вся інформація працівниками отримується вчасно та без викривлень, а також про систему зворотного зв'язку, коли дуже важливими є відгуки працівників про проведені заходи, їх пропозиції щодо запланованих заходів та їх бачення щодо необхідних додаткових змін. А якщо ми ведемо мову про таланти, які працюють в організації, то їхня думка є особливо цінною в цьому аспекті.

Переходячи безпосередньо до етапів проведення навчання, то в контексті компетентніс-

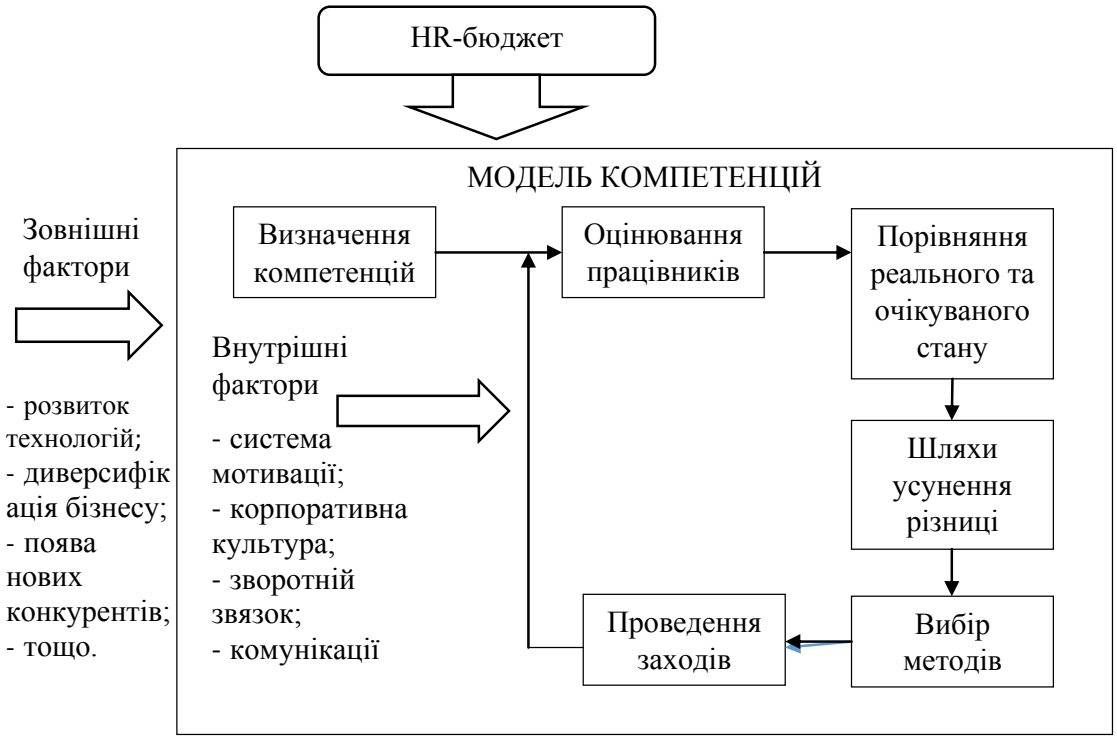


**Рис. 1. Компетентісний підхід до короткотермінового навчання працівників**

ного підходу все досить просто та логічно. Для початку слід визначити, які саме компетенції необхідні організації для виконання поставлених завдань. Після цього, необхідно провести експрес-оцінювання працівників, задіяних на проектах, де потрібні визначені компетенції і оцінити різницю між бажаною картиною і реальною. Наступним етапом є визначення шляхів максимальної зменшення цієї різниці – від саморозвитку працівника (якщо різниця незначна) до планування термінових навчальних заходів. Після проведення всіх заходів у короткому проміжку часу необхідно отримати зворотній зв'язок від працівників та наставників, а також знову оцінити всі потрібні компетенції. Таким оперативним коригуванням компетенцій організація може досягти хороших результатів, навіть якщо навчання працівників не було заплановане завчасно. Очевидно, що важливе місце в цьому контексті також посідають ресурси, які треба затратити на навчання працівників, тому рекомендується в HR-бюджет обов'язково закладати статтю на коригування компетенцій в разі необхідності.

Таким чином, спрощена модель процесу навчання працівників «на вимогу» може допомогти в терміновому вирівнюванні браку компетенцій в працівників, а також дасть організації чітке розуміння картини, яка є на конкретний момент.

Окрім стандартизованих та загальноприйнятих поглядів на навчання працівників, організації намагаються знайти певні креативні підходи, які в першу чергу розраховані на талантів. Розглянемо особливості навчання талантів в організаціях, які успішно працюють на світовому ринку.

– GE (Дженерал Електрікс) – світовий лідер промисловості та цифрових технологій налічує в штаті близько 320 тис. працівників. Одним з методів отримання нових знань є проведення спільних зустрічей працівників з різних офісів компанії, в тому числі й з різних країн, з метою обміну досвідом та отримання цілісної картини майбутнього компанії та її стратегічних цілей. Такий метод має свої переваги з точки зору можливості поглянути на існуючу проблему під іншим кутом, зменшити опір до змін, отримати нове бачення щодо управління та внутрішніх комунікацій тощо. Створена ще в 1990 році програма work-out, яка мала на меті сформувати в компанії атмосферу довіри, стерти бюрократичні перепони та підвищити віру працівників в себе, також стала додатковим мотивом до бажання працівників навчатися та розвиватися. Для талановитих працівників ця програма стала вирішальною з точки зору отриманої свободи дій, покращених комунікацій та зростання ініціативності. Також, слід звернути

увагу на програму «Курс розвитку керівників» [6], де невеликі групи перспективних менеджерів мають змогу навчатися в старших та досвідченіших колег. Окремої уваги заслуговує програма ротації, яка використовується для лідерів та інженерів. Ця довготермінова програма передбачає кілька ротаційних позицій і сприяє не лише отриманню нових вмінь та навиків, а й значно дозволяє зменшувати емоційне вигорання працівників, що є особливо актуальним для талантів.

– Компанія "PepsiCo" (ПепсіКо) практикує цілісний підхід до розвитку, зростання та залучення талантів, використовуючи різноманітні інструменти, спрямовані на збільшення досвіду працівників. Ключовою перевагою в роботі з талантами є створення ефективної системи зворотного зв'язку із залученням працівників до обговорень стратегічних питань щодо розвитку кар'єри та спрощенню організаційних змін. Як зазначено в інформації, яку подає ПепсіКо на офіційному сайті, можливості талантів до розвитку та навчання в компанії є досить широкі, включаючи систему самонавчання та систему управління навчанням на рівні підприємства. Тому багато навчальних планів реалізовуються безпосередньо на підприємстві, хоча є низка програм, які працівники проходять з відривом від робочого місця. Зокрема, корпоративний університет ПепсіКо, спрямований допомогти працівникам отримати необхідні знання та навики, як і для безпосередньої професійної діяльності, так і формування лідерських та управлінських якостей працівників. Напрями роботи університету, який функціонує он-лайн, для зручності слухачів, надзвичайно широкі: фінанси, постачання, продажі, дослідження та розвиток, управління персоналом, стратегія, маркетинг, прийняття управлінських рішень, комунікації тощо. Для талантів, зокрема, в компанії передбачено трирівнева програма розвитку менеджерів – від нижчої до найвищої ланки управління.

– У компанії «Проктер енд Гембел» до розвитку персоналу підходять дуже відповідально – цей процес планується ще з моменту рекрутингу працівника, забезпечуючи безперервне зростання його вмінь та знань. При навчальних програмах використовується модель 70:20:10, яка передбачає, що 70% знань працівник отримує, виконуючи свою безпосередню роботу, 20% – спілкуючись з колегами і лише 10% знань залежать від різноманітних теоретичних матеріалів. Також таланти та топи компанії навчаються думати широко та різноманітно шляхом підтримання та розвитку зв'язків між колегами з різних країн, по-різному досліджуючи проблемні питання, ментальність, цінності тощо. Основними методами навчання на робочому місці є інструктаж, коучинг та ротація, а поза ним – семінари (в тому числі в межах внутрішнього курсу топ-тренінгів «Академія лідерства»), он-лайн навчання та активне навчання, яке передбачає покращення навиків прийняття рішень та розв'язання проблем.

– Цікаву практику отримання нових знань топ-менеджерами впровадили в компанії «Харлей Девідсон», коли виникла необхідність виходити на нові ринки збуту в країнах, що розвиваються. Працівникам було запропоновано уявити себе міжнародними журналістами і написати цикл статей, які відображали особливості ментальності мешканців тої чи іншої країни, її політичний та економічний розвиток тощо. Після таких самостійних досліджень, працівникам було значно простіше зрозуміти стратегію входу в окреслені країни.

– В компанії «Гугл» пропагують думку, що працівників варто наймати за знання, якими вони ще не володіють [10], наголошуючи на тому, що ідеальними кандидатами є ті, хто постійно вчиться і тому адекватно реагує на зміни. Так зване «мислення зростання» тягне за собою впевненість, що всі якості можна змінювати та вдосконалювати, доклавши до цього зусилля. Такий підхід апріорі забезпечує Гугл кращими працівниками і створює дуже сприятливу до їх навчання атмосферу. Саме Гугл є однією з передових компаній, які усвідомлюють важливість пошуку талантів – працівників з широким світоглядом, інноваційних, адаптивних та працелюбних, з величезним потенціалом до отримання нових знань та навиків.

– Автомобільний гігант – компанія «Тойота» – як відомо, має свою філософію, принципи якої поширюється на всі види та напрями її діяльності. В контексті навчання вони прагнуть бути організацією, яка постійно навчається завдяки невтомному самоаналізу і безперервному вдосконаленню [5]. В компанії збирається інформація про помилки, які виникали на виробництві, і ця інформація передається всім працівникам, щоб в подальшому таких проблем не ставалося. Цікавими є підходи до стандартизації та інновації – коли працівники, винаходячи нові методи роботи, мають впровадити їх у всіх підрозділах, таким чином передаючи свої знання іншим. Особливістю японської філо-

софії «Тойота» є вміння працівником визнавати свої помилки, брати відповідальність та пропонувати шляхи уникнення таких помилок в майбутньому, використовуючи метод п'яти «Чому?», який полягає в пошуку першопричини виникнення проблеми. Навчання шляхом самоаналізу і самовдосконалення – особливість східних філософій у бізнесі.

Таким чином бачимо, що всі організації, незалежно від галузі, спрямування чи виду діяльності надають великого значення навчанню працівників в цілому, та навчанню талановитих працівників зокрема, розуміючи його важливість та необхідність в сучасному мінливому світі.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** В першу чергу необхідно ще раз наголосити на важливості особливих підходів до управління талантами в цілому, та до їх навчання зокрема. Узагальнюючи, можна зазначити, що не зважаючи на те, що не всі компанії виділяють талант-менеджмент як окремий напрям управління, проте всі, так чи інакше, розуміють необхідність особливих підходів до високоефективних, продуктивних чи талановитих працівників [2]. Ці підходи полягають в першу чергу, у правильній мотивації до розвитку персоналу, виділенні ключових компетенцій, навчанні «тут і зараз» на вимогу ринку, гнучкості та адаптивності навчальних програм, а також їх персонафікації та унікальності. Це важкі зусилля, але вони однозначно зможуть забезпечити організації хороший результат у вигляді лояльних та працелюбних працівників, покращення бренду працедавця та зростання прибутку. В подальших дослідженнях слід звернути увагу на комплексний розвиток талантів, місце в ньому системи навчання, а також на взаємодію систем навчання та підбору працівників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Василик А. В. Сучасні виклики та інноваційні практики управління персоналом. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2014. № 1. С. 306–314.

2. Винничук Р.О., Худоба Н.В. Особливості управління талантами в Україні в умовах інтелектуалізації економіки. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 11. Ч. 2. С. 68–71.

3. Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П. Розвиток креативності персоналу на засадах інноваційної культури. Економіка і суспільство. 2018. Вип.14. С. 361-365.

4. Кузнецова Н.Б. Концепція управління талантами в системі менеджменту знань. Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць. К. : Інститут соціально-трудових відносин КНЕУ. 2014. № 2(8). С. 181–187

5. Лайкер, Джефрі К. Філософія Toyota. 14 принципів роботи злагодженої команди / пер.з англ. Наталія Валевська. К. : Наш Формат, 2017. 424 с.

6. Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты / пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. 5-е изд. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 280 с.

7. Продіус О.І., Журавель А.І., Сітор М.О. Талант-менеджмент як невід'ємна складова успіху організації. Економіка: реалії часу. 2013. № 1 (6). С. 172–177.

8. Татаревська М.С., Сорока О.В. Проблеми та перспективи управління талантами в сучасних організаціях. Вісник соціально-економічних досліджень, 2013. випуск 4 (51). С. 160-164

9. Управління персоналом: навч. посіб./ Захарчин Г.М.; Струтинська Л.Р.; Любомудрова Н.П.; Винничук Р.О.; Нац. ун-т «Львів. політехніка». Л.: Вид-во Львів. політехніки, 2013. 259 с.

10. Шмідт Е., Розенберг Дж. Як працює Google / пер. з англ. Ю.І. Гордієнка. Київ: Видавнича група КМ-БУКС, 2016. 304 с.

11. The Talent Delusion: Why Data, Not Intuition, Is Key to Unlocking Human Potential, Tomas Chamorro-Premuzic, Little Brown Book, 2017.

REFERENCES:

1. Vasylyk A.V. Suchasni vyklyky ta innovatsiyni praktyky upravlinnya personalom [Modern challenges and innovative HR practices]. Social-Labor Relations: Theory and Practice. 2014. No. 1. Pp. 306-314.

2. Vynnychuk R.O., Khudoba N. V. Osoblyvosti upravlinnya talantamy v Ukraini v umovah intelektualizacii ekonomiky [Features of talent management in Ukraine in the conditions of intellectualization of the economy]. Scientific Herald of Kherson State University. Series “Economic Sciences”. 2015. Issue 11. Ch. 2. Pp. 68-71.

3. Zakharchyn G.M., Lyubomudrova N.P. Rozvytok kreatyvnosti personalu na zasadah korporatyvnoi kultury [Personnel creativity development based on innovative culture]. Economics and Society. 2018. V.14. Pp. 366-365.

4. Kuznetsova N. B. Kontseptsiia upravlinnia talantamy v systemi menedzhmentu znan. [The concept of talent management in the knowledge management system]. Social-Labor Relations: Theory and Practice, vol. 8, no. 2, pp. 181-187.

5. Liker, Jeffrey K. Philosophiya Toyota. 14 pryncypiv roboty zlagodzhenoi komandy [Philosophy Toyota. 14 principles of work of the coordinated team]. K.: Nash Format, 2017. 424 pp.

6. Ed Michaels, Helen Handfield-Jones, and Beth Axelrod. Voyna za talanty [The War For Talent]. 5th edition. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2012. 280 pp.

7. Prodius OI, Zhuravel AI, Sitor M.O. Talant menedzhment yak nevidyemna skladova uspihu organizacii [Talent management is an integral part of the organization's success]. Economics: realities of time. 2013. No. 1 (6). Pp. 172-177.

8. Tatarevska M.S, Soroka O.V. Problemy ta perspektyvy upravlinnya talantamy v suchasnyh organizaciyah [Problems and perspectives of talent management in modern organizations]. Journal of Socio-Economic Research, 2013. Issue 4 (51). Pp. 160-164.

9. Personnel Management: Teaching manual / Zaharchin G.M.; Strutinska L.R.; Lyubomudrova N.P.; Vynnychuk R.O.; Lviv Polytechnic National University. L.: Publishing house of Lviv Polytechnic, 2013. 259 pp.

10. Schmidt E., Rosenberg J. Yak pratsyuye Google [How Google works]. Kyiv: Publishing group KM-BUKS, 2016. 304 pp.

11. The Talent Delusion: Why Data, Not Intuition, Is Key to Unlocking Human Potential, Tomas Chamorro-Premuzic, Little Brown Book, 2017.

УДК 331.101.3

# Соціально-економічний механізм регулювання системи мотивації праці в умовах сучасної інноваційної динаміки

**Гарник О.А.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

У статті розглянуто та обґрунтовано напрями вдосконалення соціально-економічного механізму мотивації праці в умовах становлення інноваційної моделі економіки. Запропонований механізм базується на використанні методів, інструментів з урахуванням сучасних особливостей впливу зовнішнього і внутрішнього середовища.
**Ключові слова:** мотивацій праці, система мотивації праці, соціально-економічний механізм мотивації праці, інноваційний розвиток.

Гарник Е.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДИНАМИКИ

В статье рассмотрены и обоснованы направления совершенствования социально-экономического механизма мотивации труда в условиях становления инновационной модели экономики. Предложенный механизм базируется на использовании методов, инструментов с учетом современных особенностей влияния внешней и внутренней среды.
**Ключевые слова:** мотиваций труда, система мотивации труда, социально-экономический механизм мотивации труда, инновационное развитие.

Harnyk O.A. SOCIO-ECONOMIC MECHANISM OF REGULATION OF LABOR MOTIVATION SYSTEM IN CONDITIONS OF MODERN INNOVATION DYNAMICS

The article considers and justifies the directions of improvement of the socio-economic mechanism of motivation of labor in the conditions of formation of an innovative model of economy. The proposed mechanism is based on the use of methods, tools taking into account the current features of the influence of external and internal environment.
**Keywords:** motivation of labor, system of motivation of labor, socio-economic mechanism of motivation of labor, innovative development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах інноваційних перетворень, що є основою реформування сучасної національної економіки одним із головних факторів забезпечення ефективного функціонування підприємства є оптимізація системи мотивації праці. Саме мотивація праці відіграє роль каталізатора в процесі управління людськими ресурсами і підвищення їх трудової та творчої активності.

Підґрунтям для формування дієвої системи мотивації праці повинно стати впровадження соціально-економічного механізму мотивації праці в контексті його впливу на формування системи мотивації праці, який сформований на основі використання загальних законів еволюційного розвитку трудових відносин, застосування певних методів, інструментів, впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на його формування, що підвищує конкурентоспроможності підприємства, задоволення потреб та інтересів працівників, якості життя та конкурентоспроможності економіки країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми мотивації праці розглядали такі вченні, як Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Шумпетер та інші. Сучасні теорії мотивації були розроблені М. Вебером, П. Друкером, А. Маслоу, Е. Мейо, Ф. Тейлором, А. Фоллеттом, Ф. Херцбергом та іншими.

Дослідженням змісту мотивації праці, практичним проблемам її здійснення та питанням удосконалення механізму мотивації персоналу приділяють велику увагу такі сучасні українські економісти, як Д. Богиня, І. Бондар, Г. Дмитренко, В. Данюк, О. Здравомислов, О. Єськов, Г. Куліков, О. Кібанов, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, В. Петюх, Л. Семів, М. Семикіна, Є. Уткін, А. Уманський та багато інших.

Проте незважаючи на широке коло існуючих наукових напрацювань, існує проблема формування науково обґрунтованого механізму системи мотивації праці який би, на відміну від наявних, відповідав інноваційному розвитку економіки.




© Гарник О.А.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є формування ефективного соціально-економічного механізму мотивації праці в контексті його впливу на формування системи мотивації праці в умовах сучасної інноваційної динаміки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування ефективного соціально-економічного механізму мотивації праці на підприємствах є нагальною вимогою сьогодення. Зараз такий механізм на більшості підприємствах не є дієвим. Свідчення цього є їх збитковість, значна плинність кадрів та інші негативні процеси, першопричиною яких є низький рівень задоволеності працею, низький рівень задоволення основних потреб працівників.

Соціально-економічний механізм мотивації праці, на нашу думку, це поняття, що означає систему важелів, стимулів, організаційних заходів та інших елементів зовнішнього економічного та адміністративного спонукання працівників, який спрямований на реалізацію управлінських функцій, пов'язаних з управлінням через мотивацію. Він покликаний гармонійно поєднати існуючий набір стимулів, які є в його арсеналі з метою найбільш ефективного впливу на працівника та на різних рівнях (колективи, підприємства, держава тощо) має свої особливості в елементах, структурі, спрямованості тощо.

Слід зазначити, що формування механізму мотивації праці спрямоване на: збереження зайнятості персоналу; справедливий розподіл доходів і ефекту зростання преміальної частини оплати праці; створення умов для професійного та кар'єрного зростання працівника; забезпечення сприятливих умов праці і збереження здоров'я співробітників; створення атмосфери взаємної довіри та зворотного зв'язку; спонукання до активізації діяльності творчого змісту; забезпечення сприятливих умов для використання новітніх технологій та створення на основі їх використання нових продуктів, послуг.

При формуванні соціально-економічного механізму мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки необхідно враховувати складність праці, прояв творчості, зростання ступеня її інтелектуалізації, рівня освіченості сучасної людини та базуватися на нестандартних підходах до пошуку ефективних стимулів, залучення висококваліфікованих кадрів, розвитку конкурентоспроможності персоналу і гнучкого реагування на вимоги ринку.

Серед мотивів починають переважати короткострокові цілі та ціннісні орієнтації. Люди прагнуть отримати блага зараз, негайно, пріоритетними стають особистий та груповий егоїзм. Мотиви суспільного визнання праці та участі в процесі управління, на які завжди традиційно спирались радянські дослідники, займають останні місця серед спонукальних чинників трудової діяльності, незалежно від форм власності підприємств [1].

Відсутність можливостей гідної та адекватної самореалізації, психологічний розлад і зниження трудової мотивації навіть у професіоналів із високим рівнем інтелекту і досвідом виживання в умовах трансформаційних процесів у суспільстві потребують потужних зусиль для подолання деформацій в інтелектуальному розвитку всього суспільства й формування нового ефективного механізму трудової мотивації з активною позицією кожного індивідума у виборі місця роботи за власним бажанням і здібностями, а не за вимушеною необхідністю.

Варто зазначити, що Україна має всі можливості для того, щоб соціально-економічний механізм мотивації праці працював ефективно. На відміну від багатьох країн, зокрема і східноєвропейських, Україна має стратегічно важливі виробничі технології в аерокосмічній, транспортній галузях, в ядерних технологіях. Однак амбітні проекти розвитку національної економіки мають ґрунтуватися на ефективному використанні механізму мотивації праці підтримується на інституційному рівні.

Аргументовано, що підґрунтям для формування дієвої системи мотивації праці в Україні повинно стати впровадження соціально-економічного механізму мотивації праці, який включає низку важелів, стимулів, організаційних заходів та інших елементів зовнішнього економічного та адміністративного спонукання працівників, спрямований на реалізацію управлінських функцій, пов'язаних з управлінням через мотивацію (рис. 1).

Дія зазначеного механізму спрямована на вирішення питань: економічного характеру – відновлення стимулюючої функції заробітної плати, фінансова винагорода за результативну інноваційну діяльність; соціальних – відносини соціального партнерства, засоби нематеріального стимулювання; організаційно-адміністративних – умови для інноваційної діяльності, переорієнтація ринку праці щодо стимулювання попиту на висококваліфіковану робочу силу для забезпечення потреб інноваційно-орієнтованих галу-

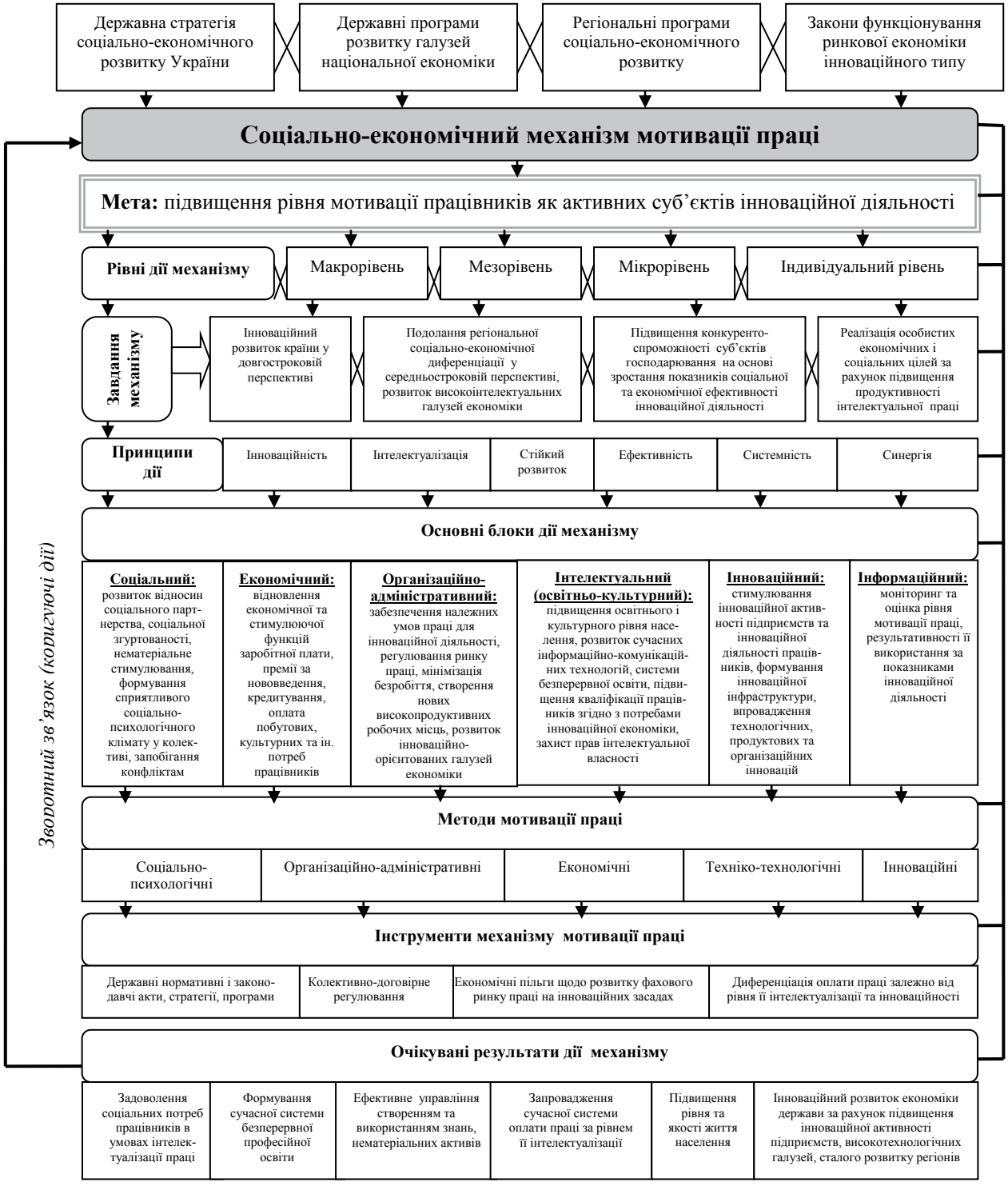


**Рис. 1. Схема соціально-економічного механізму мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки**

*Джерело: [4]*

зей; інтелектуальних – освіта і професійний розвиток, інтелектуальна власність, інформаційно-комунікаційні технології; інноваційних – впровадження різноманітних інновацій та нововведень як у процесі випуску продукції (послуг), так і в сфері організації праці; інформаційного – постійне відстеження мотивації праці та рівня її результативності в інноваційній діяльності працівників [4].

Даний соціально-економічний механізм мотивації праці покликаний гармонійно поєднати наявний набір стимулів, які є в його арсе-

налі з метою найбільш ефективного впливу на працівника та на різних рівнях (колективи, підприємства, держава тощо) має свої особливості в елементах, структурі, спрямованості тощо.

Для забезпечення ефективності та результативності запропонованого соціально-економічного механізму мотивації праці необхідно створити сприятливі умови для розвитку персоналу, які дають можливість стимулювати підвищення нематеріальних цінностей та інтелектуального потенціалу.

Важливість та необхідність формування соціально-економічного механізму мотивації праці необхідно розглядати, насамперед, з точки зору ймовірних чинників впливу на поведінку колективу та керівництва підприємства. Механізм повинен бути спрямований на досягнення успіху в умовах конкуренції у коротко- і довгостроковому періодах. Функціонування цього механізму забезпечують мотиви конкуренції і кооперації під час створення нової продукції і технології, підприємницькі стратегії, мотиви підприємницького ризику, мотиви підприємницьких реакцій на зміну зовнішнього оточення, мотиви внутрішнього підприємництва, які забезпечують гнучкість управління і сприйняття нововведень [5].

Дієвий механізм мотивації праці повинен забезпечувати успішний перехід набору чинників, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій із лінійного дискретного стану у замкнутий, постійно повторюваний процес.

Необхідно відзначити, що удосконалення соціально-економічного механізму мотивації праці дає можливість визначити напрями у розвитку системи мотивації праці і тим самим створити передумови підвищення ефективності і прибутковості підприємств. Також це дозволяє підприємству вийти на економічно новий рівень розвитку і відкриває перспективи реалізувати свої можливості на світовому рівні.

Таким чином, побудована система мотивації праці в умовах інноваційних змін в економіці повинна бути гнучкою та виступати одним з інструментів удосконалення планування господарської діяльності підприємств. Гнучкість системи мотивації праці забезпечується стимулюванням працівників для досягнення кінцевих кількісних та якісних результатів, серед яких визначені індивідуальні показники діяльності робітника, структурного підрозділу та підприємства у цілому.

Доцільність впровадження соціально-економічного механізму мотивації праці та розвитку системи мотивації праці ґрунтується на розумінні багатовимірності та багатокритеріальності цієї системи на всіх рівнях економічного аналізу, необхідності використання багатоваріантних методик і критеріїв відповідної оцінки. Незважаючи на те, що визначені ефекти є різноякісними і відображають лише окремі аспекти дієвості системи мотивації праці, використання запропонованих методологічних та методичних підходів до її оцінки вже сьогодні може бути корисним, оскільки сприятиме: керованому регулюванню процесів розвитку трудового потенціалу; підвищенню дієвості механізму мотивації праці та пошуку соціальних і економічних важелів забезпечення економічного зростання в умовах посилення конкуренції; реалізації завдань інноваційного розвитку та побудови конкурентоспроможної економіки.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, в даній статті подано основні аспекти вдосконалення існуючого соціально-економічного механізм мотивації для формування ефективної системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку. Запропонований соціально-економічний механізм мотивації праці сформований на основі використання загальних законів еволюційного розвитку трудових відносин, застосування певних методів, інструментів, впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на його формування, який, на відміну від наявних, відповідає інноваційному розвитку економіки та враховує зміни у характері праці, зростанню ступеня її інтелектуалізації та рівня освіченості сучасної людини, створенню нових способів зростання інноваційних знань та інструментів їх поширення і використання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. К. : КНЕУ. 2010. 251 с.

2. Комарова О. А. Пріоритетні напрямки удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку освітнього потенціалу суспільства. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки» : зб. наук. праць. Х. : ХНАУ, 2011. С. 107-113.

3. Семикіна М. В. Мотивація праці: нова парадигма в умовах конкурентного середовища. Чернігівський науковий часопис. Серія 1 «Економіка і управління». Чернігів, 2011. Вип. № 2(2). С. 118-126.

4. Ткаченко О. А. Удосконалення системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О. А. Ткаченко. Кіровоград, 2014. 20 с.

5. Фіщенко О. М. Формування механізму мотивації інноваційної діяльності підприємства. URL: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/084-92.pdf.

REFERENCES:

1. Kolot A. M. (2010) Social`no-trudova sfera: stan vidnosy`n, novi vy`kly`ky`, tendenciyi rozvy`tku [Social-labor sphere: the state of relations, new challenges, trends of development]. KNEU. (in Ukrainian).

2. Komarova O. A. (2011) Priory`tetni napryamky` udoskonalennya organizacijno-ekonomichnogo mexanizmu rozvy`tku osvitn`ogo potencialu suspil`stva [Priority directions of improvement of organizational and economic mechanism of development of educational potential of society]. Visny`k XNAU. Seriya “Ekonomichni nauky`” zb. nauk. pracz`, pp. 107-113.

3. Semy`kina M. V. (2011) Moty`vaciya praci: nova parady`gma v umovax konkurentnogo seredovy`shha. [Motivation of labor: a new paradigm in a competitive environment]. Chernigivs`ky`j naukovy`j chasopy`s. Seriya 1 “Ekonomika i upravlinnya”, vol. 2 (2), pp. 118-126.

4. Tkachenko O. A. (2014) Udoskonalennya sy`stemy` moty`vaciyi praci v umovax innovacijnogo rozvy`tku ekonomiky` [Improvement of the system of motivation of labor in conditions of innovative development of the economy]. (PhD in Economics), Uman: PPC “Visavi”.

5. Fishhenko O. M. Formuvannya mexanizmu moty`vaciyi innovacijnoyi diyal`nosti pidpry`yemstva [Causas rerum novitate institutionis fabrica]. Available at: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/084-92.pdf. (accessed 27 May 2018).

УДК 331.102

# Визначення методів дослідження гендерної складової ринку праці

**Лисенко С.М.**
кандидат економічних наук, доцент, директор
Індустріального інституту ДВНЗ «ДонНТУ»

**Дяченко Н.І.**
кандидат історичних наук,
завідувач кафедри загальнонаукової підготовки
Індустріального інституту ДВНЗ «ДонНТУ»

**Гуляс Я.Ю.**
студент
Індустріального інституту ДВНЗ «ДонНТУ»

Стаття присвячена визначенню алгоритму діагностики соціальних процесів на регіональному ринку праці. Виявлено стабілізуючі та дестабілізуючі фактори гендерного розвитку на ринку праці. Ідентифіковано відхилення від норми соціальних та економічних показників ринкового середовища. Визначено напрями ефективного управління соціальними процесами регіонального ринку праці. Запропоновано впровадження системи індикаторів оцінки гендерної дискримінації на ринку праці.

**Ключові слова:** об'єкт, діагностика, система індикаторів, норма, ринок праці, фактори, гендерний аналіз, дискримінація.

Лысенко С.Н., Дьяченко Н.И., Гуляс Я.Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ГЕНДЕРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РЫНКА ТРУДА

Статья посвящена определению алгоритма диагностики социальных процессов на региональном рынке труда. Выявлены стабилизирующие и дестабилизирующие факторы гендерного развития на рынке труда. Идентифицированы отклонения от нормы социальных и экономических показателей рыночной среды. Определены направления эффективного управления социальными процессами регионального рынка труда. Предложено внедрение системы индикаторов оценки гендерной дискриминации на рынке труда.

**Ключевые слова:** объект, диагностика, система индикаторов, норма, рынок труда, факторы, гендерный анализ, дискриминация.

Lysenko S.N., Dyachenko N.I., Gulyas Y.Y. DETERMINATION OF METHODS FOR RESEARCHING THE GENDER COMPONENT OF THE LABOR MARKET

The article is devoted to algorithm of diagnostics of social processes on the regional labor market. Stabilizing and destabilizing factors of gender development in the labor market are revealed. Deviations from the norm of social and economic indicators of the market environment have been identified. The directions of effective management of social processes of the regional labor market are determined. The introduction of a system of indicators for assessing gender discrimination in the labor market is proposed.

**Keywords:** object, diagnosis, indicator system, norm, labor market, factors, gender analysis, discrimination.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ринок праці має значний вплив на розвиток економічної системи країни, адже він здійснює функції, що формують та забезпечують ефективне використання трудового потенціалу країни, а також впливають на його динамічний розвиток. Функції ринку праці полягають в тому, щоб регулювати: оптимальність співвідношення попиту і пропозиції робочої сили на ринку; відповідність кваліфікаційних характеристик працівників вимогам, що надаються до посад, на які ці пошукачі претендують; заходи щодо запобігання перенасичення ринку спеціалістами обмежених груп, особливо невиробничого спрямування тощо.

Сучасний ринок праці в Україні функціонує неефективно. Можливо, це викликано досить нетривалим періодом його функціонування та проблемами сьогодення. Але структура ринку потребує негайної оптимізації для забезпечення запобігання кризовим явищам. Будь-які диспропорції і незбалансованість у функціонуванні регіональних ринків праці неминуче призводять до зниження рівня і якості життя населення. Це свідчить про те, що процеси,



© Лисенко С.М., Дяченко Н.І., Гуляс Я.Ю.

які протікають в ринковому середовищі, носять соціальний характер. Неоднозначний вплив соціальних процесів ринку праці потребує, з одного боку, активізації діяльності держави з управління регіональними ринками праці, з іншого, призводить до підвищення складності задач управління. Їх ускладнення в свою чергу викликає необхідність перегляду і удосконалення існуючих методів, інструментів і процедур управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концептуалізацію соціальних процесів, вивчення їх та взаємодії у просторі ринку праці розроблено Д. Гвішиані, М. Лапіним. Теорії сегментації ринку праці і дискримінуючих чинників при наймі на роботу наведено у працях Л. Верем'янової, Л. Вішневської, М. Елютіної, М. Кавай, А. Соловйова. До проблем діагностики регіональних ринків праці проявляли інтерес зарубіжні та українські вчені, серед них можна назвати В. Бутова, Н. Дучинську, Л. Панкову, О. Фінагіну та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однією з важливих задач управління соціальними процесами на регіональному ринку праці, що потребують удосконалення методів рішення, є задача ідентифікації відхилень у функціонуванні регіонального ринку праці під впливом соціальних процесів від заданого рівня. Дана задача може бути вирішена в рамках системи діагностики соціальних процесів регіональних ринків праці.

Необхідність виокремлення діагностики в рамках дослідження у сфері управління соціальними процесами регіонального ринку праці в окремий блок процедур з власними теоретичним та методичним апаратом, на думку автора, обумовлена: динамічністю соціальних процесів в ринковому середовищі; необхідністю визначення ступеня впливу соціальних процесів на регіональний ринок праці за сучасних умов соціалізації; ускладненням ринкової системи, що досліджується; прискоренням темпів змін ринкового середовища; підвищенням взаємозалежності та взаємообумовленості різних соціальних процесів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Головною метою цієї роботи є створення цілісної картини стану соціальних процесів та регіональних ринків праці, а також визначення пріоритетів політики зайнятості населення у певному регіоні. Функціональною задачею діагностики соціальних процесів регіональних ринків праці є розпізнавання та ідентифікація їх впливу на ринок з метою виявлення: стабілізуючих та дестабілізуючих факторів; відхилень від норми соціальних та економічних показників ринкового середовища; напрямів ефективного управління соціальними процесами регіонального ринку праці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Діагностика в економіці займається ідентифікацією відхилень, що виникають у процесі функціонування або розвитку об'єкту дослідження [2, с. 13]. Ключовими поняттями діагностики в економіці є об'єкт діагностики, стан об'єкта, система індикаторів, діагноз, норма. Місце діагностики в системі управління соціальними процесами на регіональному ринку праці можна охарактеризувати наступним чином: діагностика готує інформацію для прийняття рішень з проблемних питань соціального відтворення; діагностика дає відповідь на питання, які дестабілізуючі фактори соціального характеру ускладнюють процеси ефективного формування та функціонування ринку праці; виявляє можливі напрями стабілізації та розвитку ринку праці з урахуванням особливостей соціальних процесів в його середовищі.

Результатом діагностики соціальних процесів регіонального ринку праці є діагноз – висновок про стан об'єкта (ступінь впливу соціальних процесів на ринок праці).

У зв'язку із вищенаведеним виявляється за доцільне розробити алгоритм (комплексної) загальної діагностики впливу соціальних процесів на стан регіонального ринку праці.

Для забезпечення керованості гендерних процесів ринку праці регіон потребує безперервного моніторингу їх поточного стану. Автори вважають, що одним з ефективних методів аналізу їх поточного стану на ринку праці є експрес-діагностика. Вона дозволить відобразити діагностику дискримінації жіночої праці, що склалися на регіональному ринку праці.

У даному досліджені під індикаторами розуміють показники, що мають чіткий логічний зміст, одиниці вимірювання, числове значення і можуть бути достовірно визначені розрахунковим або експертним шляхом.

Узагальнюючим показником оцінки гендерної дискримінації є трьохсегментний індикатор, що містить наступні агреговані показники: інтегральний показник репрезентації; інтегральний показник оцінки гендерного аспекту розподілу та використання ресурсів; індикатор оцінки задоволеності потреб; та розраховується за формулою:

$$ІГД = \frac{1}{3}(I_{гр} + I_{грр} + I_{зп}), \quad (1)$$

де $I_{гр}$ – агрегований інтегральний показник оцінки репрезентації,

$I_{грр}$ – агрегований інтегральний показник оцінки гендерного аспекту розподілу та використання ресурсів;

$I_{зп}$ – агрегований інтегральний показник оцінки задоволеності потреб (гендерний аспект).

Запропонована формула дає узагальнюючу характеристику сучасного впливу гендерних процесів на регіональний ринок праці та дозволяє кількісно оцінити та діагностувати ті сфери, які залишалися загальними та абстрактними і не мали кількісної оцінки в ринковому середовищі.

Агреговані показники представляють узагальнені, синтетичні вимірники, об'єднуючі в одному загальному показнику багато часткових.

Тому інтегральний показник репрезентації складається з індикаторів: оцінки гендерної дискримінації за ознакою статі; гендерної дискримінації за зовнішністю; оцінки гендерної дискримінації, що пов'язана з сімейним станом; гендерної дискримінації за віком; представництва у органах влади та вищих щаблях виконавчої влади; гендерної дискримінації трудової діяльності за шкалою ISCO.

Опишемо методику оцінки кожного з агрегованих показників оцінки репрезентації:

Індикатор оцінки гендерної дискримінації за ознакою статі, за зовнішністю, за віком та індикатор оцінки гендерної дискримінації, що пов'язана з сімейним станом розраховуються за формулою:

$$ГД_m = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\frac{K_i^m}{Q_i^m}, \quad (2)$$

де $K_i^m$ – кількість оголошень вакансій і-ї професії для жінок за m-ю ознакою;

$Q_i^m$ – кількість оголошень вакансій і-ї професії для чоловіків за m-ю ознакою.

Базою досліджень виступили данні зібрані автором в результаті аналізу: інформації представленої в газетах, журналах, що була надана державними центрами зайнятості, оголошень про вакансії на Internet сайтах, дозволили виявити наступне.

Згідно проведених досліджень індикатор оцінки гендерної дискримінації за ознакою статі складає:

$$ГДс = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\frac{K_i^m}{Q_i^m} = \frac{1}{3}\left(\frac{117}{1135} + \frac{1262}{2703} + \frac{197}{861}\right) = 0{,}27$$

Це свідчить про те, що із загальної кількості оголошень близько 27% містили інформацію щодо бажаної статі працівника – жінки і 73% – чоловіка.

Індикатор оцінки гендерної дискримінації, що пов'язана із сімейним станом ($ГДсс$) складає 0,5, оскільки майже 50% оголошень за дослідженнями автора містили вакансії, що вказували бажаний сімейний стан тих, хто шукає роботу.

Індикатор гендерної дискримінації за віком ($ГДв$) за дослідженнями автора також складає близько 0,25. Лише 25% оголошень не містить вимог щодо вікових обмежень за вакансією.

Індикатор гендерної дискримінації за зовнішністю ($ГДз = 0{,}2$). Оголошення, що вимагають «привабливу зовнішність» як критерій отримання роботи, створюють сумнівну перевагу, що також впливає на ставлення до працівниць. Оголошення, що роблять наголос на особистих якостях, а не на освіті або професійних характеристиках, наводять на думку, що, на відміну від чоловіків, придатність жінок до роботи частково або повністю визначається їх фізичною привабливістю. Так, лише 20% з усієї вибірки оголошень лише 20% не містить вимог щодо зовнішності.

2. Індикатор представництва у органах влади та вищих щаблях виконавчої влади розраховується за формулою:

$$I_{ов} = \frac{\sum I_n}{n} \quad (3)$$

де $I_n$ – індикатор гендерного співвідношення жінок та чоловіків у n-ому органі влади та вищих щаблях виконавчої влади

n – кількість органів влади та щаблів виконавчої влади.

Для розрахунку наведеного індикатора доцільно врахувати деталізовані значення індикаторів, що характеризують досягнення гендерної рівності в Україні (табл. 1).

3. Індикатор гендерної дискримінації трудової діяльності за шкалою ISCO автор пропонує розраховувати:

$$I_{тд}^{ISCO} = \frac{1}{n}\sum\frac{Д_{ISCO_i}^{ж}}{Д_{ISCOi}^{ч}}, \quad (4)$$

де $I_{тд}^{ISCO}$ – індикатор гендерної дискримінації трудової діяльності за шкалою ISCO;

$Д_{ISCO_i}^{ж}$ – відсоток жінок, що зайняті в сфері трудовою діяльності в і-й групі за шкалою ISCO;

$Д_{ISCOi}^{ч}$ – відсоток чоловіків, що зайняті в сфері трудовою діяльності в і-й групі за шкалою ISCO.

Таблиця 1

**Деталізовані значення індикаторів, що характеризують досягнення гендерної рівності в Україні**

| Індикатори досягнення | 2016 рік | Індикатор гендерного співвідношення жінок та чоловіків у n-ому органі влади та вищих щаблях виконавчої влади |
|---|---|---|
| 1. Гендерного співвідношення серед депутатів Верховної ради (чис.жін./ чис.чол.) | 20/80 | 0,25 |
| 2. Гендерного співвідношення серед депутатів місцевих органів влади (чис.жін./ чис.чол.) | 44/56 | 0,79 |
| 3. Гендерного співвідношення серед депутатів обласних органів влади (чис.жін./ чис.чол.) | 20/80 | 0,25 |
| 4. Гендерного співвідношення серед депутатів районних органів влади (чис.жін./ чис.чол.) | 28/72 | 0,39 |
| 5. Гендерного співвідношення серед депутатів міських (обласного значення) органів влади (чис.жін./ чис.чол.) | 29/71 | 0,41 |
| 6. Гендерного співвідношення у складі членів Кабінету Міністрів України (чис.жін./ чис.чол.) | 20/80 | 0,25 |
| 7. Гендерного співвідношення серед вищих державних службовців (1-2 посадових категорій), (чис.жін./ чис.чол.) | 25/75 | 0,33 |
| **Індикатор представництва у органах влади та вищих щаблях виконавчої влади:** | $I_{ов} = \frac{\sum I_n}{n} = \frac{2,67}{7} = 0,38$ | |

Емпіричною базою розрахунку виступив масив даних репрезентативного опитування «Соціальна нерівність», яке було проведено Київським інститутом соціології у рамках міжнародного проекту ISSP.

Загалом отримані результати свідчать про значну сегрегацію за сферами діяльності. При чому за результатами проведених розрахунків індикатор гендерної дискримінації трудової діяльності за шкалою ISCO складає 1,54. На перший погляд може здатися, що жінки посідають більш престижні позиції, адже їх більше серед професіоналів і спеціалістів, а чоловіків – серед робітників.

Однак, у цьому випадку ми зіштовхуємося з обмеженістю емпіричних даних. Саме ці професійні сфери внутрішньо гетерогенні. Зокрема, різні професії в межах однієї сфери можуть мати неоднакові параметри (наприклад, за оплатою праці або рівнем доступу до тієї чи іншої сфери трудової діяльності) [3, с. 5]. Отримати більш реальні дані дозволить використання в розрахунку інтегрального показника гендерної дискримінації інших показників, запропонованих автором, таких як: інтегральний показник гендерно чутливих видатків бюджету, індикатор оцінки задоволеності потреб (гендерний аспект).

Агрегований інтегральний показник репрезентації розраховується так:

$$IP = \sum_{i=1}^{n} \alpha_i I_i \ , \qquad (5)$$

де IP – індикатор оцінки репрезентації;

αі – вага відповідного індикатору, що визначається експертним шляхом;

Ii – індикатор за і-ою ознакою.

Нормативним значенням агрегованого інтегрального показника репрезентації автор вважає за доцільне прийняти наближеним до 1.

Згідно проведених розрахунків:

IP=0,25·0,27+0,15·0,5+0,15·0,25+0,15·0,2+
+0,2·0,38+0,1·1,54=0,0675+0,075+0,0375+
+0,03+0,076+0,154=0,44.

Оскільки, IP=0,44<1, інтегральний показник репрезентації має низьке значення. Однак, як зазначалося раніше, з метою інтегральної оцінки гендерної дискримінації слід врахувати також такі часткові індикатори, як інтегральний показник оцінки гендерного аспекту розподілу та використання ресурсів; індикатор оцінки задоволеності потреб (гендерний аспект).

Індикатор гендерного співвідношення жінок та чоловіків у n-му органі влади та вищих

Таблиця 2

**Сфера трудової діяльності дорослого населення України (за шкалою ISCO)**

| Сфера трудової діяльності | Відсоток | | Індикатор гендерної дискримінації За сферами трудової діяльності (за шкалою ISCO) |
|---|---|---|---|
| | Жінки | Чоловіки | |
| Законодавці, вищі посадові особи, керівники | 9,4 | 11,5 | 0,82 |
| Професіонали з вищою освітою | 20,9 | 15,7 | 1,332 |
| Спеціалісти (вища середня та спеціальна освіта) | 20,0 | 7,7 | 2,59 |
| Технічні службовці | 7,1 | 1,8 | 3,94 |
| Робітники сфери обслуговування та службовці | 19,6 | 10,9 | 1,79 |
| Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств | 1,3 | 1,4 | 0,93 |
| Кваліфіковані робітники з інструментом | 8,2 | 24,9 | 0,33 |
| Оператори та збирачі обладнання і машин | 5,0 | 21,2 | 0,24 |
| Найпростіші професії | 8,4 | 4,3 | 1,95 |
| **Індикатор гендерної дискримінації трудової діяльності за шкалою ISCO** | $I_{mд}^{ISCO} = \frac{1}{n}\sum \frac{Д^{ж}_{ISCO_i}}{Д^{ч}_{ISCOi}} = \frac{13,9}{9} = 1,54$ | | |

щаблях виконавчої влади розраховується за формулою:

$$In = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + I_6 + I_7 + I_8 + I_9, \quad (6)$$

де $I_1$ – гендерне співвідношення серед депутатів Верховної Ради України, (чис.жін./чис.чол.);

$I_2$ – гендерне співвідношення серед депутатів місцевих органів влади (чис.жін./чис.чол.);

$I_3$ – гендерне співвідношення серед депутатів обласних органів влади України, (чис жін./чис.чол.);

$I_4$ – гендерне співвідношення серед депутатів районних органів влади України, (чис.жін./чис.чол.);

$I_5$ – гендерне співвідношення серед депутатів міських органів влади України, (чис.жін./чис.чол.)

$I_6$ – гендерне співвідношення серед депутатів селищних органів влади України, (чис.жін./чис.чол.)

$I_7$ – гендерне співвідношення серед депутатів сільських органів влади України, (чис жін./чис.чол.)

$I_8$ – гендерне співвідношення у складі членів Кабінету Міністрів України, (чис.жін./чис чол.)

$I_9$ – гендерне співвідношення серед вищих державних службовців (1-2 посадових категорій), (чис.жін./чис.чол.)

Індикатор гендерної дискримінації трудової діяльності за шкалою ISCO. Наведений показник дозволить оцінити рівень професійної зайнятості жінок та чоловіків України.

Індикатор гендерної дискримінації трудової діяльності за шкалою ISCO розраховується за формулою:

$$I_{mд}^{ISCO} = \frac{1}{n}\sum \frac{Д^{ж}_{ISCO_i}}{Д^{ч}_{ISCOi}}, \quad (7)$$

де $I_{mд}^{ISCO}$ – індикатор гендерної дискримінації трудової діяльності за шкалою ISCO;

$Д^{ж}_{ISCO_i}$ – відсоток жінок, що зайняті в сфері трудовою діяльності в і-й групі за шкалою ISCO:

$$Д^{ж}_{ISCO_i} = I^{ж}_1 + I^{ж}_2 + I^{ж}_3 + I^{ж}_4 + I^{ж}_5 + I^{ж}_6 + I^{ж}_7 + I^{ж}_8 + I^{ж}_9, \quad (8)$$

$Д^{ч}_{ISCOi}$ – відсоток чоловіків, що зайняті в сфері трудовою діяльності в і-й групі за шкалою ISCO:

$$Д^{ч}_{ISCO_i} = I^{ч}_1 + I^{ч}_2 + I^{ч}_3 + I^{ч}_4 + I^{ч}_5 + I^{ч}_6 + I^{ч}_7 + I^{ч}_8 + I^{ч}_9, \quad (9)$$

де $I_1^{ж}$, ($I_1^{ч}$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) законодавців, вищих посадових осіб, керівників;

$I_2^{ж}$, ($I_2^{ч}$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) професіоналів з вищою освітою;

$I_3^{ж}$, ($I_3^{ч}$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) спеціалістів, що мають вищу та середню спеціальну освіту);

$I_4^{ж}$, ($I_4^{ч}$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) технічних службовців;

$I_5^{ж}$, ($I_5^{ч}$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) робітників сфери обслуговування та торгівлі;

$I_6^{ж}$, ($I_6^{ч}$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) кваліфікованих робітників з інструментом;

$I_7^{ж}$, ($I_7^{ч}$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) кваліфікованих робітників сільського та лісового господарства;

$I_8^ж$, ($I_8^ч$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) операторів та збирачів обладнання і машин

$I_9^ж$, ($I_9^ч$) – відсоток (доля) жінок (чоловіків) найпростіших професій.

2. Інтегральні показники оцінки гендерного аспекту розподілу та використання ресурсів.

Інтегральний показник гендерно чутливих видатків бюджету розраховується за формулою:

$$Івб = \frac{1}{m} * \left( \frac{Ф^ж з \setminus п}{Ф^ч з \setminus п} + \frac{Пб^ж}{Пб^ч} + \frac{Д^ж}{Д^ч} + \frac{ГС^ж}{ГС^ч} \right), \quad (10)$$

де $Ф^ж з \setminus п$ ,($Ф^ч з \setminus п$)–фонд заробітної плати жінок (чоловіків) в бюджетних галузях;

$Пб^ж$, ($Пб^ч$)– допомога по безробіттю та інші заходи підтримки жінок;

$Д^ж$, ($Д^ч$) – дотації на дитячий відпочинок, оздоровчі табори;

$ГС^ж$, ($ГС^ч$) – грошові виплати і соціальний пакет сім'ям з дітьми-інвалідами.

3. Інтегральні показники оцінки задоволеності потреб.

Інтегральний показник співвідношення заробітної плати жінок та чоловіків розраховується за формулами:

$$I_{з\setminus пл} = \frac{ФЗ_ж}{ФЗч}, \quad (11)$$

де $ФЗ_ж$ – фонд заробітної плати жінок в бюджетних галузях (освіта, охорона здоров'я, культура, наука);

$ФЗ_ч$ – фонд заробітної плати жінок в бюджетних галузях (освіта, охорона здоров'я, культура, наука);

або:

$$I_{з\setminus пл} = \frac{РП_ж}{РП_ч}, \quad (12)$$

де $РП_ж$ – рівень оплати праці жінок;

$РП_ч$ – рівень оплати праці чоловіків.

Інтегральний показник рівних можливостей навчання:

$$Івб = \frac{1}{m} * \left( \frac{Ф^ж з \setminus п}{Ф^ч з \setminus п} + \frac{Пб^ж}{Пб^ч} + \frac{Д^ж}{Д^ч} + \frac{ГС^ж}{ГС^ч} \right), \quad (13)$$

де $Ф^ж з \setminus п$, ($Ф^ч з \setminus п$) – фонд заробітної плати жінок (чоловіків) в бюджетних галузях;

$Пб^ж$, ($Пб^ч$)– допомога по безробіттю та інші заходи підтримки жінок;

$Д^ж$, ($Д^ч$) – дотації на дитячий відпочинок, оздоровчі табори;

$ГС^ж$, ($ГС^ч$) – грошові виплати і соціальний пакет сім'ям з дітьми-інвалідами.

Інтегральний показник оцінки гендерного рівня статусу зайнятості розраховується за формулою:

$$Іс = \frac{1}{n} * \frac{Q_i^ж}{Q_i^ч}, \quad (14)$$

де $I_с$ – інтегральний показник оцінки гендерного рівня статусу зайнятості;

$Q_i^ж$ – відсоток жінок за і-м статусом зайнятості серед дорослого населення;

$Q_i^ч$ – відсоток чоловіків за і-м статусом зайнятості серед дорослого населення.

Інтегральний показник оцінки вертикальної гендерної сегрегації. Під вертикальною сегрегацією розуміється нерівність між жінками та чоловіками щодо посад. [5] Чоловіки частіше займають керівні посади на відміну від жінок, які знаходяться на нижчих щаблях влади.

Інтегральний показник оцінки вертикальної гендерної сегрегації розраховується за формулою:

$$Івгс = \frac{V_ж}{V_ч}, \quad (15)$$

де $V_ж$ – відсоток жінок, що мають доступ до керування співробітниками та відповідають за їх роботу;

$V_ч$ – відсоток чоловіків, що мають доступ до керування співробітниками та відповідають за їх роботу.

Інтегральний показник оцінки гендерного аспекту самостійності організації повсякденної праці розраховується як:

$$Ісопп = \frac{1}{n} \sum_1^n \frac{C_{iж}^{соп}}{C_{iч}^{соп}}, \quad (16)$$

де $C_{iж}^{соп}$ – ступінь самостійної організації повсякденної праці жінок за і-тою віковою групою;

$C_{iч}^{соп}$ – ступінь самостійної організації повсякденної праці чоловіків за і-тою віковою групою;

n – кількість вікових груп;

і – відповідна вікова група (1 група – 18-29-річні, 2 група – 30-44-річні, 45-59-річні).

Інтегральний показник оцінки впливу на рішення організації розраховується за формулою:

$$Івнро = \frac{1}{n} \sum_1^n \frac{C_{iж}^{ро}}{C_{iч}^{ро}}, \quad (17)$$

де $C_{iж}^{ро}$ – ступінь впливу жінок на рішення організації за і-тою віковою групою;

$C_{iч}^{ро}$ – ступінь впливу жінок на рішення організації праці чоловіків за і-тою віковою групою;

n – кількість вікових груп;

і – відповідна вікова група (1 група – 18-29-річні, 2 група – 30-44-річні, 3 група – 45-59-річні).

Інтегральний показник оцінки тривалості робочого тижня розраховується за формулою:

$$Impm = \frac{1}{n}\sum_{1}^{n}\frac{TPm_{iж}}{TPm_{iч}}, \qquad (18)$$

де $ТРт_{iж}$ – ступінь впливу жінок на рішення організації за і-ою віковою групою;

$ТРт_{iч}$ – ступінь впливу жінок на рішення організації праці чоловіків за і-ою віковою групою;

n – кількість вікових груп;

і – відповідна вікова група (1 група – 18-29-річні, 2 група – 30-44-річні, 3 група – 45-59-річні).

Наведена система індикаторів оцінки гендерної дискримінації на ринку праці дозволить кількісно оцінити та діагностувати ті сфери, які залишалися загальними та абстрактними і не мали кількісної оцінки, що призводило до формування неефективної політики досягнення рівних прав та можливостей жінок та чоловіків в ринковому середовищі.

**Висновки з цього дослідження.** Доцільність впровадження запропонованої системи індикаторів зумовлена реаліями сучасного життя, адже дискримінація у всіх сферах життя, зокрема і на ринку праці, носить чітко виражений гендерний акцент. Адже на сучасному етапі переходу до ринку жінка не сприймається як рівноправний член суспільства, не враховується її багатократна зайнятість, фізіологічні особливості, амбіції та особисті побажання.

Запропонована система індикаторів щодо оцінки гендерної дискримінації на ринку праці дозволяє: виявити суттєві розбіжності між жінками та чоловіками за рівнем репрезентації на ринку праці; виявити рівень можливості задовольнити потреби жінок на ринку праці, таких як: мати роботу та власний прибуток; мати певний вплив на рішення організації, де вони працюють; організацію своєї роботи; доступ до керівних посад; можливість навчання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз економічної активності за статтю. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.htm.

2. Василенко В. Про деякі результати діагностики розвитку регіонів. Економіка України. 2013. № 1. С. 12-25.

3. Ільєнко Н., Спасенко Ю. Дослідження сучасного стану соціально-економічних показників в контексті гідної праці в Україні (за методологією МОП). Україна: аспекти праці. 2014. № 5. С. 2-12.

4. Мовчан О. Сучасні проблеми у сфері зайнятості населення Донецької та Луганської областей та шляхи їх подолання. Україна: аспекти праці. 2015. № 2. С. 23-26.

5. Уварова О. Права жінок і гендерна рівність в Україні. Українська гельсінська спілка з прав людини. URL: https://helsinki.org.ua/prava-zhinok-i-henderna-rivnist-v-ukrajini-o-uvarova.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Analiz ekonomichnoyi aktyvnosti za stattyu [Analysis of economic activity by gender], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

2. Vasylenko V.M. (2013) Pro deyaki rezul'taty diahnostyky rozvytku rehioniv [About some results of diagnostics of development of regions]. Economy of Ukraine, no. 1, pp. 12-25.

3. Ilyenko N., Spasenko Y. (2014) Doslidzhennya suchasnoho stanu sotsial'no-ekonomichnykh pokaznykiv v konteksti hidnoyi pratsi v Ukrayini (za metodolohiyeyu MOP) [Research of the current state of socio-economic indicators in the context of decent work in Ukraine (according to the ILO methodology)]. Ukraine: aspects of labor, no. 5, pp. 2-12.

4. Movchan O. (2015) Suchasni problemy u sferi zaynyatosti naselennya Donets'koyi ta Luhans'koyi oblastey ta shlyakhy yikh podolannya [Modern problems in the employment of Donetsk and Luhansk regions and ways to overcome them]. Ukraine: aspects of labor, no. 2, pp. 23-26.

5. Uvarova O. (2016) Prava zhinok i henderna rivnist' v Ukrayini [Women's rights and gender equality in Ukraine]. Ukrainian Helsinki Human Rights Union. Available at: https://helsinki.org.ua/prava-zhinok-i-henderna-rivnist-v-ukrajini-o-uvarova. (accessed 19 March 2016).

УДК 331.56

# Соціальний захист безробітних в контексті діяльності державної служби зайнятості України: аналіз основних тенденцій

**Мантур-Чубата О.С.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом
та економіки праці
Хмельницького національного університету

**Боронюк Л.В.**
студентка
Хмельницького національного університету

У статті здійснено аналіз соціального захисту безробітних в контексті діяльності Державної служби зайнятості України. Проведено аналіз динаміки рівня безробіття. На основі проведеного аналізу безробіття в Україні та можливих сценаріїв розвитку цього явища,внесено пропозиції щодо подолання кризових явищ у сфері зайнятості та покращення ситуації на ринку праці.

**Ключові слова:** безробіття, рівень безробіття, робоча сила соціальний захист безробітних.

Мантур-ЧубатаЕ.С.,БоронюкЛ.В.СОЦИАЛЬНАЯЗАЩИТАБЕЗРАБОТНЫХВКОНТЕКСТЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ УКРАИНЫ: АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

В статье проведен анализ социальной защиты безработных в контексте деятельности Государственной службы занятости Украины. Проведен анализ динамики уровня безработицы. На основе проведенного анализа безработицы в Украине и возможных сценариев развития этого явления, внесены предложения по преодолению кризисных явлений в сфере занятости и улучшение ситуации на рынке труда.

**Ключевые слова:** безработица, уровень безработицы, рабочая сила социальную защиту безработных.

Mantur-Chubata O.S., Boronyuk L.V. SOCIAL PROTECTION OF UNEMPLOYED IN THE CONTEXT OF ACTIVITY OF THE STATE EMPLOYMENT SERVICE OF UKRAINE: ANALYSIS OF MAIN TRENDS

The article analyzes the social protection of the unemployed in the context of the activity of the State Employment Service of Ukraine. An analysis of the dynamics of the unemployment rate has been carried out. Based on the analysis of unemployment in Ukraine and possible scenarios for the development of this phenomenon, proposals have been made to overcome the crisis phenomena in the field of employment and improve the situation in the labor market.

**Keywords:** unemployment, unemployment rate, labor force, social protection of the unemployed.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день немає жодної країни світу, якої б не торкнулася проблема безробіття. Адже конкурентний механізм ринку праці неодмінно призводить до «витіснення» зі сфери зайнятості тих категорій громадян, рівень конкурентоспроможності яких не відповідає запитам роботодавців. Як наслідок, подекуди значна частка економічно активного населення внаслідок втрати роботи та трудового доходу потребує соціальної підтримки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання регулювання зайнятості та безробіття знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких як: С. І. Бандура, Д. П. Богиня, І. К. Бондар, Е. М. Лібанова, О. А. Чурилова та багато інших. Значний внесок у вивчення проблем стосовно аналізу безробіття зробили іноземні вчені, зокрема: П. Дайамонд, Р. Джекман, А. Сміт та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз стану та динаміки показників безробіття в Україні за останні роки, дослідження ситуації соціального захисту від безробіття шляхом аналізу попиту і пропозицію робочої сили серед безробітних.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Безробіття є невід'ємною складовою ринкової економіки, одним з негативних наслідків самої природи ринку, результатом дії його головного закону – попиту і пропозиції.

Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [1]. Необхідно відмітити, що дане трактування





© Мантур-Чубата О.С., Боронюк Л.В.

поняття безробіття стосується лише тих громадян, які виявляють економічну активність, коли самі шукають роботу.

Світова фінансова криза 2008 р. завдала значної шкоди Україні. Працівники сектора промисловості та будівництва зазнали найбільшого скорочення зайнятості на початку кризи.

Протягом 2008–2013 рр. безробіття в Україні поступово зменшувалося. У 2014 р. чисельність безробітних у віці 15–70 років різко зросла і становила 1 847,6 тис. осіб на противагу 1 510,4 тис. особам у 2013 році. У 2015 році цей показник скоротився і становив 1 654,7 тис. осіб. Проте у наступні два роки безробіття знову зростає незначними темпами, так у 2016 р. чисельність безробітних у віці 15-70 років склала 1678,2 тис. осіб, а у 2017 р. вона зросла ще 19,8 тис. осіб і склала 1698,0 тис. осіб (таблиця 1) [2].

Якщо за Методологією МОП у 2013 році питома вага безробітних складала 7,2% кількості економічно активного населення у віці 15-70 років, то в 2016 р. зросла до 9,4%, тобто за 3 роки в країні відбулося збільшення рівня безробіття на 2,2 відсоткових пунктів або на 115 тис. осіб. Аналогічна тенденція спостерігається з рівнем і кількістю безробітних серед населення працездатного віку. Україна в 2014-2015 рр. втратила 3 млн. робочих місць внаслідок окупації Донбасу і Криму.

Аналіз таблиці 1 свідчить, що чисельність безробітного населення за останні 8 років мала тенденцію з 2010 до 2013 рр. до зниження, але в зв'язку з політичними подіями і складною ситуацією на сході країни у 2014 р. чисельність безробітних у віці 15–70 років зросла на 337,2 тис. осіб, або на 22,3%., майже аналогічно зросла чисельність безробітних серед населення працездатного віку. У 2015 р. безробіття скоротилося до показника 1654,7 тис. осіб для безробітних у віці 15–70 років і до 1654,0 тис. осіб для безробітних працездатного віку, що у відсотковому співвідношенні становить 10,4%. Проте у 2016 р. та 2017 р. спостерігається тенденція до зростання чисельності безробітних як у віці 15-70 років, так і серед осіб працездатного віку.

Для кращого візуального сприйняття чисельність безробітного населення у віці 15–70 років за 2012-2017 рр. схематично виведено в діаграму (рисунок 1).

Позитивна тенденція скорочення рівня безробіття в Україні у 2015 р. є досить примарною і далекою від реальності, оскільки через складну ситуацію на Сході України існувало багато проблем щодо отримання статистичної інформації про рівень безробіття. Дана проблема не дозволяє об'єктивно оцінювати реалії безробіття в Україні. Розпочинаючи з 2015 р. в оцінці чисельності безробітних враховувалась спостереження всіх регіонів України, крім тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції. Ми можемо спостерігати негативну динаміку зростання безробітного населення у віці 15-70 років, хоч дана інформація не є повною, оскільки статистика не враховую часткову зайнятість, неможливо врахувати осіб, які втратили «надію на працю» і не стоять на обліку в службі зайнятості, ті хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи

Таблиця 1

**Динаміка чисельності безробітних та показників безробіття в Україні за 2010-2017 рр. (за даними Державного комітету статистики України)**

| | Безробітне населення (за методологією МОП) | | | |
|---|---|---|---|---|
| | у віці 15-70 років | | працездатного віку | |
| | в середньому, тис. осіб | у % до економічно активного населення відповідної вікової групи | в середньому, тис. осіб | у % до економічно активного населення відповідної вікової групи |
| 2010 | 1713,9 | 8,2 | 1712,5 | 8,9 |
| 2011 | 1661,9 | 8,0 | 1660,9 | 8,7 |
| 2012 | 1589,8 | 7,6 | 1589,2 | 8,2 |
| 2013 | 1510,4 | 7,3 | 1510,3 | 7,8 |
| 2014 | 1847,6 | 9,3 | 1847,1 | 9,7 |
| 2015 | 1654,7 | 9,1 | 1654,0 | 9,5 |
| 2016 | 1678,2 | 9,3 | 1677,5 | 9,7 |
| 2017 | 1698,0 | 9,5 | 1697,3 | 9,9 |

*Джерело: Державний комітет статистики [2]*

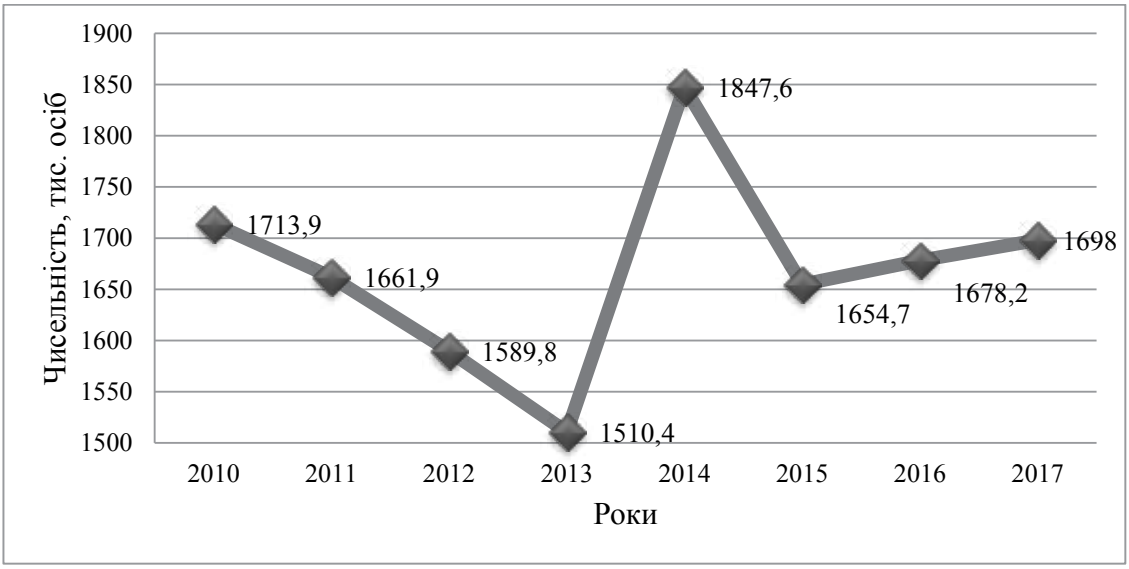


**Рис. 1. Динаміка безробітного населення у віці 15–70 років в Україні за 2010–2017 рр.**

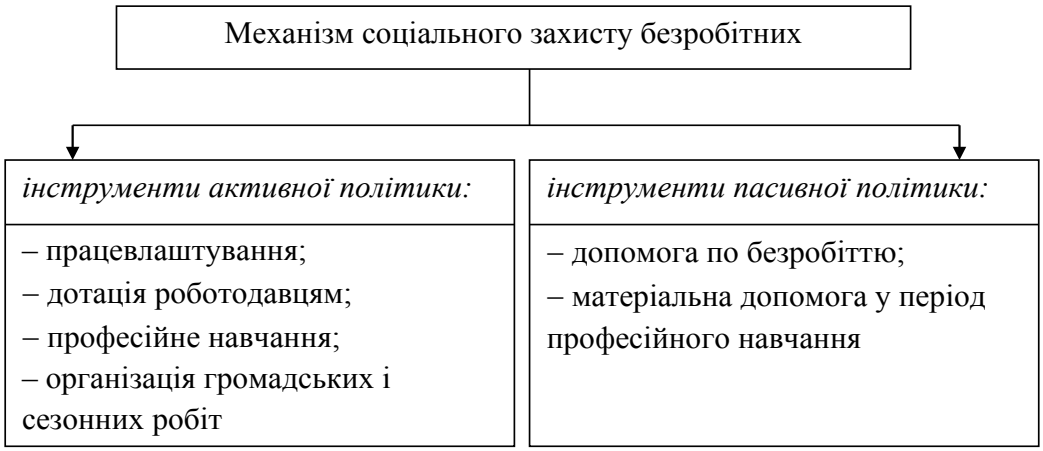


**Рис. 2. Механізм соціального захисту безробітних в Україні**

адміністрації, вважаються зайнятими, а також неправдива інформація збоку безробітних.

Велика кількість працівників працюють безофіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, які задіяні в тіньовій економіці і хто отримує виплати по безробіттю, хто саме через відсутність роботи виїхали за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних ні 2 мільйони селян, які живуть лише із присадибного господарства, ні тих, що мають тимчасові підробітки. Значна частина населення зараз перебуває в умовах вимушеної неповної зайнятості. Лише чисельність працюючих в режимі неповного робочого тижня (дня) перевищує 2 млн. чоловік [3, с. 182].

Проблема безробіття набула актуальності та зумовила необхідність соціального захисту безробітних ще на початку 90-х років XX ст., що, в свою чергу, зумовило прийняття законодавчих актів, які передбачали механізм створення спеціальних фінансових джерел для надання матеріальної підтримки безробітним, а також покладали певні зобов'язання на державні органи та роботодавців у сфері зайнятості.

Механізм соціального захисту безробітних в Україні є комплексним та передбачає взаємодію інструментів як активної, так і пасивної політики (рисунок 2).

Інструменти активної політики соціального захисту безробітних спрямовані на активізацію зусиль, підвищення конкурентоспроможності безробітних на ринку праці, а пасивної – на компенсацію втраченого трудового доходу в період незайнятості. Безумовно, вищий рівень як економічної, так і соціальної ефек-

тивності мають інструменти активної політики, оскільки в основі їх реалізації покладено принцип надання не «риби», а «вудочки», що обумовлює соціальну підтримку безробітних за умови їх трудової активності.

Важливим інструментом соціального захисту безробітних є їх працевлаштування. На сьогоднішній день посередницькі функції щодо працевлаштування безробітних в Україні виконує Державна служба зайнятості (ДСЗ) і кадрові агенції.

Для кращого візуального сприйняття загальна чисельність працевлаштованих громадян України державною службою зайнятості за 2010-2017 рр. схематично виведена в діаграму (рисунок 3) [2].

Як бачимо, чисельність працевлаштованих державною службою зайнятості в період з 2010 р. по 2012 р. поступово зростала від показника 744,5 тис. осіб до 764,4 тис. особи. У 2013 р. чисельність працевлаштованих різко скоротилась на 29,1 % і склала 541,9 тис. осіб, у 2014 р. чисельність працевлаштованих державною службою зайнятості знижувалась і становила 494,9 тис. осіб. У 2015 р. цей показник ще скоротився на 10,1% і склав 444,7 тис. осіб. Впродовж наступних двох років чисельність працевлаштованих громадян державною службою зайнятості в Україні також скорочувалась, так цей показник у 2016 р. склав 409 тис. осіб, а у 2017 р. скоротився на 2,54 % і склав 398,6 тис. осіб.

Для кращого пізнання ситуації соціального захисту від безробіття необхідно проаналізувати попит і пропозицію робочої сили серед безробітних за даними державної служби зайнятості у 2010-2017 рр. (таблиця 2) [4].

Для кращого візуального сприйняття динаміка попиту та пропозиції робочої сили в Україні в період за 2010-2017 рр. схематично виведена в діаграму (рисунок 4).

Як бачимо, попит на робочу силу упродовж 2010-2015 рр. мав тенденцію до зниження, проте у 2016-2017 рр. він зростав. У 2010 р. потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць складала 63,9 тис. осіб при пропозиції робочої сили 564,0 тис. осіб, у 2011 р. попит склав 59,3 тис. осіб, а пропозиція – 501,4 тис. особи. У 2012 р. попит на робочу силу скоротився на 10,7 тис. осіб і склав 48,6 тис. осіб, а пропозиція робочої сили зросла і становила 526,2 тис. осіб. У 2013 р. попит і пропозиція знижувалася і склали 47,5 тис. осіб і 487,7 тис. осіб відповідно. У 2014 р. попит скоротився до 35,3 тис. осіб, а пропозиція зросла до 512,2 тис. осіб. В 2015 р. потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) склала 25,9 тис. осіб, а кількість зареєстрованих безробітних склала 490,8 тис. осіб. У наступні два роки спостерігається позитивна тенденція до скорочення чисельності зареєстрованих безробітних і збільшення потреби роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), так у 2016 р. кількість зареєстрованих безробітних склала 390,8 тис. осіб, а

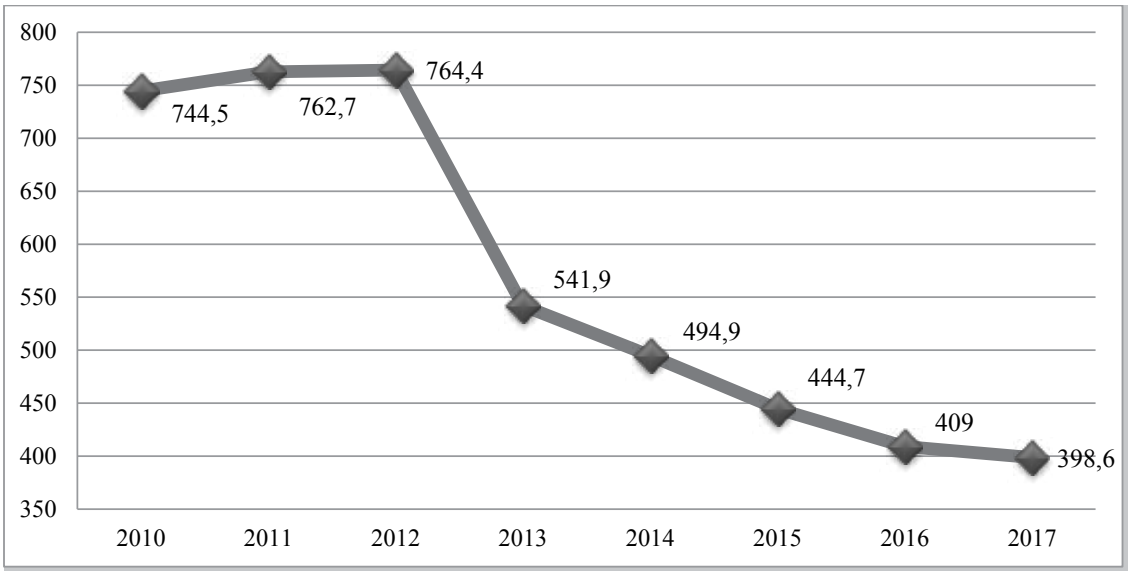


**Рис. 3. Динаміка чисельності працевлаштованих громадян державною службою зайнятості в Україні за 2010–2017 рр. (за даними Державного комітету статистики України)**

потреба роботодавців у правниках склала 36,0 тис. осіб, у 2017 р. ці показники становили 354,4 тис. осіб і 50,4 тис. осіб відповідно.

Отже, пропозиція робочої сили значно перевищує попит і показник навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць, проте у 2017 р. він досяг найнижчої позначки за останні 8 років і склав 70 осіб. Це вказує на активну співпрацю ДСЗ з роботодавцями.

Також громадянам, які звернулися до державної служби зайнятості, надаються на безоплатній основі послуги з професійної орієнтації, що включають професійне інформування, професійне консультування і професійний відбір.

У середньомісячну заробітну плату (дохід) для обчислення допомоги з безробіття враховуються всі види виплат, на які нараховувалися страхові внески. Допомога з безробіття не може бути вищою за середню заробітну плату, що склалася в галузях національної економіки відповідної області за минулий місяць, і нижчою за прожитковий мінімум, встановлений законом [5, ст. 23].

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналізуючи сучасний стан безробіття визначено, що проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і якщо його не вирішувати, то неможливо налагодити ефективну діяльність економіки і рівень безробіття буде зростати. Можна виділити основні напрями його подолання: підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, підприємництва та ділової активності; надання відповідної допомоги по безробіттю,

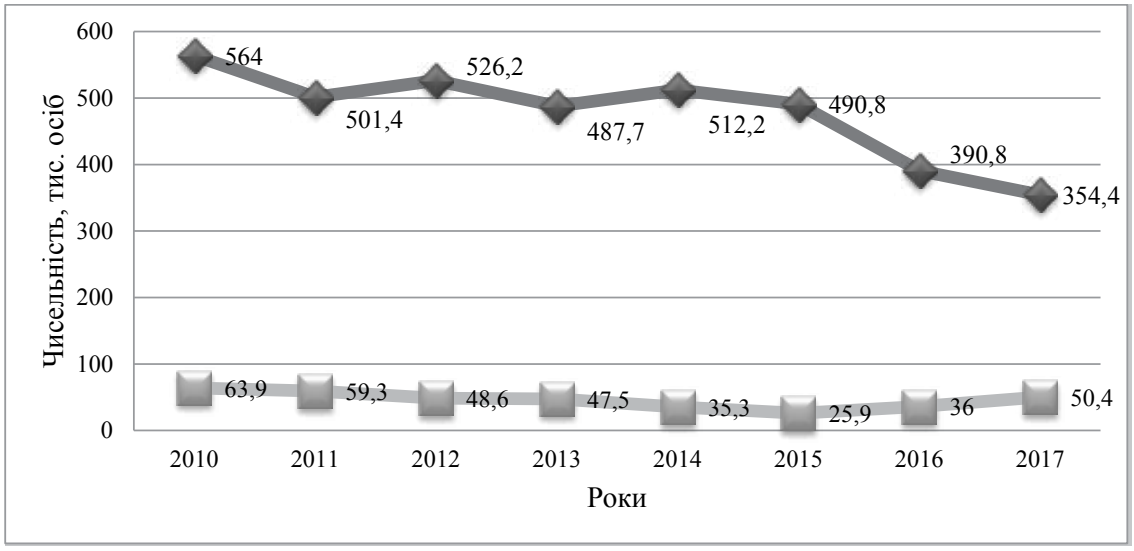


**Рис. 4. Динаміка відповідності попиту та пропозиції робочої сили за 2010-2017 роки (за даними Державної служби зайнятості України)**

Таблиця 2

**Попит та пропозиція робочої сили за 2010-2017 рр. (за даними Державної служби зайнятості України)**

| Показник | Рік | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб | 564,0 | 501,4 | 526,2 | 487,7 | 512,2 | 490,8 | 390,8 | 354,4 |
| Потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб | 63,9 | 59,3 | 48,6 | 47,5 | 35,3 | 25,9 | 36,0 | 50,4 |
| Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб | 88 | 84 | 108 | 103 | 145 | 189 | 108 | 70 |

*Джерело: Державна служба зайнятості [4]*

збереження робочих місць та перепідготовка осіб, які втратили роботу; проведення ґрунтовної пенсійної реформи; сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства; проведення спеціальних ярмарків праці для навчальних закладів з метою працевлаштування випускників; розширення досвіду організації зустрічей із роботодавцями та колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу чи заснували власний бізнес; посилення координації міжнародної діяльності в частині інформаційного обміну з питань зайнятості; забезпечення стабільного фінансування та державної підтримки розвитку духовної сфери,освіти, науки і культури. Політика зайнятості має гарантувати соціальний захист населення шляхом забезпечення належних умов життя, регулювання заробітної плати, стимулювання нових місць і виплати допомоги безробітним тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про зайнятість населення : закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17 (дата звернення: 13.05.2018).

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.05.2018).

3. Чурилова О.А. Безробіття в Україні: причини, види, наслідки / О.А. Чурилова // Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європ. інтеграції: зб. наук. статей у 2 т. –х. 2008. № 12. С. 182–184.

4. Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua (дата звернення: 21.05.2018).

5. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : закон України від 02.03.2000 р. № 1533-III // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1533-14 (дата звернення: 21.05.2018).

REFERENCES:

1. Pro zajnjatistj naselennja : zakon Ukrajiny vid 05.07.2012 r. № 5067-VI // Baza danykh “Zakonodavstvo Ukrajiny” [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17 (data zvernennja: 13.05.2018).

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua (data zvernennja: 15.05.2018).

3. Churylova O.A. Bezrobittja v Ukrajini: prychyny, vydy, naslidky / O.A. Churylova // Naukovi dorobky molodi – vyrishennju problem jevrop. integhraciji: zb. nauk. statej u 2 t. kh. 2008. № 12. S. 182–184.

4. Derzhavna sluzhba zajnjatosti [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.dcz.gov.ua (data zvernennja: 21.05.2018).

5. Pro zaghaljnoobov'jazkove derzhavne socialjne strakhuvannja na vypadok bezrobittja : zakon Ukrajiny vid 02.03.2000 r. № 1533-III // Baza danykh “Zakonodavstvo Ukrajiny” [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1533-14 (data zvernennja: 21.05.2018).

УДК 314.7:658.53

# Впив міграції молоді на показники вступу до вищих навчальних закладів регіону

**Овчиннікова О.Р.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри автоматизованих систем
і моделювання в економіці,
Хмельницького національного університету

У статті проаналізовано стан міграції населення у розрізі статево-вікової структури та системи освіти Хмельницької області. Показано, що кількість абітурієнтів у вищі навчальні заклади поступово зменшується,в той час як зростає міграція молоді та осіб працездатного віку. Побудовано модель, яка підтверджує вплив міграції молоді на вступ у ВЗН області.

**Ключові слова:** міграція, статево-вікова структура, молодь, навчання, вступ у ВНЗ.

Овчинникова О.Р. ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ МОЛОДЕЖИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ПОСТУПЛЕНИЯ В ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ РЕГИОНА

В статье проанализированы состояние миграции населения в разрезе половозрастной структури и системы образования Хмельницкой области. Показано, что количество абитуриентов в высшие учебные заведения постепенно уменьшается, в то время как растет миграция молодежи и лиц трудоспособного возраста. Построена модель, которая подтверждает влияние миграции молодежи на поступление в ВУЗы области.

**Ключевые слова:** миграция, поло-возрастная структура, молодежь, обучение, поступление в ВУЗ.

Ovchinnikova O.R. THE IMPACT OF MIGRATION OF YOUNG PEOPLE ON THE ACCESSION TO HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE REGION

The article analyzes the state of migration of the population in the context of the sex-age structure and the education system of the Khmelnitsky region. It is shown that the number of entrants to higher educational institutions is gradually decreasing, while the migration of young people and persons of working age is growing. A model was developed that confirms the impact of migration of young people admission to higher educational institutions.

**Keywords:** migration, gender-age structure, youth, education, admission to higher education institutions.

**Постановка проблеми.** Міграція населення – складне соціально-економічне явище, що обумовлене різними причинами і вимагає всебічного та поглибленого вивчення. Міграційні процеси досліджуються з огляду на соціально-економічні проблеми, внаслідок відпливу висококваліфікованої робочої сили та молоді. Наприклад, з одного боку, виїзд фахівців за кордон (на постійне чи тривале перебування) має позитивні наслідки, оскільки у країні, яку вони залишають, звільняються робочі місця, що дуже важливо за умов безробіття. З іншого боку, це має негативні наслідки через те, що свій творчий потенціал висококваліфіковані спеціалісти реалізують в іншій країні, тим самим збільшуючи національне багатство останньої [1].

Сьогодні Україна переживає глибоку демографічну кризу, ознаки якої відбиваються на вищій освіті через щорічне скорочення випускників середніх шкіл і відповідно вступників у ВНЗ різних рівнів акредитації. Фахівці вбачають вихід із критичної ситуації у скороченні кількості спеціальностей і через проведення політики укрупнення ВНЗ. Крім того, сьогодні на ринку освітніх послуг відзначається жорстка конкуренція за абітурієнтів, що, безумовно, активізує освітні міграції, особливо виїзд молоді за кордон на навчання.

Необхідними умовами освітньої міграції є: спроможність до освітньої діяльності, бажання та можливість її здійснювати; наявність відповідних навчальних закладів в країні (регіоні); перевага впливу чинників освітньої міграції над бажанням залишитися в країні (регіоні) проживання [2]. Таким чином, освітня міграція є невід'ємною складовою процесу інтеграція освіти, науки та виробництва: спільного використання потенціалу освітніх, наукових та виробничих організацій у взаємних інтересах. Тому актуальним є дослідження взаємозв'язку міграційних процесів та системи вищої освіти регіону.

**Аналіз останніх досліджень.** Вивченню міграційних процесів присвячені наукові праці учених різних наукових напрямів. Теоретичні





© Овчиннікова О.Р.

та методологічні аспекти дослідження міграцій проаналізовано у працях вітчизняних і зарубіжних учених – Б. Брєєва, М. Долішнього, А. Загробської, Т. Заславської, Е. Лібанової, О. Малиновської, Д. Массея, Т. Петрової, І. Прибиткової, С. Пирожкова, О. Позняка, Л. Рибаковського, М. Романюка, В. Старовєрова, М. Тодаро, М. Шульги, О. Хомри, Б. Хорєва та ін. Проблеми освіти та освітньої міграції в Україні досліджувалися у наукових працях О. Біляковської, О. Власюка, І. Гнибіденка, О. Грішнової, Т. Драгунової, В. Іонцева, О. Піскуна, Письменної, Л. Семів, Ю. Чекушиної, Л. Янковської, Р. Патори, та інших вчених.

**Формулювання цілей статті.** Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану міграції населення в розрізі статево-вікової структури міграційних потоків та її впливу на систему вищої освіти регіону.

**Виклад основного матеріалу.** Одним із важливих чинників, які зумовлюють зміну чисельності населення країни та його перерозподіл між окремими регіонами та населеними пунктами, є міграції населення. Об'єктивною основою переманювання молоді, що мігрує, провідними центрами світового змагання за висококваліфіковані кадри та освітніми закладами є нерівномірність опанування окремими країнами досягнень науково-технічної революції, відмінності в рівні капітальних вкладень у розвиток науки, техніки та освіти.

У сучасному світі, який увійшов у третє тисячоліття, розвиток України визначається в контексті європейської інтеграції з орієнтацією на фундаментальні цінності західної культури. Для України особливу актуальність набуває врахування факторів соціально-економічного розвитку, серед яких значна роль відведена людському чиннику, і особливе значення при цьому набуває система освіти [3].

Відмінними рисами навчального процесу міжнародного є гнучкість, адаптивність, модульність, економічна ефективність, орієнтація на споживача, опора на передові комунікаційні та інформаційні технології. У зв'язку з тим, що сучасне суспільство вступає в епоху інформатизації, характерною тим, що інформація стає одним з найважливіших ресурсів, в освітньому процесі світового рівня спостерігається такий процес, як глобалізація – процес, який передбачає в галузі освіти інтеграцію та координацію національних освітніх систем та міграції молоді на навчання [4].

Під час дослідження стану освіти у Хмельницькій області було проведено аналіз стану вищих навчальних закладів, аналіз фінансування вищої освіти, аналіз випуску фахівців із ВНЗ. Мережу вищих навчальних закладів Хмельницької області формують 28 закладів усіх рівнів акредитації та форм власності, у тому числі шість університетів, дві академії, чотири інститути, 10 коледжів, три технікуми, три училища, які підпорядковані сімом міністерствам та відомствам. У Хмельницькій області, та й взагалі по всій Україні, університети поділяються на навчальні заклади I-II рівнів акредитації та III-IV рівнів акредитації (таблиця 1).

За даними таблиці 1 протягом 1995-2016 рр. кількість навчальних закладів I-II рівнів акредитації скоротилася з 18 до 10 навчальних закладів. Відповідно кількість студентів у цих закладах скоротилася також, майже у два рази (з 13,6 по 5,2 тис. осіб). Кількість навчальних закладів III-IV рівнів акредитації зросла з семи до дев'яти навчальних заклади. Відповідно й зросла кількість студентів, які у них навчаються (з 17,9 до 28,2 тис. осіб). У таблиці 2 наведені темпи змін кількості навчальних закладів та кількості студентів, які навчаються у них.

За таблицею 2 можна зробити наступні висновки:

– кількість навчальних закладів I-II рівнів акредитації в період з 1997 – 2016 рр. скоротилася на 38,9 % або на сім навчальних заклади. З 2000 р. по 2005 р. кількість навчальних закладів трималася позначки 15 закладів. Але починаючи з 2006 р. по 2016 р. їхня кількість зменшилася до 10;

– дещо кращий стан з навчальними закладами III-IV рівнів акредитації. Їхня кількість зросла на 26,6 % або на два навчальні заклади. Їхня кількість в середньому коливалася на позначці дев'ять-десять навчальних заклади за весь досліджуваний період.

На рисунку 1 зображено графічно кількість навчальних закладів у Хмельницькій області

Щодо кількості студентів, які навчаються у закладах I-II рівнів акредитації, то їхня кількість скоротилася, майже вдвічі, тобто на 47,1 % або на 6,4 тис. студентів. У період з 2002 по 2007 рр. кількість студентів в середньому трималася на позначці 10,8 тис. студентів, але вже з 2008 по 2014 рр. кількість студентів скоротилася до 7,2 тис. студентів; відповідно загальна кількість студентів, яка навчалася у навчальних закладах III-IV рівнів акредитації в період з 1997 р. по 2016 р., зросла, майже вдвічі або на 14,9 тис. студентів. Спочатку з 1997 р. до 2010 р. кількість студентів з кожними роком зростала,

Таблиця 1

**Вищі навчальні заклади в Хмельницькій області [5]**

| Роки | Кількість закладів, од. | | Кількість студентів у закладах, тис. осіб | |
|---|---|---|---|---|
| | I-II рівнів акредитації | III-IV рівнів акредитації | I-II рівнів акредитації | III-IV рівнів акредитації |
| 1995-96 | 18 | 7 | 13,6 | 17,9 |
| 1996-97 | 18 | 9 | 13,6 | 19,7 |
| 1997-98 | 16 | 9 | 11 | 23 |
| 1998-99 | 16 | 9 | 10,6 | 24,9 |
| 1999-00 | 16 | 9 | 10,8 | 25,6 |
| 2000-01 | 15 | 10 | 9,6 | 28,7 |
| 2001-02 | 15 | 10 | 10,4 | 30,3 |
| 2002-03 | 15 | 10 | 10,9 | 32,4 |
| 2003-04 | 15 | 10 | 10,9 | 34,6 |
| 2004-05 | 15 | 10 | 10,8 | 36,8 |
| 2005-06 | 15 | 10 | 10,9 | 39,4 |
| 2006-07 | 15 | 10 | 10,6 | 41,9 |
| 2007-08 | 12 | 9 | 8,3 | 46,9 |
| 2008-09 | 10 | 10 | 6,9 | 47,9 |
| 2009-10 | 10 | 10 | 7 | 45,3 |
| 2010-11 | 10 | 10 | 7,3 | 43,4 |
| 2011-12 | 10 | 10 | 7,5 | 39,9 |
| 2012-13 | 11 | 10 | 7,5 | 35,7 |
| 2013-14 | 11 | 9 | 7,2 | 32,8 |
| 2014-15 | 11 | 9 | 6,7 | 30,3 |
| 2016-15 | 10 | 9 | 5,2 | 28,2 |

майже, рівними частинами і досягнула позначки 47,9 тис. студентів, але починаючи з 2011 р. до 2016 р. їхня кількість впала до показника 28,2 тис. студентів. Цю динаміку можна спостерігати на рисунку 2. Проведений аналіз статистичних даних вказує на тенденцію до поступового зменшення чисельності студентів.

Для Хмельниччини характерною є тенденція до збільшення питомої ваги населення, що отримує вищу освіту у ВНЗ III-IV рівня акредитації. Аналіз статистичних даних свідчить про погіршення демографічної ситуації, що може спричинити недобір студентів на умовах навчання за контрактом за рахунок власних коштів. Це може негативно позначитись на фінансовому стані вищих навчальних закладів. Джерела фінансування ВНЗ залежать від багатьох факторів, зокрема, організаційно-правової форми управління та власності ВНЗ, рівня ВВП, розмірів доходів населення, податкового законодавства, способу формування державного бюджету, обсягів державного замовлення на підготовку фахівців, типу і рівня акредитації ВНЗ, попиту споживачів на ринку освітніх послуг, обсягів прийому студентів – контрактників, спонсорської допомоги, конкурентоспроможності ВНЗ, його керівного складу [6].

У таблицях 3 та 4 показано прийом студентів до вищих навчальних закладів у Хмельницькій області на початковий цикл за джерелами фінансування їх навчання.

Як видно з таблиці 3 протягом 2000-2015 рр. прийом студентів I-II рівнів акредитації скоротився майже в два рази або на 1567 студентів. У тому числі за державним замовленням у період з 2000 р. по 2010 р. скорочення відбулося також у два рази (з 1157 до 699 студентів). А вже з 2010 р. по 2015 р. фінансування за державним бюджетом скорочувалася малими темпами (з 699 студентів до 638 студентів).

Щодо місцевих бюджетів фінансування, то прийом студентів стабільний, тільки дещо коливається в у рамках від 539 студентів до 649 студентів у 2010 р., і до 525 у 2015 р. Фінансування за рахунок юридичних осіб не відбувалося.

У період з 2000 р. по 2015 р. кількість студентів III-IV рівнів акредитації, які фінансувалися за рахунок державного бюджету збільшилася з 2535 студентів до 3465 студентів,

відповідно частка фінансування від всіх видів також зросла з 35,6 % до 61 %.

Фінансування з місцевих бюджетів мале і коливається у межах з 301 студентів до 363 студентів у 2010р. і до 318 у 2015 р. Частка фінансування у період з 2005 р. по 2015 р. зросла з 3,2 % до 4,7 %. Дещо змінилася ситуація фінансування юридичних осіб.

**Рис. 1. Динаміка кількості навчальних закладів в період 1990-2016 рр. у Хмельницькій області**

Таблиця 2

**Темпи приросту навчальних закладів у Хмельницькій області**

| Роки | Темпи приросту | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кількість закладів I-II рівнів акредитації | | Кількість закладів III-IV рівнів акредитації | | Кількість студентів I-II рівнів акредитації | | Кількість студентів III-IV рівнів акредитації | |
| | Відносне | Абсолютне | Відносне | Абсолютне | Відносне | Абсолютне | Відносне | Абсолютне |
| 1997-1995 | 0,0 | 0,0 | 28,6 | 2,0 | 0,0 | 0,0 | 10,1 | 1,8 |
| 1998-1996 | -11,1 | -2,0 | 0,0 | 0,0 | -19,1 | -2,6 | 16,8 | 3,3 |
| 1999-1997 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -3,6 | -0,4 | 8,3 | 1,9 |
| 2000-1998 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,9 | 0,2 | 2,8 | 0,7 |
| 2001-1999 | -6,3 | -1,0 | 11,1 | 1,0 | -11,1 | -1,2 | 12,1 | 3,1 |
| 2002-2000 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 8,3 | 0,8 | 5,6 | 1,6 |
| 2003-2001 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 4,8 | 0,5 | 6,9 | 2,1 |
| 2004-2002 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 6,8 | 2,2 |
| 2005-2003 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -0,9 | -0,1 | 6,4 | 2,2 |
| 2006-2004 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,9 | 0,1 | 7,1 | 2,6 |
| 2007-2005 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -2,8 | -0,3 | 6,3 | 2,5 |
| 2008-2006 | -20,0 | -3,0 | -10,0 | -1,0 | -21,7 | -2,3 | 11,9 | 5,0 |
| 2009-2007 | -16,7 | -2,0 | 11,1 | 1,0 | -16,9 | -1,4 | 2,1 | 1,0 |
| 2010-2008 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,4 | 0,1 | -5,4 | -2,6 |
| 2011-2009 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 4,3 | 0,3 | -4,2 | -1,9 |
| 2012-2010 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2,7 | 0,2 | -8,1 | -3,5 |
| 2013-2011 | 10,0 | 1,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -10,5 | -4,2 |
| 2014-2012 | 0,0 | 0,0 | -10,0 | -1,0 | -4,0 | -0,3 | -8,1 | -2,9 |
| 2015-2013 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -6,9 | -0,5 | -7,6 | -2,5 |
| 2016-2014 | -9,1 | -1 | 0,0 | 0,0 | -22,38 | -1,5 | -6,9 | -2,1 |
| 2014-1990 | -38,9 | -7,0 | 28,6 | 2,0 | -47,1 | -6,4 | 83,2 | 14,9 |

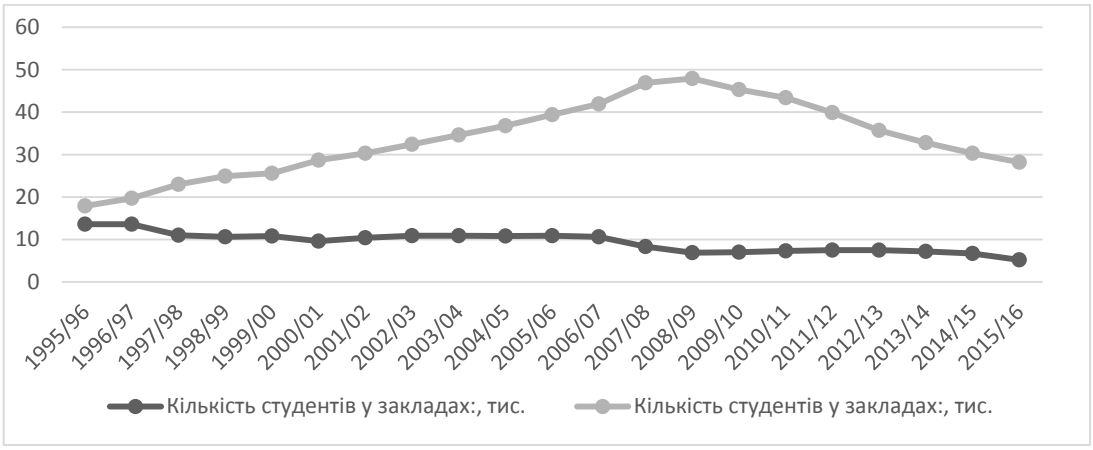


**Рис. 2. Динаміка чисельності студентів в період з 1990 р. до 2016 р. у Хмельницькій області**

Таблиця 3

**Прийом студентів до вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації у Хмельницькій області [5]**

| Роки | У ВНЗ I-II рівнів акредитації, осіб | У т.ч. за рахунок | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | державного бюджету | | місцевих бюджетів | | фізичних осіб | |
| | | Абсолютне значення | Питома вага, % | Абсолютне значення | Питома вага, % | Абсолютне значення | Питома вага, % |
| 2000 | 3488 | 1157 | 33,2 | 539 | 15,4 | 1792 | 51,4 |
| 2005 | 3646 | 1197 | 32,8 | 609 | 16,7 | 1840 | 50,5 |
| 2010 | 2360 | 699 | 29,6 | 649 | 27,5 | 1012 | 42,9 |
| 2011 | 2188 | 695 | 31,8 | 591 | 27,0 | 902 | 41,2 |
| 2012 | 2019 | 672 | 33,3 | 554 | 27,4 | 793 | 39,3 |
| 2013 | 1921 | 667 | 34,7 | 555 | 28,9 | 699 | 36,4 |
| 2014 | 1876 | 650 | 34,6 | 538 | 28,7 | 688 | 36,7 |
| 2015 | 1830 | 638 | 34,9 | 525 | 28,7 | 666 | 36,4 |

Таблиця 4

**Прийом студентів до вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації у Хмельницькій області [5]**

| Роки | У ВНЗ III-IV рівнів акредитації, осіб | У т.ч. за рахунок | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | державного бюджету | | місцевих бюджетів | | юридичних осіб | | фізичних осіб | |
| | | Абсолютне значення | Питома вага, % | Абсолютне значення | Питома вага, % | Абсолютне значення | Питома вага, % | Абсолютне значення | Питома вага, % |
| 2000 | 7115 | 2535 | 35,6 | - | - | 82 | 1,2 | 4498 | 63,2 |
| 2005 | 9366 | 2884 | 30,8 | 301 | 3,2 | 3 | 0,03 | 6178 | 66,0 |
| 2010 | 8860 | 3657 | 41,3 | 363 | 3,0 | 1 | 0,01 | 4939 | 55,7 |
| 2011 | 7425 | 3357 | 45,2 | 332 | 4,5 | 1 | 0,01 | 3735 | 50,3 |
| 2012 | 6683 | 3636 | 54,4 | 306 | 4,6 | 2 | 0,03 | 2739 | 41,0 |
| 2013 | 6580 | 3520 | 53,5 | 310 | 4,7 | 1 | 0,02 | 2749 | 41,8 |
| 2014 | 6035 | 3480 | 57,7 | 313 | 5,2 | 2 | 0,03 | 2240 | 37,1 |
| 2015 | 5678 | 3465 | 61,0 | 318 | 5,6 | 1 | 0,02 | 1894 | 33,4 |

У 2000 році вони профінансували 82 студенти, але вже до 2015 року фінансування зменшилося до одного студента. Фінансування студентів за рахунок фізичних осіб скоротилася, майже, вдвічі (з 4498 студенів до 1894 студентів). Відповідно частка зменшилася також з 63,2 % до 33,4 %.

В останні роки зазнала трансформації статево-вікова структура мігруючих. Так, перевага молоді серед мігрантів стала не такою разючою: стаціонарна міграція в Україні набула переважно сімейного характеру. Позитивні зрушення відбулися головним чином за рахунок індивідуальних міграцій, в той час як баланс сімейної міграції залишався однозначно від'ємним, хоча й наближається до нульового (рисунок 3).

Стрімкі міграційні потоки пояснюються складним соціально-економічним становищем, бідністю, неможливістю реалізувати себе. Звідси випливає, що велика кількість чоловіків і жінок неспроможні прогодувати та утримати сім'ю, надати дітям належну освіту, яка теж іноді потребує великих коштів [7].

В освітній міграції поєднуються ознаки територіальної і соціальної мобільності. Міграційні процеси охоплюють різні категорії населення як за статтю так і за віком. Проаналізуємо вікову структури мігрантів Хмельницької області та її динаміку (таблиця 5).

Наведені в таблиці 6 дані теж показують, що різні вікові групи населення відзначаються неоднаковим ступенем участі в міграційних процесах. Серед мігрантів, які виїхали з області переважають особи молодого та середнього віку, тобто представники найбільш продуктивних у репродуктивному та економічному відношенні прошарків населення. Це наглядно підтверджується на рисунку 5.

Аналіз вікової структури вибулих осіб з Хмельницької області свідчить про те, що найбільш активною групою на протязі всього періоду є особи віком 15-24 років, при цьому їх часта у загальному обсязі міграційних вибуттів поступово зменшувалася із 46% у 2013 до 45% у 2014 році та 38% у 2015 році. Другий пік міграційної активності зафіксовано для вікової групи 25-34 роки. Після 35 років міграційна мобільність населення знижується. Слід зазначити, що досить великою є питома вага осіб віком до 14 років, а саме у 2013 році їх частка у структурі вибулих становить 19%, у 2014 році зменшилася на 1%, порівняно з попереднім роком, станом на 2015 рік склала 17%. Найменше вибулих мігрантів припадає на старше покоління, що пов'язано з низькою їх мобільністю.

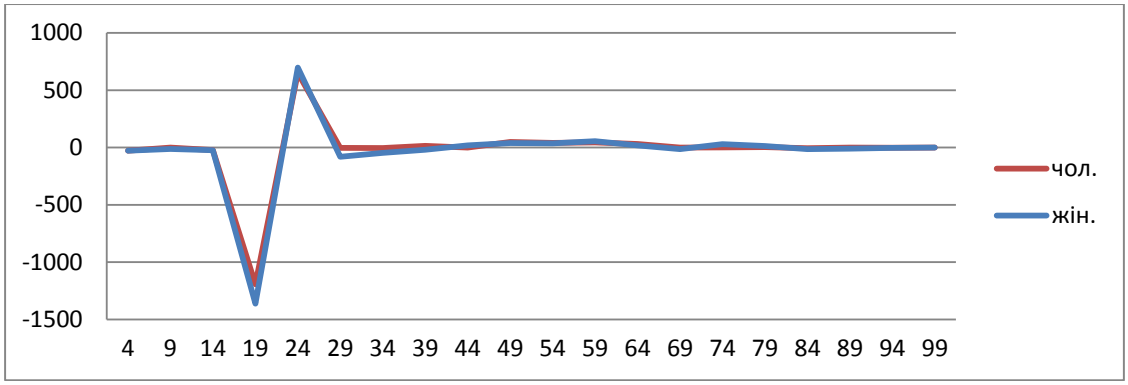


**Рис. 3. Сальдо міграції населення за віковими групами**

Таблиця 5

**Вікова структура вибулих осіб з Хмельницької області за 2013-2015 роки**

| Вік, років | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|
| до 14 | 2842 | 2658 | 3365 |
| 15-24 | 10376 | 9339 | 8559 |
| 25-34 | 4388 | 3766 | 3935 |
| 35-44 | 1911 | 1761 | 2196 |
| 45-54 | 1416 | 1240 | 1452 |
| 55-64 | 1020 | 929 | 1704 |
| 65 і більше | 1082 | 830 | 1313 |
| Разом | 23035 | 20523 | 22524 |

Головний показник, який відображає результативність міграції – міграційний приріст, скорочення (таблиця 6).

Як бачимо з таблиці 6, протягом досліджуваного періоду зміна міграційного приросту населення, для більшості вікових груп, має позитивну тенденцію. Станом на 2013 рік додатні значення сальдо міграції населення були лише для осіб віком від 45 до 64 років. Після чого у 2014-2015 роках найвищі показники сальдо міграції зафіксовані для трьох вікових категорій – від 45 років і більше.

Таким чином, міграційні процеси продовжують негативно впливати на зміну вікової структури населення, зокрема зменшується частка осіб репродуктивного віку, а це позначатиметься на погіршенні показників природного руху населення області у майбутньому.

Було проведено багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз вищої освіти у Хмельницькій області. За результуючий фактор взято вступ абітурієнтів у ВНЗ. На їхній вступ впливають фактори реальний наявний дохід та випуск учнів із загальноосвітніх навчальних закладів. Значно впливає фактор демографічної ситуації, тобто кількість населення в країні. Тому головною проблемою низької кількості абітурієнтів є складна демографічна ситуація в нашій державі. Потрібно розробляти та впроваджувати програми по підвищенню народжуваності для успішного процвітання нашої країни у майбутньому.

Нами також розроблена регресійна модель впливу міграції молоді на вступ до ВЗН по Хмельницькій області. За чинник взято показник міграції – кількість мігрантів вікової групи від 15до 24 років. Стовбець «Прогнозоване Y" є змодельованим значеннями вступу студентів до ВНЗ у Хмельницькій області.

Отримана модель *У = 13931,99-0,76983*х*, коефіцієнт кореляції 0,91, коефіцієнт детермінації 0,83. Критерій Фішера 19,97, що більше критичного значення. Отже, побудована модель є адекватної і якісною. Знак мінус біля чинника говорить про те, що зростання міграції молоді приводить до зменшення кількості абітурієнтів.

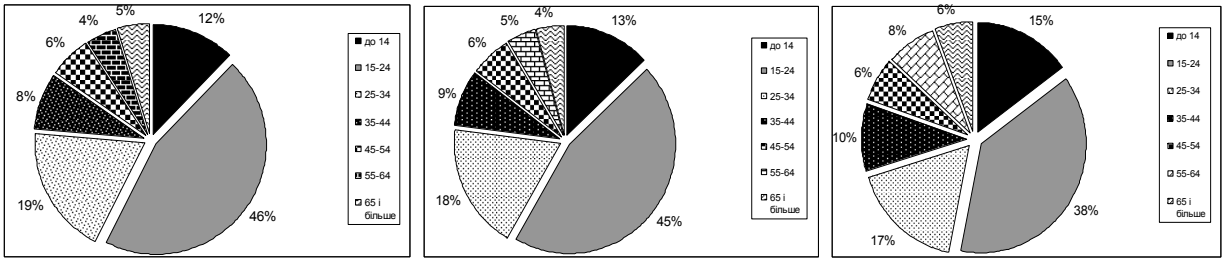


**Рис. 5. Розподіл вибулих з Хмельницької області мігрантів за віком в 2013-2015 роках**

Таблиця 6

**Аналіз сальдо міграції населення Хмельницької області за 2013-2015 роки, відповідно до вікової ознаки**

| | 2013 | | | 2014 | | | 2015 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кількість прибулих | Кількість вибулих | приріст, скорочення (–) | Кількість прибулих | Кількість вибулих | приріст, скорочення (–) | Кількість прибулих | Кількість вибулих | приріст, скорочення (–) |
| до 14 | 2839 | 2842 | -3 | 2662 | 2658 | 4 | 3342 | 3365 | -23 |
| 15-24 | 9863 | 10376 | -513 | 9315 | 9339 | -24 | 8124 | 8559 | -435 |
| 25-34 | 4039 | 4388 | -349 | 3618 | 3766 | -148 | 3788 | 3935 | -147 |
| 35-44 | 1790 | 1911 | -121 | 1692 | 1761 | -69 | 2204 | 2196 | 8 |
| 45-54 | 1444 | 1416 | 28 | 1316 | 1240 | 76 | 1564 | 1452 | 112 |
| 55-64 | 1070 | 1020 | 50 | 1101 | 929 | 172 | 1870 | 1704 | 166 |
| 65 і більше | 1051 | 1082 | -31 | 846 | 830 | 16 | 1548 | 1313 | 145 |
| Разом | 22096 | 23035 | –939 | 22350 | 20523 | 27 | 22350 | 22524 | -174 |

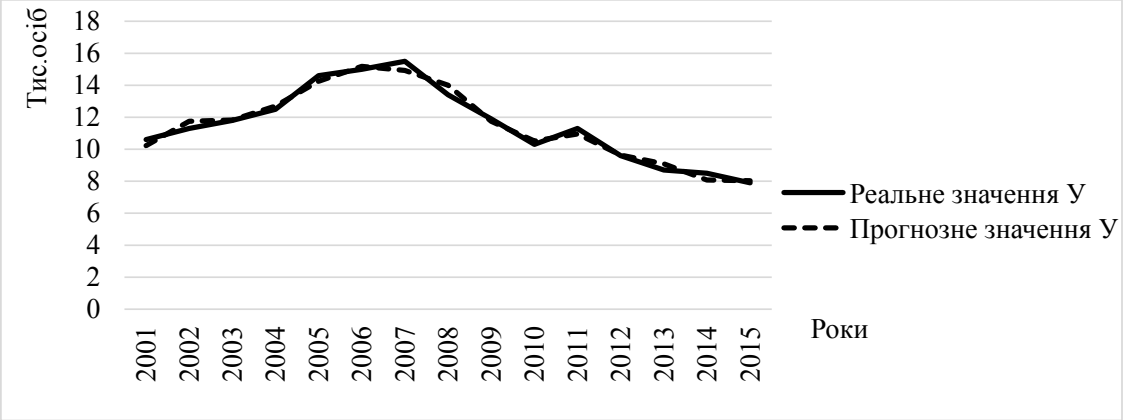


**Рис. 6. Реальні та змодельовані значення Y (вступ студентів до ВНЗ у Хмельницькій області)**

На рисунку 6 зображено реальне та емпіричне значення Y. Лінія регресії прогнозованих даних із реальними даними майже співпадають, отже дану модель можна використовувати на практиці для проведення державної та регіональної політики.

Основною метою державної програми освітньо-міграційної політики повинен стати конструктивний підхід для максимально ефективного поєднання потреб освітніх мігрантів бажанням мігрантів працювати на благо України. Для того, щоб освітня міграція відповідала цілям програми, необхідно, з одного боку, надавати доступну інформацію зацікавленим людям – особам, які є потенційними навчальними мігрантами, з іншого, особливої уваги приділяти зв'язкам з українськими та іноземними фірмами та компаніями, які працюють на території України та мають потребу у висококваліфікованих кадрах [8].

**Висновки.** Розбудова системи освіти в умовах становлення України як самостійної незалежної держави з урахуванням кардинальних змін в усіх сферах суспільного життя, вимагає критичного осмислення досягнутого і зосередження зусиль та ресурсів на вирішенні найбільш гострих проблем, які стримують розвиток освітньої галузі, не дають можливості забезпечити нову якість освіти, адекватну нинішній історичній епосі. Якщо вирішити проблеми в системі освіти і використати відповідні шляхи їх вирішення, то можна й сподіватися на якісну і всім доступну освіту в Україні, що зменшить міграцію молоді на навчання за кордон.

Програма регулювання міграційних процесів повинна орієнтуватися на сприянні поверненню етнічних українців і колишніх громадян України, забезпеченні повернення зовнішніх трудових мігрантів, забезпеченні соціального захисту громадян України, які працюють за кордоном, запобіганні нелегальної транзитної міграції, вирівнюванні вікової еластичності зовнішніх міграційних процесів. Тому, з метою ефективного використання наукового та освітнього потенціалу країни, урегулювання освітньої мобільності в регіоні необхідно: підвищити рівень фінансування освіти та науки (відповідно до статей Законів України щодо освіти та науки); створити в університетах умови для залучення талановитої молоді до наукової діяльності; посилити відповідальність підприємств, організацій та установ регіону за забезпечення соціально-побутових умов для молодих фахівців, особливо житлом у сільській місцевості; удосконалювати механізм довгострокового пільгового кредитування навчання молоді у ВНЗ через залучення банківської системи та місцевого бізнесу тощо [9].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кукурудза І.І. Україна у світових процесах трудової міграції : монографія / Кукурудза І.І., Ромащенко Т.І. – Черкаси, 2012. – 252 с.

2. Філатов В.М. Специфічні ознаки освітньої міграції та її місце в структурі міграційних потоків [Електронний ресурс] / В.М. Філатов, Я.В. Ромашова // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2785

3. Професійна освіта в зарубіжних країнах: порівняльний аналіз: Монографія / Під ред. Н.Г. Ничкало, В.О. Кудіна. – Черкаси: Вибір, 2002. – 322 с.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України із переходом на інші області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm

6. Національна стратегія розвитку освіти [електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.meduniv.lviv.ua/files/info/nats_strategia.pdf

7. Шевчук А. В. Мотиваційні механізми регулювання освітніх міграцій: в'їзний та виїзний аспекти / А. В. Шевчук // Соц.-ек. проблеми сучас. періоду України. – 2013. – Вип. 3 (101). – с. 277. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ird.gov.ua/vid_3/sep20133(101)_275_ShevchukA.pdf

8. Смалійчук Г. В. Навчальна міграція і її роль у забезпеченні розвитку вітчизняного інтелектуального капіталу / Г. В. Смалійчук // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. : у 3 т. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; [відп. ред. О. О. Бєляєв]. – Київ : КНЕУ, 2010. – Спец. вип.: Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – Т. 2. – С. 329-336.

9. Курій Л.О. Інтернаціоналізація вищої освіти як засіб формування людського потенціалу в контексті міжнародних міграційних процесів / Л.О. Курій // Стратегія розвитку України у глобальному середовищі: IV міжнар. наук.-практ. конфер. (17-19 листопада 2010 р.). – Сімферополь: ВіТроПринт, 2010. – С. 269-273.

REFERENCES:

1. Kukurudza I.I. Ukraina u svitovykh protsesakh trudovoi mihratsii : monohrafiia [Ukraine in the world processes of labor migration] / Kukurudza I.I., Romashchenko T.I. – Cherkasy, 2012. – 252 s.

2. Filatov V.M. Spetsyfichni oznaky osvitnoi mihratsii ta yii mistse v strukturi mihratsiinykh potokiv[Specific features of educational migration and its place in the structure of migratory flows], [Elektronnyi resurs] / V.M. Filatov, Ya.V. Romashova // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 2. – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2785

3. Profesiina osvita v zarubizhnykh krainakh: porivnialnyi analiz: Monohrafiia [Professional education in foreign countries: comparative analysis] / Pid red. N.H. Nychkalo, V.O. Kudina. – Cherkasy: Vybir, 2002. – 322 s.

4. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy iz perekhodom na inshi oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua

5. Ofitsiinyi sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Khmelnytskii oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm

6. Natsionalna stratehiia rozvytku osvity [National Education Development Strategy], [elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: http://www.meduniv.lviv.ua/files/info/nats_strategia.pdf

7. Shevchuk A. V. Motyvatsiini mekhanizmy rehuliuvannia osvitnikh mihratsii: viznyi ta vyiznyi aspekty [Motivational mechanisms for regulation of educational migration: entrance and exit aspects] / A. V. Shevchuk // Sots.-ek.problemy suchas.periodu Ukrainy. – 2013. – Vyp. 3 (101). – s. 277. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ird.gov.ua/vid_3/sep20133(101)_275_ShevchukA.pdf

8. Smaliichuk H. V. Navchalna mihratsiia i yii rol u zabezpechenni rozvytku vitchyznianoho intelektualnoho kapitalu [Educational migration and its role in ensuring the development of domestic intellectual capital] / H. V. Smaliichuk // Formuvannia rynkovoi ekonomiky : zb. nauk. pr. : u 3 t. / M-vo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ “Kyiv. nats. ekon. un-t im. V. Hetmana” ; [vidp. red. O. O. Bieliaiev]. – Kyiv : KNEU, 2010. – Spets. vyp.: Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. – T. 2. – S. 329-336.

9. Kurii L.O. Internatsionalizatsiia vyshchoi osvity yak zasib formuvannia liudskoho potentsialu v konteksti mizhnarodnykh mihratsiinykh protsesiv [Internationalization of higher education as a means of forming human potential in the context of international migration processes] / L.O. Kurii // Stratehiia rozvytku Ukrainy u hlobalnomu seredovyshchi: IV mizhnar. nauk.-prakt. konfer. (17-19 lystopada 2010 r.). – Simferopol: ViTroPrynt, 2010. – S. 269-273.

УДК 331.556.4+330.35

# Вплив сучасних соціально-економічних трансформацій в Україні на формування міграційних настроїв населення

**П'ятковська О.Р.**
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Міжнародного інституту освіти, культури та зв'язків з діаспорою
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті здійснено аналіз соціально-економічних трансформацій в Україні, які розпочалися з кінця 2013 р., та їх вплив на міграційні орієнтири населення країни з урахуванням результатів соціологічних досліджень, проведених групою «Рейтинг» та Міжнародним інститутом освіти, культури та зв'язків з діаспорою Національного університету «Львівська політехніка».

**Ключові слова:** міжнародна трудова міграція, міграційні процеси, міграційні настрої, студентська молодь, соціально-економічні трансформації, економічна криза.

Пятковская О.Р. ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В УКРАИНЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ МИГРАЦИОННЫХ НАСТРОЕНИЙ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье проведен анализ социально-экономических трансформаций в Украине, которые начались с конца 2013 года, и их влияние на миграционные ориентиры населения страны с учетом результатов социологических исследований, проведенных группой «Рейтинг» и Международным институтом образования, культуры и связей с диаспорой Национального университета «Львовская политехника».

**Ключевые слова:** международная трудовая миграция, миграционные процессы, миграционные настроения, студенческая молодёжь, социально-экономические трансформации, экономический кризис.

Pyatkovska O.R. THE INFLUENCE OF CURRENT SOCIAL AND ECONOMIC TRANSFORMATIONS IN UKRAINE ON MIGRATION ASPIRATIONS AMONG UKRAINIAN POPULATION

The author of the article analyses social and economic transformations in Ukraine, which started at the end of 2013, and their impact on the migration aspirations of the country's population, taking into account the results of sociological researches, conducted by the Sociological Group "Rating" and International Institute of Education, Culture and Diaspora Relations of Lviv Polytechnic National University.

**Keywords:** international labor migration, migration processes, migration aspirations, student youth, social and economic transformations, economic crisis.

**Постановка проблеми.** Міжнародна міграція як один з основних виявів глобалізаційних процесів протягом останніх років набрала значних обсягів, прискорила темпи кількісного та якісного зростання. Зокрема, згідно даних ООН, станом на 2017 р. чисельність міжнародних мігрантів становила майже 258 млн. осіб, перевищивши прогнозні очікування 2003 р. експертів ООН, які вважали, що до 2050 р. чисельність міжнародних мігрантів мала б сягнути 230 млн. осіб [1]. Україна поряд з іншими країнами є також активним учасником міжнародних міграційних процесів. Водночас, візова лібералізація, з одного боку, політичні та суспільні зміни в Україні, які розпочалися з політичних протестів у 2013 р. та призвели в подальшому до того, що починаючи з 2014 р. Україна стикнулась із найбільшими у XXI ст. викликами, включно із політичною та економічною кризами, воєнним конфліктом на Сході та анексією Криму Російською Федерацією, з іншого боку, очевидно, істотно вплинули на міграційну активність населення України, тип міграційної поведінки, терміни перебування за кордоном тощо. В умовах майже відсутньої міграційної політики України та недостатнього моніторингу міграційних процесів особливо в сучасних умовах, що склалися після Революції Гідності, здійснення аналізу особливостей формування міграційних настроїв серед населення є вкрай актуальне, а вивчення чинників міграції та прогнозування міграційної поведінки населення має вагоме практичне значення.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблематиці участі України в глобальних міграційних процесах присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, зокрема, аналізом демографічних викликів в умовах міграційної активності населення в сучасних умовах, впливу міжнародної міграції на соціально-економічних розвиток держави та ринку праці, формування



© П'ятковська О.Р.

міграційної політики України займаються такі визначні дослідники, як Е. Лібанова, О. Позняк [2], М. Романюк [3], У. Садова [4], О. Малиновська [5], О. Пуригіна, С. Сардак [6] та ін., однак питання формування міграційних настроїв населення в сучасних трансформаційних умовах залишається дещо поза увагою цих науковців, за винятком О. Малиновської, яка у 2015 р. аналізувала міграційні особливості населення України в період після початку Революції Гідності [7], а також можливий розвиток міжнародної трудової міграції з України в контексті сучасних подій [8].

**Формулювання цілей статті.** Метою цієї публікації є аналіз соціально-економічних трансформацій в Україні, які розпочалися з кінця 2013 р. та їх вплив на міграційні орієнтири населення країни з урахуванням результатів соціологічних досліджень, проведених групою «Рейтинг» та Міжнародним інститутом освіти, культури та зв'язків з діаспорою НУ «Львівська політехніка».

**Виклад основного матеріалу.** Негативні тенденції в розвитку економіки України, яка ще з II півріччя 2012 р. поступово занурювалася в рецесію [9], у 2014 р. поглибилися: реальний ВВП впав на 1,2% в першому кварталі та на 14,8% в четвертому кварталі, а вцілому за 2014 р. – на 6,8% [10]. Через конфлікт на Сході України реальна валова додана вартість скоротилась в усіх секторах, окрім сільського господарства та неринкових послуг. Інфляція пришвидшилась з -0,3% у 2013 р. до 12,1% в середньому в 2014 р., а в грудні 2014 р. зростання ІСЦ було на рівні 24,9% дпр. [10].

Прожитковий мінімум та, в результаті, мінімальна пенсія та мінімальна заробітна плата, залишались у 2014 р. на рівні грудня 2013 р. Зокрема, уряд у березні скасував запланований раніше на липень та грудень підвищення прожиткового мінімуму в рамках заходів з фіскальної консолідації, однак через різке пришвидшення інфляції соціальні стандарти зменшились в середньому на 5,8% у 2014 р. та 24,9% дпр в грудні 2014 р. [10]. Розмір соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям також залишався незмінним у 2014 р. в номінальному виразі, оскільки розмір допомоги визначено як частку прожиткового мінімуму. Крім того, з липня 2014 р. уряд знизив соціальну допомогу сім'ям з дітьми [10].

У структурі сукупних ресурсів домогосподарств знизилися усі види доходів, за винятком доходів від особистого підсобного господарства. Дохід від заробітної плати впав на 8,6% в реальному виразі через падіння реальної середньої заробітної плати на 6,5%, збільшення безробіття [10], а також через збільшення заборгованості з виплати заробітної плати, яка протягом січня-листопада 2014 р. зросла втричі [11]. Реальна заробітна плата скоротилась через обмежене зростання номінальної заробітної плати, високу інфляцію та запровадження військового збору як додатку до ПДФО. Загалом, згідно самооцінки домогосподарств рівня своїх доходів, порівняно з 2013р. відбулися такі зміни: частка домогосподарств, які оцінили рівень своїх доходів як достатній, склала 55%, що на 7 в.п. менше, ніж у 2013р., при цьому частка домогосподарств, які повідомили, що мали можливість робити заощадження скоротилася на чверть і становила лише 8% [12]. Вважали свій дохід достатнім для нормального харчування, але обмежували себе у споживанні непродовольчих товарів та послуг 41% домогосподарств (у 2013 р. – 35%) [12]. Близько 4% домогосподарств (на 0,2 в.п. більше, ніж у 2013р.) повідомили, що не змогли забезпечити навіть достатнє харчування, разом з тим серед багатодітних домогосподарств частка таких домогосподарств збільшилась на 4 в.п. і склала 10% [13].

Щодо безробіття, то у 2014 р. його рівень (за методологією МОП) становив 9,3% економічно активного населення у віці 15-70 років, що на 2% вище, ніж у 2013 р. [11]. Безробіття зросло у зв'язку зі спадом виробництва практично у всіх секторах економіки та падінням попиту у зв'язку зі зменшенням доходів домогосподарств [10]. Також, у 2014 р. помінялася квартальна сезонна динаміка зайнятості. Безробіття зросло у третьому кварталі (до 9,5%), тоді як раніше це був період з найменшим рівнем безробіття [10]. В останньому кварталі частка безробітних становила уже 10,6%, такий рівень безробіття в останнє був зафіксований у першому кварталі 2002 р. [10].

За результатами дослідження, проведеного Соціологічною групою Рейтинг, з квітня 2014 р. до липня 2015 р. частка населення України, яке вважало, що справи в Україні йдуть у неправильному напрямку, зросла з 48% до 72%, а тих, хто зазначив, що економічне становище їхньої сім'ї набагато погіршилося, зросла з 22% до 55% [14].

За таких соціально-економічних умов Міжнародним інститутом освіти, культури та зв'язків з діаспорою НУ «Львівська політехніка» було проведено соціологічне дослідження серед студентів ВНЗ Львова протягом

2014 р. з метою виявлення їхніх міграційних настроїв, бажаної форми міграції, терміну та країни призначення, а також факторів та чинників, що стимулюють та стримують міграцію серед студентської молоді.

Зважаючи на складні соціально-економічні умови, що склалися у 2014 р., серед усіх опитаних респондентів найбільше виявили бажання поїхати за кордон з метою працевлаштування. Так, серед політехніків цей показник становив 81,96%, серед студентів інших ВНЗ – 81,78% [15]. Також 72% політехніків та 79,57% студентів інших ВНЗ задекларували їхнє бажання навчатися за кордоном та 38% і 44,25% відповідно – виїхати на постійне проживання за кордон [15]. Слід також зазначити, що частка тих осіб, які хотіли б працевлаштуватися за кордоном істотно коливається залежно від спеціальності, на якій навчаються студенти. Так, серед політехніків найбільше бажання поїхати за кордон для працевлаштування виявили будівельники та інженери (98%), архітектори (90%), радіоелектроніки та електронні техніки (88,24%), а серед інших ВНЗ – студенти-ветеринари (92,16%) та медики (87,7%) [15].

При цьому наявність реальних можливостей для реалізації виявлених бажань виявилися значно нижчі, крім цього, ми прослідкували певні неспівпадіння щодо тих, хто мали такі бажання і можливості. Таким чином, ми виявили обсяги потенційних мігрантів серед львівських студентів, тобто тих, хто задекларував і бажання, і можливість поїхати за кордон з певною метою. З'ясувалося, що в середньому по всіх ВНЗ частка потенційних трудових мігрантів становить майже 34%, частка потенційної студентської мобільності – 27%, потенційних емігрантів (тих осіб, які виїдуть за кордон на постійне проживання) – 12% (табл. 1). Однак, серед потенційних мігрантів ми теж спостерігаємо певні відмінності у розрізі навчальних закладів (табл. 1).

Враховуючи пріоритетність цілі виїзду за кордон – працевлаштування, чинники міграційних настроїв серед усіх студентів Львова виявилися наступними:

79,9% – можливість збільшення матеріального статку;

78,8% – бажання фахової самореалізації та надія на кращі умови праці за кордоном;

78,8% – відсутність роботи в Україні;

70% – бажання оволодіти знаннями та навичками, які недоступні в Україні [15].

Бажання трудової міграції найбільшою мірою проявляють найбідніші студенти – ті, яким вистачає лише на продукти харчування. Виходячи з таких результатів опитування, нам було важливо з'ясувати, якою має бути заробітна плата в Україні, щоб студентська молодь не виїжджала за кордон. Отже, з'ясувалося, що заробітна плата у розмірі 5000 грн. (320 дол. США на момент опитування) може майже удвічі скоротити чисельність бажаючих працевлаштуватися за кордоном [15].

Протягом 2015 р. реальний ВВП в Україні скоротився на 17% дпр в першому кварталі та на 14,7% дпр в другому, тобто у другому півріччі економіка дещо стабілізувалася [16]. Сезонно скоригований реальний ВВП дещо зріс на 1,1% дпк в третьому кварталі та на 1,4% дпк в останньому кварталі 2015 р. (зниження реального ВВП сповільнилось до 7,2% дпр) [16]. У другому півріччі стабілізація відбувалась завдяки поліпшенню результатів діяльності більшості секторів, за винятком фінансового. Вцілому за 2015 р. реальний ВВП скоротився на 9,9% [17].

Інфляція прискорилась з 12,1% в 2014 р. до 48,7% в середньому за 2015 р. та сягнула найвищого за 20 років показника [17]. У квітні 2015 р. зростання ІСЦ було навіть швидшим на рівні 60,9% дпр. Зростання цін коливалось від 6% в середньому для телекомунікацій до 116% для витрат на комунальні послуги та утримання житла, зокрема, підвищення

Таблиця 1

**Розподіл потенційних мігрантів за ціллю на університетом навчання**

| Назва ВНЗ | Частка потенційних мігрантів з метою: | | |
|---|---|---|---|
| | **працевлаштування** | **навчання** | **постійне проживання** |
| НУ ЛП | 33 | 33 | 11 |
| ЛНУ ім. І. Франка | 28,38 | 41,7 | 15,82 |
| ЛНАУ | 55,14 | 32,98 | 15,38 |
| ЛНМУ | 43,59 | 38,46 | 23,21 |
| ЛНУВМБТ | 43,14 | 17,05 | 8,24 |
| **Середнє по ВНЗ** | **33,88** | **27,2** | **12,3** |

*Джерело: складено за [15]*

тарифу на газ більш як в 5 разів призвело до різкого зростання індексу цін на комунальні послуги. Зміни цін на більшість товарів та послуг було в межах 30-50% включно з підвищенням цін на продукти харчування на 41,5% [17].

Хоча прожитковий мінімум було підвищено на 13,1% для всіх демографічних груп, що означало підвищення мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, а також соціальних виплат, однак, незважаючи на зростання номінального доходу в 2015 р., висока інфляція та фіскальний тиск призвели до падіння реального наявного доходу домогосподарств на 22,2%, при цьому доходи впали в реальному виразі з усіх джерел[16]. За рівнем самооцінки домогосподарствами своїх доходів, частка домогосподарств, які оцінили рівень своїх доходів як достатній, склала 52%, що на 3 в.п. менше, ніж у 2014 р. [18]. Близько 5% домогосподарств (на 1,2 в.п. більше, ніж у 2014 р.) повідомили, що не змогли забезпечити навіть достатнє харчування, серед багатодітних домогосподарств частка таких домогосподарств збільшилась на 4 в.п. і склала 14% [18]. Водночас скорочення реальної середньої заробітної плати у 2015 р. становило 20,2% [17].

2016 рік став переломним для економіки України. Вже у І кварталі вперше з 2012 р. спостерігається хоча й незначне, але зростання ВВП на 0,1%, при цьому темпи його зростання прискорюються: у ІІ кварталі – 1,4% та у ІІІ – 2% [19]. Загалом, приріст ВВП за 2016 р. становив 2,4% [20]. Крім цього, сповільнилася інфляція, зокрема ІСЦ впав з 43,3% до 12,4% (табл. 2), хоча зміна цін виробників промислової продукції була позитивною (з 25,4 у 2015 р. до 35,7 у 2016 р.) [19].

На фоні зменшення інфляції зросла реальна заробітна плата та реальні доходи домогосподарств (табл. 2). Хоча, порівняно з 2015 р. не відбулося значних змін у структурі оцінок домогосподарствами стану свого добробуту: більше половини респондентів, як і у 2015 р., оцінили рівень своїх доходів як достатній (52%); близько 4% домогосподарств (на 0,8 в.п. менше, ніж у 2015 р.) повідомили, що не змогли забезпечити навіть достатнє харчування, однак серед багатодітних домогосподарств частка таких домогосподарств зменшилась на 8 в.п. і склала 6% [21]. Також, порівняно з 2015 р. на 1,2–0,2 в.п. скоротилася частка домогосподарств з дітьми, які через нестачу коштів мали певні проблеми з харчуванням дітей [21].

Загалом, як видно з таблиці 2, усі макроекономічні показники України у 2016 р. стали позитивними. Тим не менше, рівень безробіття в Україні у 2016 р. почав зростати, і ця тенденція зберігалася і протягом наступного 2017 р. (табл. 3). В середньому, рівень безробіття у 2016 р. за методологією МОП склав 9,6%, а у 2017 р. – 9,7%.

Також негативною тенденцією 2017 р стало зменшення приросту ВВП та реального доходу населення (табл. 2).

Таким чином, протягом аналізованого періоду лише обсяг капітальних інвестицій дещо перевищив показники 2013 р, натомість необхідно докласти ще досить значних зусиль, щоб соціально-економічна ситуація в країні вийшла на рівень хоча б 2013 року.

Вкінці 2016 р. Соціологічною групою «Рейтинг» було проведено дослідження серед українських трудових мігрантів. Попри те, що більше 60% респондентів мають досвід неофіційного працевлаштуванням за кордоном і лише 38% не мали жодних проблем, коли працювали за кордоном, однак, 71% з них зазначили, що хотіли б і надалі працювати за кордоном [22].

Таблиця 2

**Основні макроекономічні показники України (до відповідного періоду попереднього року), 2014-2017 рр.**

| Найменування показника | Роки | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Реальний ВВП | -6,6% | -9,8% | 2,4% | 2,1%* |
| Обсяг промислової продукції | -10,7% | -13,4% | 2,4% | 3,6% |
| Капітальні інвестиції | -23% | -6% | 18% | 22,1% |
| Реальний дохід населення (ІІІ квартал) | -9% | -26,6% | 7,3% | 0,2% |
| Реальна заробітна плата | -6,5% | -20,2% | 9% | 12,3% |
| Індекс споживчих цін | 24,9% | 43,3% | 12,4% | 1,5% |

*станом на ІІІ квартал

*Джерело: складено за [11; 17; 19-20]*

Таблиця 3

**Динаміка рівня безробіття (за методологією МОП) в Україні та країнах ЄС-28, станом на ІІІ квартал поточного року, 2014-2017 рр.**

| | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. |
|---|---|---|---|---|
| **Україна** | 9,50% | 8,60% | 8,80% | 8,90% |
| **ЄС-28** | 9,60% | 9,30% | 8,20% | 7,30% |

*Джерело: складено за [11; 17; 19-20]*

Також восени 2016 р. цією ж групою організацією було проведено дослідження щодо міграційних настроїв населення України, яке показало, що найбільшою мірою міграційні настрої (і щодо працевлаштування, і щодо постійного проживання за кордоном) демонструє саме молодь [23]. Тому протягом кінця 2016 – початку 2017 рр. МІОКом було проведено соціологічне дослідження міграційних настроїв студентів випускних курсів НУ «Львівська політехніка» та Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Дане дослідження покликане було показати зріз міграційних настроїв студентської молоді напередодні отримання безвізового режиму, виявити тенденції, які уже проявились чи можуть проявитись протягом наступних років, коли наші респонденти вийдуть на ринки праці не лише України, а й інших країн, де зможуть самореалізуватися та принести користь суспільству [24].

Результати проведеного дослідження засвідчили, що студенти демонструють доволі високе бажання навчатись за кордоном: приблизно кожен четвертий студент Львівської політехніки (28,4%) та Київського політехнічного інституту (28,1%) однозначно хотіли би поїхати за кордон на навчання; також 39,9% респондентів з ЛП та 39,3% респондентів з КПІ зазначили, що швидше виявляють таке бажання, ніж не виявляють. 19,8% старшокурсників із Львівської політехніки і 28,3% з Київського політехнічного інституту однозначно хотіли би поїхати за кордон для постійного проживання. Понад чверть опитаних (26,5% і 28,6% відповідно) зазначили, що швидше б хотіли, ніж не хотіли би, проживати в іншій країні. Цікаво, що 27% студентів ЛП і 22,8% студентів КПІ ще мають сумніви щодо двох варіантів [24]. Однак загалом в опитаних спостерігається найвищий рівень бажання працювати за кордоном – сумарно 76,3% студентів Львівської політехніки і 78,4% з Київського політехнічного інституту (тих, хто однозначно хотів би працювати і швидше б хотів працювати, ніж не хотів би).

Як і в попередньому дослідженні, у Львівській політехніці знову спостерігалася кореляція щодо матеріального стану та наявності бажання працевлаштуватися за кордоном, зокрема сумарно 86,4% тих, кому вистачає грошей лише на їжу та найнеобхідніші речі, зазначили, що хотіли би працювати за кордоном. Натомість, у КПІ такої кореляції не було виявлено [24].

Також ми прослідкували певний вплив запровадження візової лібералізації на бажання студентів працевлаштуватися за кордоном, а саме: 24,3% студентів з ЛП та 19% з КПІ мають намір поїхати на роботу за кордон, якщо Україна отримає безвізовий режим, у той час, якби Україна не отримала безвізовий режим, такий намір був би тільки у 10,9% опитаних з ЛП та 11,6% опитаних з КПІ [24].

Також, як і в попередньому дослідженні, домінуючими чинниками міграції виявилися низький рівень заробітних плат (44,5% НУ «ЛП» та 51,3% КПІ), та неможливість професійної самореалізації (33,7% НУ «ЛП» та 30% КПІ). Важливо підкреслити, що досить вагомим виявися чинник наявності хабарництва та корупції, особливо для студентів КПІ (39,5%). Натомість цей чинник для студентів Львівської політехніки став приблизно таким же важливим, як і збільшення цін і тарифів – 28,2% та 28,4% відповідно. Водночас, проблеми з безробіттям більше хвилюють студентів Львівської, ніж Київської політехніки: 39,9% НУ «ЛП» на фоні 26,8% КПІ [4]. Досить вагомим фактором для виїзду за кордон для студентів КПІ виявилася невпевненість у завтрашньому дні (29,8%). Зважаючи на складні та досить динамічні соціально-економічні умови, в яких перебувала Україна протягом 2014-2017 рр., що були описані вище, в країні справді склалася дуже непрогнозована ситуація. Можливо, саме тому респонденти проявляли достатній скептицизм щодо отримання Україною безвізового режиму навіть під час опитування на початку 2017 р. [24].

Щодо очікуваного рівня заробітної плати, то цей показник дещо зріс у порівнянні з 2014 р.,

зокрема, залишитися в Україні і не виїжджати за кордон більше половини респондентів НУ «ЛП» погодяться, якщо заробітна плата у них буде не менше 10 000 грн. (згідно курсу валют на момент опитування – 400 дол. США). Щодо студентів КПІ, то цей показник сягнув 15 000 грн. (згідно курсу валют на момент опитування – 600 дол. США) [24].

**Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку.** Підводячи загальний підсумок можемо зазначити, що складні та непрогнозовані умови, в яких опинилася Україна після Революції Гідності, спричинили сплеск міграційних настроїв населення, особливо серед студентської молоді. Попри наші очікування, війна в країні не виявилася вагомим фактором для міграції, натомість домінуючими чинниками стали саме складні соціально-економічні явища, зокрема такий фактор, як рівень заробітної плати. Незважаючи на певне покращення основних макроекономічних показників у 2016 р., цього є недостатньо, щоб задовільнити бажання населення, а зважаючи на динаміку 2016-2017 рр., можемо зробити висновок, що при збереженні таких темпів розвитку Україні буде необхідно ще кілька років, щоб повернутися до соціально-економічного рівня 2013 року, який, своєю чергою, був достатньо кризовим для населення. Таким чином, якщо темпи економічного зростання не прискоряться, Україна може втрати значну частину кваліфікованого молодіжного потенціалу, що в умовах існуючої демографічної кризи є серйозною загрозою національній безпеці держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. World Migration Report 2010 / International Organization for Migration. URL: http://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2010_english.pdf?language=enhttps://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2010_english.pdf (дата звернення: 10.04.2018)

2. Лібанова Е. М., Позняк О. В., Макарова О. В., Саріогло В. Г., Ткаченко Л. Г. Зовнішня трудова міграція населення: монографія. К.: Український центр соціальних реформ; Державний комітет статистики України, 2009. 120 с.

3. Романюк М. Закордонна трудова міграція та реміграція в контексті національної безпеки України. Регіональна економіка. 2016. № 4. С. 22-30.

4. Регіональна міграційна політика та механізми її реалізації : монографія / наук. ред. У. Я. Садова. Львів: Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж, 2011. 526 с.

5. Малиновська О. Перекази мігрантів з-за кордону: обсяги, канали, соціально- економічне значення: аналіт. доп. К.: НІСД, 2014. 60 с.

6. Пуригіна О. Г., Сардак С. Е. Міжнародна міграція: навч. пос. Дніпро: Вид–во ДНУ, 2009. 352 с.

7. Малиновська О. Трудова міграція населення України: чого чекати в найближчому майбутньому? [Електронний ресурс]. Міграція: Всеукр. інформ.-аналіт. щомісяч. газета. 2015. URL: http://migraciya.com.ua /news/migrantworkers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expectinthe-near-future-part-1/.

8. Малиновська О. Можливий розвиток трудової міграції за кордон у контексті сучасних подій в Україні. Вісник Пенсійного фонду України. 2015. № 3.

9. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2013 році: щорічне послання Президента України до ВРУ. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1192/ (дата звернення: 1.05.2018)

10. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій 2014 рік: Економічні підсумки для України:. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products/economic_results_of_year (дата звернення: 1.04.2018)

11. Соціально-економічний розвиток України за 2014 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 1.04.2018)

12. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів 2014 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 1.04.2018)

13. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2014 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 5.04.2018)

14. Динаміка суспільно-політичних поглядів в Україні, вересень 2015 р. / Соціологічна група «Рейтинг». URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/ (дата звернення: 4.04.2018)

15. Ключковська І., Марусик Ю., П'ятковська О. Звіт про результати дослідження міграційних настроїв студентів Львова. Львів, 2014. 107 с. URL: http://miok.lviv.ua/wp-content/uploads/2015/03/zvitpj.pdf (дата звернення: 5.04.2018)

16. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій 2015 рік: Економічні підсумки для Укра-

їни. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products/economic_results_of_year (дата звернення: 3.04.2018)

17. Соціально-економічний розвиток України за 2015 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 10.04.2018)

18. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів 2015 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 10.04.2018)

19. Соціально-економічний розвиток України за 2016 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 10.04.2018)

20. Соціально-економічний розвиток України за 2018 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 10.04.2018)

21. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів 2016 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 10.04.2018)

22. Настрої серед українців-заробітчан 2016 р. / Соціологічна група «Рейтинг». URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/ (дата звернення: 14.04.2018)

23. Міграційні настрої населення України 2016 р. / Соціологічна група «Рейтинг». URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/ (дата звернення: 14.04.2018)

24. Ключковська І., П'ятковська О., Марусик Ю., Гойсан В. Міграційні настрої студентів в умовах візової лібералізації (Опитування студентів НУ «ЛП» та НТУУ «КПІ»). Львів, 2017. 30 с. URL: http://miok.lviv.ua/wp-content/uploads/2017/11/ДОСЛІДЖЕННЯ-МІГРАЦІЙНИХ-НАСТРОЇВ.pdf (дата звернення: 14.04.2018)

REFERENCES:

1. International Organization for Migration (2010) World Migration Report (electronic version). Available at: http://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2010_english.pdf?language=enhttps://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2010_english.pdf (accessed 10 April 2018)

2. Libanova E. M. (ed.), Pozniak O. V., Makarova O. B., Sarioglo V. G., Tkachenko L. G. (2009) Zovnishnya trudova migratsia naselennya : monografia [External labour migration of population : monography], Kyiv : Ukrainsky tsentr sotsialnyh reform; Derzhavny komitet statystyky Ukrainy (in Ukrainian).

3. Romaniuk M. (2016) Zarordonna trudova migratsia ta reemigratsia v konteksti natsionalnoi bezpeky Ukrainy [Foreign labour migration and return migration in the context of Ukrainian national security]. Regionalna Economika [Regional Economics] (journal), no 4, pp. 22-30.

4. Sadova U. Y. (ed) (2011) Regionalna migratsijna polityka ta mehanizmy ii realizatsii : monografia [Regional migration policy and mechanisms of its realization : monography], Lviv : Natsionalna Akademia Nauk Ukrainy, Instytut regionalnyh doslodzhen (in Ukrainian).

5. Malinovska O. (2014) Perekazy migrantiv z-za kordonu: obsiagy, kanaly, socialno-ekonomichne znachennya : analitychna dopovid [Migrants' remittances from abroad: amounts, ways of transfer, social and economic effects: analytical paper], Kyiv : NISD, 60 pp. (in Ukrainian).

6. Purygina O. G., Sardak S. E. (2009) Mizhnarodna migratsia [International migration], Dnipro : Vydavnytsvo DNU (in Ukrainian).

7. Malinovska O. (2015) Trudova migratsia naselennya Ukrainy: chogo chekaty v najblyzchomu majbutniomu [Labour migration of Ukrainian population: what to expect at the nearest future?]. Migratsia [Migration] (electronic analytical newspaper), Available at: http://migraciya.com.ua /news/migrantworkers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expectinthe-near-future-part-1. (accessed 10 April 2018) (in Ukrainian)

8. Malinovska O. (2015) Mozhlyvyj rozvytok trudovoi migatsii za kordon u konteksti suchasnyh podiy v Ukraini [Possible development of labour migration abroad in the context of current situation in Ukraine], Visnyk Pensiynogo fondu Ukrainu [journal of Pension fund of Ukraine] no 3, (in Ukrainian).

9. Pro vnutrishnie i zovnishnie stanovysche Ukrainy u 2013 rotsi : Schorichne poslanna Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy [President's annual massage to Verkhovna Rada of Ukraine on internal and external position of Ukraine in 2013 year] (electronic version). Available at: http://www.niss.gov.ua/articles/1192/ (accessed 1 May 2018).

10. Institute for Economic Research and Policy Consulting (2015) 2014 rik: Ekonomichni pidsumky dlya Ukrainu [2014 year: economic results for Ukraine]. (electronic version). Available at: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products/economic_results_of_year (accessed 1 April 2018).

11. Dertzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2015) Sotsialno-economichnyj rozvytok Ukrainy za 2014 r. [Social and economic development of Ukraine in 2014 year]. (electronic version). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 1 April 2018).

12. Dertzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014) Samootsinka domogospodarstvamy Ukrainy rivnya svoih dokhodiv [Self estimation by Ukrainian households of their incomes]. (electronic version). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 1 April 2018).

13. Dertzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2015) Socialno-economichne stanovysche domogospodarstv Ukrainy u 2014 r. [Social and economic situation of Ukrainian households in 2014]. (electronic version). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 5 April 2018).

14. Sociological group "Rating" (2015) Dynamika syspilno-politychnyh pogliadiv v Ukraini, veresen 2015 [Dynamics of social and political views in Ukraine, September 2015]. (electronic version). Available at: Режим доступу: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/ (accessed 4 April 2018).

15. Kliuchkovska I., Marusyk Y., Pyatkovska O. (2014) Zvit pro rezultaty doslidzhennya migratsijnyh nastroiv studentiv Lvova [Report of the research results of migration aspirations among students in Lviv]. (electronic version). Available at: http://miok.lviv.ua/wp-content/uploads/2015/03/zvitpj.pdf (accessed 5 April 2018).

16. Institute for Economic Research and Policy Consulting (2016) 2015 rik: Ekonomichni pidsumky dlya Ukrainu [2015 year: economic results for Ukraine]. (electronic version). Available at: Економічні підсумки для України / Інститут http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products/economic_results_of_year (accessed 3 April 2018).

17. Dertzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Socialno-economichnyi rozvytok Ukrainy za 2015 r. [Social and economic development of Ukraine in 2015]. (electronic version). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 10 April 2018).

18. Dertzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2015) Samootsinka domogospodarstvamy Ukrainy rivnya svoih dokhodiv [Self estimation by Ukrainian households of their incomes]. (electronic version). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 10 April 2018).

19. Dertzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Socialno-economichnyi rozvytok Ukrainy za 2016 r. [Social and economic development of Ukraine in 2016]. (electronic version). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 10 April 2018).

20. Dertzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Socialno-economichnyi rozvytok Ukrainy za 2015 r. [Social and economic development of Ukraine in 2018]. (electronic version). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 10 April 2018).

21. Dertzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Samootsinka domogospodarstvamy Ukrainy rivnya svoih dokhodiv [Self estimation by Ukrainian households of their incomes]. (electronic version). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 10 April 2018).

22. Sociological group "Rating" (2016) Nastroi sered ukraintsiv-zarobitchan [Views of Ukrainian labour migrants]. (electronic version). Available at: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/ (accessed 14 April 2018).

23. Sociological group "Rating" (2016) Migratsiyni nastroi naselennya Ukrainy [Migration aspirations among population of Ukraine]. (electronic version). Available at: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/ (accessed 14 April 2018).

24. Kliuchkovska I., Marusyk Y., Pyatkovska O., V. Goisan (2017) Migratsiyni nastroi studentiv v umovah vizovoi liberalizatsii [Students' migration aspirations in the conditions of visa-free regime] (electronic version), Lviv, Available at: http://miok.lviv.ua/wp-content/uploads/2017/11/ДОСЛІДЖЕННЯ-МІГРАЦІЙНИХ-НАСТРОЇВ.pdf (accessed 14 April 2018).

УДК 368.2

# Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів в умовах інтенсивної автомобілізації в Україні

**Урбанович В.А.**
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

**Громова А.Є.**
асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджується обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів (ОСЦПВ) в умовах стрімкого збільшення його чисельності в Україні. Визначено основні напрямки даного виду страхування, розглянуто досягнення страхових компаній в даній сфері, їх діяльність щодо можливості розширення захисту учасників дорожнього руху від ризиків на дорозі та відшкодування вартості пошкодження в дорожньо-транспортній пригоді (далі – ДТП).

**Ключові слова:** учасник дорожнього руху, дорожньо-транспортна пригода, автомобільний транспорт, страхування, автоцивілка.

Урбанович В.А., Громова А.Е. ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИВНОЙ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье исследуется обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) в условиях резкого увеличения его численности в Украине. Определены основные направления данного вида страхования, рассмотрены достижения страховых компаний в данной сфере, их деятельность по возможности расширения защиты участников дорожного движения от рисков на дороге и возмещения стоимости повреждения в дорожно-транспортном происшествии (далее – ДТП).

**Ключевые слова:** участник дорожного движения, дорожно-транспортное происшествие, автомобильный транспорт, страхование, ОСАГО.

Urbanovich V.A., Gromova A.E. OBLIGATORY INSURANCE OF CIVIL LIABILITY OF OWNERS OF MOTOR VEHICLES IN CONDITIONS OF INTENSIVE MOTORIZATION IN UKRAINE

The article investigates the obligatory insurance of civil liability of owners of motor vehicles (OCTSS) in the conditions of rapid increase of its number in Ukraine. The basic directions of this type of insurance are determined, the achievements of insurance companies in this area are considered, their activity with regard to the possibility of expanding the protection of road users from the risks on the road and reimbursement of the cost of damage in road transport adventure (hereinafter – road traffic accident).

**Keywords:** road traffic participant, road accident, road transport, insurance, truck driver.

**Постановка проблеми.** Автомобільний транспорт на сьогодні залишається в Україні доступним, зручним, але й найбільш небезпечним видом транспорту. Не дивлячись на покращення якості автомагістралей, підвищення безпеки автомобілів, встановлення жорстких вимог до учасників дорожнього руху згідно законодавства, кількість дорожньо-транспортних пригод досить висока. Статистика свідчить, що в Україні щоденно відбувається більше 400 ДТП.

У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження даного виду автотранспортного страхування, яке передбачає комплексне страхування самого транспортного засобу, багажу та додаткового автомобільного обладнання, а також водіїв та пасажирів у разі заподіяння шкоди їм самим чи третім особам.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням тенденцій та проблем розвитку ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів займались такі науковці, як Базилевич В.Д., Лібіх К.О., Осадець С.С., Артюх Т.М., Стецюк В.М., Внукова Н.М., Єрмошенко А.М. та ін.



© Урбанович В.А., Громова А.Є.

**Метою статті** є дослідження сучасних тенденцій ОСЦПВ, велика кількість яких створює основу для формування широкого страхового поля, та діяльності страхових компаній в напрямку захисту учасників дорожнього руху.

**Виклад основного матеріалу.** Автомобільний транспорт має ряд переваг перед іншими видами транспорту, а саме: маневреність, висока швидкість доставки і забезпечення збереження вантажу, широкий спектр застосування за видами вантажів, системами сполучення і відстанями перевезень. В Україні даний вид транспорту є одним із перспективних в промисловості, проте два останні десятиліття автомобільний парк країни досяг особливо високого рівня в частині індивідуального використання. Свідченням цього є статистика пасажирських перевезень за останні 5 років.

З табл. 1 видно, що об'єми пасажирських перевезень майже по всіх видах транспорту за останні 5 років зменшились, що свідчить про збільшення кількості індивідуального транспорту в населення та його використання. Спостерігаємо також найбільшу питому вагу автомобільного транспорту в загальній сумі пасажирських перевезень (складає 40-50%). Як бачимо, автомобільний транспорт на сьогодні залишається для українців найдоступнішим та найзручнішим видом транспорту в межах України.

Згідно світової класифікації в Україні на сьогодні визначено середній рівень автомобілізації (50-300 автомобілів/1000 мешканців) [1]. Стрімкий ріст автомобілізації створює низку проблем його використання в великих містах, адже там межа автомобілізації близька до критичної. Значна концентрація населення в містах і приміській зоні призводить до перевантаження вулично-дорожньої мережі великих міст транспортними засобами і, як наслідок, до великої кількості автомобільних аварій та потерпілих.

Тому автомобільний транспорт на сьогодні залишається ще й найбільш небезпечним видом транспорту.

Наведені статистичні дані у табл. 2, свідчать про необхідність страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів як виду захисту життя, здоров'я людей, захисту автомобіля, який в більшості випадків стає об'єктом ушкодження.

Автотранспортне страхування є необхідною умовою мінімізації ризиків, пов'язаних з експлуатацією автотранспортних засобів в екстремальних умовах перевантаження магістралей, використання потужних автомобілів, які здатні розвивати величезні швидкості та ін.

В цілому автотранспортне страхування необхідно розглядати як комплекс страхових послуг, спрямованих на захист майнових та особистих інтересів як самих власників автотранспортних засобів, так і третіх осіб (вигодонабувачів), які є безпосередніми учасниками дорожнього руху.

ОСЦПВ, народна назва «автоцивілка» – це обов'язковий вид страхування, який регламентується, контролюється, регулюється Законом України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [2].

Таблиця 1

**Статистика пасажирських перевезень за 2013-2017 роки, млн. осіб**

| Транспорт | Роки | | | | | Абсолютне відхилення 2017/2013 | Відносне відхилення 2017/2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | | |
| Автомобільний | 3334,7 | 2913,3 | 2250,3 | 2024,9 | 2018,9 | -1315,8 | -39,5 |
| Залізничний | 425,2 | 389,3 | 389,8 | 389,1 | 165,0 | -260,2 | -61,2 |
| Авіаційний | 8,1 | 6,5 | 6,3 | 8,3 | 10,6 | 2,5 | 30,9 |
| Трамвайний | 757,4 | 769,9 | 738,6 | 694,0 | 675,6 | -81,8 | -10,8 |
| Тролейбусний | 1306,2 | 1096,9 | 1080,8 | 1038,7 | 1057,8 | -248,4 | -19,0 |
| Метрополітенівський | 774,8 | 725,8 | 700,4 | 698,4 | 718,9 | -55,9 | -7,2 |
| Водний | 7,3 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,6 | -6,7 | -91,8 |
| Всього | 6622,7 | 5902,3 | 5166,8 | 4853,9 | 4647,2 | -1975,5 | -29,8 |
| ***Питома вага автомобільних перевезень в загальних пасажирських перевезеннях, %*** | ***50,5*** | ***49,4*** | ***43,6*** | ***41,7*** | ***43,4*** | ***-7,1*** | ***-14,1*** |

*Джерело: складено автором на основі джерела [3]*

Таблиця 2

**Статистика ДТП в Україні за 2013-2017 рр. (осіб)**

| Відбулось ДТП | Роки | | | | | Відхилення | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Абсолютне 2017/2013 (осіб) | Відносне 2017/2013 (%) |
| Із потерпілими | 30681 | 26194 | 25493 | 26782 | 27220 | -3461 | -11,3 |
| Загинуло | 4833 | 4483 | 4003 | 3410 | 3432 | -1401 | -29,0 |
| Травмовано | 37521 | 32395 | 31600 | 33613 | 34677 | -2844 | -7,6 |

*Джерело: складено автором на основі джерела [3]*

Таблиця 3

**Показники діяльності страхових компаній в Україні по укладених договорах ОСЦПВ за 2016-2017 рр.**

| № з/п | Показники | 2016 рік | 2017 рік | Темп приросту, % |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Кількість договорів страхування, що розпочали дію (шт.) | 7 049 462 | 7 408 257 | 5,1 |
| 2 | Сума нарахованих страхових премій (тис. грн.) | 3 406 938 | 3 737 904 | 9,7 |
| 3 | Кількість врегульованих вимог про страхове відшкодування (шт.) | 119 186 | 133 394 | 11,9 |
| | в т.ч. з використанням «європротоколу» (шт.) | 20 976 | 30 483 | 45,3 |
| 4 | Нарахована сума страхового відшкодування за вимогами, за якими прийнято рішення про страхову виплату, (тис. грн.) | 1 405 420 | 1 887 502 | 34,3 |
| | в т. ч. врегульовані з використанням «європротоколу» (тис. грн.) | 151 052 | 240 417 | 59,2 |

*Джерело: складено автором на основі джерела [5]*

Автоцивілка захищає фінансові інтереси і відповідальність водія при ДТП, адже у разі аварії збиток, заподіяний потерпілому, майну чи здоров'ю третіх осіб, буде відшкодовуватися за рахунок страховки.

Автоцивілка є одним з обов'язкових видів страхування. Основне завдання цього виду страхування – захистити учасників дорожнього руху від непередбачених витрат внаслідок ДТП, а саме відшкодувати збиток постраждалій стороні.

Єдиним об'єднанням страховиків, які здійснюють обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів за шкоду, заподіяну третім особам, є Моторне (транспортне) страхове бюро України (далі – МТСБУ).

Членство страховиків у МТСБУ є обов'язковою умовою здійснення діяльності щодо обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Як бачимо з табл. 3, страхові компанії у 2017 році уклали 7,4 млн. договорів ОСЦПВ, за якими було отримано 3,7 млрд. грн. страхових платежів. Протягом звітного періоду врегульовано 133 394 вимоги про страхове відшкодування. Розмір нарахованої шкоди за цими зверненнями склав 1,88 млрд. грн., що на 34,3% більше, ніж у 2016 році.

Середній розмір збитку протягом року зріс на 20% і склав 14 149 грн. (за результатами 2016 року середній збиток склав 11 791 грн.).

Рівень страхових виплат за договорами страхування наземного транспорту (КАСКО), укладеними зі страхувальниками – фізичними особами, станом на 4 квартал 2017 року становив 49,3%, за договорами страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – 48,7%.

За результатами діяльності страхових компаній в галузі ОСЦПВ за 4 квартал 2017 року Моторне (транспортне) страхове бюро України визначило динаміку кращих компаній за сумою страхових премій. Дана динаміка проаналізована у 2017 році (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, найбільшу частку на страховому ринку України саме за сумою страхових премій займає ПАТ «НАСК «ОРАНТА» – 100,8 млн. грн., також досить високі страхові премії отримує страхова компанія АТ «СГ «ТАС» – 86,5 млн. грн.

**Рис. 1. Динаміка найбільших страхових компаній за сумою страхових премій у 2017 році (грн.)**

*Джерело: складено автором на основі джерела [5]*

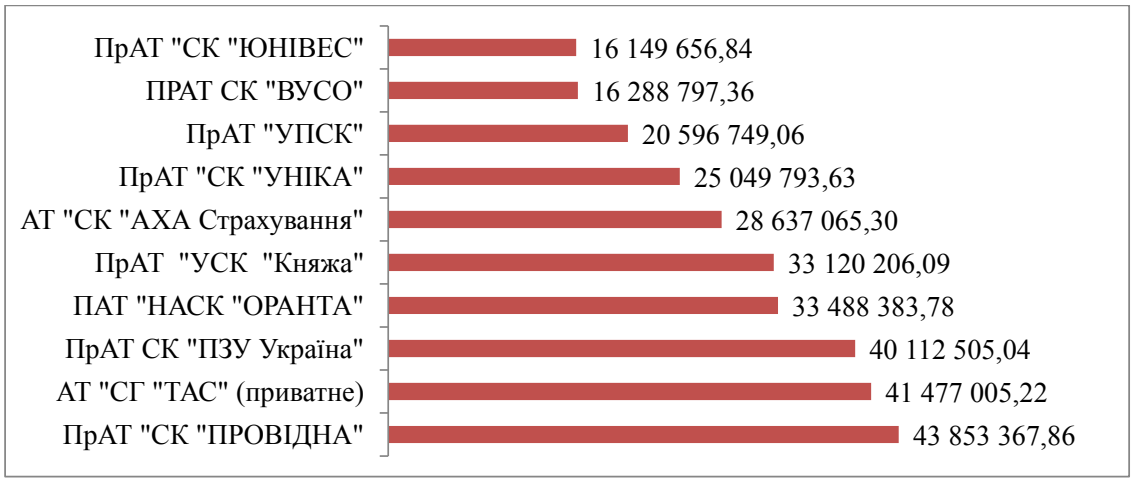


**Рис. 2. Динаміка найбільших страхових компаній за сумою страхових виплат у 2017 році (грн.)**

*Джерело: складено автором на основі джерела [5]*

На основі проведеного аналізу, можна стверджувати, що провідні страхові компанії «ПрАТ «СК «ПРОВІДНА», «АТ «СГ «ТАС», «ПрАТ СК «ПЗУ Україна» віддають перевагу розвитку саме добровільного майнового страхування, а саме страхуванню наземного транспорту (КАСКО). Валові страхові виплати цих страхових компаній мають тенденцію до збільшення відносно валових страхових премій, що свідчить про покращення якості надання страхових послуг.

Страхування автотранспорту стає одним з найважливіших сегментів на страховому ринку в Україні. Про це свідчать страхові виплати страхових компаній у 2017 році (рис. 2).

Важливим показником діяльності страхових компаній в даній сфері є строк врегулювання майнових збитків. В 2017 році визначено 5 страховиків, які найшвидше врегульовують страхові випадки. Це ТДВ «СК «Мотор-Гарант» (49 днів від ДТП), ПрАТ «СК «АСКО-Донбас Північний» (51 день), ПрАТ СК «ПЗУ Україна» (61 день), АТ «СГ «ТАС» (приватне) (65 днів), ПрАТ СК «Саламандра-Україна» (65 днів).

Для підвищення ефективності та надійності значної частини бізнес-процесів страхо-

вого ринку розпорядженням Нацкомфінпослуг № 3631 від 31.08.2017 «Про затвердження змін до Положення про особливості укладання договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» надано можливість клієнтам укладати договори внутрішнього обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності в електронній формі.

Страхові компанії стають більш технологічними, сучасними та зручними для клієнта. Відтепер власники автотранспорту можуть укласти договір ОСЦПВ в електронній формі, а також врегулювати страховий випадок через електронний європротокол. При такому способі врегулювання у потерпілого не виникає необхідність звертатись до поліції чи отримувати рішення суду про визнання вини, що суттєво скорочує строк врегулювання. За результатами 2017 року кожне четверте звернення до страховиків за відшкодуванням за договорами ОСЦПВ було оформлене за допомогою «європротоколу».

**Висновок.** Як бачимо, в умовах постійно зростаючої автомобілізації необхідність надійного страхового захисту автотранспортних засобів, життя і здоров'я людей – учасників дорожнього руху, залишається дуже актуальною.

Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів (ОСЦПВ), або «АВТОЦИВІЛКА», – це механізм створення надійної системи соціального захисту як третіх осіб – потерпілих, так і власників транспортних засобів.

Суть обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВВНТЗ) полягає у захисті майнових інтересів осіб, постраждалих у дорожньо-транспортних пригодах, які сталися з вини страхувальників.

Проведений аналіз основних показників діяльності страхових компаній показує, що в Україні за останні роки спостерігається позитивна тенденція росту страхових премій та виплат за договорами, що доводить дієвість цього виду страхування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тарабан С. М. Сучасний стан та тенденції розвитку вулично-дорожньої мережі м. Києва. 2013. № 90. С. 24-32. URL: http://publications.ntu.edu.ua/avtodorogi_i_stroitelstvo/90/024-032.pdf.

2. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів : Закон України від 01.07.2004 № 1961-IV / Відомості Верховної Ради України. 2005. № 1. ст. 1.

3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Візіров Б. Реалізація реформ МТСБУ у найближчі роки змінить ринок обов'язкового страхування авто цивільної відповідальності. Україна. Бізнес. Ревю. 2013. № 7-8. С. 1-2.

5. Моторне (транспортне) страхове бюро України. URL: http://www.mtsbu.ua/ua/

REFERENCES:

1. Taraban S. M. (2013) Suchasnyj stan ta tendenciji rozvytku vulychno-dorozhnjoji merezhi m. Kyjeva. № 90, pp. 24-32. URL: http://publications.ntu.edu.ua/avtodorogi_i_stroitelstvo/90/024-032.pdf.

2. Pro obov'jazkove strakhuvannja cyviljno-pravovoji vidpovidaljnosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobiv : Zakon Ukrajiny vid 01.07.2004 № 1961-IV / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny. 2005. № 1. p. 1.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Vizirov B. (2013) Realizacija reform MTSBU u najblyzhchi roky zminytj rynok obov'jazkovogho strakhuvannja avto cyviljnoji vidpovidaljnosti. Ukrajina. Biznes. Revju, № 7-8, pp. 1-2.

5. Motorne (transportne) strakhove bjuro Ukrajiny. URL: http://www.mtsbu.ua/ua/

УДК 336.146/.148:343.85:343.351

# Інноваційні програми забезпечення прозорості публічних фінансів[1]

**Бухтіарова А.Г.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумського державного університету

**Кибенко Є.О.**
студент
Сумського державного університету

Велика кількість існуючих корупційних схем у фінансовій системі України вимагають активних дій щодо забезпечення прозорості публічних фінансів та запровадження інноваційних програм. Відповідні програми покликані спонукати уряд до надання точної та своєчасної інформації щодо використання фінансових ресурсів країни та не допускати зловживань з боку посадовців. У роботі авторами проаналізовано існуючі програми забезпечення прозорості публічних фінансів України. Розглянуто П'ять ключових методів підвищення ефективності програм державної фінансової звітності у сфері публічних фінансів на основі рекомендацій Міжнародної федерації бухгалтерів. На основі аналізу та узагальнення інформації про використання даних програм у вітчизняній та міжнародній практиці, визначено, що саме від функціонування інноваційних програм залежить ефективність боротьби з корупцією в країні.

**Ключові слова:** прозорість, публічні фінанси, інноваційна програма, бюджетна сфера, корупція.

Бухтиарова А.Г., Кибенко Е.О. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЗРАЧНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ

Большое количество существующих коррупционных схем в финансовой системе Украины требуют активных действий по обеспечению прозрачности публичных финансов и внедрению инновационных программ. Соответствующие программы призваны побудить правительство к предоставлению точной и своевременной информации об использовании финансовых ресурсов страны и не допускать злоупотреблений со стороны должностных лиц. В работе авторами проанализированы существующие программы обеспечения прозрачности публичных финансов Украины. Рассмотрены Пять ключевых методов повышения эффективности программ государственной финансовой отчетности в сфере публичных финансов на основе рекомендаций Международной федерации бухгалтеров. На основе анализа и обобщения информации об использовании данных программ в отечественной и международной практике, определено, что именно от функционирования инновационных программ зависит эффективность борьбы с коррупцией в стране.

**Ключевые слова:** прозрачность, публичные финансы, инновационная программа, бюджетная сфера, коррупция.

Bukhtiarova A.H., Kibenko E.O. INNOVATIVE TRANSPARENCY PROGRAMS FOR PUBLIC FINANCES

A lot of existing corruption schemes in the financial system of Ukraine require active action to ensure the transparency of public finances and introduction of innovative programs. The relevant programs are intended to urge the government to provide accurate and timely information on the use of financial resources of the country and to prevent abuses by officials. The authors analyze the existing programs that ensure transparency of public finances in Ukraine. Five key methods for improving the efficiency of public financial reporting programs in the field of public finance are considered based on the recommendations of the International Federation of Accountants (IFAC). Based on the analysis and generalization of information on the use of these programs in domestic and international practice, it was determined that the effectiveness of the fight against corruption in the country depends on the functioning of innovation programs.

**Keywords:** transparency, public finances, innovation program, budget sphere, corruption.

[1] Дослідження виконане у рамках держбюджетної науково-дослідної роботи 0118U003585 «Формування системи забезпечення прозорості публічних фінансів як передумова боротьби з корупцією в Україні».





© Бухтіарова А.Г., Кибенко Є.О.

**Постановка проблеми.** Корупція в Україні є одним з найбільш актуальних питань на сьогоднішній день, через неї погіршується імідж нашої країни на світовій арені, поглиблюються суспільні кризові явища та можна констатувати реально існуючу загрозу фінансової стабільності країни.

Одним із інструментів боротьби з корупцією є формування системи забезпечення прозорості публічних фінансів. Така система сприяє наданню точної та своєчасної інформації всім користувачам, формуванню відповідального уряду та недопущення зловживань з боку влади.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми забезпечення прозорості публічних фінансів знайшли своє відображення у роботах У. Пахоляк, Ю. Наконечної, Л. Демиденко та ін. Проте, автори, як правило висвітлюють лише особливості застосування окремих складових бюджетної прозорості та її впливу на ефективність публічних фінансів, а питання впровадження інноваційних програм у системі публічних фінансів України залишається відкритим потребує подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Дослідження системи запровадження інноваційних програм забезпечення прозорості публічних фінансів України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Прозорість публічних фінансів можна вважати одним із ключових параметрів ефективності державного управління. На необхідність реформування системи публічних фінансів може свідчити [1, с. 33]:

− недосконале нормативно-правове забезпечення управління публічними фінансами;

− відсутність можливості проведенні оцінки ефективності використання публічних фінансів громадськістю та органами контрю і аудиту;

− високий відсоток випадків корумпованості при управлінні публічними фінансами та слабкий рівень програмно-технічної безпеки органів управління публічними фінансами;

− дисбаланс системи публічних фінансів, що зумовлює високі показними бюджетного дефіциту та державного боргу;

− неефективна система фінансування публічних організацій.

Серед елементів механізму забезпечення прозорості публічних фінансів, основну роль відіграють правові інструменти. Так, станом на початок 2018 року в Україні базовим для формування інституту прозорості публічних фінансів є Закон України «Про інформацію» та Закон України «Про відкритість використання публічних коштів». Наступним елементом є запровадження інноваційних програм доступу до публічних фінансів. За останні 3 роки було запроваджено наступні програми (табл. 1).

Заключним елементом системи забезпечення прозорості публічних фінансів є покращення організаційних дій щодо проведення заходів, спрямованих на підвищення кваліфікації працівників сфери управління публічними фінансами та фінансової обізнаності населення. Доступність, розуміння та прозорість бюджету є найголовнішими компонентами, яких повинна дотримуватися влада звітуючи перед громадськістю. За останні роки вдалося змінити підхід до організації дій, які забезпечують доступ до публічних фінансів. Зміни до Бюджетного кодексу України та прийняття Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» дали свої результати. Але через об'єктивні причини, які пов'язані з низьким рівнем автоматизації процесу управління публічними фінансами, наявна також відсутність бажання численних комунальних і державних підприємств виставляти свої витрати на показ, тобто робити їх доступними та публічними. Щодо фінансової обізнаності населення то головною проблемою є складність опублікованої інформації про публічні фінанси. Інформація є досить об'ємною та більш призначена для фахівців даної сфери. Як наслідок, зв'язок між громадськістю та відповідними державними органами влади ускладняється, а результат конкретних дій буде видно, коли індекс відкритості бюджету підвищиться [11].

Слід звернути увагу на міжнародну практику використання програм забезпечення прозорості публічних фінансів. Адже на сьогоднішній день у всьому світі зростає усвідомлення вирішальної потреби підвищення ефективності та більшої підзвітності в системах державного фінансового управління. Дійсно, більшість країн працюють над тим, щоб боротися з корупцією шляхом зменшення стимулів до корупційних діянь та збільшення ймовірності їх виявлення.

Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC) – глобальна організація, що встановлює міжнародні стандарти в області етики, аудиту, обліку і освіти в публічному секторі визначає П'ять ключових методів підвищення ефективності програм державної фінансової звітності у сфері публічних фінансів (табл. 2).

Таблиця 1

**Програми підвищення ефективності та прозорості публічних фінансів в Україні**

| № з/п | Програма | Сутність |
|---|---|---|
| 1 | Система електронних публічних закупівель «ProZorro» (лютий 2015) | ProZorro – це сучасна система проведення відкритих та ефективних публічних закупівель прозоро, яка забезпечує створення, розміщення та публікацію тендерів онлайн, обмін між учасниками торгів інформацією та документами в електронному вигляді, доступність для аналізу та громадського контролю [2]. Станом на травень 2018 року в системі 50890 оголошених тендерів та 123912 активних постачальників [3]. |
| 2 | Електронна система «ProZorro.Продажі» (жовтень 2016) | Суть даного проекту:<br>Держава отримує можливість аналізу, контролю та повної прозорості продажів.<br>Для бізнесу система прозора, зрозуміла, безпечна. ProZorro. Продажі дає можливість заробляти та конкурувати, створюючи новий ринок.<br>Для громадськості – прозорість, можливість контролю за допомогою модуля бізнес аналітики http://bi.prozorro.sale<br>Обсяг доходу від аукціонів на ProZorro. Продажі сягнув 3 млрд грн [4]. |
| 3 | «E-data» − єдиний веб-портал використання публічних коштів в рамках проекту «Прозорий бюджет» | E-data.gov.ua – одна з найбільших відкритих баз даних України у сфері публічних фінансів. На сайті представлено інформацію по більш ніж 20 млн договорів, актів та звітів [5]. |
| 4 | Пошуково-аналітична система «.007» | «Пошуково-аналітична система.007» − це web-ресурс на основі відкритих даних про використання публічних коштів. Проект передбачає сервіс пошуку та візуалізації даних з відкритих джерел про використання державою бюджетних коштів. Основний акцент зроблено на простоті використання та представлення специфічної інформації з масивів великих даних [6]. |
| 5 | Система електронного адміністрування ПДВ та публічні реєстри заяв повернення суми бюджетного відшкодування ПДВ у хронологічному порядку | Система електронного адміністрування ПДВ унеможливила формування фіктивного податкового кредиту для отримання незаконного бюджетного відшкодування ПДВ. Запроваджено публічні реєстри з хронологічною системою відшкодування ПДВ відповідно до черговості надходження заяв. Зросли надходження ПДВ, а здійснення бюджетного відшкодування стало ритмічним [7]. |
| 6 | Єдиний державний веб-портал відкритих даних | Станом на травень 2018 року розміщено 39542 наборів даних від 2621 розпорядників інформації.<br>Набори даних в тому числі за розділами:<br>«держава» – 11292<br>«податки» – 1614<br>«фінанси» – 5529 [8]. |
| 7 | Електронне урядування: ЄДРПОУ, відриті майнові та судові реєстри. Єдиний державний портал адміністративних послуг | Портал створено з метою максимального спрощення процесу отримання адміністративних послуг для фізичних та юридичних осіб.<br>Ціллю пілотного проекту є:<br>– систематизація і надання повної інформації про адміністративні послуги;<br>– запровадження та удосконалення методичних засад надання адміністративних послуг та їх функціональних елементів [9].<br>Безкоштовний пошук відомостей у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань |
| 8 | Єдиний державний реєстр декларацій осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування | Проект створено з метою спрощення процесу подання декларацій майнового стану для публічних службовців та полегшити доступ до них та їх перевірку [10]. |

Таблиця 2

**Ключові методи підвищення ефективності та підзвітності в системі публічних фінансів [12]**

| Метод | Сутність |
|---|---|
| Запровадження ефективного обліку та звітності використання бюджетних коштів | Більшість країн запровадили систему обліку та звітності використання бюджетних коштів, проте не відображують інформацію щодо обґрунтування доцільності фіскальних та бюджетних рішень уряду, що призводить до неправильного розподілу фінансових ресурсів, зменшення фінансової стійкості, підвищення фінансових ризиків та зменшеної прозорості економіки країни; |
| Використання принципів системного контролю | Системний підхід об'єднує всі ключові елементи надійної системи управління публічними фінансами в єдину структуру, яка забезпечує ефективне та послідовне функціонування фінансової системи. У липні Чартерний інститут державного фінансування та бухгалтерського обліку (CIPFA) запустив новий веб-портал, який допомагає реалізувати системний контроль; |
| Зниження толерантності населення до проявів корупції шляхом використання великих обсягів даних і аналітики. | Великі обсяги даних можуть значною мірою посилити боротьбу з корупцією. Такі інструменти допомагають урядам виявляти більшість шахрайських дій. Наприклад, Комісія ЄС запустила програмне забезпечення для аналізу даних, яке перехресно перевіряє дані державних та приватних організацій для виявлення конфлікту інтересів. Для прийняття та впровадження таких програм, необхідна підтримка політичних сил у напрямку зменшення корупції; |
| Регулярна публікація фінансових звітів уряду | Щоб забезпечити постійний громадський контроль фінансового стану уряду, повні фінансові звіти (на основі нарахувань) повинні регулярно публікуватися. Так, Нова Зеландія публікує свої рахунки щомісяця, протягом шести тижнів місяця наступного за звітним. Це означає, що громадськість усвідомлює будь-які несприятливі фінансові наслідки урядових рішень, і, в результаті громадської уваги, міністри, як правило є більш відповідальними. |
| Здійснення планування реформ | Реформа системи публічних фінансів повинна бути належним чином запланована, щоб уряд мав необхідні ресурси для її проведення. Більшість країн стикаються зі схожими наборами ризиків, які включають в себе необхідність оновлення існуючих законів та правил, визначення та оцінку всіх активів та зобов'язань уряду та розробку інформаційних систем. Уряд повин визначити, як найбільш ефективно домогтися змін у середньостроковій перспективі. Якщо на етапі планування реформи, видається, що для її проведення необхідно зробити перегляд нормативно-правової бази, це свідчить про поганий стан існуючої системи управління публічними фінансами в країні та, вказує на необхідність її удосконалення. |

Так, Східний регіон Світового банку розробив інструменти аналізу даних витрат BOOST у 14 країнах. За останні роки BOOST був впроваджений у Білорусі, Болгарії та Таджикистані. Також, за підтримки Цільового фонду Партнерства Програми Банку Нідерландів, що підтримує розвиток BOOST для всіх країн, у Східному регіоні проводиться робота щодо імплементації даної системи у Албанії та Косові. BOOST покращує результати державної політики та відповідальність за рахунок покращення якості даних про витрати, полегшує ретельний аналіз витрат та підвищує рівень бюджетної прозорості. BOOST дає детальні дані про державні витрати від державних інформаційних систем управління фінансами та створює прості у використанні бази даних. Дані про витрати можна поєднувати з інформацією про державні установи, надання послуг та домогосподарства, щоб дати змогу оцінити ефективність та ефективність державних витрат. Легкість доступу та підготовка аналітичних звітів підтримують прийняття рішень для планування, складання бюджету, моніторингу та оцінки [13].

**Висновки.** Отже, система управління публічними фінансами в Україні не є досконалою. Існують перешкоди, які уповільнюють соціально-економічний розвиток всієї країни. Так, для подолання даної ситуації необхідно дотримуватися визначеної стратегії, яка включає в себе нормативно-правові, організаційні та технологічні методи.

Прозорість і відкритість публічних фінансів є основою та базовим інструментом для здійснення економічних реформ. Порівнюючи поточний стан публічних фінансів України з попередніми періодами можна говорити про значний прогрес. На сьогодні покращено правовий інструментарій та запроваджено близько 10 інноваційних технологічних програм які врегульовують проблему доступу до інформації про проведення державних тендерів, публічних закупівель та створено портали відкритих даних. Впровадження перелічених програм має ключове значення не лише для системи публічних фінансів України, але й для ефективності функціонування всієї економіки. Зазначимо, що запровадження інноваційних програм не є єдиним засобом забезпечення прозорості публічних фінансів. Проте, у випадку їх ефективної реалізації на основі міжнародного досвіду, значною мірою знизиться рівень корупції та підвищиться рівень довіри населення до державних органів влади.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пахоляк У. Шляхи покращення управління публічними фінансами в сучасних умовах. Соціально-економічні аспекти розвитку економіки: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих учених. (27-28 квітня 2017 р.). Тернопіль, 2017. С. 32–35.
2. Публічні закупівлі ProZorro. URL. https://prozorro.gov.ua (дата звернення: 08.06.2018).
3. Торговельний майданчик для державних закупівель E-tender. URL. https://e-tender.ua (дата звернення: 08.06.2018).
4. Продажі ProZorro.Sale. URL. https://prozorro.sale/ (дата звернення: 08.06.2018).
5. Що таке Є-Data, і чому він став важливою складовою Мінфіна? // Міністерство фінансів України, 2017. URL. https://minfin.com.ua/ua/2017/10/18/30498673/ (дата звернення: 08.06.2018).
6. Пошуково-аналітична система.007. URL. https://www.007.org.ua (дата звернення: 08.06.2018).
7. Державна Фіскальна Служба. URL. http://sfs.gov.ua/ (дата звернення: 08.06.2018).
8. Єдиний державний веб-портал відкритих даних. URL. http://data.gov.ua/ (дата звернення: 08.06.2018).
9. Єдиний державний портал адміністративних послуг. URL. https://poslugy.gov.ua (дата звернення: 08.06.2018).
10. Єдиний державний реєстр декларацій осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування. URL. https://public.nazk.gov.ua/ (дата звернення: 08.06.2018).
11. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 року № 142-р / Кабінет Міністрів України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80 (дата звернення: 08.06.2018).
12. Ball Ian. Five Key Methods to Improve Public Financial Accountability. 2017. DOI: https://www.ifac.org/global-knowledge-gateway/business-reporting/discussion/five-key-methods-improve-public-financial.
13. Transparency in Public Finance / The World Bank. 2015. DOI: http://www.worldbank.org/en/topic/governance/brief/transparency-in-public-finance.

REFERENCES:

1. Pakholyak U. (2017) “Ways to improve public finance management in today's environment”, Materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii studentiv i molodykh uchenykh [Materials of the international scientific and practical conference of students and young scientists]. Sotsialno-ekonomichni aspekty rozvytku ekonomiky [Socio-economic aspects of economic development]. Lviv. Ukraine, 2017, pp. 32–35.
2. Public procurement ProZorro, available at: https://prozorro.gov.ua, (Accessed 08 June 2018).
3. Marketplace for public procurement E-tender, available at: https://e-tender.ua, (Accessed 08 June 2018).
4. Sales ProZorro.Sale, available at: https://prozorro.sale/, (Accessed 08 June 2018).
5. What is E-Data, and why it became an important part of the Ministry of Finance? (2017), available at: https://minfin.com.ua/ua/2017/10/18/30498673, (Accessed 08 June 2018).
6. Search and Analytical System.007, available at: https://www.007.org.ua, (Accessed 08 June 2018).
7. The State Fiscal Service, available at: http://sfs.gov.ua, (Accessed 08 June 2018).
8. The only public Web portal of open data, available at: http://data.gov.ua/, (Accessed 08 June 2018).
9. The only public Web portal of administrative services, available at: https://poslugy.gov.ua, (Accessed 08 June 2018).
10. The only public Register of Declarations of Persons Authorized to Perform State or Local Government Functions, available at: https://public.nazk.gov.ua/, (Accessed 08 June 2018).

11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017) “Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On Approval of the Strategy for Reforming the Public Finance Management System for 2017-2020”, available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80 (Accessed 08 June 2018).

12. Ball, Ian. (2017) “Five Key Methods to Improve Public Financial Accountability”, available at: https://www.ifac.org/global-knowledge-gateway/business-reporting/discussion/five-key-methods-improve-public-financial (Accessed 08 June 2018).

13. Transparency in Public Finance (2015) / The World Bank, available at: http://www.worldbank.org/en/topic/governance/brief/transparency-in-public-finance (Accessed 08 June 2018).

УДК 336.717

# Особливості управління банківськими ризиками

**Водяницька О.В., Соколова Н.В.**
студентки фінансового факультету
Університету митної справи та фінансів

**Серьогін С.С.**
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування
Університету митної справи та фінансів

У статті розглянута економічна сутність банківських ризиків, наведена їх класифікація, та визначені складові системи управління ризиками в банківській сфері. Розглянуто як банківські ризики перетинаються між собою. Методи управління банківськими ризиками.
**Ключові слова:** ризик, банківський ризик, система управління банківськими ризиками, категорії ризику.

Водяницкая Е.В., Соколова Н.В., Серьогин С.С. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ
В статье рассмотрена экономическая сущность банковских рисков, приведенная их классификация и определены составляющие системы управления рисками в банковской сфере. Рассмотрены как банковские риски пересекаются между собой. Методы управления банковскими рисками.
**Ключевые слова:** риск, банковский риск, система управления банковскими рисками, категории риска.

Vodyanitskaya E.V., Sokolova N.V., Seryogin S.S. PECULIARITIES OF MANAGING BANK RISK
The article examines the economic nature of banking risks, their classification and determines the components of the risk management system in the banking sector. Considered how bank risks intersect each other. Methods of managing banking risks.
**Keywords:** risk, banking risk, banking risk management system, risk categories.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Банки є основними учасниками фінансового ринку, від їх функціонування залежить економічний розвиток України. В сучасних умовах посилення нестабільності національних та світових фінансових ринків виняткового важливого значення набуває проблема забезпечення фінансової стійкості банківської системи України.

Кризові явища у фінансовій системі, які мали місце протягом останнього року, показали, що функції управління ризиками в банках не було приділено достатньої уваги, що й поставило під загрозу ефективність функціонування всієї банківської сфери. Управління банківськими ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями ризиків. Саме такі завдання має вирішувати банківська система України в сучасних умовах стратегічного орієнтування країни на приєднання до європейських структур. Однак аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері, свідчить, що іноді банки зазнають фінансового краху в зв'язку з надзвичайно ризиковою політикою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальну характеристику та класифікацію банківських ризиків подано у працях Березуцький В. В., Бобиль В. В., Демчук Н. І., Коваленко В. В., Карась О. О.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте окреслена проблема потребує подальших досліджень у зв'язку зі зростанням ризиковості банківської діяльності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті є визначенні особливостей управління банківськими ризиками в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Банки відіграють вирішальну роль у системі фінансового посередництва і через те повинні не тільки діагностувати потенційні загрози, а й мати відповідний механізм нейтралізації їх негативного впливу. Розвиток сучасного фінансового сектору привносить у діяльність банків нові аспекти й проблеми стабільного функціонування, розв'язання яких багато в чому залежить від рівня системи управління ризиками.




© Водяницька О.В., Соколова Н.В., Серьогін С.С.

Поняття «ризик» згідно з Постановою правління НБУ від 02.08.2004 № 361 розрізняють у двох напрямах: ризик (з точки зору банку) – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів; ризик (з точки зору Національного банку) – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку [4].

Головним завданням у напрямі налагодження ефективної діяльності функції контролю й управління ризиками є забезпечення виконання поточних цілей і бізнес-планів банку з метою досягнення стратегічних цілей, запровадження відповідної політики, застосування методів, засобів керування й контролю за ризиками, які генеруються зовнішнім середовищем, структурою активів і пасивів та бізнес-процесами банку.

Найбільш важливими елементами, покладеними в основу класифікації банківських ризиків є: тип (вид) комерційного банку; сфера виникнення і впливу банківського ризику; склад клієнтів банку; метод розрахунку ризику; ступінь банківського ризику; розподіл ризику в часі; характер обліку ризику; можливість управління банківськими ризиками.

Національний банк України як центральний орган державного управління банківською системою здійснює регулювання і нагляд за діяльністю вітчизняних банків і визначає банківський ризик як імовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та (або) надходження банку [6]. Відповідно до Методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджених постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104, з метою здійснення банківського нагляду Національний банк України виділив дев'ять категорій ризику, а саме [6]:

1) кредитний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Під час оцінки кредитного ризику доцільно розділяти індивідуальний та портфельний кредитний ризик;

2) ризик ліквідності – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконувати свої зобов'язання в належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат (виникає через нездатність управляти незапланованими відтоками коштів, змінами джерел фінансування та/або виконувати позабалансові зобов'язання);

3) ризик зміни процентної ставки – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі зміни процентної ставки;

4) ринковий ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів, товарів і курсів іноземної валюти;

5) валютний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют і цін на банківські метали;

6) операційно-технологічний ризик – потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів обробки інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості й безперервності роботи;

7) ризик репутації – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) або органами нагляду;

8) юридичний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через імовірність двозначного тлумачення;

9) стратегічний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через помилкові управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес-середовищі [4].

Слід відмітити, що усі перелічені види банківських ризиків перетинаються и впливають на виникнення інших ризиків (рис. 1).

При цьому слід враховувати і той факт, що усі ризики, з якими стикаються у банківському бізнесу, поділяються на ті, що можна кількісно оцінити та на ті, що не піддаються кількісній оцінці (ризик репутації, юридичний ризик, стратегічний ризик). До тих, що можна кількісно оцінити відносяться [5]:

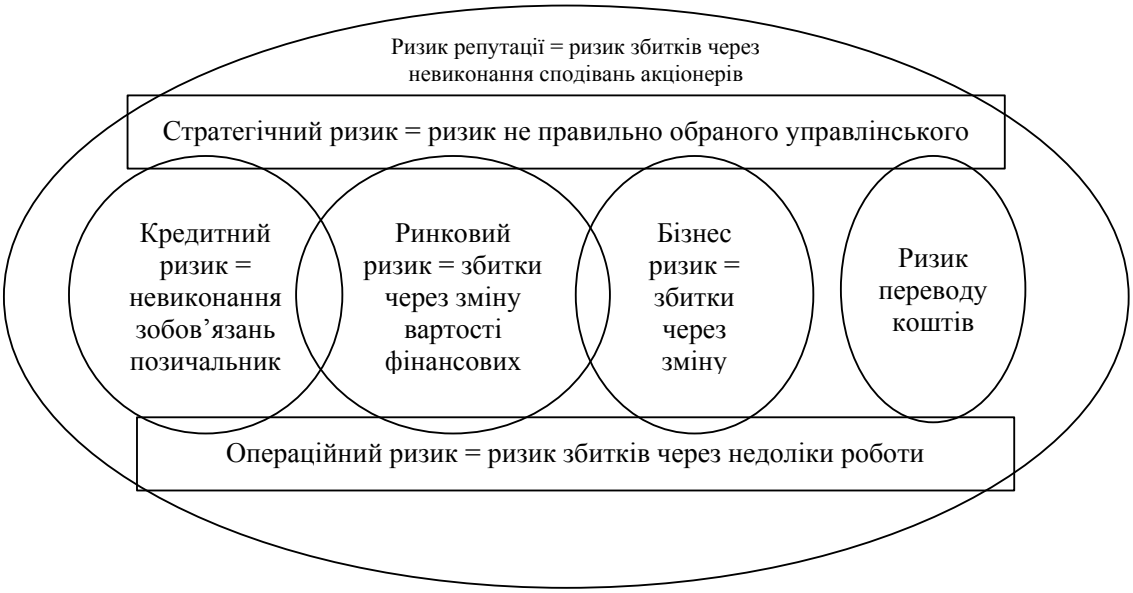


**Рис. 1. Основні типи ризиків та їх часткове перетинання**

*Джерело: розробка авторів [5]*

1. Кредитний ризик (індивідуальний ризик, портфельний ризик, ризик країни, трансфертний ризик).

2. Ризик ліквідності (ризик ліквідності ринку, ризик ліквідності фінансування).

3. Ризик зміни процентної ставки (ризик переоцінки, ризик кривої дохідності, базисний ризик, ризик вибору).

4. Ринковий ризик (з валютою та металами, з процентними інструментами, з пайовими цінними паперами, з товарними контрактами).

5. Валютний ризик (ризик трансакції, ризик трансляції, економічний ризик).

6. Операційно-технологічний ризик.

Управління ризиками передбачає процес підготовки та реалізації заходів, мета яких – зниження ступеня прийняття хибного рішення та зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій у ході реалізації прийняття рішень. В умовах функціонуючих банків управління ризиком базується на концепції прийнятного ризику, який передбачає можливість раціонального впливу на рівень ризику і доведення його до прийнятного значення.

Підсистема управління ризиком складається з об'єкту та суб'єкту управління. У якості об'єкту управління виступають банківські установи та його конкурентні позиції на ринку банківських послуг. Змінною, що управляють є розрахункова величина – рівень ризику. Управляючою частиною, або суб'єкт управління, у даній підсистемі – підрозділ ризик-менеджменту, який на підставі отриманої інформації, використовуючи різні методи теорії ризику, розробляє заходи – керуючого впливу – для зниження рівня ризику або утримання його на певному рівні. Підсистема управління ризиком будується за ієрархічним принципом [2]. Тому, процес управління ризиком відбувається на двох рівнях: виконавчому та координуючому.

Контроль рівня ризику функціонування банку – використовується для виявлення тенденцій небажаного розвитку подій з метою наступної нейтралізації негативних наслідків, до яких може призвести ризик у результаті вже прийнятих рішень або неконтрольованих змін у зовнішньому середовищі функціонування банку [1].

Управління рівнем ризику при підготовці рішень реалізує процедури аналізу ризику при підготовці стратегічних, тактичних та оперативних рішень та дозволяє оцінити рівень ризику, який може бути врахований при прийнятті рішення або вказати фактори ризику, дія яких буде найбільш ймовірною та суттєвою (рис. 2).

На координаційному рівні виконуються командно-контрольні процедури узгодженості роботи усіх ланцюгів підсистеми управління ризиком у відповідності з прийнятими цільовими установками банку.

Сучасна банківська система взаємодіє з великою кількістю суб'єктів: акціонерами, клієнтами, партнерами, органами влади, учасниками фінансового ринку, конкурентами – і в

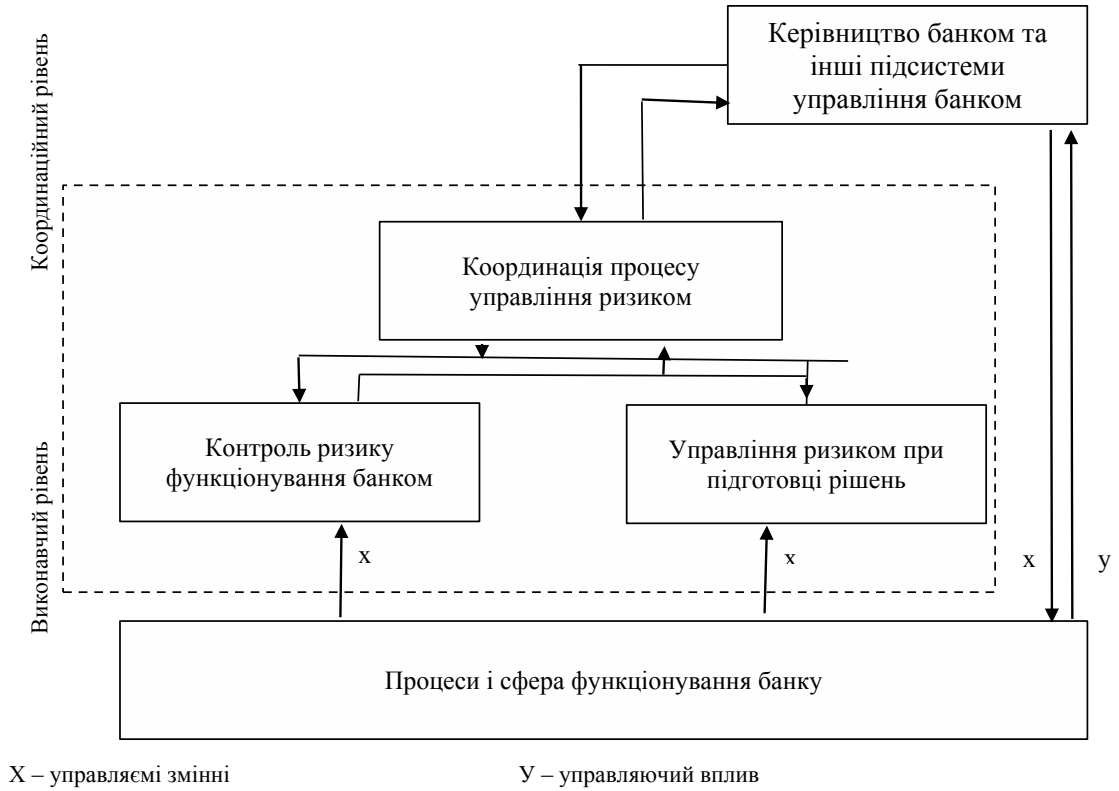


**Рис. 2. Функціональна структура управління ризиком у банку**

*Джерело: розробка авторів [5]*

цьому полягає багатогранність. Уся ця багатогранність ускладняються тим, що всі суб'єкти пов'язані між собою великою кількістю взаємовідносин (економічних, інформаційних, політичних, адміністративних), тобто постійно впливають один на одного, а це свідчить про інтегрованість зовнішнього середовища. Відповідно, зміна взаємодії банків системи з будь яким із цих суб'єктів призводить до зміни відносин з іншими.

Методи управління банківськими ризиками доцільно розглядати через етапи управління [5].

Виявлення ризику та причин його виникнення. Основним методом виявлення ризику виступає комплексний аналіз банківських операцій, яким притаманний ризик та аналіз зовнішніх факторів, що впливають на їх утворення та зміну ризику. В межах такого аналізу отримують уявлення про фінансову стійкість банків системи, існуючих тенденцій її зміни, у тому числі при можливому негативному впливу зовнішнього середовища. Для досягнення мети повного і своєчасного виявлення ризиків банків, економічний аналіз повинен базуватися на комплексному підході, який включає аналіз і прогнозування поведінки зовнішнього і внутрішнього середовища.

Оцінка ризику і можливих збитків. В залежності від типу банківських операцій здійснюється кількісна оцінка можливих збитків, а також визначається вірогідність настання небажаної події, яка призводить до збитків. На цьому етапі можливо використовувати методики: розрахунок чутливості вартості портфеля до ринкових ризиків – альфа, бета аналіз, аналіз дюрації; розрахунок ризикової вартості портфеля – облік кореляцій між фінансовими інструментами, які складають портфель; розрахунок кредитного ризику – кореляція між станом різних позичальників: ризик ліквідності та фондування – розрахунок геп-ліквідності; ризик ліквідності активів – визначення співвідношення розміру позиції банку до розміру усього ринку; операційний ризик – організація системи моніторингу операцій, що пов'язані з відмиванням (легалізацією) брудних грошей.

Прийняття рішень про облік або відмова від ризику. Оцінюється уся сукупність ризиків, які прийняті банками, а також можливість управління прийнятими ризиками.

Здійснення регулюючого впливу на ризик. Основними методами управління ризиками слугують: діагностика і моніторинг, встанов-

лення нормативів і лімітів, диверсифікація, формування резервів на покриття збитків, хеджування.

Організація процесу контролю. На даному етапі здійснюється наступний контроль за обсягом прийнятого фінансового ризику, рівнем збитків, дотриманням встановлених нормативів та лімітів, оцінюється ефективність управління окремими видами ризиків. Процес контролю є основним механізмом захисту від потенційних помилок та збитків.

**Висновки з цього дослідження.** Система управління ризиками на наш погляд, повинна бути зорієнтована на вирішення наступних завдань:

- забезпечення оптимального співвідношення між дохідністю банківських операцій та їх ризикованістю;
- підтримка ліквідності банківських надходжень на достатньому рівні за умови оптимізації обсягу прибутку;
- забезпечення встановлених норм достатності капіталу.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день, найбільшу загрозу для банківських установ становлять такі види ризику, які прямо не пов'язані з проведенням банківських операцій. До них слід віднести ризики пов'язані з репутацією банківських установ, з конкуренцією в банківській сфері та операційні. Таким чином, при вирішенні проблем управління фінансовими ризиками, доцільно взяти за основу розробку методики управління окремими видами ризику з метою виявлення, локалізації, вимірювання та контролю над ризиками та мінімізації їх впливу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Березуцький В.В., Адаменко М.І. Небезпечні виробничі ризики та надійність: навч. посібник. Харків: ФОП Панов А.М., 2016. 385 с.

2. Бобиль В.В. Фінансові ризики банків: теорія та практика управління в умовах кризи: монографія / В.В. Бобиль. Дніпропетровськ, 2016. 298 с.

3. Демчук Н.І., Абахтімова А.А. Управління банківськими ризиками. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. Вип. 24. Ч.1. С. 117-119.

4. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Правління Національного банкуУкраїни від 02.08.2004 № 361 / Національний банк. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04 (дата звернення: 15.05.2018).

5. Коваленко В.В. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: монографія / за ред. В.В. Коваленко. Одеса: ОНЕУ, 2017. 304 с.

6. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: методичні вказівки, схвалені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104. URL: https://bank.gov.ua.

REFERENCES:

1. Berezutskyi V.V., Adamenko M.I. (2016) Nebezpechni vyrobnychi ryzyky ta nadiinist: navch. Posibnyk [Hazardous risks and reliability: Tutorial]. Kharkiv: FOP Panov A.M. (in Ukrainian).

2. Bobyl V.V. (2016) Finansovi ryzyky bankiv: teoriia ta praktyka upravlinnia v umovakh kryzy: monohrafiia [Financial risks of banks: the theory and practice of management in a crisis: monograph]. Dnipropetrovsk: eaDNURT (in Ukrainian).

3. Demchuk N.I., Abakhtimova A.A. (2017) Upravlinnia bankivskymy ryzykamy [Bank risk management]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, vol. 24, no. 1, pp. 117–119.

4. Pro skhvalennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia system ryzyk-menedzhmentu v bankakh Ukrainy: Pravlinnia Natsionalnoho bankuUkrainy vid 02.08.2004. № 361 [On Approval of Methodological Recommendations on the Organization and Functioning of Risk Management Systems in Banks of Ukraine: Board of the National Bank of Ukraine dated 02.08.2004 no. 361], Ukrainian, 2004.

5. Kovalenko V.V. (ed.) (2017) Systema ryzyk-menedzhmentu v bankakh: teoretychni ta metodolohichni aspekty: monohrafiia [The system of risk management in banks: theoretical and methodological aspects: Monograph], Odesa: ONEU.

6. Metodychni vkazivky z inspektuvannia bankiv "Systema otsinky ryzykiv": metodychni vkazivky, skhvaleni postanovoiu Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 15.03.2004 № 104. [Methodological instructions for the inspection of banks "Risk Assessment System": methodological guidelines approved by the Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated March 15, 2004 no. 104.], Ukrainian, 2004.

УДК 336.71

# Практика здійснення дистанційного нагляду НБУ за діяльністю банків в Україні

**Ганзюк С.М.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

**Голубєва Н.С., Бяла Г.Г.**
студенти
Дніпровського державного технічного університету

У статті досліджено сутність та мету здійснення дистанційного нагляду НБУ за діяльністю банків в Україні. Проаналізовано стан виконання вітчизняними банками вимог НБУ. Визначено проблеми та напрями вдосконалення системи банківського нагляду і регулювання в Україні.

**Ключові слова:** безвиїзний нагляд, банківське регулювання та нагляд, економічні нормативи НБУ, нормативи капіталу, нормативи ліквідності, нормативи кредитного ризику, нормативи інвестування.

Ганзюк С.М., Голубева Н.С., Бяла А.Г. ПРАКТИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО НАДЗОРА НБУ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКОВ В УКРАИНЕ

В статье исследована сущность и цель осуществления дистанционного надзора НБУ за деятельностью банков в Украине. Проанализировано состояние выполнения отечественными банками требований НБУ. Определены проблемы и направления совершенствования системы банковского надзора и регулирования в Украине.

**Ключевые слова:** безвыездной надзор, банковское регулирование и надзор, экономические нормативы НБУ, нормативы капитала, нормативы ликвидности, нормативы кредитного риска, нормативы инвестирования.

Hansyuk S.M., Golubeva N.S., Byala G.G. PRACTICES OF IMPLEMENTATION OF REMOTE SURVEILLANCE OF THE NBU FOR THE ACTIVITIES OF BANKS IN UKRAINE

In the article essence and purpose of remote supervision of the NBU over the activities of banks in Ukraine is investigated.The state of fulfillment by the domestic banks of NBU requirements is analyzed. The problems and directions of improvement are determined of the system of banking supervision and regulation in Ukraine.

**Keywords:** without supervision, banking regulation and supervision, NBU economic standards, capital ratios, liquidity ratios, credit risk standards, investment standards.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах кризи банківської системи останніх років особливо яскраво виявилися проблеми банківського регулювання та нагляду: недоліки у банківському законодавстві, низький рівень ризик-орієнтованого нагляду, недостатня увага до системних ризиків, відсутність прозорості у процесах безвиїзного нагляду та інспекційних перевірок тощо. Вирішення цих проблем актуалізує питання щодо здійснення ефективного банківського нагляду та регулювання в Україні, оскільки саме регулювання банківської діяльності повинне сприяти якнайшвидшому поверненню довіри населення до банківської системи шляхом визначення та оцінки рівня ризиків у банківській діяльності, розробці антикризових заходів, упередженню спрямування банківської системи за хибними, ризиковими напрямами, очищення банківської системи від проблемних чи збанкрутілих установ тощо [1, с. 62]. Своєчасне виявлення, оцінка, та ефективне управління проблемами банків є ключовими умовами успішного врегулювання криз та підвищення стійкості банківської системи в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначення та оцінка основних тенденцій розвитку ефективного банківського нагляду є об'єктом праць багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Також, роботи багатьох українських та закордонних вчених присвячені проблемам капіталізації банківської системи та виконанню нормативів НБУ комерційними банками, серед яких: А.Г. Братко, О.В. Васюренко, А.А. Вишневський, Т.П. Гудзь, А.О Єпіфанов, В.В. Коваленко, М.М. Коваленко, О.Г. Коренєва, О.В. Крухмаль, Т.А. Латковська, О.С. Любунь, В.В Пасічник, В.П. Полякова, К.Є. Раєвський, Т.Е. Рождєствєнська, В.О. Романишин, В.С. Стельмах, Ю.М. Уманців та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належну



© Ганзюк С.М., Голубєва Н.С., Бяла Г.Г.

повагу до напрацювань в даній області, стан виконання економічних нормативів комерційними банками, а також здійснення безвиїзного нагляду в складних умовах потребують постійного моніторингу та вдосконалення. Фінансова криза в Україні поставила питання про реформування банківського сектора, виявила нагальну потребу щодо удосконалення регулювання Національним Банком України діяльності банків відповідно до міжнародних стандартів, підвищення дієвості економічних нормативів.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження стану виконання вітчизняними банками вимог НБУ, виявлення проблем та напрямів вдосконалення системи банківського нагляду і регулювання в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Терміни «банківське регулювання» та «банківський нагляд» визначені як в економічній та юридичній літературі, так і закріплені законодавчо. Згідно із ст.1 Закону України «Про Національний банк України» [2], банківське регулювання є однією із функцій НБУ, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства — це система заходів щодо України обов'язкових економічних нормативів, що ви ступають орієнтиром для здійснення ефективного банківського регулювання та нагляду [3, с. 60].

Ефективне функціонування банківської системи – необхідна умова розвитку ринкових відносин в Україні, яка об’єктивно визначає ключову роль центрального банку щодо регулювання банківської діяльності. У статті 55 Закону «Про Національний банк України» зазначається, що головна мета банківського регулювання і нагляду – безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів [2, ст. 55]. Національний банк України здійснює банківський нагляд у формі інспекційних перевірок та безвиїзного нагляду.

Проведення безвиїзного нагляду забезпечує можливість банкам дотримуватись усіх встановлених вимог, це свого роду система раннього попередження, що дозволяє органам нагляду своєчасно реагувати на порушення у діяльності об’єкта нагляду, застосовувати превентивні заходи, вживати усіх необхідних мір ще до загострення ситуації. Така форма нагляду базується на аналізі звітності, як повинна своєчасно подаватись органам банківського нагляду і дає можливість завжди володіти актуальною інформацією про фінансовий стан об’єкта нагляду. НБУ у межах безвиїзного нагляду має право письмово вимагати від банку копії документів, а також письмові пояснення з питань його діяльності. Банк зобов'язаний надавати на письмову вимогу Національного банку України відповідну інформацію та копії документів.

Досліджуючи безвиїзний нагляд як систему, слід відмітити ключову роль саме цільової підсистеми, від наявності та чіткої визначеності якої залежить результативність не лише безвиїзного нагляду, а й банківського нагляду в цілому. В сучасних умовах впровадження ризик-орієнтованого банківського нагляду основною метою дистанційного нагляду є ідентифікація та попередження проблем у розвитку банків, і банківської системи в цілому, та недопущення дестабілізаційного впливу банків в загальноекономічних масштабах. Іншими словами, цільова спрямованість безвиїзного нагляду має пруденційний характер та ґрунтується на ранній діагностиці реальних та потенційних дестабілізуючих чинників стабільного функціонування національної банківської системи. Реалізація сформульованої мети знаходить своє відображення у завданнях, які виконує безвиїзний нагляд, та принципах, на основі яких він провадиться [4, с. 90].

До основних завдань безвиїзного банківського нагляду в умовах впровадження ризик-орієнтованого нагляду доцільно віднести:

− акумулювання, систематизація та аналіз інформації, що відображає фінансовий стан, профіль ризиків та якість управління банком як передумов стабільності банківської системи;

− контроль виконання банком пруденційних норм та обмежень;

− оцінка перспектив розвитку банку, в т. ч. ідентифікація потенційних загроз (факторів) стабільного функціонування;

− планування та вжиття подальших управлінських дій з боку наглядових органів, в т. ч. з метою сприяння ефективним інспекційним перевіркам як наступного етапу банківського нагляду [4].

Оскільки безвиїзний нагляд є конкретною формою реалізації банківського нагляду, то і принципи ефективного банківського нагляду є базовими для безвиїзного нагляду та такими, що визначають стандарти пруденційного нагляду та регулювання банківської діяльності. Це стосується, в першу чергу, принципу законності (наявність відповідної законодавчої бази для здійснення наглядового процесу); незалежності (чітке закріплення прав та

обов'язків наглядового органу); об'єктивності та компетентності контролюючих органів з метою належного розуміння операцій, що охоплюються наглядовим процесом; публічності/ гласності як для наглядового органу (оприлюднення основних нормативно-правових актів), так і для суб'єкта, що перевіряється (опублікування фінансової звітності банків), плановості та постійності (безперервності) нагляду [4].

Сьогодні можна відстежити значну кількісну зміну комерційних банків, які діяли на території України у період з 01.01.2011 – 01.01.2018 (табл. 1). За цей період спостерігається зменшення кількості діючих банків на 94 од., з яких 17 мали частку іноземного капіталу.

Як видно з даних таблиці, наприклад, тільки за 2015 рік втратили свою ліцензію 46 банківських установи; за підсумком 2016 року кількість банків, що мали ліцензію скоротилася на 21 од., а за 2017 рік – ще на 14 од. В цілому, за останні п'ять років кількість банків зменшилась більш ніж в 2 рази. Недовіра та невпевненість в майбутньому банків призводить до відтоку капіталу з банківського ринку. Банкам все важче залучати на обслуговування клієнтів та зберігати депозитний портфель на безпечному для функціонування банківських установ рівні.

Національний банк України станом на 01.01.2018 р. встановив наступні економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками [2]:

1. Нормативи капіталу:

– мінімального розміру регулятивного капіталу – Н1 (500 млн. грн.);

– достатності (адекватності) регулятивного капіталу – Н2 (не менше 10%);

– достатності основного капіталу Н3 (не менше ніж 7%).

2. Нормативи ліквідності:

– миттєва ліквідність – Н4 (не менше 20%);

– поточна лік¬відність – Н5 (не менше 40%);

– короткострокова ліквідність – Н6 (не менше 60%).

3. Нормативи кредитного ризику:

– максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента – Н7 (не більше 25%);

– великих кредитних ризиків – Н8 (не більше 8-ми кратного розміру регулятивного капіталу);

– норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами – Н9 (не більше 25 %).

4. Нормативи інвестування:

– інвестування в цінні папери окремо за кожною установою – Н11 (не більше 15%);

– загальної суми інвестування – Н12 (не більше 60%) [3].

Проаналізуємо стан виконання вимог НБУ (економічних нормативів) банками в цілому по банківській системі за офіційними даними [5]. В таблиці 2 згруповано дані щодо стану виконання нормативу Н1 по банківській системі України за період 01.01.2012-01.01.2017 рр.

Як видно з даних таблиці, за період 2012-2017 рр. регулятивний капітал банків зменшився на 63092 млн. грн. Скорочення кількості банків більш, ніж 2 рази з 2013 по 2017 рр. призвело до зменшення регулятивного капіталу банків України за цей період в 1,5 рази.

В таблиці 3 подано дані щодо виконання нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2) в цілому по банківській системі за період 01.01.2013-01.01.2018 рр., нормативне значення якого, згідно вимог НБУ, не повинно бути нижчим 10%.

Так, достатність регулятивного капіталу є вищою за нормативне значення у 10%, навіть у найтяжчих для банківської системи 2015-2016 рр. За останній рік його значення збільшилося на 3,41 п.

Оскільки банківська діяльність піддається ризику ліквідності – ризику недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу, це може призвести до того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових

Таблиця 1

**Зміна кількості діючих банків України за період 2010-2017 рр. в порівнянні до попереднього року**

| Назва показника | 01.01. 2011 | 01.01. 2012 | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 01.01. 2015 | 01.01. 2016 | 01.01. 2017 | 01.01. 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Кількість діючих банків* | -6 | 0 | 0 | 4 | -17 | -46 | -21 | -14 |
| *з них: з іноземним капіталом* | 4 | -2 | 0 | -4 | 2 | -10 | -3 | 0 |
| *у т.ч. зі 100% іноземним капіталом* | 2 | 2 | 0 | -3 | 0 | -2 | 0 | +1 |

Таблиця 2

**Регулятивний капітал (норматив Н1) по банківській системі в цілому за період 01.01.2013-01.01.2018 рр.**

| Норматив | | Станом на | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 01.01. 2015 | 01.01. 2016 | 01.01. 2017 | 01.01. 2018 | Зміна 2017/2012 |
| Н1 | Регулятивний капітал (млн. грн.) | 178 909 | 204 976 | 188 949 | 129 817 | 109 654 | 115 817 | -63 092 |
| | Зміна до попереднього року (млн. грн.) | 455 | 26 067 | -16 027 | -59 132 | -20 163 | 6163 | - |

Таблиця 3

**Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу по банківській системі за період 01.01.2013-01.01.2018 рр.**

| Норматив | | Станом на | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 01.01. 2015 | 01.01. 2016 | 01.01. 2017 | 01.01. 2018 | Зміна 2017/2012 |
| Н2 | Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу | 18,06 | 18,26 | 15,60 | 12,31 | 12,69 | 16,1 | -1,96 |
| | Нормативне значення, % | **Не менше 10%** | | | | | | |

Таблиця 4

**Стан виконання нормативів миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6) по банківській системі за період 2012-2017 рр.**

| Норматив | | Станом на | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 01.01. 2015 | 01.01. 2016 | 01.01. 2017 | 01.01 2018 | Зміна 2017/2012 |
| Н4 | Норматив миттєвої ліквідності, % | 69,26 | 56,99 | 57,13 | 78,73 | 60,79 | 55,55 | -13,7 |
| | Нормативне значення, % | **Не менше 20%** | | | | | | |
| Н5 | Норматив поточної ліквідності, % | 79,09 | 80,86 | 79,91 | 79,98 | 102,14 | 108,08 | +28,99 |
| | Нормативне значення, % | **Не менше 40%** | | | | | | |
| Н6 | Норматив короткострокової ліквідності, % | 90,28 | 89,11 | 86,14 | 92,87 | 92,09 | 98,37 | +8,09 |
| | Нормативне значення, % | **Не менше 60%** | | | | | | |

активів у платіжні засоби без суттєвих втрат. У зв'язку з цим, банки повинні постійно управляти ліквідністю, підтримуючи її на достатньому рівні для своєчасного виконання всіх взятих на себе зобов'язань з урахуванням їх обсягів, строковості й валюти платежів, забезпечувати потрібне співвідношення між власними та залученими коштами [6]. З метою контролю за станом ліквідності банків НБУ встановив нормативи ліквідності: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6)

В таблиці 4 представлено дані щодо виконання нормативів миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6) по банківській системі в цілому за період 2012-2017 рр., нормативні значення яких відповідно становлять 20%, 40% та 60%.

Як видно з даних таблиці 4, за період з 01.01.2013 по 01.01.2018 роки норматив миттєвої ліквідності Н4 значно перевищував необхідне значення згідно вимог НБУ у 20%, проте за весь період аналізу показник зменшився на рівні 13,7%.

Таблиця 5

**Стан виконання нормативів кредитного ризику банків за період 2012-2017 рр.**

| Норматив | | Станом на | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 01.01. 2015 | 01.01. 2016 | 01.01. 2017 | 01.01. 2018 | Зміна 2017/2012 |
| Н7 | Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента | 22,10 | 22,33 | 22,01 | 22,78 | 21,48 | 20,29 | -1,81 |
| | Нормативне значення, % | **Не більше 25%** | | | | | | |
| Н8 | Норматив великих кредитних ризиків,% | 172,91 | 172,05 | 250,04 | 364,14 | 308,27 | 208,31 | +35,4 |
| | Нормативне значення, не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу | **не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу** | | | | | | |
| Н9 | Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами | - | - | - | 31,19 | 36,72 | 17,89 | -13,3 |
| | Нормативне значення, % | **Не більше 25%** | | | | | | |

Норматив поточної ліквідності Н5 був також вищим за необхідну норму у 40% та не опускався нижче 79%. Дана ситуація свідчить про значне накопичення коштів, які не приносять прибутку банкам. Норматив короткострокової ліквідності Н6 за період 2012-2017 рр. не опускався нижче 86% та відповідав встановленому нормативному значенню не менше 60%. Отже, всі нормативи ліквідності по банківській системі України за аналізований період значно перевищують мінімально допустимі значення, встановлені Нацбанком України, а, отже, спостерігається надлишкова ліквідність по банківській системі.

З метою зменшення банківських ризиків Національний банк установлює нормативи кредитного ризику, а саме норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), норматив великих кредитних ризиків (Н8) та норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9), недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку.

В таблиці 5 представлена інформація щодо стану виконання нормативів кредитного ризику банками України з 2012 по 01.01.2018 р.

Дані з таблиці 5 свідчать про виконання нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) за період 01.01.2013-01.01.2018 рр. в межах 20,29%-22,78%, що не перевищує норму у 25%. Проте, значення нормативу демонструє достатньо високий рівень сигналу кризи, особливо у 2015 році. Нагадаємо, кредитний ризик, який прийняв банк на одного контрагента або групу пов'язаних контрагентів, вважають великим, якщо сума всіх вимог банку до цього контрагента (групи пов'язаних контрагентів) і всіх позабалансових зобов'язань, наданих банком щодо цього контрагента або групи пов'язаних контрагентів, становить 10% і більше регулятивного капіталу банку.

Згідно даних таблиці 5, норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9) не виконувався у 2015-2016 рр. по банківській системі України, допустимий максимум згідно вимог НБУ якого складає 25%. У 2015 році він становив 31,19%, у 2016 – вже 36,72%. Проте, за 2016-2017 рік його значення зменшилося майже вдвічі і на початку 2018 року він вже відповідав встановленому нормативу НБУ.

Окрему увагу слід звернути на нормативи стосовно кредитування інсайдерів (пов'язаних з банком осіб). Якщо до 2015 року фактичні значення нормативів Н9 та Н10 (з 1.07.2015 року не розраховуються банками) були досить низькими та перебували в межах нормативного значення (не більше 5% та не більше 30% відповідно), то з уведенням Національним банком України відповідно до Постанови від 08.06.2015 № 361 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» нормативу максимального розміру кредитного

ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9), у банківській системі виявилося порушення дотримання вимог. При оптимальному значенні показника не більше 25% норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами становив у 2015 році 31,19%, у 2016 році 36,72% збільшившись на 5,53%, що свідчить про підвищення кредитного ризику в банківській системі України за цим напрямом. Рівень кредитного ризику банківської системи є надзвичайно високим та негативно впливає на стабільність функціонування усієї банківської системи [7].

Далі розглянемо виконання банками України нормативів інвестування, а саме нормативу інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15 %) та нормативу загальної суми інвестування (не більше 60 %). В таблиці 6 подано дані щодо стану виконання вимог НБУ банками України стосовно зазначених нормативів.

Порівняння стану виконання нормативів інвестування банками України з граничними, встановленими НБУ, дозволяє зробити висновок про дуже низьку інвестиційну активність по всій банківській системі України. Банки не зацікавлені в здійсненні прямих інвестицій в компанії України, а зосередилися більше на портфельних інвестиціях, які купують їх з метою подальшого продажу й отримання торговельного прибутку від різниці між ціною продажу і купівлі. Даний факт пов'язаний також з рядом причин об'єктивного та суб'єктивного характеру, які стосуються як загального рівня розвитку національної економіки в різних її сферах, так і незацікавленістю банків у фінансуванні інвестиційних проектів у зв'язку зі значними ризиками та невідповідністю термінів ресурсної бази строкам реалізації інвестицій.

Таким чином, в цілому банківські установи України дотримуються виконання нормативних вимог НБУ, окрім показника Н9-нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами. Проте, на сьогодні банківська система України залишається в кризовому стані. За останні роки кількість банків зменшилася більше ніж вдвічі. Подолання кризи можливе лише за умов стабілізації економіки в цілому. Зараз банкам вдається втримувати свою ліквідність лише через те, що вони розміщують свої активи у первинні та вторинні резерви (готівку, кошти на поточних рахунках у НБУ) та не ризикують вкладати їх у високодохідні активи. Ті ж банки, що не зменшують обсягів кредитування, поступаються якістю кредитного портфеля на фінансовому ринку Україні.

За останні роки в Україні виконано важливий крок щодо вдосконалення системи банківського нагляду і регулювання та наближення її до міжнародних стандартів і практики, однак у цій діяльності є ще багато невирішених питань і недоліків, головні з яких: недосконаліть контролю за наявністю у банках адекватних систем управління ризиками; низький рівень практичної реалізації пруденційних вимог, зокрема, у частині здійснення операцій з інсайдерами та дотримання нормативів великих кредитних ризиків; відсутність належного контролю за наявністю у банків положень, практики та процедур щодо протидії відмиванню доходів, набутих злочинним шляхом та ін.

Доцільним для України є створення концепції банківського нагляду, в якій всі складові будуть тісно взаємодіяти та співпрацювати між собою. Комплексна система банківського нагляду має складатися із системи діагностики та моніторингу аудиторськими компаніями, системи управління банківського нагляду у розрізі окремого банку, системи управління змінами в банку та системи якості аналізу фінансового стану банків. Усі зазначені системи повинні тісно взаємодіями між собою з метою покращення ефективності в роботі банків та банківського нагляду в цілому.

Таблиця 6

**Стан виконання банками України нормативів інвестування за період 2012-2017 рр.**

| Норматив | | Станом на | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 01.01. 2015 | 01.01. 2016 | 01.01. 2017 | 01.01. 2018 | Зміна 2017/2012 |
| Н11 | Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою, % | 0,09 | 0,04 | 0,01 | 0,002 | 0,001 | 0,00001 | -0,0899 |
| | Нормативне значення, % | **Не більше 15%** | | | | | | |
| Н12 | Норматив загальної суми інвестування, % | 3,48 | 3,15 | 2,97 | 1,10 | 0,60 | 0,22 | -3,26 |
| | Нормативне значення, % | **Не більше 60%** | | | | | | |

ЛІТЕРАТУРА:

1. Макаренко Ю.П. Сучасний стан та шляхи удосконалення банківського регулювання та нагляду. Інвестиції: практика та досвід. 2017. №12. С. 62-67.
2. Про Національний банк України від 1999 р. № 29 /Верховна рада України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page3 (дата звернення 15.05.2018)
3. Мамедов С.Г. Підвищення ефективності нагляду в контексті реструктуризації банків. Вісник університету банківської справи. 2017. №1(28). С. 60-64.
4. Самсонов М. Концептуальні засади реалізації безвиїзного банківського нагляду. Економічний аналіз. 2012. Випуск 10 (Частина 3). С. 90-93.
5. Показники банківської системи. URL: bank.gov.ua/control/uk/publish /article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення 01.05.2018)
6. Юрчишена Л.В., Цибрій В.П. Дотримання економічних нормативів комерційними банками України. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=687 (Дата звернення 16.05.2018)
7. Швець О.В. Статистична оцінка якості контролю кредитного ризику банків України. Глобальні та національні проблеми економіки. випуск 11. 2016. URL: http://global-national.in.ua/archive/11-2016/171.pdf

REFERENCES:

1. Makarenko Yu.P. (2017). Suchasnyi stan ta shliakhy udoskonalennia bankivskoho rehuliuvannia ta nahliadu [The current state and ways of improving banking regulation and supervision]. Investytsii: praktyka ta dosvid. № 12. P. 62-67.
2. Pro Natsionalnyi bank Ukrainy (1999).Verkhovna rada Ukrainy. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page3 (15.05.2018)
3. Mamedov S.H. (2017). Pidvyshchennia efektyvnosti nahliadu v konteksti restrukturyzatsii bankiv [Improving supervisory effectiveness in the context of bank restructuring]. Visnyk universytetu bankivskoi pravy. №1 (28). P. 60-64.
4. Samsonov M. (2012) Kontseptualni zasady realizatsii bezvyiznoho bankivskoho nahliadu [Conceptual principles for the implementation of bankruptcy supervision]. Ekonomichnyi analiz. Vypusk 10 (3). P. 90-93.
5. Pokaznyky bankivskoi systemy [Indicators of the banking system] URL: bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
6. Yurchyshena L.V., Tsybrii V.P. Dotrymannia ekonomichnykh normatyviv komertsiinymy bankamy Ukrainy [Compliance with commercial standards by commercial banks of Ukraine]. Elektronne naukove fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika». URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=687 (16.05.2018)
7. Shvets O.V. (2016) Statystychna otsinka yakosti kontroliu kredytnoho ryzyku bankiv Ukrainy. [Statistical assessment of the quality of credit risk control of Ukrainian banks] Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. vypusk 11. 2016 URL: http://global-national.in.ua/archive/11-2016/171.pdf

УДК 336.02

# Економічна сутність фінансової політики соціально-економічного розвитку

**Гарбар Ж.В.**
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів
Переяслав-Хмельницького державного університету
імені Григорія Сковороди

**Кондукоцова Н.В.**
старший викладач кафедри менеджменту
Інституту економіки та менеджменту
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

У статті розглянуто основні підходи до визначення економічної сутності фінансової політики соціально-економічного розвитку. Узагальнено наукові концепції щодо трактування фінансової політики як соціально-економічної категорії. Запропоновано авторське визначення поняття «фінансова політика» та визначено напрями удосконалення взаємодії її складових в умовах трансформаційних перетворень.

**Ключові слова:** фінансова політика, фінансова система, фінансові ресурси, фінансовий механізм, фінансова діяльність, фінансова тактика і стратегія.

Гарбар Ж.В., Кондукоцова Н.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к определению экономической сущности финансовой политики социально-экономического развития. Обобщены научные концепции относительно трактовки финансовой политики как социально-экономической категории. Предложено авторское определение понятия «финансовая политика» и определены направления совершенствования взаимодействия ее составляющих в условиях трансформационных преобразований.

**Ключевые слова:** финансовая политика, финансовая система, финансовые ресурсы, финансовый механизм, финансовая деятельность, финансовая тактика и стратегия.

Garbar J.V., Kondukotsova N.V. ECONOMIC ESSENCE OF FINANCIAL POLICIES SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

In the article the basic approaches the economic essence of the financial policy of socio-economic development are determined. Scientific concepts regarding the interpretation of financial policy as a socio-economic category are generalized. The author's definition of the concept “financial policy” is proposed and directions for improving the interaction of its components in the conditions of transformational transformations are determined.

**Keywords:** financial policy, financial system, financial resources, financial mechanism, financial activities, financial tactics and strategy.

**Постановка проблеми.** Фінансова політика є важливим елементом державного фінансового регулювання соціально-економічного розвитку країни. Становлення інституційного сприйняття й розуміння місця, ролі та значення фінансової політики є важливим завданням економічної теорії на всіх етапах існування суспільства. В сучасних умовах характерними рисами держави є процеси, що визначають рівень ефективності її взаємодії з різноманітними учасниками ринку через показники доходної та видаткової частини державного бюджету, прибутків та видатків державних підприємств, формуванням передумов для суспільного розвитку, збільшення номінальних та реальних доходів населення, що можливо лише через виважену та обґрунтовану фінансову політику.

Трансформаційні перетворення вітчизняної моделі фінансової політики зумовлюють необхідність ефективної зміни пріоритетів державного соціально-економічного регулювання щодо збільшення темпів розвитку сфери послуг, удосконалення механізмів соціального захисту населення через покращення політики розподілу та перерозподілу державних доходів. Доцільним є формування методологічних, інституційних та економічних передумов здійснення заходів фінансової політики спрямованої на розвиток внутрішнього потенціалу зростання. Враховуючи зазначене, важливим є подальша модерніза-





© Гарбар Ж.В., Кондукоцова Н.В.

ція фінансової моделі регулювання суспільних відносин в Україні на основі визначення та удосконалення підходів до економічної сутності фінансової політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-практичні засади реалізації фінансової політики соціально-економічного розвитку представлені в наукових роботах таких зарубіжних вчених-науковців: Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, Дж. М. Кейнса, П. Кругмана, А. Лаффера, Д. Рікардо, Дж. Сакса, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Стігліца, В. Танзі, Я. Тінбергена, С. Фішера, М. Фрідмана, Дж. Хікса. Питанням формування та реалізації фінансової політики, її впливу на економічну систему країни присвячені праці вітчизняних вчених: О. Василика, В. Гейця, В. Глущенка, А. Гриценка, А. Даниленка, І. Запатріної, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Лютого, В. Опаріна, Г. П'ятаченка, А. Соколовської, В. Федосова, І. Чугунова, А. Чухна, С. Юрія та інших.

Разом з тим, в сучасних умовах трансформаційних перетворень та інституційному удосконалення системи державних фінансів не існує єдиного підходу до визначення економічної сутності фінансової політики, що зумовлює необхідність подальшого дослідження даної проблематики.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає в характеристиці основних підходів до визначення економічної сутності фінансової політики соціально-економічного розвитку та напрямів удосконалення взаємодії її складових в умовах трансформаційних перетворень.

**Результати дослідження.** Важливою функцією держави є досягнення стійкості, динамічності та збалансованості процесів економічного зростання, при врахуванні усіх характеристик сталого суспільного розвитку. На сучасному етапі діяльності держави виникає потреба у формуванні й здійсненні такої економічної політики, пошуку шляхів, стратегії й тактики діяльності, різноманітних інструментів їх практичної реалізації, що формуватимуть сприятливі умови для вирішення наявних економічних, соціально-культурних й інших проблем країни, забезпечення її жителів гарантованими державою правами на гідний та якісний рівень життя й діяльності, в тому числі й соціальне забезпечення, роботу, житло, освіту, охорону здоров'я [1, с. 228]. В даному випадку фінансова система виступає головним джерелом інституційного удосконалення соціально-економічного розвитку, а розкриття її сутності потребує ґрунтовного дослідження та характеристики наукових концепцій й підходів до визначення її поняття.

Фінансова політика є достатньо складною економічною категорією. Необхідно зазначити, що у вітчизняних нормативно-правових актах не подано окреме визначення терміну «фінансова політика». Натомість, в економічній науці присутній широкий спектр підходів щодо визначення сутності фінансової політики, визначення її структури та ролі кожної її складової у регулюванні соціально-економічного розвитку країни. Використання наукових надбань вітчизняних та зарубіжних учених у сфері державної економічної політики та подальше розкриття економічної сутності фінансової політики надасть теоретико-методологічної бази для дослідження вищезгаданої економічної категорії.

Історично погляди на фінансову політику формувались на основі тих поглядів та вчень, які були пріоритетними на зазначеному відрізку часу. Таким чином, фінансова наука розглядалась в розрізі різноманітних економічних шкіл та течій:

– класична та неокласична теорія;
– кейнсіанська наукова школа;
– посткейнсіанство;
– монетаризм;
– нова класична макроекономіка;
– фінансово-інституціональна архітектоніка;
– концепція фінансового регулювання в умовах глобалізації [2, с. 192].

Кожна із зазначених економічних течій відводила окреме, важливе місце фінансовій політиці як інструменту регулювання соціального та економічного розвитку країни. Видатний представник класичної економічної теорії А. Сміт, розглядає фінансову політику через систему грошового обігу, ринок капіталів, розвиток міжнародної торгівлі та структури державних доходів й видатків. Також важливу роль у в роботі «Дослідження про причини та природу багатства народів» відведено системі оподаткування, визначенню ефективних механізмів захисту національного товаровиробника, що дозволить, на думку вченого, забезпечити фінансове благополуччя країни як в короткостроковому так і в довгостроковому періоді. Основним постулатом А. Сміта було мінімізація впливу держави на процеси регулювання економічних процесів, забезпечення збалансованості державного бюджету з метою зменшення навантаження на нього в майбутніх періодах [3].

У період посткризового відновлення економіки від наслідків Великої депресії до

1970-х років при розробці та реалізації економічної політики багатьох розвинених країн світу враховувались основні теоретичні надбання кейнсіанської теорії макроекономічного регулювання. Кейнсіанська теорія надавала перевагу бюджетно-податковій політиці та певним чином недооцінювала значення монетарного регулювання [4]. Дана економічна теорія передбачала, що в умовах зменшення податкового навантаження на економіку доцільним є використання бюджетного дефіциту як інструменту стимулювання економічного зростання. Збільшення видаткової частини бюджету мало позитивно вплинути на розширення внутрішнього попиту та пропозиції, підтримувати достатньо високий рівень зайнятості в економіці. Значку увагу кейнсіанство приділяло питанням регулювання сукупного попиту шляхом створення належних стимулів до інвестування приватного капіталу та перерозподілу валового національного продукту через бюджетну систему. Бюджет розглядається як основний інструмент фінансово-економічного регулювання соціально-економічного розвитку країни. За допомогою дієвої фінансової політики держава може «пом'якшувати» економічні спади та «охолоджувати» надмірне економічне зростання. Таким чином фінансова політика, направлена на забезпечення довгострокового та збалансованого економічного зростання.

Протилежного погляду притримувались представники монетаристської економічної школи, які стверджували, що вплив держави на фінансову систему країни має обмежуватись лише регулюванням грошово-кредитної маси та грошовим обігом, адже саме за допомогою цих двох факторів можна досягнути сталого економічного зростання без негативних наслідків для країни та населення. М. Фрідман [5] визначає, що державна фінансово-економічна політика є недостатньо дієвою у період трансформаційних спадів економіки, вона зумовлює нееластичність заробітної плати, збільшує розбалансованість бюджету, та, як наслідок, викликає зростання індексу споживчих цін. Державна фінансова політика, на думку монетаристів, має акцентувати увагу на забезпеченні макроекономічної рівноваги.

Неокласична економічна теорія, визначала особливості впливу податків та податкового навантаження на фінансову систему країни. Так, А. Лаффер та М. Фелдстайн [6] визначали необхідність формування стимулів для розвитку підприємницької діяльності через забезпечення виваженого рівня податкових ставок без зростання податкового навантаження на фізичних та юридичних осіб, що здійснюють свою діяльність в країні, проте забезпечать зростання доходної частини бюджету. Значна увага приділялась збалансованості бюджетної системи через підвищення ефективності здійснення державних видатків та визначенню оптимальної частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджет, що формує передумови для соціально-економічного розвитку країни.

С. Фішер, Р. Дорнбуш та Р. Шмалензі [7, с. 512] виділяють дві складові фінансової політики: грошову та фіскальну. Фіскальна політика є сукупністю державних дій та заходів у сфері податків та державних видатків. Доцільним є координація грошово-кредитної та фіскальної політики при одночасному поєднання інструментів бюджетного та монетарного регулювання з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей розвитку країни. Вони виділяють декілька типів фінансової політики, у тому числі політику стабілізації, економічного зростання та обмеження обсягу ділової активності. Головним завданням політики економічного зростання є збільшення темпів росту ВВП, а політики обмеження ділової активності – скорочення валового національного продукту відносно його потенційного рівня.

Серед вітчизняних науковців, важливими є погляди В. Федосова та В. Опаріна [8], які розглядають фінансову політику через врахуванням взаємодії фіскальних й монетарних інструментів державного фінансового регулювання соціально-економічного розвитку країни. Фінансова політика виступає комплексом цілеспрямованих заходів держави у сфері фінансів й має відповідати тенденціям економічних процесів. Вагомим завданням фінансового регулювання є забезпечення економічного зростання через застосування фінансового механізму впливу на сукупний попит та пропозицію, споживання, заощадження та інвестиції.

В. Лагутін розглядає фінансове регулювання в якості складової економічної політики країни, що проявляється у використанні державних фінансових ресурсів, регулюванні доходів та видатків, формуванні та використанні державного бюджету, податковому регулюванні, управлінні грошовим оборотом, впливі на курс національної валюти. Автор зазначає, що характер механізмів та інструментів, які використовуються при проведенні монетарної та бюджетної політики,

дозволяють розглядати їх як взаємодоповнюючі засоби державного фінансового регулювання економіки [10]. В свою чергу, ефективність механізму фінансового регулювання буде залежати від рівня взаємоузгодженості та координації бюджетної та монетарної політики, що потребує розвитку інституційно-функціональної моделі загальнодержавного управління.

А. Даниленко [9, с. 99] визначає фінансову політику як сукупність цілеспрямованих державних заходів щодо формування та ефективного використання фінансових ресурсів країни, передбачених відповідно до обраної моделі соціально-економічного розвитку, які містять у собі ресурси її окремих регіонів, секторів економіки, підприємств і домогосподарств для забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку на основі використання відповідних фінансових та монетарних важелів та створення відповідного іституційного середовища, що сприяють реалізації цієї політики. Вітчизняний науковець О. Василик надає наступне визначення фінансової політики – це сфера діяльності законодавчої і виконавчої влади, яка включає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного та соціального розвитку [11].

Професор І. Лютий у ході дослідження економічної сутності та ролі фінансової політики у стимулюванні соціально-економічного розвитку країни звертає свою увагу на такий аспект проблематики як ефективність фінансової політики, яка, на його думку, залежить значною мірою від ступеню врахування та реалізації економічних інтересів суб'єктів фінансової діяльності, на яких спрямована дія механізму реалізації державної фінансової політики [12].

С. Юрій розглядає фінансову політику через визначену сукупність розподільчих та перерозподільних заходів, що держава здійснює через фінансову систему щодо організації та використання фінансових відносин з метою забезпечення зростання валового внутрішнього продукту та підвищення рівня добробуту всіх членів суспільства [8].

Як елемент забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни характеризує фінансову політики держави професор І. Запатріна. Формування ефективної системи фінансово-економічного регулювання передбачає визначення таких її параметрів, як частка перерозподілу ВВП через видатки державного бюджету та цільові позабюджетні фонди, розмір дефіцит бюджету та частка державного та гарантованого боргу у ВВП [13].

Фінансове регулювання як розроблення основних напрямів формування та використання фінансових ресурсів, виходячи із необхідності завдань, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку представляє у своїх працях вітчизняний науковець І. Чугунов. Також визначальним інструментом забезпечення економічного розвитку він вважає саме бюджетне регулювання, що полягає у використанні бюджетної архітектоніки, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи – доходами та видатками бюджету, міжбюджетних відносин, дефіцитом (профіцитом) бюджету, державним боргом для впливу на динаміку економічного розвитку. Фінансове регулювання має забезпечувати сприятливі умови для задоволення потреб та розв'язання тих проблем суспільства, які не у повній мірі вирішує ринковий механізм саморегулювання економіки [14, с. 5].

Фінансову політику державу як сукупність цілеспрямованих державних дій і заходів розподільчого і перерозподільчого характеру, що реалізуються через фінансову систему, щодо організації та використання фінансових відносин відповідно до засад соціально-економічного розвитку суспільства з метою забезпечення зростання ВВП країни і підвищення добробуту її громадян визначає І. Сидор [15]. Даний підхід дозволяє ґрунтовно та всебічно охарактеризувати роль фінансової політики в економічних процесах діяльності країни.

Отже, економічна сутність фінансової політики як інструмента соціально-економічного розвитку країни полягає у фінансових відносинах, що виникають між економічними, політичними, правовими державними інституціями у процесі організації фінансової системи та спрямування фінансових ресурсів на досягнення стратегічних і тактичних цілей та завдань розвитку суспільства.

Враховуючи вищевикладене, наявність різнопланових підходів до визначення економічної сутності фінансової політики соціально-економічного розвитку свідчить про складну структуру даного поняття, проте значення та роль, яку відіграє фінансове регулювання зумовлює необхідність продовження досліджень зазначеної тематики.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Визначення основних засад фінансової політики як складової економічної політики країни має розглядатись через

систему державних та приватних інститутів, що дозволить всебічно підійти до визначення перспектив підвищення якісного рівня фінансово-економічного регулювання, забезпечить посилення результативності глобалізаційних та інтеграційних процесів. Важливим є врахування ендогенних та екзогенних факторів впливу на фінансову систему країни, встановлення її оптимальної структури, що передбачає налагодження взаємозв'язків державного впливу на економіку та відповідних механізмів саморегулювання, через побудову потужної інституційної системи та формування фінансової стратегії направленої на економічне зростання.

Таким чином, економічна сутність фінансової політики соціально-економічного розвитку полягає в інтегративному поєднанні інструментів та завдань бюджетної, податкової, грошово-кредитної, соціальної та інвестиційно-інноваційної політики щодо ефективної мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів країни з метою реалізації тактичних та стратегічних завдань національної економіки. Зазначене свідчить про необхідність посилення впливу інструментів державної фінансової політики на економічні процеси, якісного вдосконалення фінансового механізму економічного зростання. Важливим є поєднання монетарних та бюджетно-податкових інструментів, що дозволить підвищити рівень результативності фінансової політики та забезпечити макроекономічну збалансованість.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Собчук С.І. Економічна сутність бюджетної політики економічного розвитку. Економічний вісник університету. Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди. 2015. Вип. 26/1. С. 228–232.

2. Юхименко П.І. Фінансова думка України. Монографія / П.І. Юхименко, С.В. Льовочкін, В.М. Федосов, С.І. Юрій; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Федосова. – Київ : Кондор; Тернопіль : Економічна думка, 2010. У 3 т. Т. 1. 2010.

3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. М.: Эксмо, 2009. 956 с.

4. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. проф. Н. Н. Любимова. М.: Гелиос АРВ, 2012. 352 с.

5. Милтон Фридмен. Количиственная теорія денег. Пер. с англ. М.: «Эльф пресс», 1996. 131 с.

6. Laffer A. The Ellipse: An Explication of the Laffer Curve in a Two-Factor Model / A. Laffer // The Financial Analyst's Guide to Fiscal Policy. N.Y.: Greenwood Press. 1986. P. 1-35.

7. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – пер с 2 англ. изд. – М.: Дело ЛТД, 1995. 864 с.

8. Фінанси / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.; за ред. С.І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. 611 с.

9. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. 468 с.

10. Лагутін В. Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці / Лагутін В. Д. – К. : КНТЕУ, 2007. 248 с.

11. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник / О. Д. Василик. К.: НІОС, 2001. 416 с.

12. Лютий І. О. Концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави. Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2005. Вип. 79. С. 4-6.

13. Запатріна І. В. Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір. Вісник КНТЕУ. –2012. № 2. С. 59-73.

14. Чугунов І. Я. Інституційна архітектоніка бюджетної системи. Фінанси України. 2008. № 11. С. 3-10.

15. Сидор І. Фінансова політика держави: теоретичні аспекти та практична реалізація в Україні. Світ фінансів. № 4(21). 2009. С. 44.

REFERENCES:

1. Sobchuk S.I. (2015) Ekonomichna sutnistj bjudzhetnoji polityky ekonomichnogho rozvytku [The economic essence of the budget policy of economic development]. University Economic Bulletin SHEE “Pereyaslav–Khmelnytskiy State Pedagogical University after Grygoriy Skovoroda”, vol. 26/1, pp. 228–232.

2. P.I. Jukhymenko, S.V. Ljovochkin, V.M. Fedosov, S.I. Jurij (2010) Finansova dumka Ukrajiny [Financial Opinion of Ukraine] Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)

3. Smyt A. (2009) Yssledovanye o pryrode y prychynakh boghatstva narodov [Research on the Nature and Causes of the Wealth of Peoples] Moscow: Эksmo. (in Russian)

4. Kejns Dzh. M. (2012) Obshhaja teoryja zanjatosty, procenta y denegh [General theory of employment, interest and money] Moscow: Ghelyos. (in Russian)

5. Mylton Frydmen (1996) Kolychystvennaja teorija denegh [Quantitative theory of money] Moscow: «Эljf press". (in Russian)

6. Laffer A. The Ellipse: An Explication of the Laffer Curve in a Two-Factor Model / A. Laffer // The Financial Analyst's Guide to Fiscal Policy. N.Y.: Greenwood Press. 1986. P. 1–35.

7. Fysher S. (1995) Ekonomyka [Economics] Moscow: Delo LTD. (in Russian)

8. S. I. Jurij, V. M. Fedosov, L. M. Aleksejenko (2008) Finansy [Finances] Kyiv: Znannja. (in Ukrainian)

9. A.I. Danylenko (2008) Finansovo-monetarni vazheli ekonomichnogho rozvytku [Financial and monetary instruments of economic development] Kyiv: Feniks. (in Ukrainian)

10. Laghutin V. D. (2007) Bjudzhetna ta monetarna polityka: koordynacija v transformacijnij ekonomici [Budgetary and Monetary Policy: Coordination in the Transformation Economy] Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian)

11. Vasylyk O. D. (2001) Teorija finansiv [Theory of Finance] Kyiv: NIOS. (in Ukrainian)

12. Ljutyj I. O. (2005) Konceptualjni zasady ta superechnosti realizaciji finansovoji polityky derzhavy [Conceptual principles and contradictions in the implementation of the financial policy of the state] Visnyk Kyjivsjkogho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. vol. 79. pp. 4-6.

13. Zapatrina I. V. (2012) Formuvannja finansovoji polityky derzhavy: jevrointeghracijnyj vymir [Formation of the financial policy of the state: the eurointegration dimension] Visnyk KNTEU, vol. 2. pp. 59-73.

14. Chughunov I. Ja. (2008) Instytucijna arkhitektonika bjudzhetnoji systemy [Institutional Architectonics of the Budget System] Finansy Ukrajiny, vol. 11. pp. 3-10.

15. Sydor I. Finansova polityka derzhavy: teoretychni aspekty ta praktychna realizacija v Ukrajini [Financial Policy of the State: Theoretical Aspects and Practical Implementation in Ukraine] Svit finansiv, vol. 4(21). pp. 44-57.

УДК 65.012.12:33+658.0(477)

# Теоретичні основи тінізації та детінізації української економіки

**Грановська І.В.**
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ
імені Григорія Сковороди»

Ефективність та стабільність економіки України та входження її до світового співтовариства супроводжується рядом перешкод, суттєвою з яких є тінізація економіки. Вона є складним багатоієрархічним явищем, охоплює економічні та соціальні процеси, тісно пов'язана з політичними процесами. Тіньова економіка є відображенням активної криміналізації економічних процесів, високої корумпованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб.

**Ключові слова:** тіньова економіка, тінізація економіки, детінізація економіки, економіка організованої злочинності, неформальна економічна діяльність.

Грановская И.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕНИЗАЦИИ И ДЕТЕНИЗАЦИИ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Эффективность и стабильность экономики Украины и вхождение ее в мировое сообщество сопровождается рядом препятствий, существенным из которых является тенизация экономики. Она является сложным багатоиерархичним явлением, охватывает экономические и социальные процессы, тесно связана с политическими процессами. Теневая экономика является отражением активной криминализации экономических процессов, высокой коррумпированности органов государственной власти и низкой правовой и налоговой культуры юридических и физических лиц.

**Ключевые слова:** теневая экономика, тенизация экономики, детенизация экономики, экономика организованной преступности, неформальная экономическая деятельность.

Hranovska I.V. THEORETICAL FOUNDATIONS OF SHADOWING AND REDUCING SHADOW OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Efficiency and stability of the Ukrainian economy and its entry into the world community are accompanied by a number of obstacles, which is a significant shadow economy. It is a complex hierarchical phenomenon, embracing economic and social processes, closely linked to political processes. The shadow economy is a reflection of the active criminalization of economic processes, the high corruption of state bodies and the low legal and tax culture of legal and natural persons.

**Keywords:** economy in the shade, shadow economy, shadowing of the economy, organized crime economics, informal economic activity.

**Постановка проблеми.** Значна тінізація економічного обороту, недостатність державних зусиль щодо її подолання призводять до викривлення принципів громадянського суспільства, формують негативний імідж України у світі, стримують надходження в країну іноземних інвестицій, зменшують податкові надходження до державного та місцевого бюджетів, посилюють криміналізацію суспільства, не сприяють налагодженню торговельно-економічних стосунків українських підприємств із зарубіжними партнерами, стримують євроінтеграційні зусилля України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам досліджуваної проблеми присвятили численні праці такі вчені, як: О. Алімов, О. Барановський, З. Варналій, І. Мазур, В. Мунтіян, С. Онищенко, В. Мандибура, Т. Ковальчук, І. Озерський та ін.

**Формулювання цілей статті.** Мета даної статті полягає в дослідженні та теоретичному узагальненні питань тінізації та детінізації економіки України з метою визначення в подальшому методів та засобів зменшення та управління тіньовою економікою на шляху до детінізації економіки України на сучасному етапі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Просування України на шляху до цивілізованого ринкового господарства, до євроінтеграції, гальмується низкою соціально-економічних проблем та дисбалансів, найбільшої гостроти з яких набуває існування та розвиток тіньової економіки, тінізація дохо-





© Грановська І.В.

дів бізнес-структур, домашніх господарств, населення. Тіньові схеми у тій чи іншій мірі наявні майже у всіх сферах української економіки: від державних закупівель та виведення національних капіталів через офшори за кордон і до заробітних плат «у конвертах», ухиляння від сплати податків. Системний аналіз передумов виникнення та поширення тіньової економіки, схем тінізації доходів надає рецепти щодо детінізації національного господарства України. Адже без детінізації економіки та переходу всіх фінансових потоків у легальну площину наша держава не зможе забезпечити реальне, легальне економічне зростання, приєднатися до спільноти цивілізованих, розвинених країн світу, здійснити успішну євроінтеграцію [1, с. 68].

Рівень тінізації економіки має тісну залежність із соціально-економічним розвитком держави, гарантуванням національної, економічної безпеки. Економічна безпека пов'язана з усіма іншими елементами національної безпеки, усі вони взаємозалежні та впливають один на одного. Саме тому важливою є оцінка загроз національній економічній безпеці. Економічна безпека являючи собою складне багаторівневе явище, включає в себе: глобальну, міжнародну, національну економічну безпеку, економічну безпеку регіону, галузі, підприємства, домогосподарства [2, с. 123].

Тіньова економіка (англ. Black economy, Ghost economy, Shadow economy) − господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податки, максимізуючи власні прибутки.

Уперше визначення тіньової економіки було запропоноване Е. Фейгом. Згідно з цим тлумаченням тіньова економіка − це вся економічна діяльність, яка з будь-яких причин не враховується і не потрапляє до валового національного продукту [3, с. 10].

Згідно зі ст. 7 Закону України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 року № 964-IV тінізацію національної економіки включено до переліку загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері, у тому числі фінансовій безпеці держави [4].

Без урахування тіньової економіки стає неможливим проведення економічного аналізу на макро- і мікрорівнях, прийняття ефективних управлінських та законодавчих рішень. Ігнорування такого суперечливого та полісистемного явища, як тіньова економіка, спричиняє серйозні помилки у визначенні макроекономічних показників, та неадекватну оцінку найважливіших процесів і тенденцій, тактичні та стратегічні прорахунки щодо забезпечення конкурентоспроможності економіки [5, с. 50].

Тіньова економіка включає в себе юридичну діяльність, яка виконуються поза досяжністю державних органів. Ці заходи, зазвичай, поділяють на дві категорії, які є загальними для всієї Європи. Перша категорія − це неоголошена (офіційно не зафіксована) праця, на частку якої припадає приблизно дві третини з тіньової економіки. До цієї категорії можна віднести заробітну плату, яка офіційно не фіксується для уникнення оподаткування або документування. Неоголошена праця широко поширена у сільському господарстві, будівництві та наданні комунально-побутових послуг (таких як догляд за дітьми − няня; догляд за пристарілими та хворими людьми − доглядальниці; репетиторство та навчання; прибирання житла тощо). Друга категорія − це заниження доходів підприємства − в першу чергу до цієї категорії слід віднести таких суб'єктів господарювання, які мають значні готівкові кошти, а саме: невеликі магазини, бари, кафе, торгові лотки, таксі − оприбутковують тільки частину своїх доходів, щоб уникнути податкового тягарю [5, с. 51].

Тіньова економіка в Україні − результат системної кризи економіки, що виникла через невідповідність методів здійснення ринкових перетворень. Поширення тіньової економіки в Україні відбулося на базі руйнації діючих розподільних відносин і побудови нових, які істотно порушили усталений баланс інтересів суб'єктів економіки, паритетність розвитку окремих її сфер, мотивацію ефективного господарювання [6].

Виділять три види тіньової економіки [7]:

1) «Друга» тіньова економіка − це заборонена законом економічна діяльність працівників «білої» (офіційної) економіки, яка приводить до прихованого перерозподілу раніше створеного національного доходу. З точки зору суспільства у цілому «друга» тіньова економіка не виробляє ніяких нових товарів чи послуг: вигодами, які отримуються від «другої» економіки, користуються одні люди за рахунок втрат, які несуть інші люди:

− є невід'ємним скелетом у шафі легальної економіки і пов'язаний з корупцією чи незаконним ухиленням від податків. Корупція в цьому секторі представлена так званими

«швидкими або гальмуючими» комерційними хабарами, що означає плату за більш швидке чи повільне виконання тим, хто отримав хабара, своїх прямих обов'язків − видача дозволу/ліцензії, пропуск товару на митниці чи затягування з перевіркою, ігнорування порушень. Даний вид корупції не становить собою загрози, і його легко зменшити за допомогою автоматизації державних послуг та впровадження електронного уряду.

− ухилення від податків: те, у чому часто звинувачують великий бізнес, в Україні є суто парадоксальним. Великі підприємства складають всього 0,39% від усіх підприємств і фізичних осіб, але при цьому створюють 28,8% робочих місць і 39,6% випуску товарів і послуг (якщо до великих підприємств додати середні, то ці цифри складуть: 1,13%, 65,14% і 77,9% відповідно).

2) «Сіра» тіньова економіка (неформальна) − економічна діяльність по виготовленню та реалізації звичайних товарів та послуг яка дозволена законом, але не реєструється (переважно дрібний бізнес). На відміну від «другої» економіки, яка невідривно пов'язана з «білою» (офіційною) економікою та паразитує за її рахунок, «сіра» економіка функціонує автономно. У цьому секторі виробники або свідомо ухиляються від офіційного обліку, не бажаючи нести витрати (пов'язані з отриманням ліцензій, сплатою податків тощо), або звітування про такий вид діяльності взагалі не передбачено. Представляє собою «амортизаційну» подушку при падінні національної економіки, і саме по собі явище позитивне, оскільки дозволяє громадянам знайти необхідні для життя кошти самостійно, що зменшує ризик «соціальних вибухів». Можна виділити такі проблеми сірої економіки:

− переливання капіталу зі сфери виробництва в сферу торгівлі та послуг, оскільки останні менше піддаються регулюванню, а також у своїй діяльності використовують переважно людський капітал замість технологій і виробничих потужностей.

− поступова втрата кваліфікації і подальша нездатність працівника влаштуватися в легальному секторі. Однак якщо врахувати, що це єдина можливість вижити для багатьох людей, можна впевнено сказати, що вартість побічних ефектів − мізерна.

3) «Чорна» тіньова економіка (економіка організованої злочинності) − заборонена законом економічна діяльність, яка пов'язана з виробництвом та реалізацією заборонених та дефіцитних товарів та послуг. «Чорною» економікою у широкому значені можна вважати всі види діяльності, які повністю виключені з нормального економічного життя, оскільки вони вважаються несумісними з ним й такими, що його руйнують (наприклад, наркобізнес, грабунки тощо).

Основними із сегментів тіньової економіки і механізмів одержання тіньових прибутків є: корупція; приховування дійсних прибутків громадян, а також прибутку підприємств від оподатковування; ухилення від сплати податків; нелегальний експорт (імпорт) товарів та капіталів; незаконна приватизація державної власності; одержання тіньових прибутків шляхом схованого вилучення з обороту різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги; дрібні розкрадання на державних акціонерних і колективних підприємствах нелегальні валютні і зовнішньоекономічні операції (контрабанда); випуск і реалізація невраховуваної продукції і надання не облікованих послуг; кримінальні злочини (рекет, наркобізнес, проституція, розкрадання); фінансове шахрайство [8].

3. Варналій виділяє три блоки тіньової економіки:

1) неформальна економічна діяльність – легальне (нерегламентоване державою) виробництво товарів і надання послуг;

2) підпільна економіка – порушення в межах дозволеної економічної діяльності;

3) незаконна економіка – здійснення заборонених видів діяльності [9, с. 442]

До найістотніших чинників тінізації національної економіки належать наступні [10]:

1. Неефективне державне регулювання економіки − відсутність довіри бізнесу до держави та держави до бізнесу, висока бюрократизація, недосконале інституційне та законодавче забезпечення. Результатом проблем є формування на цій основі корпоративно-бюрократичних структур, які фактично підміняють собою механізм державного управління. Іншою проблемою є часта зміна законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, що унеможливлює ефективно планувати діяльність бізнесу та сприяє постійному пошуку шляхів до тінізації діяльності.

2. Неефективне адміністрування податків, що підтверджують рейтингові оцінки цієї сфери. Сприяють цьому також велике та несправедливе податкове навантаження, збільшення частки збиткових підприємств, низький рівень платіжної дисципліни, нестабільність та недосконаліть податкового законодавства, необізнаність із цим законо-

давством, правова незахищеність платників податків. Іншою важливою причиною залишається відсутність ефективних механізмів покарання за недотримання податкового законодавства, що створює додаткові стимули до мінімізації та ухилення від сплати податків.

3. Проблеми ринку праці, пов'язані з низькими економічними стимулами до офіційного працевлаштування працівників та зростанням рівня безробіття. Проте, найбільшою проблемою є відсутність ефективної системи контролю та покарання за неофіційне працевлаштування та неоподаткування заробітної плати.

4. Недосконале грошово-кредитне регулювання, яке полягає в непрозорому рефінансуванні комерційних банків та встановленні гнучкого валютного курсу, надмірна активність держави на позичковому ринку − випуск державних облігацій для поповнення державного бюджету, що сприяє концентрації капіталу навколо спекулятивних операцій та підвищенню процентних ставок, надмірний обсяг грошової пропозиції, що не відповідає реальним потребам економіки і має дефляційні або інфляційні наслідки.

5. Недосконаліть бюджетної системи, низький контроль за використанням бюджетних коштів. Підтвердженням цьому є перевірки Рахункової палати України, які постійно фіксують численні порушення щодо використання бюджетних коштів.

6. Недосконаліть судової та правоохоронної системи, відсутність чіткої державної програми боротьби з організованою злочинністю, в тому числі і в економічній сфері, низький рівень довіри населення до судових та правоохоронних органів.

7. Рівень загальної злочинності − Міністерство внутрішніх справ з 2012 року перестало оприлюднювати ситуацію щодо рівня злочинності в Україні. Останні дані були станом на 20 листопада 2012 року, зокрема, було зареєстровано 443,7 тис. злочинів. Кримінальне середовище є одним з основних базисів економічної злочинності та невіддільним від тіньової економіки.

Все це створило сприятливі умови для отримання окремими групами населення надприбутків та завдання значних економічних збитків державі. Це призвело до послаблення державних функцій контролю та регулювання у багатьох галузях фінансово-господарської діяльності. На сьогодні тіньова економіка, по різних розрахунках, приносить прибуток (в різній формі) більше 10 мільйонам людей в Україні.

Багато чинників спричиняє утримання високого рівня тінізації фінансових потоків та знижує потенціал реформування фінансової системи, зокрема [11, с. 530]:

− спотворення механізмів конкуренції внаслідок критичних масштабів тінізації діяльності економічних суб'єктів та нерозвиненість вітчизняного фондового ринку негативно позначаються на результативності реформ, спрямованих на поліпшення бізнес-клімату й залучення інвестицій;

− неформальна зайнятість і тінізація заробітних плат дестабілізують державний бюджет та ускладнюють досягнення цілей реформування системи пенсійного страхування. Через нинішні масштаби тінізації ринку праці та наявність налагоджених механізмів легкого виведення в «тінь» заробітних плат зменшуються обсяги страхових внесків до Пенсійного фонду України та фондів соціального страхування, а також надходження до бюджету податку з доходів фізичних осіб. За таких умов навіть незначні коливання економічної кон'юнктури призводять до збільшення масштабів виведення заробітних плат у «тінь», що дестабілізує систему державних фінансів та солідарну пенсійну систему. Крім того, тінізація заробітних плат стримує нагромадження коштів накопичувальної системи та розвиток її інвестиційного потенціалу;

− тінізація земельних відносин перешкоджає формуванню ефективних механізмів управління ринком землі в контексті земельної реформи.

З позитивних загальних сторін варто відзначити, що тіньова економіка часто є відповіддю на кризу суспільних відносин у сфері регуляції. Відхід у тінь є прекрасною альтернативою дорогій і довгій дерегуляції, дозволяє економічним суб'єктам бути більш гнучкими та інноваційними, і працювати без посередника в особі держави, тому сіра економіка беззаперечно підтримується домогосподарствами і фірмами.

Та все ж економіка має ефективно функціонувати та постійно йти вперед разом з новими викликами, що виникають, тому для цього необхідно виробити ефективні методи, механізми детінізації української економіки в умовах євроінтеграції.

Детінізація економіки − сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення еко-

номічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тіньового, тобто з різних причин невраховуваного у врахований державою економічний оборот, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіньової економіки [9].

Детінізація економіки України є однією зі складових фінансової політики держави.

**Висновки з цього дослідження.** Просування України на шляху до цивілізованого ринкового господарства, до євроінтеграції, гальмується низкою соціально-економічних проблем та дисбалансів, найбільшої гостроти з яких набуває існування та розвиток тіньової економіки, тінізація доходів бізнес-структур, домашніх господарств, населення.

Рівень тінізації економіки має тісну залежність із соціально-економічним розвитком держави, гарантуванням національної, економічної безпеки.

До найістотніших чинників виникнення тінізації національної економіки належать: приховування реальних доходів громадян, а також доходів і прибутків підприємств від оподаткування; корупція; незаконна приватизація державної власності; нелегальний експорт капіталів; нелегальні валютні й зовнішньоекономічні операції (контрабанда); неповернення грошових коштів іноземними партнерами та перерахування їх на спеціальні закордонні рахунки; відправлення продукції (насамперед високоліквідної) за підробленими документами із заниженими цінами з отриманням різниці готівкою; нецільове використання державних капітальних вкладень, бюджетних та іноземних кредитів, банківських капіталів. Все це спричиняє утримання високого рівня тінізації фінансових потоків та знижує потенціал реформування фінансової системи.

Все це об'єктивно зумовлює необхідність здійснення активних дій щодо детінізації економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Біла С.О. Детінізація економіки – передумова євроінтеграції України. Ukraine – EU. Modern Technology, Business and Law: collection of international scientific papers: in 2 part. Part 1. Modern Priorities of Economics. Engineering and Technologies. Chernihiv: CNUT, 2016. С. 67-70.

2. Подмазко О. М. Вплив тіньової економіки на загрози економічній безпеці країни. Економіка: реалії часу. Трансформація та розвиток економічних систем. 2014. № 4(14). С. 142-149.

3. Feige E. How big is the Irregular Economy? Challenge. 1979. Vol. 6. № 22. P. 5−13.

4. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV (у редакції від 20.07.2010) / Верховна рада України. URL : http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15.

5. Варналій З. С. Теоретичні засади детінізації економіки України. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2014. № 1. С. 46-53.

6. Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Тіньова_економіка

7. Бурбело О. А., Калашніков М.М. Детінізація економіки: (організаційно-правові проблеми): монографія. Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2008. 191с.

8. Горобінська І.В., Шептунова О.І. Тіньова економіка – як результат ухилення від сплати податків. Збірник наукових праць НТУ. 2013. № 3. 411 с.

9. Варналій З. С. Економічна безпека: навч. посібник. – Київ, 2009. 647 с.

10. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni

11. Варналій З. С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації. К. : НІСД, 2009. С. 526-552.

REFERENCES:

1. Bila S.O. (2016). Detinizatsiia ekonomiky – peredumova yevrointehratsii Ukrainy [ Detonation of the economy – a prerequisite for European integration of Ukraine]. Ukraine – EU. Modern Technology, Business and Law: collection of international scientific papers: in 2 part. Part 1. Modern Priorities of Economics. Engineering and Technologies. Chernihiv: CNUT. P. 67-70.

2. Podmazko O. M. (2014). Vplyv tinovoi ekonomiky na zahrozy ekonomichnii bezpetsi krainy [Impact of the shadow economy on threats to the country's economic security]. Ekonomika: realii chasu. Transformatsiia ta rozvytok ekonomichnykh system. № 4(14). P. 142-149.

3. Feige E. (1979). How big is the Irregular Economy? Challenge. Vol. 6. № 22. P. 5−13.

4. Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy [On the basis of national security of Ukraine]: Zakon Ukrainy vid 19.06.2003 № 964-IV ( u redaktsii vid 20.07.2010) / Verkhovna rada Ukrainy. URL : http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15.

5. Varnalii Z. S. (2014). Teoretychni zasady detinizatsii ekonomiky Ukrainy [Theoretical principles of shadow economy of Ukraine]. Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu. № 1. P. 46-53.

6. Vikipediia: vilna entsyklopediia [Wikipedia: Free Encyclopedia]. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Тіньова_економіка

7. Burbelo O. A., Kalashnikov M.M. (2008). Detinizatsiia ekonomiky: (orhanizatsiino-pravovi problemy) [Detonation of the economy: (organizational and legal problems)]: monohrafiia. Luhansk: RVV LDUVS im. E.O. Didorenka. 191 p.

8. Horobinska I.V., Sheptunova O.I. (2013). Tinova ekonomika – yak rezultat ukhylennia vid splaty podatkiv [The shadow economy – as a result of tax evasion]. Zbirnyk naukovykh prats NTU. № 3. 411 p.

9. Varnalii Z. S. (2009). Ekonomichna bezpeka [Economic security]: navch. posibnyk. – Kyiv, 647 p.

10. Tinova ekonomika v Ukraini: prychyny ta shliakhy podolannia [Shadow economy in Ukraine: causes and ways to overcome]. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni

11. Varnalii Z. S. (2009). Tinova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shliakhy lehalizatsii [Shadow economy: the essence, features and ways of legalization]. K. : NISD. P. 526-552.

УДК 336.13

# Європейський досвід бюджетної децентралізації та перспективи для України

**Демченко О.П.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

**Яковенко К.А.**
студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено економічний зміст та функціональну класифікацію видів децентралізації. Охарактеризовано моделі бюджетної децентралізації, систематизовано спільні риси та особливості кожної з моделей бюджетної децентралізації, що дало змогу оцінити вітчизняну модель бюджетної децентралізації. Проведено порівняльний аналіз бюджетної децентралізації Словаччини, Польщі, Німеччини та України. Визначено основні можливості та суперечності децентралізації в Україні.

**Ключові слова:** бюджетна (фінансова) децентралізація, моделі організації місцевого самоврядування, об'єднані територіальні громади.

Демченко О.П., Яковенко Е.А. ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье определено экономическое содержание и функциональную классификацию видов децентрализации. Охарактеризованы модели бюджетной децентрализации, систематизированы общие черты и особенности каждой из моделей бюджетной децентрализации, что позволило оценить отечественную модель бюджетной децентрализации. Проведен сравнительный анализ бюджетной децентрализации Словакии, Польши, Германии и Украины. Определены основные возможности и противоречия децентрализации в Украине.

**Ключевые слова:** бюджетная (финансовая) децентрализация, модели организации местного самоуправления, объединенные территориальные общины.

Demchenko O.P., Yakovenko K.A. EUROPEAN EXPERIENCE OF BUDGET DECENTRALIZATION AND PERSPECTIVES FOR UKRAINE

The article defines the economic content and functional classification of the types of decentralization. The models of budget decentralization are characterized, the common features and features of each model of budget decentralization are systematized, which made it possible to evaluate the domestic model of budget decentralization. A comparative analysis of budget decentralization of Slovakia, Poland, Germany and Ukraine has been carried out. The main possibilities and contradictions of decentralization in Ukraine are determined.

**Keywords:** budget (financial) decentralization, models of organization of local self-government, united territorial communities.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних вітчизняних умовах процес активної передачі повноважень з центрального рівня на місця щодо управління доходами та видатками зумовлює необхідність збільшення результативності реалізації даних повноважень та ефективності управління бюджетними коштами громад. У розв'язанні поставленого завдання доцільним вбачається перейняття та апробація позитивного зарубіжного досвіду країн, які успішно реалізували концепцію бюджетної децентралізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичною основою даного дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема, О. Бориславської, І. Заверухи, колика [1], Л. Демиденко, Ю. Наконечної [2], В. Дмитровської [3], І. Костенюк [4], М. Кульчицького [5], О. Молдован [6], А. Мурзакова [7], В. Наконечного [8], В. Роман [9], I. Jourmard, C. Giomo [10], E. Ruśkowski, J. Salachna [11]. Аналіз висвітлених в даних наукових дослідженнях моделей місцевого самоврядування, механізму формування місцевих бюджетів та моделей бюджетної децентралізації дав змогу визначити та оцінити перспективний інструментарій та шляхи підвищення результатів бюджетної децентралізації України.





© Демченко О.П., Яковенко К.А.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Визначення економічного змісту бюджетної децентралізації в рамках реформування місцевого самоврядування в Україні на основі досвіду зарубіжних країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний етап соціально-економічного розвитку України характеризується суттєвими трансформаційними змінами. Особливістю 2017 року є реалізація низки реформ, зокрема, територіальної, управлінської, бюджетної, правової, що зумовлені змінами в бюджетній системі України та взаємовідносинах між бюджетами різних рівнів, в контексті зміцнення самостійності місцевих бюджетів та місцевого самоврядування.

Для більшості країн з розвинутою економікою чіткий розподіл функцій, повноважень та фінансових ресурсів між центром та регіонами – це аксіома, на якій базується держава та добробут її мешканців. В цьому плані, децентралізація – це не просто передача повноважень чи ресурсів, це насамперед, створення умов для розвитку, розширення компетенцій місцевих адміністративних органів, що діють у межах своєї компетенції самостійно та незалежно від центральної влади [2, с. 146].

Децентралізація у розумінні розширення владних повноважень на місцевому рівні призводить до вищої ефективності публічного управління на нижчому рівні, а також підвищенню ефективності й якості надання суспільних послуг. Але перенесення значних владних повноважень і функції з державного на місцеві рівні без відповідного фінансового забезпечення може призвести до негативних фінансових результатів. Тому важливим є пошук оптимального варіанту між обсягом наданих повноважень та їх підтримкою відповідними фінансовими ресурсами [7].

Дієвість цього механізму чітко прослідковується на прикладі як постсоціалістичних країн Європи (Польща, Словаччина, Естонія, Литва), так і розвинутих європейських держав (Швеція, Франція, Німеччина, Велика Британія тощо). Враховуючи функціональний розподіл між рівнями управління, доцільно виділити наступні види децентралізації, зокрема, політична, адміністративна та фінансова, сутність яких відображено на рисунку 1.

З метою оцінки можливості апробації зарубіжного досвіду доцільно провести порівняльний аналіз практик проведення бюджетної децентралізації в країнах, які вирізняються високим рівнем фіскальної автономії, економіки яких можна вважати орієнтиром сталого розвитку на основі парадигми фінансової (бюджетної) децентралізації.

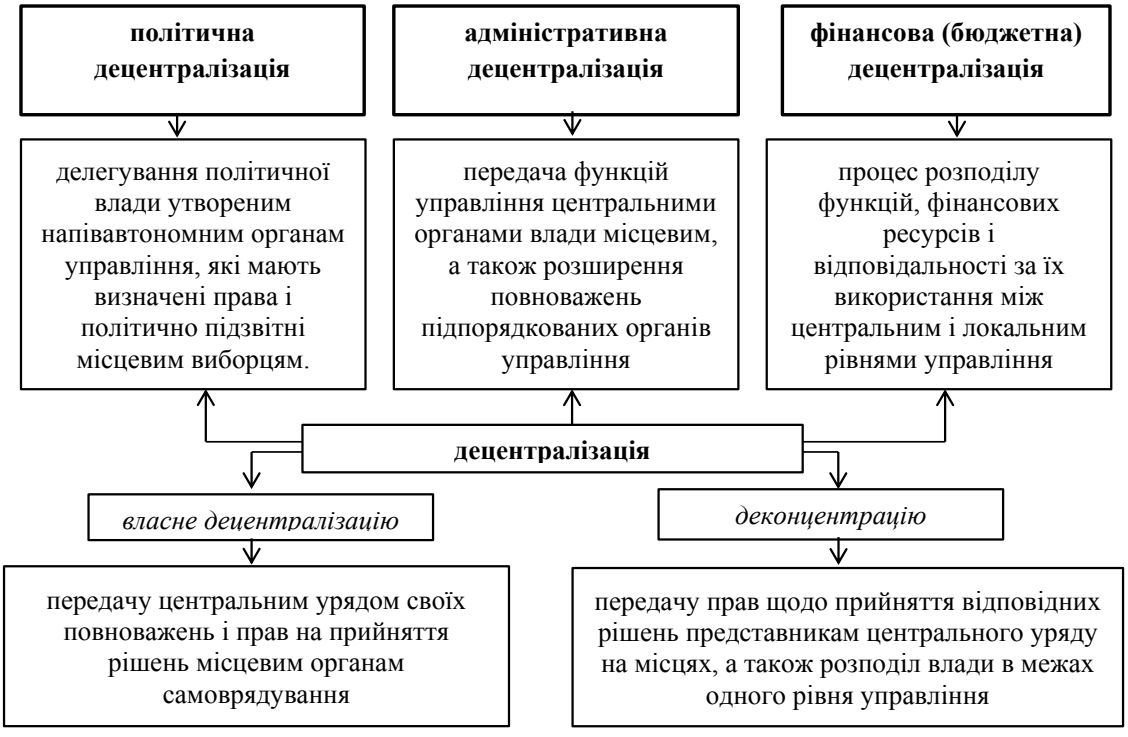


**Рис. 1. Функціональна класифікація видів децентралізації**

*Джерело: складено автором на основі [1; 3]*

Попри існування якісно різних моделей місцевого самоврядування, можна виділити декілька спільних ознак, які характеризуватимуть процеси децентралізації в європейських країнах (рисунок 2).

Аналізуючи законодавство та вітчизняну практику, можна дійти висновку, що в нашій державі реалізовано саме змішану модель місцевого самоврядування, особливості якої полягають у наступному:

1) право на місцеве самоврядування визнається лише за територіальними громадами сіл, селищ, міст;

2) на регіональному рівні (район, область) практично всі функції управління територією здійснюють органи виконавчої влади – місцеві державні адміністрації, а органи місцевого самоврядування (районні та обласні ради) носять декоративний характер і реально не впливають на стан соціально-економічного та культурного розвитку регіону;

3) організація місцевого самоврядування здійснюється за схемою, яка передбачає, що обраний територіальною громадою сільський, селищний, міський голова відіграє досить вагому роль в системі місцевого самоврядування – він головує на сесії відповідної ради, очолює її виконавчий комітет та здійснює функції представництва громади у відносинах з іншими громадами, органами державної влади, підприємствами, організаціями та установами;

4) компетенція місцевого самоврядування закріплюється згідно з позитивним принципом правового регулювання (органи місцевого самоврядування зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені законодавчо.

Особливості організації місцевих фінансів та досвід проведення ефективних реформ бюджетної децентралізації в розрізі заявлених вище моделей відображено у таблиці 1.

Німеччина є представником групи країн з федеративним устроєм, в основі реалізації бюджетної децентралізації якої закладено два визначальні принципи – автономії та участі. Територіальними одиницями цієї країни згідно чинного законодавства є: землі, округи, райони та общини (базова ланка).

На відміну від українських громад, німецькі землі можуть приймати власні закони. Німеччину та Україну об'єднує схожа багаторівнева система фінансового вирівнювання, інструментами якої є [2]:

– розподіл податків між різними ланками бюджетної системи (закріплення та розщеплення);

– трансфертне фінансове вирівнювання (дотації, субвенції та інші види міжбюджетних трансфертів).

Особливістю бюджетної системи Німеччини є закріплення за кожним рівнем податків, які скеровуються лише до одного з бюджетів. Бюджетна децентралізація в Німеччині передбачає участь держави в бюджетному регулюванні: завдання земель – опікуватися культурою, освітою та наукою, а все, що стосується життя громади відноситься до

| ***Моделі*** | **Англосаксонська** | **Континентальна** | **Змішана** |
|---|---|---|---|
| ***Країни*** | (Велика Британія, Іспанія, Італія) | (Франція, Нідерланди, Польща, Словаччина) | (Австрія, Німеччина) |
| ***Особливості*** | Високий рівень автономії місцевого самоврядування | Поєднано державне і місцеве самоврядування | Можливе поєднання функцій державного та місцевого управління |
| | відсутність державних уповноважених на місцях | збережена ієрархія управління | |
| | відсутність органів державної влади на місцях | обмежена автономія | |
| ***Спільні риси*** | | | |
| — Рівність і перерозподіл;<br>— Вирівнювання якості державних послуг по всій території держави;<br>— Розвиток місцевої та регіональної автономії на принципах демократії;<br>— Максимальне вирішення місцевих проблем;<br>— Забезпечення культурної, мовної та етнічної ідентичності;<br>— Конкуренція між місцевим та регіональними рівнями влади. | | | |

**Рис. 2. Моделі організації місцевого самоврядування європейських країн**

*Джерело: систематизовано автором на основі: [4; 8; 9]*

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика моделей децентралізації**

| Критерій / Країна | Адміністративно-територіальні утворення | Бюджетна децентралізація | Політична децентралізація |
|---|---|---|---|
| Україна | Створено більше 159 об'єднаних територіальних громад | – розподіл податків між різними ланками бюджетної системи;<br>– трансфертне фінансове вирівнювання (дотації, субвенції та інші види міжбюджетних трансфертів)<br>– вагоме місце належить податку з доходів фізичних осіб (понад 20%), місцеві податки складають більше 14% (надефективним серед яких є податок на нерухомість)<br>– джерела наповнення місцевих бюджетів розширено за рахунок переданих з державного бюджету низки податків та запроваджено нові збори. | ВРУ ухвалила низку законів, якими: унормувала питання формування та виконання бюджетів об'єднаних територіальних громад, розширила їх повноваження на участь у податкових відносинах, в тому числі і по встановленню місцевих податків і зборів, а КМУ затвердив Методику формування спроможних територіальних громад, що дало можливість органам місцевого |
| Німеччина | Територіальні одиниці: землі, округи, райони та общини (базова ланка). | – розподіл податків між різними ланками бюджетної системи;<br>– трансфертне фінансове.<br>– громади наділені правом самостійно встановлювати податкові ставки та обирати джерела оподаткування.<br>– Серед власних податків – це промисловий, поземельний та споживчий, а також закріплені – прибутковий та податок з обороту.<br>– Основним місцевим податком є промисловий.<br>– закріплення за кожним рівнем податків, які скеровуються лише до одного з бюджетів | Громади приймають власні закони<br>Землі є суб'єктами конституційного права, однак не можуть самостійно вести міжнародну політику |
| Словаччина | скасовано області і замість трьох рівнів управління залишилось два: райони (38) і територіальні одиниці (121) | – фінансування власних функцій відбувається за рахунок власних доходів громад;<br>– фінансування делегованих повноважень – за рахунок цільових трансфертів. | – державна влада стала максимально відділена від місцевої<br>– уряд має обмежений перелік функцій |
| Польща | – кількість повітів і гмін скорочено до 379 та 2479<br>– кількість воєводств скорочено з 49 до 16.<br>– триступенева система територіальних одиниць: «гміна – повіт – воєводство» | джерелами власних доходів бюджетів гміни стали: податок на нерухомість, сільськогосподарський податок, лісовий податок, податок з транспортних засобів, з доходів фізичних осіб, податок на спадщину, а також низка зборів: гербовий, місцевий, адміністративний та ін. Окрім того, доходи формуються надходженнями від податку на доходи фізичних та юридичних осіб; цільовими субвенціями, дотаціями | розмежування функцій та повноважень між державою та органами місцевого самоврядування, при цьому уряд відповідає за зовнішню політику країни, національну безпеку, розвиток країни тощо, а місцева влада опікується наданням якісних послуг населенню |

*Джерело: систематизовано автором на основі [1; 2; 3; 4; 6; 8; 9; 11; 12]*

повноважень общин, а федерація лише несе відповідальність за цілісність економічного розвитку країни.

Враховуючи схожість концепцій реформи бюджетної децентралізації цікавим для України є досвід унітарної країни Польщі. Бюджетна децентралізація в Польщі була завершальною реформою після змін місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою. Результатом таких реформ в країні стала триступенева система територіальних одиниць: «гміна – повіт – воєводство», замість «гміна – воєводство» [11, с.76]. Це стало рушійною силою у вибудовуванні раціональної, демократичної адміністративної системи із незалежним місцевим самоврядуванням. Децентралізація функцій та повноважень була підкріплена джерелами доходів, тобто наступним кроком реформ стала бюджетна децентралізація. Джерела формування бюджету гміни відображено на рисунку 3.

Результатом проведення реформ стало розмежування функцій та повноважень між державою та органами місцевого самоврядування, при цьому уряд відповідає за зовнішню політику країни, національну безпеку, розвиток країни тощо, а місцева влада опікується наданням якісних послуг населенню.

Доцільним до впровадження у вітчизняні реалії є досвід бюджетної децентралізації Словаччини. Словаччина маючи масштабну корупцію у всіх сферах економіки, галопуюче безробіття та ряд інших економічних проблем, поступово, у кілька етапів провела ряд реформ. Завдяки яким, було вибудовано трирівневу модель державного управління – «громада – обласне самоуправління – держава». В результаті проведених змін державна влада стала максимально відділена від місцевої, а більшість проблем було подолано [5, с. 116]. На відміну від України, уряд Словаччини має обмежений перелік функцій, правда контроль в частині делегованих повноважень, за діяльністю місцевої влади зі сторони уряду існує посьогодні. Розширення прав громад та країв було підкріплено джерелами доходів, які в результаті реформи бюджетної системи було передано на місцевий рівень. Загалом, фінансові ресурси були розподілені таким чином, що уряд і регіони отримали потужну фінансову базу для своєї діяльності [6].

Вітчизняні науковців стверджують, що Україні й досі не вдалося створити ефективно діючу систему місцевого самоврядування, а хронічний дефіцит фінансових ресурсів територіальних громад та надмірна їх подрібненість не дозволили децентралізувати бюджетну систему України. Проблема розподілу повноважень між «центром» та місцевими громадами загострюється бажанням територіальних органів мати додаткові бюджетні ресурси з одночасною відсутністю досвіду виконання додаткових функцій [6].

Разом з тим, слід визнати, що бюджетна децентралізація надала нові можливості для наповнення бюджетів громад, але паралельно і викристалізувала низку суперечностей. Попри очевидні переваги бюджетної децентралізації в частині розширення фінансової бази, місцеві бюджети втратили стабільну, передбачувану частину доходів до загального фонду по ПДФО (оскільки з 2015 року об'єднані громади замість своїх 75%, отримують 60%, а обласні бюджети замість 25% отримують 15%) [12], а компенсація даного податку, введенням, наприклад, податку на майно не є економічно ефективною, оскільки на даний момент відсутня база оподаткування (житлові будинки, квартири).

**Рис. 3. Джерела формування бюджету гміни**

*Джерело: обраховано автором на основі [1; 11; 13]*

Попри передані частини загальнодержавних податків і зборів до бюджетів громад, незважаючи на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України (з 01.01.2016 року), більшість з 159 новостворених об'єднаних територіальних громад, так і залишилась дотаційними (125 громад отримують базову дотацію), а отже вони й надалі є фінансово неспроможними [12].

Таким чином, проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки: децентралізація бюджетної системи України, наразі, є незавершеною. Наступні етапи розпочатого процесу зміцнення матеріально-фінансової бази територіальних громад повинні лежати в площині аналізу результатів пройденого етапу реалізації бюджетної децентралізації, виявлення її переваг та суперечностей, при цьому реалізація бюджетної децентралізації повинна опиратися на адміністративно-територіальну реформу та нову філософію державного управління.

Головна проблема реформи – відсутність єдиного центру ухвалення рішень; реалізуючи реформу бюджетної децентралізації потрібно чітко розуміти цілі, функцію держави та органів місцевого самоврядування в процесі здійснення економічної політики країни загалом та регіонів зокрема, а також враховувати особливості фіскальної децентралізації в частині потужних регіонів до їх більшої автономії. Найважливішим є проведення бюджетної децентралізації, яке повинно зменшити роль держави у фінансовому забезпеченні розвитку громад та регіонів із паралельним створенням можливостей для зміцнення автономності місцевих бюджетів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. М. Бориславська, І. Б. Заверуха, А. М. Школик та ін. – К., Москаленко О. М., 2012. С. 157.

2. Демиденко Л., Наконечна Ю. Фіскальна децентралізація: німецький досвід та українські реалії. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2015. № 2(167). С. 50.

3. Дмитровська В.С. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lukyanenko. at/ua/ld/5/581_.pdf

4. Костенюк І. Західні моделі місцевого самоврядування: перспективи та обмеження культурних трансферів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01(16)/39.pdf.

5. Кульчицький М. І. Місцеві бюджети і механізм їх формування. Фінанси України. 2007. № 9. С. 102-105.

6. Молдован О. О. Бюджетна децентралізація: досвід ефективної реформи Словаччини для України. Вісник Донецького національного університету. 2010. №3. С. 32.

7. Мурзаков А.П. Формирование и расходование средств бюджетов городов регионального значения : автореф. дис. …канд. экон. наук: 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» [Электронный ресурс]. Саратов, 2002. – Режим доступа: http://www.dslib.net

8. Наконечний В.В. Основні світові моделі місцевого самоврядування: порівняльний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014- 1/doc/5/03.pdf.

9. Роман В. Моделі децентралізації влади країн Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lvivacademy.com /visnik12/ fail/Roman.pdf.

10. Journard I., Giomo C. (2005). Getting the Most Out of Public Sector Decentralization in Spain. Paris: OECD Economics Department Working Papers. No 436. P. 9.

11. Ruśkowski E., Salachna J. (2015) Finanse lokalne po akcesji. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp., 2 wyd. 2015. 272 s.

12. Децентралізація влади на основі кращих іноземних практик та українських законодавчих ініціатив [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. uiip.org.ua/wp-content/uploads/2015/05.

13. Sub-national public finance in the European Union [Electronic resource] Economic Outlook. 10.2017. – Mode of access:www.dexia.com/docs/2017/ 2017_news/20170131_public_ finance_europe_UK. pdf.

REFERENCES:

1. Detsentralizatsiia publichnoi vlady: dosvid yevropeiskykh krain ta perspektyvy Ukrainy [Decentralization of public authority: experience of European countries and prospects of Ukraine] / O. M. Boryslavska, I. B. Zaverukha, A. M. Shkolyk ta in. – K., Moskalenko O. M., 2012. S.157.

2. Demydenko L., Nakonechna Yu. (2015) Fiskalna detsentralizatsiia: nimetskyi dosvid ta ukrainski realii [Fiscal decentralization: German experience and Ukrainian realities]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. № 2(167). pp.50.

3. Dmytrovska V.S. Zarubizhnyi dosvid mistsevoho opodatkuvannia (2017) [Foreign experience of local taxation]: www.lukyanenko. at/ua/ld/5/581_.pdf

4. Kosteniuk I. (2013) Zakhidni modeli mistsevoho samovriaduvannia: perspektyvy ta obmezhennia kulturnykh transferiv [Western models of local self-government: perspectives and restrictions on cultural transfers]: http://www. dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01(16)/39.pdf.

5. Kulchytskyi M. I. (2007) Mistsevi biudzhety i mekhanizm yikh formuvannia [Local budgets and the mechanism of their formation]. Finansy Ukrainy. №9. S. 102-105.

6. Moldovan O. O. (2010) Biudzhetna detsentralizatsiia: dosvid efektyvnoi reformy Slovachchyny dlia Ukrainy [Budget decentralization: experience of effective Slovak reform for Ukraine]. Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu. №3. S.32.

7. Murzakov A.P. (2002) Formirovanie i raskhodovanie sredstv byudzhetov gorodov regional'nogo znacheniya : [Formation and spending of budget funds of cities of regional importance] : avtoref. dis. …kand. ekon. nauk: 08.00.10 «Finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit». Saratov: http://www.dslib.net

8. Nakonechnyi V.V. (2014) Osnovni svitovi modeli mistsevoho samovriaduvannia: porivnialnyi analiz [The main world models of local self-government: a comparative analysis]: http://www. kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-1/doc/5/03.pdf.

9. Roman V. (2016) Modeli detsentralizatsii vlady krain Yevropeiskoho Soiuzu [Models of decentralization of power in the countries of the European Union]: http://lvivacademy.com /visnik12/ fail/Roman.pdf.

10. Jourmard I., Giomo C. (2005). Getting the Most Out of Public Sector Decentralization in Spain. Paris: OECD Economics Department Working Papers. No 436. P. 9.

11. Ruśkowski E., Salachna J. (2015) Finanse lokalne po akcesji. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp., 2 wyd. 2015. 272 s.

12. Detsentralizatsiia vlady na osnovi krashchykh inozemnykh praktyk ta ukrainskykh zakonodavchykh initsiatyv [Decentralization of power on the basis of best foreign practices and Ukrainian legislative initiatives]: http://www. uiip. org.ua/wp-content/uploads/2015/05.

13. Sub-national public finance in the European Union [Electronic resource] Economic Outlook. 10.2017. : www.dexia.com/docs/2017/ 2017_news/20170131 _public_ finance_europe_UK. pdf.

УДК 330.341.1:001.89

# Розвиток технологічних платформ як інструмент реалізації інноваційного потенціалу в Україні

**Демчишак Н.Б.**
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

**Біленька В.А.**
студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка

Дослідження спрямовано на обґрунтування напрямів вирішення існуючих в Україні проблем в інноваційній сфері, зокрема несприятливого інноваційного середовища й неефективних механізмів взаємодії та комунікації між учасниками інноваційного процесу. Розкрито роль й виокремлено особливості функціонування технологічних платформ як інструмента, спроможного забезпечувати синергетичний ефект від взаємодії суб'єктів інноваційного середовища. Досліджено вплив технологічних платформ на реалізацію інноваційного потенціалу та передумови їх використання в Україні. Доведено необхідність у такому інструменті, проаналізовано вітчизняний досвід створення технологічних платформ та перешкоди й перспективи їх розвитку.

**Ключові слова:** технологічна платформа, трикутник «освіта-наука-бізнес», інноваційне середовище, інноваційний потенціал, інтелектуальний капітал.

Демчышак Н.Б., Беленькая В.А. РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В УКРАИНЕ

Исследование направлено на обоснование направлений решения существующих в Украине проблем в инновационной сфере, в частности, неблагоприятного инновационной среды и неэффективных механизмов взаимодействия и коммуникации между участниками инновационного процесса. Раскрыта роль и выделены особенности функционирования технологических платформ как инструмента, способного обеспечивать синергетический эффект от взаимодействия субъектов инновационной среды. Исследовано влияние технологических платформ на реализацию инновационного потенциала, предпосылки их использования в Украине. Доказана необходимость в таком инструменте, проанализированы отечественный опыт создания технологических платформ и препятствия и перспективы их развития.

**Ключевые слова:** технологическая платформа, треугольник «образование-наука-бизнес», инновационная среда, инновационный потенциал, интеллектуальный капитал.

Demchishak N.B., Bilenka V.A. DEVELOPMENT OF THE TECHNOLOGICAL PLATFORM AS INSTRUMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The research is aimed at substantiation of the directions of solving existing problems in Ukraine in the innovation sphere, in particular, the unfavorable innovation environment and ineffective mechanisms of interaction and communication between the participants of the innovation process. The role and features of functioning of technological platforms as an instrument capable of providing synergistic effect from interaction of subjects of innovative environment are revealed. The influence of technological platforms on the implementation of innovative potential, the preconditions of their use in Ukraine is investigated. The necessity of such an instrument was proved, the existing domestic experience of creation, the organization of technological platforms and obstacles and the prospects for their development were analyzed.

**Keywords:** technology platform, education-science-business triangle, innovation environment, innovative potential, intellectual capital.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Формування інноваційного потенціалу, як свідчить світовий досвід, є передумовою економічного прогресу та становлення національної і регіональної інноваційних систем. Результатом прорахунків в інноваційній політиці в Україні є низький рівень розвитку інноваційної сфери, виявом чого, зокрема, є недовіра між стейкхолдерами інноваційної діяльності: освітою, наукою та бізнесом. Тому зростає актуальність активізації співпраці між усіма учасниками інноваційного процесу на основі застосування сучасних інструментів впливу як першочергове завдання інноваційної політики держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти формування інноваційного потенціалу та технологічної складової забез-



© Демчишак Н.Б., Біленька В.А.

печення його реалізації в Україні розкрито в працях вітчизняних учених, зокрема: Г. Андрощук, Б. Буркинського, З. Варналія, В. Геєця, В. Головатюка, М. Звєрякова, М. Крупки, А. Поручника, В. Семиноженка, Є. Лазарєвої, Л. Федулової, С. Юрія та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас недостатньо дослідженою залишається проблема створення в Україні технологічних платформ, які довели свою ефективність за кордоном, в контексті забезпечення збалансованого розвитку регіонів.

Метою статті є проаналізувати роль технологічних платформ у формуванні інноваційного потенціалу у вітчизняних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз організаційно-правових засад інноваційної діяльності свідчить, що в провідних економіках світу технологічні платформи є запорукою інноваційного розвитку сучасних конкурентоспроможних підприємств. В Україні сьогодні відсутнє чітке визначення поняття технологічних платформ, немає закріпленого їх правового статусу та механізмів забезпечення функціонування.

В інноваційній політиці ЄС розвитку інноваційного середовища, інноваційної культури та інноваційної спроможності соціуму приділено особливу увагу. Із метою формування відкритого суспільного діалогу на рівні регіонів створюють корпоративні мережі, осередки підприємницького руху, форуми громадянського суспільства, комунікаційні майданчики з визначення соціально-економічних потреб громадян і бізнесу. За визначенням Європейської дослідницької консультативної ради технологічні платформи є однією з ініціатив, спрямованих на зміцнення інноваційного потенціалу Європи та забезпечення ефективності інвестицій у наукові дослідження [1, с. 272].

Традиційно під технологічною платформою розуміють комунікативний інструмент, спрямований на мобілізацію зусиль зацікавлених сторін (стейкхолдерів) інноваційного розвитку регіону за конкретним галузевим напрямом, є добровільним, самофінансованим, самокерованим об'єднанням підприємств та організацій. Технологічна платформа є свого роду формою державно-приватного партнерства в науково-технологічній та промисловій сфері, яка забезпечує синергію між основними стейкхолдерами інноваційної системи та створює зв'язки між фундаментальними, прикладними дослідженнями та технологічними розробками. Крім того, технологічна платформа має представляти міжсекторальні напрями та пріоритети, а не окремі ізольовані технології. Тобто серед інструментів формування інноваційного середовища у світовій практиці акцентують власне на доцільності застосування технологічних платформ, що обумовлюється їх спроможністю забезпечувати синергетичний ефект від взаємодії суб'єктів інноваційного середовища. Водночас технологічні платформи і є одним із інструментів такої взаємодії, як сучасна модель для інтеграції всіх учасників інноваційного процесу, спрямована на реалізацію національних пріоритетів науково-технологічного розвитку, посилення науково-виробничих зв'язків та інтенсифікації розроблення, виробництва та впровадження наукомісткої конкурентоспроможної продукції [9, с. 52-57].

На думку В. Геєця, досягнення реального скорочення розриву між Україною та країнами з розвинутою ринковою економікою як стратегічного завдання соціально-економічної модернізації можливе за умов впровадження механізмів підвищення ефективності виробництва, адаптації структури національної економіки до умов глобальної конкуренції [1]. Водночас, як вважає Л. Федулова, у підвищенні рівня наукомісткості економіки через масове запровадження інновацій та створення нових видів бізнесу ключова роль належить структурним, технологічним, інституціональним змінам в економіці країни та регіонів, зокрема, активізації співробітництва освіти, науки, бізнесу, упровадження стратегії «трикутника знань», реалізація яких стимулюватиме економічне зростання на основі розвитку регіонів [2, с. 4-9]. Завдяки вирівнюванню зв’язок трьох складових «трикутника знань», тобто, інтеграція бізнесу з освітою та наукою спрямовує студентів на вивчення та практичне вирішення економічних проблем та відстежує найновіші дослідницькі новації, які формуються в науково-дослідних лабораторіях й інших підрозділах університетів. У цій тріаді університети стають центрами генерацій та передачі знань (навчальна діяльність, науково-дослідна робота), розповсюдження (дослідження, академічна мобільність), а також використання й виробництво нових знань (інноваційна діяльність ділових одиниць) [3, с. 47-48].

Тому формування й реалізація інноваційного потенціалу як основи забезпечення розвитку національної економіки у довгостроковій перспективі повинні відбуватись на

засадах максимального використання конкурентних переваг вітчизняної системи освіти, передових наукових здобутків в контексті стимулювання формування тісних й ефективних зв'язків з реальним бізнесом, у випадку чого можна буде стверджувати про можливості функціонування в Україні технологічних платформ за зразком розвинених країн.

Зокрема, В. Головатюк стверджує, що в європейському контексті набуло поширення поняття «employability" (придатність до працевлаштування), яке характеризує сукупність знань, умінь, навичок, володіння підходами для вирішення виробничої ситуації, а також здатність і бажання до неперервного удосконалення та професійного розвитку; здатність до працевлаштування підвищує його ймовірність й успішної трудової діяльності випускника, а також є базою для подальшого розвитку людського капіталу, суспільства й економіки [5]. Власне у цьому контексті і розглядають поняття «технологічних платформ». Тому, конкурентоспроможність майбутнього випускника вишу і в Україні залежить від якісної освіти, здатності забезпечувати їй професійну складову, ціннісну орієнтацію, соціальну відповідальність, враховуючи відповідний зарубіжний досвід.

Необхідні зміни у системі вищої освіти щодо нової ролі університетів, інших закладів вищої освіти у забезпеченні функціонування економіки, які, зокрема на державному та регіональному рівнях, тенденційно декларуються у програмних документах, в тому числі Міністерством освіти і науки України. Починаючи з 2014 р. Міністерство активізувало процес оптимізації мережі державних вищих навчальних закладів України з метою створення потужних регіональних та дослідницьких університетів, у яких буде зосереджено науково-педагогічний потенціал регіонів, наслідком чого стало позбавлення ліцензій на підготовку фахівців низки неконкурентоспроможних вишів, що розцінюємо позитивно з огляду на необхідність стратегічного вирішення існуючих проблем з надмірної кількості навчальних закладів, які готують бакалаврів і магістрів, порівняно із світовою практикою, де таких установ у рази менше.

Водночас для того, щоб університети стали регіональними центрами продукування знань, у процесі науково-дослідної роботи необхідно, на думку Є. Лазарєвої, запровадження компетентнісного підходу у вищій освіті з метою кращої її адаптації до новітніх потреб ринку праці, зокрема це має такі переваги:

– залучення роботодавців, що дає змогу визначити регіональні та національні потреби ринку праці та розробити адекватні навчальні програм;

– змога одночасно навчатись та працювати: пропозиції стажування і проходження практики розглядаються як первинний крок до подальшого працевлаштування;

– дозволяє зробити раціональний вибір: надавати всі необхідні данні про можливі програми і їх особливості для потенційних учасників і роботодавців;

– координація спільної роботи центрів зайнятості, місцевих роботодавців, освітніх закладів та інших державних і приватних організацій [6].

Утвердження нового статусу університетів для потреб регіонального розвитку є механізмом державного впливу, що спрямований на збереження інтелектуального капіталу країни. В Україні втрата інтелектуального капіталу відбувається через масову міграцію населення та активізація освітньої (академічної) мобільності студентів, науково-педагогічних працівників й науковців. Першопричинами інтелектуальної міграції є наступні чинники [8, с. 23]: велика різниця в умовах життя і рівнях заробітної плати в Україні й країнах Заходу; відсутність можливостей для повноцінної професійної реалізації; проблеми з працевлаштуванням випускників навчальних закладів; нестабільна політико-економічна ситуація в країні, інформаційна війна.

Напрями модернізації університетської освіти і науки з урахуванням необхідності реалізації концепції економіки знань першочергово у тому, що університети мають передбачати системну освітньо-наукову підготовку спеціаліста в контексті трикутника «освіта-наука-бізнес». Наукова компонента освіченості буде якісною і відповідатиме потребам ринку у випадку, коли фундаментальні знання трансформуватимуться в систему науково-прикладного пошуку, який забезпечуватиме інноваційність розвитку окремих галузей і секторів економіки України, оскільки саме фундаментальна освіта й наука може сформувати необхідне інтелектуальне підґрунтя для структурних трансформацій.

Бар'єром на шляху упровадження ідеї «трикутника знань», яка визначає найтісніший зв'язок вищої освіти, дослідницької діяльності та бізнесу, є низька інноваційна активність підприємств в Україні та відсутність кооперації з університетами. З відновленням останніми органічної єдності навчального процесу

з науково-дослідною роботою варто очікувати в освітній структурі економіки регіонів зростання частки висококваліфікованих робітників, спеціалістів, що залучені до генерації знань, вміють визначати напрями наукового пошуку, проводити наукові дослідження тощо.

Прогнозовані якісні зміни у системі вищої освіти щодо нової ролі університетів, інших закладів вищої освіти є необхідними для стимулювання регіонального розвитку, для того, щоб потреби студентської молоді відповідали вимогам національного та регіональних ринків праці, а освітня міграція та академічна мобільність не мали незворотного характеру та не нівелювали інтелектуальні ресурси нації.

Для усунення дисбалансів ринків освіти та праці необхідними є скоординовані дії суб'єктів зазначених ринків. Зі сторони постачальників освітніх послуг, тобто, закладів вищої освіти, необхідно активізувати діяльність щодо покращення якості цих послуг шляхом підвищення якості навчання та якісних характеристик науково-педагогічних кадрів, налагодження контактів закладів вищої освіти та роботодавців, зокрема в межах регіонів. Водночас потребує подальшого розвитку інфраструктура економіки шляхом задіяння ефективних механізми інноваційного обміну між потенційними учасниками, поглиблення взаємодії в тріаді «освіта – наука – бізнес», створення на регіональному рівні елементів інноваційної інфраструктури – технопарків, бізнес-інкубаторів, наукових парків тощо [1, с. 272].

Створення цих структур може бути одним із чинників пришвидшення процесу переходу інноваційних ідей, нових методичних підходів, організаційно-технічних рішень, що є результатом наукових пошуків, до етапу їх комерціалізації, тобто, випуску інноваційної продукції, запуску виробництва, застосування пропонованих науковцем технологій у процесі реалізації конкретних інвестиційних проектів.

Доцільно зауважити, що Україна є державою з вагомим інноваційним потенціалом, про що свідчить вища від середньої позиція країни у Глобальному рейтингу інноваційності країн – The Global Innovation Index – 63 місце серед 143 країн у 2016 р. (за показником ефективності інноваційної діяльності, тобто, співвідношенням витрат на інноваційну діяльність та її результативності – 14 позиція) [15]. У світовому рейтингу людського розвитку у 2016 р. Україна 83-тя серед 187 країн та увійшла до групи країн із високим рівнем людського розвитку, що підтверджує відповідна оцінка експертами наявного людського капіталу.

Невід'ємним аспектом у процесі дослідження інноваційного потенціалу є ефективність комунікацій між учасниками інноваційного процесу, заснованих на довірі та інноваційній сприйнятливості, оскільки суспільство з низьким рівнем довіри є неспроможним до інновацій. Важливою є політика формування інноваційної культури як відповідного ставлення до науковців та новаторів в країні у контексті застосування інструментів фінансового стимулювання інноваційної діяльності. Так, В. Лепський зазначає, що низька оцінка ролі науковців викликає суспільні зміни, зменшуючи інноваційну спроможність соціуму, а постійне нав'язування керівниками думки про те, що у разі потреби в наукомісткій продукції її можна буде придбати за кордоном, сприяло її укоріненню в Україні [2, с. 4-9].

На наш погляд, покладатись у всіх сферах лише на придбання технологій та прав інтелектуальної власності за кордоном – це стратегічний прорахунок. Вважаємо, що ті галузі і сектори національної економіки, які в межах держави не можуть власними зусиллями розвиватись з урахуванням сучасних тенденцій справді можуть купувати патенти чи ліцензії з метою зниження темпів відставання від передових економік. Однак галузі, які володіють інноваційним потенціалом, зокрема сфера інформаційно-комунікаційних технологій, аграрний сектор, військово-промисловий комплекс, відновлювана енергетика повинні реалізовувати такий потенціал власне за рахунок тісної інтеграції освіти, науки й бізнесу в межах технологічних платформ. Така інтеграція, вважаємо, повинна передбачати наступні стратегічні пріоритети:

– в межах «освіти» як складової – використання закладів вищої освіти, а саме галузевих і профільних установ (в Україні є розвинута мережа аграрних університетів, вишів, підпорядкованих силовим і військовим міністерствам й службам, а також тих, що спеціалізуються на підготовці ІТ-спеціалістів) з метою забезпечення підготовки якісних фахівців;

– в контексті складової «наука» – використання передових технологічних розробок й потенціалу конструкторських бюро, які успішно функціонують, зокрема, при авіабудівних заводах (ДП «АНТОНОВ» тощо) та підприємствах концерну «Укроборонпром»; створення наукових парків при науково-дослідних установах, які довели свою ефективність й уже успішно діють в структурі окремих провідних університетів України;

– в межах складової «бізнес» – забезпечення комерціалізації здобутків в цілях розвитку зазначених вище та інших галузей і секторів національної економіки, що можливо у випадку, по-перше, достатньої обізнаності бізнесу про існуючі напрацювання, по-друге, наявності виробничо ефективних й необхідних для реального сектора інноваційних продуктів і технологій.

Також концептуальне розуміння інноваційного процесу як такого, що є результатом взаємодії інноваторів, органів влади, науковців, неурядових установ й організацій, обумовлює необхідність в удосконаленні інституційних засад залучення їх до спільної роботи. Тому передумовою створення технологічних платформ в Україні є формування належної нормативно-правової бази й сучасних, зокрема успішно апробованих за кордоном, науково-методологічних підходів з урахуванням специфіки національної інноваційної системи.

Завдання технологічних платформ має полягати насамперед у приведенні у відповідність розвитку технологій попиту та споживчих потребам у певних секторах економіки. Загальноприйнято вважати, що технологічна платформа має бути механізмом взаємодії зацікавлених сторін, в тому числі бізнесу й наукової спільноти, реалізації державно-приватного партнерства, конкретних стратегічних проектів. Також ефективнітсь функціонування технологічних платформ є індикатором скоординованості регулюючих заходів різних державних інститутів у процесі реалізації інноваційної та науково-технічної політики. При цьому ці інститути як загальнодержавного так і регіонального рівнів можуть ініціювати створення технологічних платформ в межах визначених законодавчо пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та із застосування певних інструментів впливу надавати фінансову підтримку учасникам платформ, зокрема закладам вищої освіти, науково-дослідним установам, суб'єктам господарювання.

Зауважимо, що першою технологічною платформою у ЄС була технологічна платформа ACARE (Advisory Council for Aeronautics in Europe) – Консультативна рада з авіаційних досліджень. У 2004 р. проголошено доповідь Комісії Євросоюзу «Технологічні платформи: від визначення до загальної програми досліджень» [12], де технологічні платформи було визнано тим інструментом взаємодії європейських держав, їх бізнесу, науки та освіти, який має вирішити завдання технологічної незалежності Європи. У доповіді запропоновано визначення технологічної платформи як об'єднання представників держави, бізнесу, науки, освіти навколо спільного бачення науково-технічного розвитку та спільних підходів до розроблення відповідних технологій. Через чотири роки, у 2008 р., у ЄС діяло вже 36 європейських технологічних платформ. У 2010 р. у новій доповіді Комісії ЄС «Зміцнення ролі європейських технологічних платформ у подоланні великих соціальних викликів, що стоять перед Європою» було зазначено необхідність у врахуванні нових вимог і трансформації європейських технологічних платформ у європейські інноваційні технологічні платформи [11]. На основі технологічних платформ формують пріоритети Рамкових програм науково-дослідних робіт ЄС, а у 2013 р. Європейською комісією було ухвалено «Стратегію розвитку Європейських технологічних платформ: ETP 2020».

Необхідно зазначити, що у Європі ініціаторами формування технологічних платформ є великий бізнес й галузеві об'єднання виробників, а проекти фінансують на пайовій основі за рахунок фінансових ресурсів фондів ЄС та європейських промислових виробників. При цьому типова структура учасників європейських технологічних платформ є такою: великі компанії – 25 %, наукові організації – 23 %, університети – 17 %, малий та середній бізнес – 13 %, урядові організації – 9 %, промислові організації – 8 %, неурядові організації – 3 %, інші організації – 3 % [14]. Як видно зі статистичних даних у Європі вагомим є значення урядових організацій, однак в Україні участь таких організацій безпосередньо у функціонуванні технологічних платформ вважаємо є недоцільною через можливості порушення принципів конкуренції й можливого інституційного тиску на учасників платформи.

Орієнтовний розподіл функцій учасників регіональної технологічної платформи подано на рис. 1. Для координації діяльності технологічної платформи доцільним є створення наглядової ради, експертних рад за напрямами, а також органів оперативного управління та координації. Органи регіональної влади здійснюють інституційну, організаційну та консультативну підтримку діяльності технологічних платформ. Державні органи влади також враховують пропозиції та проекти технологічних платформ у процесі реалізації державної інноваційної політики, розробленні заходів із удосконалення регулювання [10, с. 76].

У розвитку технологічні платформи проходять етапи «зрілості» від консультативно-кому-

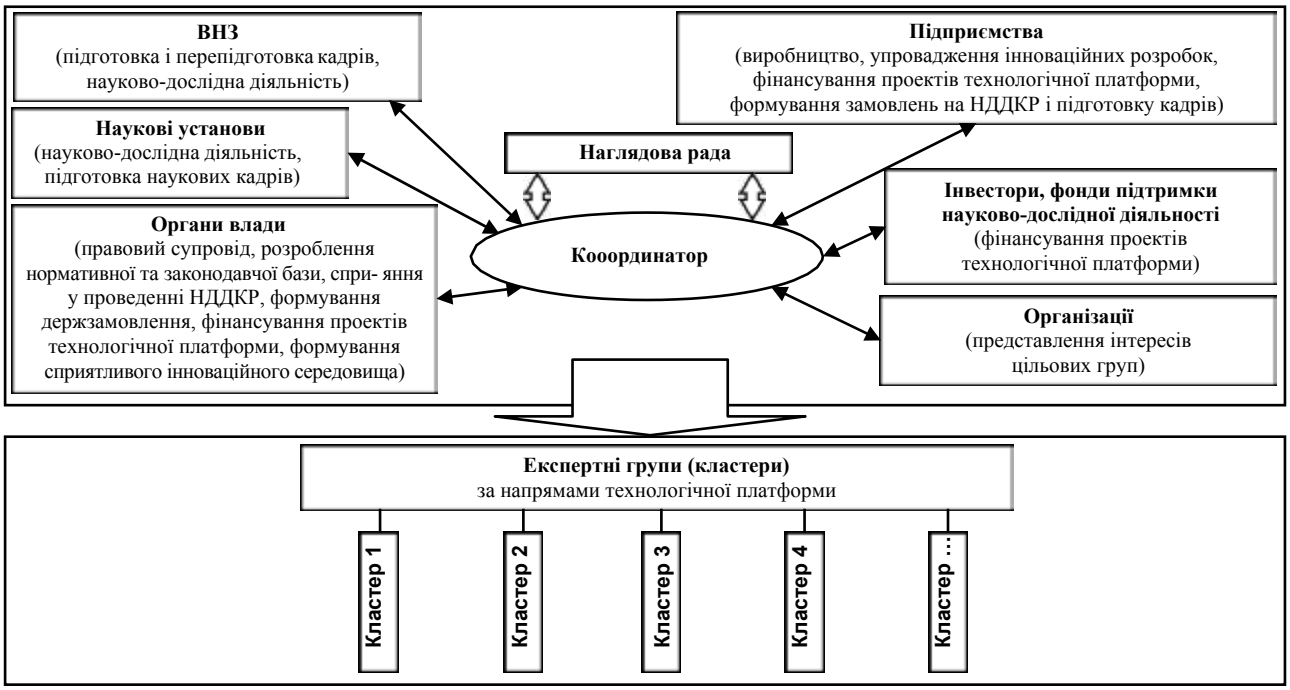


**Рис. 1. Розподіл функцій учасників регіональної технологічної платформи**

*Джерело: [6, с. 320]*

нікативного майданчика (коли прямої фінансової підтримки чи преференцій для учасників платформ не встановлено; основні вигоди як для економіки загалом, так і для учасників платформ буде обумовлено вдосконаленням регулювання, забезпеченням умов для створення та поширення передових технологій, формуванням нових науково-виробничих комплексів, розвитком ефективних комунікацій тощо) до механізму відбору пріоритетних інноваційних проектів для реалізації за допомогою державних та регіональних цільових програм із реальними джерелами фінансування [13, с. 129].

Сьогодні створення в Україні технологічних платформ обумовлено об'єктивною необхідністю в посиленні кооперації між бізнесом, наукою, освітою та суспільством у сфері інновацій; удосконаленні механізмів взаємодії та комунікації між учасниками інноваційного процесу; розвитку нових організаційних форм їх співробітництва. Водночас стратегічні законодавчі документи у сфері інновацій одним із головних пріоритетів визначають забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери.

Українські технологічні платформи нині перебувають у зародковому стані. Ініціювання створення технологічних платформ відбувається з боку наукових, освітніх установ, малого та середнього бізнесу, на відміну від ЄС, де ініціаторами, зазвичай, виступає великий бізнес, що суттєво ускладнює їх створення з огляду на обмеженість ресурсів.

Водночас прикладами технологічних платформ в Україні є [11, с. 73–74]:

– технологічна платформа «Агропродовольча», що входить до європейської технологічної платформи «Їжа для життя» – ініційована Ужгородським національним університетом;

– технологічна платформа «Нові перспективні матеріали, їхнє виробництво та застосування в Україні» – ініційована Українським матеріалознавчим товариством та Інститутом проблем матеріалознавства ім. І. М. Францевича НАН України, а організаційні заходи щодо її створення підтримано проектом Сьомої рамкової програми ЄС *BILAT-UKRAINA*;

– за ініціативи Київського політехнічного інституту та Національної академії наук України було підготовлено меморандум «Про утворення технологічної платформи «Інтелектуальна об'єднана електроенергетична система України»;

– у 2013 р. на базі Державного підприємства «Еко-безпека, нормування та інновації», науково-виробничого об'єднання «Агронаукінформ» та ТОВ «Науковий парк «Аерокосмічні інноваційні технології» створено Українську інноваційно-технологічну платформу «Екоенергобіоекономіка».

Відтак, потенціал полягає в усуненні перешкод на шляху створення технологічних

платформ в Україні, зокрема, неузгодженостей нормативно-правової бази; відсутності організаційно-економічних механізмів та досвіду формування технологічних платформ; неорганізованості функціонування регіонального ринку інтелектуальної власності як механізму забезпечення балансу інтересів та інноваційної мотивації всіх учасників інноваційного процесу.

**Висновки з цього дослідження.** Передумовою розвитку України на інноваційних засадах загалом та її регіонів зокрема є формування сприятливого інноваційного середовища на основі довіри, ефективних комунікацій, співпраці між основними стейкхолдерами інноваційної діяльності. Перспективним інструментом у цьому контексті є технологічні платформи, які довели свою ефективність у європейських та інших країнах.

Створення технологічних платформ в Україні як дієвого механізму партнерства та взаємодії освіти–науки–бізнесу за посередництвом органів державної влади та управління в інноваційній сфері у довгостроковій перспективі дасть можливість:

– підвищити конкурентоспроможність галузей і секторів економіки;

– скоординувати освіту, науку й бізнес у процесі розвитку передових технологій у секторах промисловості, що забезпечить підтримку кооперації та галузеве співробітництво;

– зосередити цільову спрямованість інноваційних програм і проектів на загальнодержавному та регіональному рівнях в напрямі зниження адміністративних й інших бар'єрів при розробці та реалізації нових технологій;

– сконцентрувати кошти держави та приватного сектору на вирішенні завдань науково-технологічного та інноваційного розвитку;

– проаналізувати майбутні потреби у сфері підготовки високопрофесійних кадрів, затребуваних ринком, запровадити нові освітні програми, підвищити високопрофесійну зайнятість;

– стимулювати участь бізнесу у таких структурах в ролі замовника робіт освітньо-наукових установ та науково-дослідних організацій, джерел фінансування перспективних розробок й проектів у пріоритетних для України напрямах згідно з чинним законодавством та існуючих програмних документів.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні концептуальних засад функціонування технологічних платформ в рамках пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в регіонах України. У контексті адміністративно-територіальної реформи доцільно дослідити можливість місцевих бюджетів фінансувати інноваційну діяльність у регіонах за допомогою зазначених інструментів з урахуванням сучасної світової практики організації цього процесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. 272 с.

2. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи // Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : аналіт. матеріали до Парламент. слухань / Л. І. Федулова; ред. Л. І. Федулова, Г. О. Андрощук ; К. : Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». 2009. 196 с.

3. Буркинський Б. В. Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації / Б. В. Буркинський // Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді Україні 20 червня 2007 року. – К., 2007. С. 47–48.

4. Звєряков М. І. Інноваційний розвиток в умовах трансформації та кризи економіки / М. І. Звєряков // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. ; голов. ред. М. І. Звєряков ; Одеський держ. екон. ун-т. Одеса, 2009. Вип. 37. С. 333–338.

5. Головатюк В. М. Інвестиційна привабливість інноваційної сфери економіки України / В. М. Головатюк ; за наук. ред. В. П. Соловйова. – К. : Фенікс, 2012. 364 с.

6. Лазарєва Є. В. Методологічні аспекти формування інноваційної системи регіону : монографія / Є. В. Лазарєва. Одеса : Ін-т пробл. ринку та економ.-еколог. досліджень НАНУ, 2010. 320 с.

7. Поручник А. М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві / А. М. Поручник // Міжнародна економічна політика. 2004. Т. 1, № 1. С. 94-121.

8. Терьошкіна Н. Є. Інноваційна політика як інструмент реалізації національної інноваційної стратегії / Н. Є. Терьошкіна // Економіка розвитку. 2015. № 2 (74). С. 21–29.

9. Грицаєнко М. І. Сутність та склад інноваційного потенціалу регіону / М. І. Грицаєнко // Економіка розвитку. 2013. № 4 (68). С. 52–57.

10. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. Т. 3. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. К. : Фенікс, 2011. 76 с.

11. Innovation Performance Review of Ukraine. – United Nations Economic Commission for Europe. – New York, Geneva, 2013. 152 p.

12. Technology Platforms – From Definition to Implementation of a Common Research Agenda. – European Commission. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2004. 88 p.

13. Заостровцев А. Экономист об истории: концепция Дейдры Макклоски / А. Заостровцев // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 129.

14. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. – Fontainebleau, Ithaca, and Geneva : Cornell University, INSEAD, and WIPO, 2014. 400 p.

REFERENCES:

1. Heiets V. M. (2006) Innovatsiini perspektyvy Ukrainy / V. M. Heiets, V. P. Semynozhenko [Innovative prospects of Ukraine] Kh.: Konstanta, pp. 272.

2. Innovatsiino-tekhnolohichnyi rozvytok Ukrainy: stan, problemy, stratehichni perspektyvy // Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010 – 2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv: analit. materialy do Parlament. slukhan / L. I. Fedulova; red. L. I. Fedulova, H. O. Androshchuk; K.: Derzh. ustanova “In-t ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy”. (2009) [Innovation-technological development of Ukraine: state, problems, strategic perspectives], pp. 196.

3. Burkynskyi B. V. (2007) Natsionalna innovatsiina systema Ukrainy: problemy formuvannia ta realizatsii / B. V. Burkynskyi // Materialy parlamentskykh slukhan u Verkhovnii Radi Ukraini 20 chervnia 2007 roku [National innovation system of Ukraine: problems of formation and implementation], pp. 47–48.

4. Zvieriakov M. I. (2009) Innovatsiinyi rozvytok v umovakh transformatsii ta kryzy ekonomiky / M. I. Zvieriakov // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zb. nauk. pr.; holov. red. M.I. Zvieriakov; Odeskyi derzh. ekon. un-t [Innovative development in conditions of transformation and economic crisis] Odesa, vol. 37, pp. 333–338.

5. Holovatiuk V. M. (2012) Investytsiina pryvablyvist innovatsiinoi sfery ekonomiky Ukrainy / V.M. Holovatiuk; za nauk. red. V.P. Soloviova [Investment attractiveness of the innovative sphere of economy of Ukraine], Feniks, pp. 364.

6. Lazarieva Ye. V. (2010) Metodolohichni aspekty formuvannia innovatsiinoi systemy rehionu: monohrafiia / Ye. V. Lazarieva [Methodological aspects of the formation of the regional innovation system] Odesa: In-t probl. rynku ta ekonom.-ekoloh. doslidzhen NANU, pp. 320.

7. Poruchnyk A. M. (2004) Innovatsiinyi potentsial Ukrainy ta yoho realizatsiia v mizhnarodnomu naukovo-tekhnichnomu spivrobitnytstvi / A. M. Poruchnyk // Mizhnarodna ekonomichna polityka [Innovation potential of Ukraine and its realization in international scientific and technical cooperation], no 1, pp. 94-121.

8. Teroshkina N. Ye. (2015) Innovatsiina polityka yak instrument realizatsii natsionalnoi innovatsiinoi stratehii / N. Ye. Teroshkina // Ekonomika rozvytku [Innovation policy as an instrument for implementing a national innovation strategy], no 2 (74), pp.21–29.

9. Hrytsaienko M. I. (2013) Sutnist ta sklad innovatsiinoho potentsialu rehionu / M. I. Hrytsaienko // Ekonomika rozvytku [The essence and composition of the innovation potential of the region], no 4 (68), pp. 52–57.

10. Innovatsii v Ukraini: Yevropeiskyi dosvid ta rekomendatsii dlia Ukrainy. – T. 3. Innovatsii v Ukraini: propozytsii do politychnykh zakhodiv. (2011) [Innovation in Ukraine: European Experience and Recommendations for Ukraine], Feniks, pp.76.

11. Innovation Performantse Review of Ukraine. – United Nations Etsonomits Tsommission for Europe. (2013), New York, Geneva, pp. 152.

12. Tetshnology Platforms – From Definition to Implementation of a Tsommon Researtsh Agenda. – European Tsommission. – Lukhembourg : Offitse for Offitsial Publitsations of the European Tsommunities. (2004), pp. 88.

13. Zaostrovtsev A. (2015) Эkonomyst ob ystoryy: kontseptsyia Deidrы Makklosky /A. Zaostrovtsev // Voprosy ekonomyky [History Economist: The Deadra McCloskey Concept], no 12, pp. 129.

14. The Global Innovation Indekh 2014. (2014) The Human Fatstor in Innovation. – Fontainebleau, Ithatsa, and Geneva: Tsornell University, INSEAD, and WIPO, pp. 400.

УДК 357.6:336.71

# Внутрішній аудит управління ліквідністю банку

**Запорожець С.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті досліджено сучасні підходи до організації системи внутрішнього аудиту управління ліквідністю банку. Визначено перелік основних індикаторів оцінки рівня ризику ліквідності банку з відповідним їх поділом на нормативні та внутрішньобанківські. Обґрунтовано оптимізаційні напрями роботи внутрішнього аудитора банку щодо забезпечення ефективного управління ліквідністю.

**Ключові слова:** внутрішній аудит, ліквідність банку, управління ліквідністю, ризик ліквідності, індикатори оцінки.

Запорожец С.В. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА

В статье исследованы современные подходы к организации системы внутреннего аудита управления ликвидностью банка. Определен перечень основных индикаторов оценки уровня риска ликвидности банка с соответствующим их делением на нормативные и внутрибанковские. Обоснованы оптимизационные направления работы внутреннего аудитора банка по обеспечению эффективного управления ликвидностью.

**Ключевые слова:** внутренний аудит, ликвидность банка, управление ликвидностью, риск ликвидности, индикаторы оценки.

Zaporozhets S.V. INTERNAL AUDIT OF BANK LIQUIDITY MANAGEMENT

Modern approaches to the organization of the internal audit system of bank liquidity management have been studied in the article. The list of the main indicators of bank liquidity risk assessment with their respective division into normative and intrabank ones has been determined. The optimization directions of work of the bank internal auditor concerning providing effective liquidity management have been substantiated.

**Keywords:** internal audit, liquidity of the bank, liquidity management, liquidity risk, valuation indicators.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ліквідність банку є досить важливою системною характеристикою, котра свідчить про фінансову стабільність, спроможність банку розширювати обсяги активних операцій та протистояти негативним наслідкам кризових ситуацій. Ліквідність банку потребує взаємоузгодженості між трьома формуючими складовими елементами – власним капіталом банку, залученими і розміщеними ним коштами. Управління ліквідністю банку є одним із ключових питань і досить важливим з точки зору забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості банку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми, пов'язані з управлінням ліквідністю банку, є одним із актуальних об'єктів дослідження та висвітлення в наукових дослідженнях. Цим питанням присвячені наукові праці Бутинця Ф., Герасимовича А., Дзюблюка О., Міщенка В., Примостки Л., Рудана В. та інших дослідників.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В останній час питання внутрішнього аудиту управління ліквідності банку, як базової передумови, що забезпечує ефективний підхід до оцінки та оптимізації ризику ліквідності, набуває особливо актуального значення та потребує наукової уваги з точки зору обґрунтування перспективних напрямів провадження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад і практичних підходів до питання організації ефективного внутрішнього аудиту управління ліквідності банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ліквідність розглядають як багаторівневу систему категорій, яка об'єднує поняття: ліквідність банку, ліквідність балансу банку, ліквідність активів, ліквідність пасивів тощо [1].

Ризик ліквідності – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконати свої зобов'язання в належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат. Ризик ліквідності виникає через нездатність управляти незапланованими відтоками коштів, змінами джерел фінансування або виконувати позабалансові зобов'язання.



© Запорожець С.В.

Ризик ліквідності – ризик, що загрожує доходам і капіталу внаслідок неспроможності банку вчасно, в повному обсязі та з мінімальними втратами покрити потреби у грошових коштах для виконання своїх грошових зобов'язань.

Основним способом вимірювання ризику ліквідності банку є визначення ступеня ліквідності різних видів активів банку та обчислення процентної частки активів з високою ліквідністю до загальних активів банку та до активів з низькою ліквідністю [2].

Ризик ліквідності поділяється на ризик ринкової ліквідності та ризик неплатоспроможності. Перший ризик пов'язаний зі збитками, на які наражається банк через неспроможність залучити кошти на ринку. Другий ризик полягає у тому, що банк не може виконати свої зобов'язання перед контрагентами через нестачу високоліквідних активів.

Рівень толерантності банку до ризику ліквідності визначається системою нормативів Національного банку України, а також внутрішніми обмеженнями, що накладаються банком на структуру активів і пасивів. Внутрішні вимоги до управління ліквідністю повинні відповідати вимогам Національного банку України.

Для вимірювання ризику ліквідності банк використовує перелік індикаторів, що розраховуються як у абсолютній величині, так і у відносній (табл. 1).

Основні методи та моделі управління ризиком ліквідності визначаються Положенням про управління ризиком ліквідності в банку. В банку має бути впроваджена така модель управління ризиком ліквідності, яка дозволяє здійснювати постійний контроль за рівнем ризику ліквідності, керувати потоками активів та пасивів для запобігання зростання ризику ліквідності, а також розроблений план заходів щодо підтримання достатнього рівня ліквідності на випадок передкризових та кризових ситуацій у банківському секторі України.

Метою внутрішнього аудиту управління ліквідністю банку є гарантування оптимального рівня ліквідності в довгостроковій перспективі шляхом забезпечення дотриманням всіх регламентованих нормативних та внутрішніх вимог.

Управління ліквідністю банку полягає у: забезпеченні достатнього рівня ліквідності банку у різних часових інтервалах; диверсифікації джерел залучення коштів та напрямів їх ефективного перерозподілу; плануванні та своєчасному застосуванні антикризових заходів щодо підтримки оптимального рівня ліквідності; розробці та поширенні інструментальної бази щодо управління ліквідністю банку; контролі за збалансованим зростанням обсягів активно-пасивних операцій та концентрацією платіжних зобов'язань у графіку розрахунків; оперативному плануванні і формуванні резерву залучених коштів тощо.

Вимоги Національного банку України до звітності щодо рівня ліквідності у нормативно-правовій базі в Україні чітко не визначено. Перелік звітів стосовно ліквідності банків

Таблиця 1

**Індикатори оцінки рівня ліквідності банку**

| Група індикаторів | Найменування індикатора оцінки рівня ліквідності банку |
|---|---|
| Нормативні | Норматив миттєвої ліквідності |
| | Норматив поточної ліквідності |
| | Норматив короткострокової ліквідності |
| | Розмір регулятивного капіталу банку |
| | Розмір резервного фонду банку |
| | Дотримання нормативних вимог до формування резервів за залученими коштами банку |
| | Дотримання нормативних вимог до формування резервів за кредитними операціями банку |
| Внутрішньобанківські | Частка високоліквідних активів в структурі портфеля активів банку |
| | Співвідношення заборгованості за кредитними вимогами банку до розміру депозитного портфеля банку |
| | Співвідношення високоліквідних активів до розміру депозитного портфеля банку |
| | Рівень якості кредитного портфеля |
| | Розмір щоденної потреби банку у високоліквідних активах |

*Джерело: розробка автора*

обмежується звітністю про нормативи ліквідності – Звіт про дотримання економічних нормативів та лімітів відкритої валютної позиції (Форма № 611 (місячна)) і формою статистичної звітності № 631 «Звіт про структуру активів та пасивів за строками» (декадна). Внутрішні звіти банків жодним чином не регламентовані регулятором, а лише згадуються в Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України.

Базовими інструментами аудитора щодо оцінки грошової позиції банку, яка утворюється вхідними та вихідними грошовими потоками, є звіт з розривів за строковістю активів і пасивів та звіт-прогноз грошових потоків. Звіт за строковістю активів та пасивів відображає грошові потоки від фактично укладених активних і пасивних операцій за остаточними строками погашення. Звіт-прогноз грошових потоків консолідує інформацію про грошові потоки, що виникають з фактичного балансу, із прогнозами грошових потоків, джерелом яких є прогнозований розвиток банку (бізнес-план, прогнози бізнес-підрозділів).

Для управління ліквідністю банк використовує трирівневу систему:

– стратегічне управління на етапі створення бізнес-плану у вигляді планових обсягів та структури активів та зобов'язань;

– тактичне управління шляхом встановлення вимог та обмежень Комітетом з управління активами і пасивами;

– оперативне управління, що полягає у приведенні у відповідність вхідних та вихідних грошових потоків та здійснюється Казначейством на щоденній основі.

У практичній діяльності банки застосовують три основні стратегії управління ліквідністю, які, по суті, є проявом загальних підходів до управління активами і пасивами банку:

– стратегія трансформації активів (управління ліквідністю через активи);

– стратегія запозичення ліквідних коштів (управління ліквідністю через пасиви). Управління активами передбачає накопичення ліквідних коштів, таких як вкладення в казначейські зобов'язання, придбання ліквідних цінних паперів по операціях РЕПО, валютні кредити, короткострокове розміщення коштів в банках – кореспондентах;

– стратегія збалансованого управління ліквідністю (через активи і пасиви). Методом оцінки ризику ліквідності є метод ГЕП – аналізу, доповнений прогнозуванням потреби в ліквідності за поточними зобов'язаннями і співставленні позиції по ліквідності з можливостями банку щодо залучення коштів на грошовому ринку [3, с. 80].

Найбільш складним завданням управління ліквідністю банку є підтримка оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю, що потребує підтримки оптимальної структури балансу банку. На підставі наведених звітів, Комітет з управління активами та пасивами приймає рішення про стан ліквідності банку.

Комітет з управління активами та пасивами відповідає за організацію контролю за нормативними показниками ліквідності та за стратегіями їх досягнення, встановлює максимальні ліміти на об'єм наданих кредитів у відсотках до загальної суми активів та пропорційно капіталу. Побудова прогнозу грошових потоків дозволяє контролювати зміни позиції ліквідності банку при реалізації потенційних подій, спроможних негативно вплинути на структуру активно-пасивних операцій, визначати перелік таких подій та їх кількісний вплив на баланс, описувати управлінські рішення, необхідні для коригування позиції ліквідності при несприятливому розвитку бізнесу та ефективності цих рішень для ліквідності банку.

Управління ризиком ліквідності здійснюється Комітетом з управління активами та пасивами за допомогою аналізу ситуації, що склалась, та прогнозу грошових потоків і екстремальних ситуацій, по кожній валюті окремо і в цілому.

Щодо управління ліквідністю банку Комітет з управління активами та пасивами банку здійснює: затвердження параметрів оптимальної структури активів та пасивів балансу (по строкам, джерелам та клієнтам); затвердження лімітів по розривах ліквідності; затвердження лімітів концентрації; затвердження параметрів на розмір експозиції валютного ризику; затвердження параметрів на розмір експозиції процентного ризику; прийняття рішення щодо перевищення внутрішніх лімітів; розробка плану дій банку по усуненню нетипових (ризикових) ситуацій.

Розрахунок ресурсних позицій (розривів ліквідності) банку здійснюється над балансовими активами та зобов'язаннями банку відповідно до термінів їх повернення згідно угод, договорів та інших документів у розрізі валют та загальний у всіх валютах. Банк здійснює аналіз ліквідності за строками погашення на основі дисконтованих грошових потоків.

Для аналізу строкового розриву ліквідності банк повинен дотримуватись виваженої політики управління ліквідністю як у національній валюті, так і в розрізі окремих валют, здійснюючи постійний контроль за забезпеченням певної частки ліквідних активів у загальній структурі балансу банку.

Проблеми ліквідності можуть виникнути як при здійсненні пасивних операцій банку (зняття коштів з клієнтських рахунків, погашення заборгованості банку тощо), так і внаслідок здійснення активних операцій (видача чи пролонгація кредитів), якщо рішення про розміщення коштів приймається раніше, ніж знайдено відповідні джерела фінансування.

Наявність позитивної невідповідності між активами та пасивами свідчить про те, що банк може більш активно розміщувати кошти та має резерв для отримання прибутку при постійному контролі за забезпеченням певної частки ліквідних активів у загальній структурі балансу.

У випадку існування достатнього профіциту ліквідності Комітет з управління активами та пасивами ініціює збір пропозицій від бізнес-підрозділів відносно можливостей використання профіциту ресурсів, або бізнес-підрозділи ініціюють розгляд своїх пропозицій на засіданнях комітету.

Комітет з управління активами та пасивами визначає оптимальне використання тимчасово вільних ресурсів. У випадку, якщо такі вкладення несуть за собою кредитний ризик, прерогативою Кредитного комітету є встановлення лімітів на ці активні операції. У випадку виникнення дефіциту ліквідності, Комітет з управління активами та пасивами формулює завдання із залучення фінансових ресурсів на ринку. Оперативне управління ліквідністю банку здійснює Казначейство банку.

Банки застосовують основні підходи для підтримки оптимального рівня ліквідності в короткостроковій та довгостроковій перспективі (табл. 2).

Розрахунок відповідності обсягу активів і зобов'язань банку за строками погашення базується на вимогах МСФЗ, тобто зобов'язання банку враховуються за визначеними в угодах строками погашення, що залишилися. Очікувані надходження коштів за активами банку складаються з дисконтованих грошових потоків за кредитними угодами, за вирахуванням резервів під знецінення.

Управління ліквідністю банку в умовах, відмінних від стандартних, здійснюється в двох режимах: передкризовий та кризовий стан ліквідності. Для подолання кризи ліквідності Комітет з управління активами та пасивами визначає обсяг дефіциту, що має бути ліквідований, і необхідні терміни; формує склад антикризової робочої групи; розробляє конкретний антикризовий план заходів. Визначення ситуації як кризової проводиться на засіданні Комітету з управління активами та пасивами. Ініціатор визначення ситуації як кризової зобов'язаний дати оцінку ситуації, що склалася, винести пропозиції про визнання ситуації кризовою і необхідність початку дій і процедур, передбачених антикризовим планом.

Для мінімізації ризику ліквідності протягом звітного року банк здійснює внутрішній контроль та аналіз строків погашення активів і зобов'язань для прийняття рішень щодо оперативного управління ліквідністю банку.

**Висновки з цього дослідження.** Завданням внутрішнього аудиту управління ліквідністю банку є сприяння ефективній та результативній діяльності, достовірній фінансовій та регулятивній звітності, а також дотриманню відповідних законів, нормативно-правових актів та внутрішніх положень щодо спроможності своєчасного виконання своїх грошових зобов'язань, завдяки збалансованості між строками та сумами погашення розміщених активів і виконання зобов'язань.

З огляду на це, ефективне здійснення внутрішнього аудиту управління ліквідністю банку повинно забезпечувати:

Таблиця 2

**Заходи банку, спрямовані на забезпечення оптимального рівня ліквідності**

| В короткостроковій перспективі | В довгостроковій перспективі |
|---|---|
| – залучення поточних депозитних ресурсів | – залучення середньострокових депозитних ресурсів |
| – залучення короткострокових депозитних ресурсів | – залучення довгострокових депозитних ресурсів |
| – формування портфеля високоліквідних та ліквідних активів | – формування диверсифікованого за рівнем ліквідності портфеля активів |
| – купівля-продаж держаних цінних паперів | – купівля-продаж цінних паперів |

*Джерело: розробка автора*

1. Потужне контрольне середовище щодо підтримки оптимального рівня ліквідності банку

2. Адекватний процес визначення та оцінки ризику ліквідності

3. Запровадження контрольних положень та процедур щодо оцінки ліквідності банку

4. Адекватні інформаційні системи оцінки рівня ліквідності банку

5. Систематичну перевірку дотримання запроваджених положень та процедур

Так, програма внутрішнього аудиту управління ліквідністю банку має містити:

1) коефіцієнтний аналіз оцінки динаміки змін структури балансу банку та обґрунтування їх впливу на ризик ліквідності банку вцілому;

2) групування та аналіз термінів погашення активів та зобов'язань, що надає можливість оцінити джерела фінансування активних операцій та спроможність банку підтримувати ліквідність на рівні, достатньому для виконання своїх зобов'язань перед вкладниками та клієнтами;

3) аналіз впливу процесу управління ліквідністю на достатність нормативних регламентів, та закріплення відповідальності в частині реалізації покладених функцій;

4) аналіз якості прийняття управлінських рішень по управлінню довгостроковою і короткостроковою ліквідністю (згідно Політики керування активами і пасивами, політик по керуванню ризиками, положення про Комітет управління активами і пасивами) за переліком типових функцій:

5) аналіз прийняття управлінських рішень щодо управління миттєвою ліквідністю (на підставі затверджених політик керування ризиками) в частині:

– відповідальності за виконанням внутрішніх лімітів миттєвої ліквідності банку, нормативів миттєвої ліквідності НБУ;

– здійснення керування кореспондентським рахунком в НБУ, аналізу обсягів обов'язкового резервування на коррахунку на поточну дату;

– здійснення поточного керування миттєвою ліквідністю банку, визначення дефіциту або надлишку ліквідності на поточний і наступний день;

– здійснення угод щодо залучення та розміщення міжбанківських ресурсів тощо.

Під час здійснення аудиторської перевірки управління ліквідності банку аудитор зобов'язаний перевірити:

– відповідність внутрішніх вимог до управління ліквідністю вимогам Національного банку України;

– дотримання банком нормативів ліквідності, встановлених Національним банком України;

– збалансованість строків та сум грошових потоків за активними пасивними операціями банку в різних часових інтервалах в тому числі у розрізі валют;

– здійснення розрахунку (щодекадно) та забезпечення контролю показника «Невідповідності за строками активів та пасивів» у розрізі валют;

– дотримання норм обов'язкового резервування залучених коштів на кореспондентському рахунку в Національному банку України;

– дотримання банком умов договорів на залучення коштів;

– своєчасність та повноту виконання банком всіх зобов'язань;

– дотримання персоналом встановлених положень та процедур щодо підтримки оптимального рівня ліквідності банку, а також забезпечення того, щоб запроваджені процедури фактично досягали поставлених цілей.

За результатами здійсненої перевірки діючої в банку практики щодо забезпечення оптимального рівня ліквідності аудитор формує висновок в письмовій формі, який повинен містити:

– результати виміру і оцінки стану ліквідності банку за певні періоди часу (у вигляді спеціально розробленої таблиці);

– аналіз факторів, що викликали той чи інший рівень ліквідності банку;

– моделювання стану ліквідності за умов різних сценаріїв розвитку бізнесу (незначні ускладнення розвитку бізнесу, легка криза, істотна криза ліквідності);

– обґрунтування основних заходів з відновлення або підсилення рівня ліквідності банку з вказівками щодо додаткового розміщення коштів в ліквідних активах.

Отже, внутрішній аудит управління ліквідністю банку забезпечує дотримання постійного достатнього рівня ліквідності для погашення своїх зобов'язань в належні терміни, як в звичайних умовах, так і в умовах кризи, не зазнавши при цьому невиправданих збитків та без ризику для репутації банку. Налагоджена система внутрішньобанківського аудиту сприяє ефективному управлінню незапланованими відтоками коштів, змінами джерел фінансування та здатності виконувати позабалансові зобов'язання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123427
2. Дзюблюк О. В. Управління ліквідністю банківської системи України : монографія / О. В. Дзюблюк, В. Я. Рудан. – Тернопіль : Вектор, 2016. 290 с.
3. Бутинець Ф. Ф., Герасимович А. М. Управління ліквідністю банку: методичні підходи [Електронний ресурс] / Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович // Вісник ЖДТУ. 2012. № 4 (62). URL: file:///C:/Users/Home/Desktop/42586-85418-1-PB.pdf

REFERENCES:

1. Sait Nacionalnogo banku Ukrayiny. [Site of the national bank of Ukraine]. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123427. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123427 [in Ukraine].
2. Dzyublyuk O. V. & Rudan V. Ya. (2016). Upravlinnya likvidnistyu bankivskoyi systemy Ukrayiny [Management the liquidity of the banking system of Ukraine]. Ternopil: Vektor [in Ukraine].
3. Butynecz F. F. & Gerasymovych A. M. Upravlinnya likvidnistyu banku: metodychni pidxody [Methods of bank liquidity management]. Visnyk ZhDTU – Herald of ZhDTU, 4. Retrieved from file:///C:/Users/Home/Desktop/42586-85418-1-PB.pdf [in Ukraine].

УДК 336.14

# Історико-економічні аспекти дослідження державного боргу

**Ізюмська В.А.**
кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри фінансів
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

**Куряча Н.В.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

У статті досліджено еволюцію поглядів вчених на економічну сутність поняття державного боргу в рамках різних наукових шкіл, розглянуто історичні аспекти становлення та функціонування державного боргу. Виявлено вплив історичних досліджень концепцій державного боргу на сучасні аспекти збалансованого функціонування державних фінансів в Україні.

**Ключові слова:** державний борг, державні фінанси, державні позики, дефіцит бюджету, державний кредит.

Изюмская В.А., Курячая Н.В. ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

В статье исследована эволюция взглядов ученых на экономическую сущность понятия государственного долга в рамках различных научных школ, рассмотрены исторические аспекты становления и функционирования государственного долга. Выявлено влияние исторических исследований концепций государственного долга на современные аспекты сбалансированного функционирования государственных финансов в Украине.

**Ключевые слова:** державний борг, державні фінанси, державні позики, дефіцит бюджету, державний кредит.

Izyumska V.A., Kuriacha N.V. HISTORICAL AND ECONOMIC ASPECTS OF INVESTIGATION OF THE STATE DEBT

The article investigates the evolution of the views of scientists on the economic essence of the notion of public debt within the framework of various scientific schools, examines the historical aspects of the formation and functioning of public debt. The influence of historical researches on the concepts of state debt on the modern aspects of balanced functioning of public finances in Ukraine is revealed.

**Keywords:** public debt, public finances, government loans, budget deficit, state credit.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Трансформація економічної системи України пов'язана із значними економічними, політичними, соціальними перетвореннями та потребує залучення значних фінансово-кредитних ресурсів, що у свою чергу призводить до надмірної заборгованості та значного обсягу проблем. А саме обслуговування боргу складає значну частину видатків бюджету, що скорочує фінансування життєво необхідних витрат; неспроможність сплатити борг та відсотки за користування позикою веде до політичного та економічного пресингу збоку зарубіжних країн та внутрішнього розладу, до втрати державності.

Стрімке зростання сумарного державного боргу, зумовлене надмірним нарощуванням внутрішнього державного боргу, залученням у значних обсягах кредитів міжнародних фінансових організацій, неконтрольованим наданням державних гарантій і трансформацією умовних зобов'язань уряду в прямий державний борг, може призвести до кризи державної заборгованості в Україні.

Таким чином, вивчення історичних аспектів становлення державного боргу, як однієї з основних категорій державознавства є життєво необхідним на даний час.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблем визначення змісту державного боргу, його класифікації торкались такі вчені, як Р. Баро, Дж. Б'юкенен [1], Ф. Модільяні, М. Кучерявенко, А. Нечай, А. Гальчинський, О. Гетманець, А. Кравченко, В. Федосов, С. Пахомов, Т. Богдан [2].

Особливості макроекономічного середовища трансформації, в якому розвивається державний борг, а також проблеми державної заборгованості у перехідний період досліджено у працях Г. Башнянина, Т. Вахненко, О. Лисої [3]. Вагомим є доробок економістів та фінансистів, наприклад, праці О. Баранов-



© Ізюмська В.А., Куряча Н.В.

ського, В. Новицького, Б. Гунського. Проблему управління державним боргом розглядали А. Вавілов, Г. Трофімов, В. Козюк, Т. Коляда.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Відсутність чіткої теоретичної класифікації державного боргу України на практиці позначається на тому, що законодавча вимога щодо щорічного затвердження Верховною Радою України структури державного внутрішнього боргу не дотримується.

Однак в Україні на сьогодні спеціальних досліджень щодо класифікації державного боргу, його структури та змісту не здійснювалось. Деякі зареєстровані у Верховній Раді України проекти закону про державний борг не містять визначення розширеної класифікації державного боргу. Тоді як реалії життя вимагають чіткості у розумінні змісту поняття державного боргу, його адекватного відображення у правових формах, оскільки кожен із елементів структури державного боргу має свої характерні підстави виникнення, порядок обслуговування і погашення.

**Формулювання цілей статті.** Тому дуже важливим є вивчення історико-економічних підходів до існування державного боргу України, що може слугувати підґрунтям до визначення поняття державного боргу, зокрема як інституту теорії держави та права. Для побудови більш вдосконаленої системи управління державним боргом важливо дослідити питання історичних особливостей формування державного боргу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування державного боргу має як об'єктивні, так і суб'єктивні аспекти. Серед об'єктивних причин слід назвати такі: несприятливий інвестиційний клімат; трансформаційний спад виробництва; зауваження на цій основі податкової бази; наявність від'ємного сальдо торговельного балансу; переваження застарілої технологічної бази зі значним ступенем морального і фізичного зносу основного капіталу; уповільнені темпи виробничого відтворення.

Суб'єктивні ж пов'язані із ситуативними прорахунками в тактиці впровадження реформ та фактичної відсутності стратегії розвитку фінансового ринку. А також – зі спробами «пожежного» вирішення поточних проблем. Крім того, на збільшення державного боргу в Україні вплинули також такі специфічні чинники: структурна розбалансованість національної економіки; надмірне збільшення видаткової частини бюджету за рахунок дотацій, які надає держава певним галузям (енергетика, вугільна промисловість та ін.); збереження значної кількості нерентабельних державних підприємств, що дотуються; значний обсяг тіньової економіки; структура бюджетних видатків, що не відповідає наявним фінансовим можливостям уряду; прийняття державою боргів підприємств (через відсутність чіткого розмежування між фінансами підприємств та держави за рахунок державного бюджету відбувало погашення простроченої заборгованості суб'єктів господарювання за енергоносії); виплата значних сум на виконання гарантійних зобов'язань за експортними кредитами; прихований дефіцит бюджету – накопичення заборгованості бюджетними установами (розрахунки взаємозаліками та казначейськими векселями); нецільове використання бюджетних коштів; нерозвиненість фондового ринку; інфляційні очікування і перманентна девальвація гривні; недостатній рівень економічної свідомості та культури.

Аналізуючи історичні теорії щодо визначення сутності та формування державного боргу слід виділити кілька основних поглядів, які утворились в рамках різних наукових шкіл, зокрема меркантилістської, класичної школи політичної економії, кейнсіанської та інших.

Перші дослідження щодо сутності та формування державного боргу припадають на період XVI-XVIII століть. Саме на початку XVI століття європейські монархії почали активно проводити економічну політику меркантилістів. Першим етапом у становленні державного боргу як складової фінансової системи країни стало заснування Банку Англії. Він був створений задля погашення дефіциту державного бюджету. Адже саме на цей період припала жорстка експансія, яка в свою чергу вимагала допоміжних витрат уряду не тільки за допомого податкових платежів, а й за допомогою залучення позик.

Щодо засновників класичної школи політичної економії, то вони негативно ставились до державного боргу, адже його збільшення зумовлює зменшення продуктивного капіталу суспільства. Зокрема, Адам Сміт стверджував наступне «… зростання величезних боргів, що в даний час пригнічують, і в кінцевому рахунку, можливо, розорять всі великі нації Європи» [4, с. 112]. Він зосереджував увагу на тому, що практикуючи боргове фінансування державних видатків, економіка країни ослаблюється, погіршується її фінансове становище, а також це може призвести до банкрутства держави.

Ще одним видатним представником класичної політичної економії, який досліджував питання державного боргу був послідовник А. Сміта, Давид Рікардо. Він також критично ставився до позик, адже вважав, що «країна стає біднішою внаслідок марнотратства уряду та приватних осіб та внаслідок запозичень» [4, с. 115]. Зокрема він говорив, що «не розглядає систему запозичень як найбільш доцільну систему для покриття державних витрат. Ця система має тенденцію робити нас менш заощадливими – обманюючи нас щодо нашого дійсного положення» [4, с. 116].

В свою чергу, Дж. С. Мілль вважав, що державний борг є однією з основних причин кризових явищ, так як чималі його розміри зумовлюють зростання цін, що спричиняє торговельні кризи. Підсумовуючи думки видатних представників класичної школи, загалом можна сказати, що вони оцінювали державні запозичення як негативне явище для економіки, що в результаті вилучає ресурси з національного виробництва і може призвести до банкрутства держави. Таким чином, класична політекономія сформувала в основному негативне ставлення до державного боргу тому, що вважала його причиною скорочення національних інвестицій і стримування накопичення капіталу.

Історична школа Німеччини сформувала оригінальну для того часу концепцію до теорії державного кредиту. Карл Дітцель у 1855 р. зазначав у своїй праці «Система державних позик», що народ тим заможніший, а народне господарство тим процвітаюче і прогресуюче, чим більшу частку державних витрат поглинають процентні платежі. На його думку, державний кредит: по-перше, підносить державу на вищу стадію господарського розвитку; по-друге, створює для держави «невичерпний і незмінний фонд», з якого нація щодня і щогодини отримує вигоди; по-третє, за рахунок кредиту («невичерпного фонду») нація задовольняє свої потреби; по-четверте, державні позики надаються кредиторами з вільних надлишків капіталу, при цьому жодним чином не відволікаються капітальні вкладення в будь-яке підприємництво. Приватний господарський лад не страждає від державного кредиту.

Зазначений підхід до аналізу державного кредиту не був випадковим і визначався такими причинами. Перша – полягала в швидкому зростанні державних боргів у країнах Західної Європи. На початку 60-х років XIX ст. щорічні витрати на виплату процентних платежів і управління державним боргом становили до всієї суми урядових видатків у Франції – 27,9%, Британії – 40,0%, Італії – 36,0%, Австрії – 41,7%. Виникла потреба в дослідженні категорії «державний борг» і в певному значенні у виправданні його зростання. Друга причина полягала в тому, що на зміну класичній концепції використання державного боргу для переміщення капіталів виникала нова капіталотворча теорія – про створення нового капіталу за допомогою державного кредиту [4, с. 122].

В той час кращі сили європейських економістів відгукнулися на концепцію Карла Дітцеля. На думку ще одного видатного представника історичної школи Німеччини Адольфа Вагнера, війни, які вели майже всі країни Західної Європи в XIX ст. за свої територіальні надбання, за ринки збуту і джерела сировини, фінансувалися державними позиками, що сприяло перетворенню матеріальних капіталів країни на нематеріальні. Німецький економіст Лоренц фон Штейн підійшов до проблеми з погляду капіталотворення. Він доводив, що погашення державного боргу (який, за Дітцелем, був зайвим), «дорівнює утворенню нового капіталу із зайнятого» (тобто вкладеного). З погляду марксистської теорії державний кредит є однією із форм руху позичкового капіталу, а процент за кредит – частка позичкового капіталу в додатковій вартості.

Інша точка зору з даного питання була висловлена Джоном Мейнардом Кейнсом, а також його послідовниками, представниками ортодоксального кейнсіанства Сеймуром Харрісом, Елвіном Хансеном та іншими. У своїй праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» Кейнс наголосив на тому, що держава мусить активно втручатись в економіку країни, оскільки ринкова система не є настільки саморегулюючою та досконалою аби забезпечити стабільне економічне зростання. В межах кейнсіанської економічної теорії державний борг вважався ключовим елементом державної політики зайнятості, оскільки давав можливість пожвавлення ринкової кон'юнктури і, як результат, зростання національного багатства [5, с. 436].

Прихильники кейнсіанства зазначали, що державні позики, кредити можуть підвищувати кількість фінансових інвестицій та спроможні збільшити загальне споживання в економіці. Продовження ідей Кейнса втілились у концепції «функціональних фінансів» Абби Лернера. Досліджуючи формування, суть та

вплив державного боргу на національну економіку, він поділяв його на зовнішній та внутрішній. Вчений стверджував, що якщо позики будуть використовуватись на фінансування капітальних видатків, то це призведе до зростання економіки, збільшення національного багатства. В результаті це дозволить погасити відсотки за кредити, підвищити державні доходи та доходи суспільства. Він вважав, що держава повинна борг лише обслуговувати та рефінансувати, тобто не мусить його повертати і будь-коли може зменшити боговий тягар, за допомогою збільшення податкових платежів та грошової емісії. Таким чином, за даною концепцією борг розглядається як невід'ємний результат стабілізаційної політики держави.

На противагу кейнсіанській політиці стимулювання попиту, неокласики дещо інакше оцінювали вплив державного боргу на економіку та державні фінанси. Засновник монетаризму Мілтон Фрідмен у своїх дослідженнях дійшов висновку, що кредитне фінансування державних видатків в кінцевому результаті стимулюють інфляційні процеси. Розглядаючи питання стосовно того, як впливає державний борг на економічне зростання, він розглядав його через такі монетарні складові як ціни, процентні ставки, приватні інвестиції. При запозиченні на фінансових ринках зростають процентні ставки і тому відбувається відплив приватних інвестицій.

Загалом монетаристи не підтримували ідею використання державного боргу як інструмента стабілізаційної політики, оскільки розглядали скорочення державних видатків як один з основних важелів впливу на макроекономічні процеси.

Щодо сучасних досліджень формування державного боргу варто відмітити Нобелівського лауреата Дж. Ю. Стігліца. Формування та сутність державного боргу висвітлені у таких його працях як «Економіка державного сектора» (1997), “Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development” (2006) [6, с. 266].

Він є послідовником кейнсіанства, і відповідно прихильником того, щоб держава активно брала участь у розвитку економіки. Коли економіка держави перебуває в кризових умовах, вчений вважає, що не слід застосовувати жорстку бюджетну економію тому, що саме такі заходи ще більше загострюють кризові явища. У стратегії економічного зростання економіст вбачає зниження відсоткових ставок та звільнення нових місць для інвестицій, відновлення можливостей сплати державного боргу. І тому, можна застосовувати дефіцитне фінансування державних програм та збільшення державного боргу.

У дослідженні даного питання слід відмітити сучасних українських науковців. В.М. Федосов наводить такі переваги фінансування державного боргу за рахунок запозичень. По-перше, підвищується фінансова безпека держави, по-друге, зростання касового виконання бюджету, і, по-третє, можливість контролювати інфляційні процеси. Також він зазначає, що внутрішній борг є більш позитивним явищем ніж зовнішній, адже не відбувається відплив капіталу за межі держави, тобто фінансовий потенціал країни не знижується [4, с. 256].

В.В. Козюк стверджує, що державний борг являє собою загальну суму емітованих, але не погашених позик з нарахованими відсотками, а також прийнятих державою на себе у відповідний спосіб зобов'язань [7, с. 206].

Сучасні дослідження довели неефективність використання урядом політики фіскальної експансії як інструменту стабілізації економіки відповідно до постулатів класичної економічної теорії, оскільки в умовах хронічного зростання державного боргу нарощування бюджетних видатків відіграє контрпродуктивну роль через обмежені можливості держави до мобілізації додаткових надходжень до бюджету. Використання дефіциту бюджету для стимулювання економічного зростання за умови спрямування його на капітальні видатки можуть собі дозволити лише країни, що мають ліквідний та місткий внутрішній ринок, який дозволяє використовувати в якості джерела фінансування дефіциту бюджету внутрішні запозичення. Оскільки навіть успішне проведення реструктуризація боргових зобов’язань держави в довгостроковому періоді призводить до значних фінансово-економічних втрат.

Сьогодні все більше науковців та практиків звертає увагу на те, що однією з основних причин зростання державного боргу є домінування у світі підходів до збалансування бюджету протягом економічного циклу або на основі функціонування фінансів, які не передбачають обов’язковості збалансування бюджету на щорічній основі. Враховуючи, що в умовах глобалізації (відкритої економіки) зростає щільність економічних циклів та уразливість економіки країни від зовнішніх чинників, уряду проблематично точно розрахувати періоди підйому і спаду економічної актив-

ності та глибину цих коливань, тому й неможливо визначити обсяги допустимих дефіцитів та можливих профіцитів бюджету з метою їх взаємної компенсації.

В умовах інтеграції України в європейський простір актуальним є питання запровадження спеціальних бюджетних правил «другого покоління», які існують у більшості країн ЄС та передбачають спеціальні норми, що поєднують обмеження розміру дефіциту бюджету і державного боргу. Зокрема, йдеться про використання як додаткового індикатора бюджетної безпеки держави нового показника – процентного відношення структурного дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП, тобто дефіциту, який був би можливим в умовах повної або високої зайнятості потенційних виробничих і трудових ресурсів та за існуючого рівня державних видатків і податкових ставок [8, с. 300].

Перевага правил «другого покоління» полягає в тому, що вони базуються на положенні про недоцільність щорічного збалансування бюджету та передбачають певну гнучкість до визначення допустимого рівня дефіциту бюджету поточного року. При цьому збалансування бюджету необхідно проводити протягом усього циклу шляхом компенсації дефіцитів бюджету його профіцитами, що будуть отримані в періоди економічного підйому.

Ураховуючи складність реалізації на практиці таких підходів до збалансування бюджету та доведену ефективність використання автоматичних стабілізаторів щодо мінімізації коливань рівнів виробництва та зайнятості, останнім часом зусилля науковців спрямовані на вироблення таких фіскальних правил, де поєднуються максимально допустимі рівні державного боргу із заходами антициклічної політики. Зокрема, йдеться про так звану «третю хвилю в історії фіскальних правил», яка описується як «поєднання чисельно визначеного таргетування рівня видатків уряду та процедурних правил щодо дотримання визначеного цією політикою правила та забезпечення додаткової прозорості фіскальної політики» [9, с. 17]. Сутність цього правила полягає в тому, щоб зафіксувати рівень видатків державного бюджету стосовно ВВП, дозволивши коливання в надходженнях до бюджету разом із поведінкою економічного циклу [10, с. 16].

Оскільки Україна задекларувала як стратегічну мету вступ до Європейського Союзу, то з позиції цієї перспективи важливим є запозичення кращого міжнародного досвіду модернізації політики управління державним боргом, що призвела до зміцнення фінансової системи та економічного зростання в багатьох країнах.

**Висновки із цього дослідження.** Підсумовуючи позиції економічних шкіл та окремих вчених-науковців щодо формування державного боргу можна сказати, що більшість вважають боргове фінансування важливою складовою макроекономічної політики, однак протягом розвитку економічних поглядів думки вчених коливались від повного заперечення існування державного боргу до обґрунтування його, як функціонального елементу макроекономічної політики держави.

Існування державного боргу сьогодні є об’єктивно зумовленим явищем не лише для країн із перехідною економікою, але й для розвинених країн. В Україні звуження зовнішніх джерел позичкових коштів, девальвація національної валюти і занепад системи внутрішнього кредитування призвели до посилення макроекономічної нестабільності та негативно позначилися на рівні сукупного попиту, що, поряд із погіршенням умов зовнішньої торгівлі, обумовило суттєвий спад виробництва. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Б’юкенен Дж., Масгрейв Р. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави /: пер. з англ. Київ, 2004. 175 с.

2. Богдан Т. П. Фіскальна консолідація: уроки міжнародного досвіду для України. Фінанси України. 2014. № 10. С. 55–72.

3. Адонін С. В., Лиса О.В. Державне кредитування в Україні. Вісник Одеського національного університету. 2014. Т.19. Випуск 2. С. 81-85.

4. Теорія фінансів: підручник / за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ, 2010. 576 с.

5. Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. Москва, 2008. 960 с.

6. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризисна. Москва, 2011. 512 с.

7. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України. Тернопіль, 2002. 238 с.
8. Коляда Т.А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика. Ірпінь, 2016. 396 с.
9. Du Plessis S. Fiscal Rule to Produce Counter-Cyclical Fiscal Policy in South Africa / S. Du Plessis, W. Boshoff // Stellenbosch Economic Working Papers 13/07. – Department of Economics and the Bureau for Economic Research. University of Stellenbosch. 2007. P. 17.
10. Frankel J. Sturzenegger F. South Africa: Macroeconomic Challenges after a Decade of Success. Cambridge, MA: CID. CID Working Paper. September. 2006. № 133. P. 16.

REFERENCES:

1. B'jukenen Dzh., Masghrejv R. (2004) Suspiljni finansy i suspiljnyj vybir: Dva protylezhnykh bachennja derzhavy [Public finances and social choice: Two opposing views of the state]. Kyjiv, (in Ukrainian)
2. Boghdan T. P. (2014) Fiskaljna konsolidacija: uroky mizhnarodnogho dosvidu dlja Ukrajiny [Fiscal consolidation: lessons learned from international experience for Ukraine]. Finansy Ukrajin, no. 10, pp. 55–72.
3. Adonin S. V., Lysa O.V. (2014) Derzhavne kredytuvannja v Ukrajini [State lending to Ukraine]. Visnyk Odesjkogho nacionaljnogho universytetu, no.19, vol. 2, pp. 81-85.
4. Fedosov V. M., Jurij S. I. (ed) (2010) Teorija finansiv: pidruchnyk [Theory of Finance: Textbook]. Kyjiv, (in Ukrainian)
5. Keyns Dzhon Meynard (2008) Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. Izbrannoe [General theory of employment, interest and money]. Moskow, (in Russian)
6. Stiglits Dzh. E. (2011) Krutoe pike: Amerika i novyy ekonomicheskiy poryadok posle global'nogo krizisna [Cool pique: America and the new economic order after the global crisis]. Moskow, (in Russian)
7. Kozjuk V. V. (2002) Derzhavnyj borgh v umovakh rynkovoji transformaciji ekonomiky Ukrajiny [State debt in the conditions of market transformation of the Ukrainian economy]. Ternopilj, (in Ukrainian)
8. Koljada T.A. (2016) Formuvannja bjudzhetnoji strateghiji Ukrajiny: teorija, metodologhija, praktyka [Formation of the budget strategy of Ukraine: theory, methodology, practice]. Irpinj, (in Ukrainian)
9. Du Plessis S. Fiscal Rule to Produce Counter-Cyclical Fiscal Policy in South Africa / S. Du Plessis, W. Boshoff // Stellenbosch Economic Working Papers 13/07. – Department of Economics and the Bureau for Economic Research. University of Stellenbosch. 2007. P. 17.
10. Frankel J. Sturzenegger F. South Africa: Macroeconomic Challenges after a Decade of Success. Cambridge, MA: CID. CID Working Paper. September. 2006. № 133. P. 16.

УДК 352.146

# Формування та використання місцевих бюджетів України в умовах децентралізації

**Конєва І.І.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету

Стаття присвячена дослідженню ролі місцевих бюджетів України у забезпеченні ефективного функціонування органів місцевого самоврядування. Проаналізовано розподіл основних доходів Зведеного бюджету України за видами бюджетів та розподіл основних видатків Зведеного бюджету України за видами бюджетів. Визначено джерела формування і напрями використання коштів місцевих бюджетів на прикладі Сумської області. Окреслено перспективні напрями формування і використання коштів місцевих бюджетів України.

**Ключові слова:** місцеві бюджети, Зведений бюджет, податкові надходження, видатки бюджету, фінансова стійкість, децентралізація.

Конева И.И. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию роли местных бюджетов Украины в обеспечении эффективного функционирования органов местного самоуправления. Проанализировано распределение основных доходов Сводного бюджета Украины по видам бюджетов и распределение основных расходов Сводного бюджета Украины по видам бюджетов. Определены источники формирования и направления использования денежных средств местных бюджетов на примере Сумской области. Определены перспективные направления формирования и использования средств местных бюджетов.

**Ключевые слова:** местные бюджеты, Сводный бюджет, налоговые поступления, расходы бюджета, финансовая устойчивость, децентрализация.

Koneva I.I. FORMATION AND USING OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

The article investigates the main components of the role of local budgets, the state of formation and using of local budgets of Ukraine are explored, context of decentralization, the prospects of the formation and using of local budgets in Ukraine are determined. Analysis of the formation and using of local budgets of Ukraine shows the necessitate: strengthening the investment component of local budgets, without reducing the amount of local budgets' spending on the social sphere, social protection and social security, housing and communal services. Analyzed the status and structure of local budgets revenues on the example of Sumy region. The article defines perspective directions of formation and using of local budgets of Ukraine.

**Keywords:** local budgets, Summary budget, tax receivabless, charges of budget, financial stability, decentralization.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Головна роль в ефективному виконанні органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і завдань відіграють кошти місцевих бюджетів, що перебувають у їх розпорядженні. Існуючий механізм формування доходів бюджетів України характеризується низьким рівнем частки власних доходів місцевих бюджетів, що відображається нарощуванням обсягів міжбюджетних трансфертів. Також, особлива роль відводиться місцевим бюджетам у соціально-економічному розвитку територій, оскільки фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів. У зв'язку з цим виникає необхідність у поглибленому дослідженні проблем механізму формування доходів місцевих бюджетів та напрямків їх ефективного використання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретичних і практичних аспектів формування доходів місцевих бюджетів та удосконаленню механізму управління бюджетними видатками в Україні присвячено чимало праць вітчизняних науковців, а саме Кириленка О.П., Лисяк Л.В., Міщенко Д.А., Серьогіна С.С, Пімєнової М.М., Піскової Ж.В., Юрія С.І., Федосова В.М. та інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сьогоднішній день актуальною є проблема високої залежності доходів місцевих бюджетів та від міжбюджетних трансфертів, що породжує необхідність



© Конєва І.І.

пошуку можливості збільшення доходів місцевих бюджетів за рахунок джерел, що посилюють фінансову незалежність органів місцевої влади і ведуть до посилення децентралізації. Також залишаються актуальними питання підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є аналіз формування доходів місцевих бюджетів та напрямків використання коштів, порівняння структури доходів місцевих бюджетів в Україні загалом та Сумської області зокрема, а також пошук шляхів досягнення їх збалансованості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах незалежності органів місцевого самоврядування у здійсненні покладених на них функцій і виконанні власних і делегованих повноважень особливе місце належить місцевим бюджетам як фінансовій базі їх функціонування. Складність теоретичних та практичних аспектів формування та використання місцевих бюджетів в умовах децентралізації обумовлює об'єктивну необхідність комплексного підходу до механізму формування і використання місцевих бюджетів України.

Впровадження реформи децентралізації, яка ґрунтується на базі «Стратегії – 2020» президента України, «Концепції реформи місцевого самоврядування» та Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», інших законодавчих актів, передбачає досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципами субсидіарності та децентралізації при стабільних джерел доходів для їх реалізації, раціональне використання накопиченого потенціалу і як наслідок досягнення фінансової спроможності регіонів [1].

Розглянемо, яку частку займають доходи місцевих бюджетів у структурі доходів Зведеного бюджету України до і після децентралізації, яка розпочалася з кінця 2014 року. (табл. 1).

У 2015 р. Були внесені зміни до Бюджетного кодексу України і Податкового кодексу України. За 2014-2018 рр. Питома вага доходів місцевих бюджетів у структурі Зведеного бюджету не перевищувала 22,6%, що свідчить про низький ступінь участі місцевого самоврядування в розв'язанні проблем розвитку регіонів.

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» зазначається, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом, джерел та закріплених у встановленому порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів [3].

Розглянемо, структуру доходів місцевих бюджетів України (табл. 2).

Питома вага податкових надходжень коливається від 34,3% у 2004 році до 40,1% у 2016 році. Але найбільшу питому вагу становлять офіційні трансферти 59,4% у 2014 р. Наступним етапом аналізу є дослідження неподаткових надходжень, які займали третє місце у структурі доходів місцевих бюджетів. У 2014 р. питома вага цієї групи доходів становила 5,6%. у 2015 р. вона зросла до 6,8%. У 2018 році зменшилася до 3,3%.

Розглянемо дохідну частину місцевих бюджетів на прикладі Сумської області (табл. 3).

У структурі доходів місцевих бюджетів Сумської області протягом 2015–2017 рр. переважають офіційні трансферти – від 85,0% до 87,1%. Податкові надходження займають друге місце, їх питома вага залишається майже незмінною за період дослідження.

Таблиця 1

**Склад та структура доходів Зведеного бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів)**

| Вид бюджету | Рік | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | | 2015 | | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
| | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % |
| Державний бюджет | 355,0 | 80,0 | 531,5 | 81,5 | 612,1 | 78,2 | 787,3 | 77,4 | 917,1 | 79,8 |
| Місцеві бюджети | 89,0 | 20,0 | 120,5 | 18,5 | 170,6 | 21,8 | 229,5 | 22,6 | 232,0 | 20,2 |
| Зведений бюджет | 444,0 | 100,0 | 652,0 | 100,0 | 782,7 | 100,0 | 1016,8 | 100,0 | 1149,1 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [2]*

Таблиця 2

**Склад та структура доходів місцевих бюджетів України**

| Вид доходів | Рік | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | | 2015 | | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
| | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % |
| Податкові надходження | 75,3 | 34,3 | 98,2 | 33,4 | 146,9 | 40,1 | 201,0 | 40,0 | 211,3 | 39,1 |
| Неподаткові надходження | 12,3 | 5,6 | 20,1 | 6,8 | 21,7 | 5,9 | 26,0 | 5,2 | 18,2 | 3,3 |
| Доходи від операцій з капіталом | 1,5 | 0,7 | 2,1 | 0,7 | 2,0 | 0,5 | 2,5 | 0,5 | 2,5 | 0,5 |
| Офіційні трансферти | 130,6 | 59,4 | 174,0 | 59,1 | 195,4 | 53,4 | 272,9 | 54,3 | 308,9 | 57,1 |
| Всього | 219,7 | 100,0 | 294,4 | 100,0 | 366,0 | 100,0 | 502,4 | 100,0 | 540,9 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [2]*

Таблиця 3

**Склад та структура доходів бюджету Сумської області**

| Вид доходів | Рік | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | | 2016 | | 2017 | |
| | млн. грн. | % | млн. грн. | % | млн. грн. | % |
| Податкові надходження | 306,4 | 10,9 | 383,2 | 28,6 | 615,0 | 10,7 |
| Неподаткові надходження | 110,4 | 4,0 | 110,2 | 8,2 | 117,9 | 2,1 |
| Доходи від операцій з капіталом | 0,3 | 0,1 | 0,3 | 0,1 | 1,5 | 0,1 |
| Офіційні трансферти | 2365,8 | 85,0 | 845,6 | 63,1 | 4989,7 | 87,1 |
| Всього доходів | 2782,9 | 100,0 | 1339,3 | 100,0 | 5724,1 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [4]*

Таблиця 4

**Склад та структура податкових надходжень місцевих бюджетів України**

| Вид податку | Рік | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | | 2015 | | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
| | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % |
| Податок на доходи фізичних осіб | 62,5 | 83,0 | 54,9 | 55,9 | 79,0 | 53,8 | 110,6 | 55,1 | 127,7 | 60,3 |
| Акцизний податок | 0,2 | 0,3 | 7,7 | 7,8 | 11,5 | 7,8 | 13,2 | 6,6 | 13,3 | 6,3 |
| Податок на прибуток підприємств | 0,3 | 0,4 | 4,3 | 4,4 | 5,9 | 4,1 | 6,5 | 3,2 | 6,3 | 3,0 |
| Місцеві податки і збори | 8,1 | 10,7 | 27,0 | 27,5 | 42,3 | 28,8 | 52,6 | 26,2 | 54,9 | 26,0 |
| Плата за користування надрами | 1,4 | 1,9 | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 0,7 | 1,1 | 0,5 | 2,1 | 1,0 |
| Інше | 2,8 | 3,7 | 3,3 | 3,4 | 7,1 | 4,8 | 17,0 | 8,4 | 7,1 | 3,4 |
| Всього | 75,3 | 100,0 | 98,2 | 100,0 | 146,9 | 100,0 | 201,0 | 100,0 | 211,3 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [2]*

Також варто зазначити, що в доходах бюджету Сумської області питома вага трансфертів була більшою ніж в Україні. Тобто система фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні є централізованою.

Критерієм ефективності функціонування бюджетно-податкового механізму є досягнення раціонального балансу між власними коштами місцевих бюджетів і трансфертами, що надаються з державного бюджету. Тобто

Таблиця 5

**Склад та структура податкових надходжень бюджету Сумської області**

| Вид податку | Рік | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | | 2016 | | 2017 | |
| | млн. грн. | % | млн. грн. | % | млн. грн. | % |
| Податок та збір на доходи фізичних осіб | 221,2 | 72,2 | 292,0 | 76,2 | 484,3 | 78,7 |
| Податок на прибуток підприємств | 43,8 | 14,3 | 44,3 | 11,6 | 72,3 | 11,8 |
| Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів | 25,5 | 8,3 | 31,6 | 8,2 | 40,8 | 6,6 |
| Інші податки і збори | 15,9 | 5,2 | 15,2 | 4,0 | 17,6 | 2,9 |
| Всього | 306,4 | 100,0 | 383,1 | 100,0 | 615,0 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [4]*

Таблиця 6

**Склад та структура неподаткових надходжень місцевих бюджетів України**

| Вид надходження | Рік | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | | 2015 | | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
| | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % |
| Надходження бюджетних установ | 9,6 | 78,1 | 15,3 | 76,1 | 14,7 | 67,4 | 17,0 | 65,4 | 11,9 | 65,4 |
| Надходження державних підприємств | 0,3 | 2,4 | 0,5 | 2,5 | 1,8 | 8,2 | 2,3 | 8,8 | 0,8 | 4,4 |
| Адміністративні збори та платежі | 1,7 | 13,8 | 2,8 | 13,9 | 3,4 | 15,6 | 4,0 | 15,4 | 4,0 | 22,0 |
| Інше | 0,7 | 5,7 | 1,5 | 7,5 | 1,9 | 8,8 | 2,7 | 10,4 | 1,5 | 8,2 |
| Всього | 12,3 | 100,0 | 20,1 | 100,0 | 21,8 | 100,0 | 26,0 | 100,0 | 18,2 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [2]*

Таблиця 7

**Склад та структура неподаткових надходжень бюджету Сумської області**

| Вид надходження | Рік | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | | 2016 | | 2017 | |
| | млн.грн | % | млн.грн | % | млн.грн | % |
| Доходи від власності та підприємницької діяльності | 0,9 | 0,8 | 1,1 | 1,0 | 4,8 | 4,1 |
| Власні надходження бюджетних установ | 91,5 | 82,9 | 87,6 | 79,5 | 87,6 | 74,3 |
| Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності | 17,4 | 15,8 | 20,6 | 18,7 | 24,6 | 20,9 |
| Інші неподаткові надходження | 0,6 | 0,5 | 0,9 | 0,8 | 0,9 | 0,7 |
| Всього | 110,4 | 100,0 | 110,2 | 100,0 | 117,9 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [4]*

частка офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України є високою в умовах децентралізації, яка передбачає забезпечення фінансової незалежності(спроможності) органів місцевого самоврядування.

Доходи місцевих бюджетів не диверсифіковані, основну частку податкових доходів місцевих бюджетів становить один вид надходжень – податок на доходи фізичних осіб. Місцеві податки не виконують функції фіс-

кального інструменту органів місцевого самоврядування [5, с. 95].

У структурі податкових надходжень бюджету Сумської області найбільшу питому вагу займає податок на доходи фізичних осіб – від 72,2% до 78,7% за період дослідження.

В структурі неподаткових надходжень місцевих бюджетів України найбільшу питому

Таблиця 8

**Склад та структура видатків Зведеного бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів)**

| Вид бюджету | Рік | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | | 2015 | | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
| | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % |
| Державний бюджет | 299,6 | 57,3 | 402,9 | 59,3 | 489,3 | 58,6 | 566,6 | 53,6 | 691,3 | 55,9 |
| Місцеві бюджети | 223,5 | 42,7 | 276,9 | 40,7 | 346,2 | 41,4 | 490,1 | 46,4 | 546,2 | 44,1 |
| Зведений бюджет | 523,1 | 100,0 | 679,9 | 100,0 | 835,6 | 100,0 | 1056,8 | 100 | 1237,5 | 100 |

*Джерело: розраховано автором за [2]*

Таблиця 9

**Склад та структура видатків місцевих бюджетів України (за функціональною класифікацією)**

| Напрями видатків | Рік | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | | 2015 | | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
| | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % | млрд. грн. | % |
| Освіта | 71,4 | 31,9 | 84,0 | 30,4 | 94,6 | 27,3 | 136,6 | 27,9 | 162,3 | 29,7 |
| Соціальний захист | 53,4 | 23,9 | 67,8 | 24,5 | 101,3 | 29,2 | 134,5 | 27,4 | 145,5 | 26,6 |
| Пенсії | 4,0 | 1,8 | 4,8 | 1,7 | 5,0 | 1,4 | 6,7 | 1,4 | 7,6 | 1,4 |
| Відсотки за запозичення | 1,5 | 0,7 | 1,7 | 0,6 | 0,3 | 0,1 | 0,1 | 0,02 | 0,8 | 0,1 |
| Правоохоронні органи | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 0,1 | 0,4 | 0,1 | 0,6 | 0,1 | 1,0 | 0,2 |
| Медицина | 46,6 | 20,8 | 59,5 | 21,5 | 62,9 | 18,2 | 85,7 | 17,5 | 85,3 | 15,6 |
| Збройні сили | 0,002 | X | 0,01 | X | 0,008 | X | 0,01 | X | - | - |
| Чиновницький апарат | 9,6 | 4,3 | 12,8 | 4,6 | 15,9 | 4,6 | 23,7 | 4,8 | 27,8 | 5,1 |
| Транспорт | 4,3 | 1,9 | 8,0 | 2,9 | 13,9 | 4,0 | 28,8 | 5,9 | 36,8 | 6,7 |
| Інші галузі економіки | 4,8 | 2,1 | 9,8 | 3,5 | 19,4 | 5,6 | 25,1 | 5,1 | 31,8 | 5,8 |
| Культура і спорт | 9,0 | 4,0 | 9,6 | 3,5 | 11,9 | 3,4 | 16,4 | 3,3 | 18,7 | 3,4 |
| Комунальне господарство | 17,7 | 7,9 | 15,7 | 5,7 | 17,5 | 5,0 | 27,2 | 5,5 | 23,7 | 4,3 |
| Сільське господарство | 0,1 | 0,04 | 1,3 | 0,5 | 1,4 | 0,4 | 1,8 | 0,4 | 0,5 | 0,1 |
| Охорона довкілля | 0,9 | 0,4 | 1,5 | 0,5 | 1,5 | 0,4 | 2,6 | 0,5 | 4,2 | 0,8 |
| Паливно-енергетичний комплекс | 0,003 | x | 0,007 | x | 0,05 | 0,01 | 0,05 | 0,01 | 0,03 | 0,01 |
| Всього видатків | 223,5 | 100,0 | 276,9 | 100,0 | 346,2 | 100,0 | 490,1 | 100,0 | 546,2 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [2]*

вагу займають надходження бюджетних установ, але вона зменшується від 78,1% до 65,4%. Друге місце належить адміністративним зборам та платежам, питома вага яких збільшується до 22,0% у 2018 році.

Також варто зазначити, що в структурі неподаткових надходжень бюджету Сумської області зберігається тенденція яка склалася в Україні.

Розглянемо, яку частку займають видатки місцевих бюджетів у структурі видатків Зведеного бюджету України (табл. 8).

Питома вага видатків місцевих бюджетів у структурі видатків Зведеного бюджету України у 2018 р. складала 44,1 %, що на 1,4 п.в. більше ніж у 2014 р.

Динаміка видатків місцевих бюджетів в Україні має тенденцію до збільшення.

Ефективність фінансової політики оцінюється ступенем виконання державою покладених на неї функцій з точки зору виконання бюджету (табл. 9).

У структурі видатків місцевих бюджетів України за видами надходжень найбільша питома вага належить видаткам на освіту, соціальний захист та медицину.

У 2017 році в структурі видатків бюджету Сумської області найбільша питома вага належить видаткам на фінансування Департаменту фінансів – 72,0%, на охорону здоров'я – 13,7%, на освіту – 8,1%.

Для України необхідним є не лише вдосконалення системи міжбюджетних відносин, але й усвідомлення того, що вся система бюджетних відносин повинна орієнтуватися на реалізацію сукупності інтересів держави, бізнесу та громадянина. Основним напрямом розв'язання проблем місцевого самоврядування в Україні вважається створення самодостатніх територіальних

Таблиця 10

**Склад та структура видатків бюджету Сумської області**

| Напрями видатків | Рік | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | | 2016 | | 2017 | |
| | млн. грн. | % | млн. грн. | % | млн. грн. | % |
| Сумська обласна рада | 9,0 | 0,3 | 10,1 | 0,8 | 14,5 | 0,3 |
| Обласна державна адміністрація | 1,8 | 0,1 | 2,3 | 0,2 | 2,9 | 0,05 |
| Управління інформаційної діяльності та комунікацій з громадськістю | 0,7 | - | 1,6 | 0,1 | 2,0 | 0,03 |
| Департамент освіти і науки | 372,2 | 14,0 | 391,4 | 31,4 | 453,6 | 8,1 |
| Управління молоді та спорту | 21,4 | 0,8 | 28,3 | 2,3 | 39,6 | 0,7 |
| Управління охорони здоров'я | 532,9 | 20,0 | 526,5 | 42,2 | 763,1 | 13,7 |
| Департамент соціального захисту населення | 70,6 | 2,6 | 86,7 | 6,9 | 125,0 | 2,2 |
| Служба у справах дітей | 6,2 | 0,2 | 7,6 | 0,6 | 13,5 | 0,2 |
| Управління культури і туризму | 63,0 | 2,4 | 76,9 | 6,1 | 100,7 | 1,8 |
| Управління майном | 1,2 | 0,1 | 2,3 | 0,2 | 2,6 | 0,05 |
| Управління ЖКГ | - | - | 1,2 | 0,1 | 0,7 | 0,01 |
| Управління капітального будівництва | - | - | 0,1 | - | 0,1 | - |
| Управління агропромислового розвитку | 27,7 | 1,0 | 28,7 | 2,3 | 43,5 | 0,8 |
| Департамент цивільного захисту населення | 1,0 | 0,1 | 1,2 | 0,1 | 1,6 | 0,03 |
| Департамент екології | - | - | 0,1 | - | 0,1 | - |
| Управління взаємодії з правоохоронними органами | - | - | | - | 0,1 | - |
| Департамент економічного розвитку і торгівлі | 0,4 | - | 1,0 | 0,1 | 1,8 | 0,03 |
| Департамент фінансів | 1553,3 | 58,4 | 82,9 | 6,6 | 4019,2 | 72,0 |
| Всього видатків | 2661,4 | 100,0 | 1248,5 | 100,0 | 5584,6 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за [4]*

громад. Цього можна досягти в результаті вдосконалення системи територіальної організації виконавчої влади та місцевого самоврядування, проведення реформи адміністративно-територіального устрою, що має супроводжуватися зміцненням територіальних громад, продовженням бюджетної реформи та доведенням її до базового рівня – бюджетів сіл, селищ, міст районного значення [6, с. 377].

**Висновки з цього дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у результаті проведеного дослідження виявлено, що в Україні гостро постає проблема з високим рівнем концентрації бюджетних ресурсів на центральному рівні. Структура доходів бюджету Сумської області свідчить про обмеженість фінансових ресурсів для забезпечення в повній мірі самостійність відповідних бюджетів, що суперечить наближенню до реалізації такої цілі, як децентралізація. Перспективами для подальших досліджень у даному напрямі є проведення ґрунтовного аналізу досвіду європейських країн у формуванні доходів місцевих бюджетів та проведенні децентралізації, а також пошук можливостей його впровадження в Україні. Для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів необхідно здійснювати своєчасне фінансування видатків, пошук шляхів посилення соціальної, стимулюючої та регулюючої ролі податків. Ці заходи забезпечать прогресивний соціально-економічний розвиток країни та сприятимуть гармонізації інтересів держави та регіонів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фурдичко Л.Є. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів України [Електронний ресурс]. Режим доступу: ird.gov.ua/sep/…/sep20155(115)_039_FurdychkoLYe.pdf

2. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/ptsm

3. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 червня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80

4. Департамент фінансів Сумської ОДА. Режим доступу: www.finansy.sm.gov.ua/

5. Андрейків Т.Я. Формування місцевих бюджетів: соціально-економічний аспект. Науковий вісник херсонського державного університету. 2015. вип. 10. С. 93–96.

6. Кульчицький М.і. Міжбюджетні відносини в економічній системі України: дис. … док. екон. наук. Львів, 2016. 475 с.

REFERENCES:

1. Furdychko L.Ye. Detsentralizatsiia: finansova nezalezhnist mistsevykh biudzhetiv Ukrainy [Decentralization: financial independence of local budgets of Ukraine] [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: ird.gov.ua/sep/…/sep20155(115)_039_FurdychkoLYe.pdf

2. Ministerstvo finansiv Ukrainy [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/ptsm

3. Departament finansiv Sumskoi ODA. Rezhym dostupu: www.finansy.sm.gov.ua/

4. Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 21 chervnia 1997 r. # 280/97-VR [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80

5. Andreikiv T.Ya. (2015). Formuvannia mistsevykh biudzhetiv: sotsialno-ekonomichnyi aspekt. [Formation of local budgets: socio-economic aspect].

Naukovyi visnyk khersonskoho derzhavnoho universytetu. vyp. 10. p. 93–96.

6. Kulchytskyi M.I. (2016). Mizhbiudzhetni vidnosyny v ekonomichnii systemi Ukrainy. [Inter-budgetary relations in the economic system of Ukraine]: dys. … dok. ekon. nauk. Lviv. 475 p.

УДК 336.72

# Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні

**Мілошевич Н.В.**
старший викладач кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням інвестиційної діяльності страхових компаній. Розглянуто основні напрямки інвестиційних вкладень страхових компаній України. Досліджено причини низького рівня інвестиційної діяльності страховиків України. Охарактеризовано основні умови активізації та перспективні напрямки розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній.

**Ключові слова:** страхування, страхові компанії, інвестиції, страхові резерви, цінні папери, інвестиційні фонди, страховий ринок, фінансовий ринок, державні гарантії.

Милошевич Н.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам инвестиционной деятельности страховых компаний. Рассмотрены основные направления инвестиционных вложений страховых компаний Украины. Исследованы причины низкого уровня инвестиционной деятельности страховщиков Украины. Охарактеризованы основные условия активизации и перспективные направления развития инвестиционной деятельности страховых компаний.

**Ключевые слова:** страхование, страховые компании, инвестиции, страховые резервы, ценные бумаги, инвестиционные фонды, страховой рынок, финансовый рынок, государственные гарантии.

Miloshevic N.V. INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

The article is devoted to topical issues of investment activity insurance companies. The main directions of investment investment of insurance companies in Ukraine. The reasons for low level of investment activity of Ukrainian insurers. The main activation conditions and perspective are characterized directions of development of investment activity of insurance companies.

**Keywords:** insurance, insurance companies, investments, insurance reserves, securities, investment funds, insurance market, financial market, state guarantees.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний стан економіки України характеризується суттєвим зменшенням темпів економічного зростання, що обумовлює необхідність використання всіх можливостей стимулювання виробництва. Одним із важливих шляхів подолання негативних тенденцій у розвитку економіки країни є залучення інвестицій. Активізація інвестиційного процесу значною мірою може бути забезпечена за рахунок ефективного використання страхових ресурсів вітчизняних страхових компаній. Інвестиційні можливості страхових компаній обумовлені економічною природою страхування. Особливість діяльності страхових компаній полягає в тому, що вони мають змогу протягом певного періоду розпоряджатися коштами, отриманими від страхувальників.

Досвід розвинених зарубіжних країн свідчить, що на сьогоднішній день страхові компанії посідають особливе місце в забезпеченні інвестиційного процесу. Але на теперішній час цей напрям діяльності страховиків в Україні залишається недостатньою мірою використаним. У розвинутих країнах світу страхові компанії за обсягом інвестиційних вкладень перевищують загальновизнаних інституціональних інвесторів – банки й інвестиційні фонди. Для прикладу, прибуток від інвестицій у зарубіжних страхових компаніях становить у середньому 20-30% від сукупного доходу, у країнах СНД – 3-10%, а в Україні – 2-3% [3, с. 41]. Це обумовлює актуальність проведення досліджень всіх напрямків та механізмів, які дозволяють страховим компаніям приймати участь в процесах інвестиційної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню різних аспектів здійснення страховими компаніями інвестиційної діяльності присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема М. Александрова, В. Базилевич, В. Василенко, О. Заруба, О. Залєтова, Н. Зозуля, С. Осадець, А. Черненко, О. Вовчак, Л.Ю. Сорока, Ф. Бикнелл, Т. Мэнсон, Д. Хэмптон та інші.

Втім, підходи різних авторів до розуміння особливостей інвестиційної діяльності страхових компаній не завжди враховують особливості сучасного стану економіки, що гальмує розв'язання зазначеної проблеми на практиці. У зв'язку з цим назріла практична





© Мілошевич Н.В.

потреба у продовженні та поглибленні наукових досліджень у напрямі забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної діяльності страхових компаній. Враховуючи об'єктивну необхідність дедалі більшого залучення інвестиційного капіталу страхової системи до економіки України, подальші дослідження цих аспектів набувають особливого значення.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Інвестиційна діяльність страхових компаній відіграє важливу роль у розвитку ринкової економіки. Однією із основних умов активізації інвестиційної діяльності страхових компаній є зростання інвестиційних ресурсів, що значною мірою залежить від розвитку страхового ринку України. Останній перебуває поки що на стадії розвитку. У теперішній час існує ряд проблемних питань, що стосуються діяльності страховика, пов'язаною з активізацією інвестиційного процесу. Вирішенню однієї з таких проблем і присвячена ця стаття.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є здійснення оцінки сучасного стану та дослідження основних тенденцій і напрямків розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Страхові компанії, згідно із законодавством, виконують дві важливі функції: з одного боку в процесі здійснення основної професійної діяльності вони стимулюють інвестиційну активність тим, що забезпечують страховий захист суб'єктів господарювання від ймовірних ризиків, а з іншого боку – приймають безпосередню участь у інвестуванні, тобто виступають в ролі інституційних інвесторів.

Особливість діяльності страхових компаній полягає в тому, що вони мають змогу протягом певного періоду розпоряджатися коштами, отриманими від страхувальників. Тобто, механізм страхування дозволяє страховим організаціям збирати й накопичувати внески страхувальників у вигляді страхових премій, а страхові виплати здійснювати лише при фактичному настанні страхового випадку. При цьому дуже важливе значення має строк, коли будуть потрібні кошти для погашення зобов'язань страхової компанії. Так, наприклад, по договорам страхування життя відкладений період виплат може становити десятки років, а по ризикових видах страхування терміни дії договорів значно коротші. Тобто, існує часовий проміжок, протягом якого в розпорядженні страховиків тимчасово знаходяться кошти страхувальників і для одержання додаткового доходу страховик може їх використовувати для інвестування в певні об'єкти.

Інвестиційна діяльність страхових організацій великою мірою залежить від розміру інвестиційного потенціалу страховика. Під інвестиційним потенціалом страхової компанії розуміють сукупність коштів, що є тимчасово або відносно вільними від страхових зобов'язань, які використовуються для інвестування з метою одержання інвестиційного доходу.

Інвестиційний потенціал залежить від багатьох факторів: обсягу страхових премій; структури страхового портфеля; збитковості або прибутковості страхових операцій; строків страхових договорів; обсягів власних коштів, умов державного регулювання формування страхових фондів та ін.

Інвестиційний потенціал страхової компанії складається з коштів страхувальників у вигляді страхових премій і власного капіталу. Власний капітал страховика формується за рахунок внесків акціонерів або учасників з подальшим відрахуванням коштів до резервів і фондів.

Таким чином, кожна страхова компанія має в своєму розпорядженні дві групи коштів:

а) власні кошти, у вигляді статутного фонду (капіталу), нерозподіленого прибутку, додаткового та резервного капіталу, вільних резервів;

б) залучені кошти у формі страхових резервів.

Напрямки інвестування коштів, що належать до першої групи, законами не оговорюються і страховики можуть розпоряджатись ними на власний розсуд.

В той же час законами України регламентуються напрямки інвестування коштів другої групи, тобто обмежуються обсяги та шляхи отримання певних видів доходів. Втручання з боку держави в інвестиційну діяльність страховиків обумовлене тим, що ці кошти власністю страховика є тимчасово, тому інвестувати їх він повинен дуже обачно.

Законодавство України надає право страховим організаціям здійснювати капітальні і фінансові інвестиції. Причому капітальні інвестиції можуть бути реалізовані тільки шляхом придбання нерухомого майна. Інших можливостей розміщення коштів страхових резервів з метою здійснення капітальних інвестицій законами України не передбачено.

Значно більше можливостей у страховиків щодо реалізації фінансових інвестицій. Згідно із законодавством України страховик має право здійснювати тільки портфельні інвестиції, тобто вкладати кошти в цінні папери.

У Законі України «Про страхування» наведено перелік напрямків інвестування коштів страхових резервів страховиків у національну економіку. Відповідно до статті 31 Закону страхові резерви можуть бути представлені активами таких категорій:

– грошові кошти на поточному рахунку;

– банківські вклади (депозити);

– валютні вкладення згідно з валютою страхування;

– нерухоме майно;

– акції, облігації, іпотечні сертифікати;

– цінні папери, що емітуються державою;

– права вимоги до перестраховиків;

– інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом

Міністрів України;

– банківські метали;

– кредити страхувальникам – фізичним особам, що уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми;

– готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених НБУ [2].

Можливість страхових компаній здійснювати інвестиційну діяльність великою мірою залежить від загального рівня розвитку страхового ринку. На жаль, в останні роки в Україні спостерігається тенденція до зменшення кількості страхових компаній, так, наприклад, за 2017 рік їх кількість скоротилася на 16 СК і склала на кінець року – 294, серед яких 33 СК “life” та 271 СК “non-life”.

В той же час страхування залишається важливим джерелом інвестиційного капіталу країни. За 2017 рік страхові компанії України зібрали 43431,8 млн. грн. страхових премій (більше на 23,5% у порівнянні з 2016 роком), що становить 1,5 % ВВП. При цьому було сплачено 10536,8 млн. грн. страхових відшкодувань. Сума сформованих страхових резервів дорівнювала 22864,4 млн. грн. [3].

Якщо дослідити динаміку розміщення активів страхових компаній за останні п’ять років, то можна зробити висновок, що при здійсненні інвестиційної діяльності переважну кількість вільних грошових коштів страховики розміщували у банківських вкладах. Величина депозитів в 2017 році у порівнянні із 2012 роком збільшилась на 39,9 % (тобто з 8 746,1 млн. грн. до 12 238,2 млн. грн.) [3]. Це свідчить про те, що на сьогоднішній день депозити залишаються найбільш інвестиційно привабливим фінансовим інструментом для страхових компаній. Однак, зазначена форма інвестувань є уразливою з боку системних фінансових ризиків, пов’язаних, зокрема, з інфляційним знеціненням грошової одиниці та зміною банківського відсотка. Крім того, вкладаючи кошти в депозити, страховики не виконують основне завдання інвестування – це стимулювання економіки.

На сьогоднішній день в розвинутих країнах активи інституційних інвесторів лише на 4-7% формуються за рахунок банківських інструментів, тоді як основна частина коштів інвестується в акції (до 60%) та боргові цінні папери (до 25%). І саме досвіду роботи з цими інструментами бракує страховому бізнесу України. У цілому ринок акцій на сьогоднішній день в Україні є недокапіталізованим і стримує операції розміщення акцій на ньому. Більшість акцій, які обертаються на фондовому ринку Україні, є простими іменними акціями. Більш прийнятними для інвестування страхових активів є привілейовані акції, які знижують ризик вкладень в цей інструмент, але в Україні їх випуск ще не набув поширення.

Позитивною тенденцією в процесі інвестування є те, що на протязі останніх років спостерігається збільшення питомої ваги інвестиційних вкладень на ринку нерухомості (інвестиційні вкладення в загальній структурі активів на ринку нерухомості збільшились з 4,5% ( 2012 рік) до 7,3 % (2017 рік) [3]. Але в цілому їх частка в загальній структурі вкладень залишається незначною. Сьогодні страховики не розглядають ринок нерухомості як перспективний з точки зору інвестування. Часто страхові компанії тримають на балансі лише ту нерухомість, яка необхідна для здійснення операційної діяльності, хоча їх частка інвестицій в нерухомість може бути значно більшою.

На сьогоднішній день найменш поширеними напрямками інвестування активів страховиків є банківські метали, іпотечні сертифікати, облігації, кредити страхувальникам, інвестиції в економіку, визначені Кабінетом Міністрів України. Це свідчить про те, що вплив страхових компаній на функціонування вітчизняної економіки є ще незначним.

Одним з напрямків інвестування страховиків є золото. Дослідження показують, що включення золота в портфель страхової компанії доцільно лише з метою покращення диверсифікаційних властивостей портфеля, так як золото має негативну кореляцію з основними

формами активів. Державою встановлено що норматив вкладень коштів страхових резервів в банківські метали для всіх страхових компаній знаходиться в межах від 5% до 10%. Фахівці з портфельного інвестування вважають, що саме такою є оптимальна частка золота в портфелі страховиків.

Використання золота як напрямку інвестицій більш привабливе для компаній, які займаються страхуванням життя. Для них є характерними довгострокові резерви і вони здійснюють довгострокові інвестиції. Саме такий актив як золото відповідає вимогам надійності, ліквідності, стійкості в умовах інфляції. Золото – той актив, який дозволяє розміщати активи на довгий строк. Якщо проаналізувати зміну ціни на цей метал за останні 10 років, то його вартість постійно збільшувалась (найбільша вартість спостерігалась у 2011-2012 роках), і хоча за останні роки ціна дещо знизилась, все одно залишається на дуже великому рівні. Крім того, золото не є чиїмось зобов'язанням, як усі боргові цінні папери, та не засвідчує права вимоги на активи компанії, як акції. Таким чином інвестори в золото не несуть ризику банкрутства на відміну від інвесторів в будь-які цінні папери.

До найбільш важливих напрямків інвестиційних вкладень страхових компаній України відносяться вкладення коштів в афілійовані структури компанії та в цінні папери найбільш надійних компаній із високими фінансовими показниками – «блакитні фішки» (Blue chips).

Блакитні фішки – акції найбільш великих, ліквідних і надійних компаній зі стабільними показниками одержуваних доходів і виплачуваних дивідендів. Блакитні фішки – це ті акції, які інвестор може продати у будь-який час при найменших витратах. В Україні список блакитних фішок визначається торгами на ПФТС та Українській біржі. Головні блакитні фішки Українського ринку – це акції підприємств горно-металургійного сектору, енергогенеруючих компаній, флагманів вітчизняного машинобудування, єдиним представником нафтогазового сектору виступає Укрнафта (UNAF), окремо виділяються акції банківського сектору [4].

В цілому структура інвестиційного портфеля українських страхових компаній характерна для страхових ринків нерозвинених економік перехідного типу, на яких переважають ризикові види страхування. В таких умовах страхові компанії повинні приділяти велику увагу отриманню високого поточного доходу та ліквідності інвестицій.

Причина низького рівня інвестиційної діяльності страховиків України полягає в неналежній оцінці потенціалу страхових компаній як з боку держави так і потенційних інвесторів, які можуть вкладати засоби у розвиток страхових компаній. Діючі на сьогодні закони щодо правил та обмежень інвестування страхових резервів, та ряд інших причин поки що не дозволяють страховим компаніям ефективно управляти тимчасово вільними коштами.

На сьогоднішній день в Україні ще недостатньо розвинутий фондовий ринок, існують труднощі з випуском цінних паперів для інвестування коштів страхових компаній в економіку країни. Тому основні напрями підвищення ролі страхових компаній необхідно розглядати в поєднанні із ефективним розвитком страхового та фінансового ринку.

Аналіз стану і тенденцій розвитку страхового ринку України дозволив виділити найбільш важливі причини низького інвестиційного потенціалу страховиків України, які стримують розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній [5]:

– політична, фінансова та соціально-економічна нестабільність в країні;

– загальна невизначеність місця та ролі страхування в українському суспільстві та неузгодженість регуляторної політики у сфері страхування,

– обмеженість можливостей для інвестування страховими компаніями,

– відсутність надійних інвестиційних інструментів і державних гарантій під

інвестиційні проекти;

- відсутність ефективного податкового законодавства, здатного

стимулювати інвестиційну діяльність;

– велика кількість страхових суспільств і низька їхня капіталізація;

– низька довіра до вітчизняних страхових суспільств, що обумовлена в тому числі й наявністю практики невиконання державою взятих на себе зобов'язань у сфері страхування.

Для того, щоб страхові компанії могли зайняти більш вагоме місце в інвестиційному процесі вони повинні суттєво збільшити розміри власного капіталу. Тільки потужні страхові компанії можуть акумулювати значні кошти у вигляді страхових резервів та викликати довіру зі сторони потенційних клієнтів.

Повноті використання інвестиційних можливостей страхового капіталу на фондовому ринку заважає слабкість фондового ринку. В Україні ще тривалий час не буде існувати

ліквідного та достатньо дохідного фінансового ринку. В цих умовах страховим компаніям доведеться вкладати свої кошти в короткострокові та ризикові фінансові інструменти.

Тому держава повинна запровадити нові державні цінні папери, орієнтуючись переважно на вітчизняних інвесторів, розміщувати державні позики на внутрішньому ринку, забезпечуючи необхідний рівень дохідності, який би перевищував інфляційні очікування.

При здійсненні інвестиційної діяльності необхідно дотримуватись вимог, щоб напрямки надходження інвестиційних ресурсів бути відповідно обумовлені та були надійними як для страховика, так і для страхувальника. Ефективність інвестиційної діяльності страховика залежить від розвитку фінансового ринку, а також від можливості вільного доступу до нього страхових компаній.

Ситуація та перспективи розвитку страхового ринку залежать в першу чергу від обраної стратегії розвитку страховиків, але й значною мірою й від ефективності антикризових заходів, які мають бути прийняті з боку держави.

Перспективним напрямом розвитку діяльності страховиків є впровадження нових видів страхових послуг, що дозволить збільшити обсяги коштів, які можна використовувати в інвестиційній діяльності.

Зокрема, повністю новим для українського страхового ринку є розвиток такого виду послуг страхових компаній “life”, як інвестиційне «фондове страхування» або Unit-Linked. Такий вид страхової послуги являє собою укладання договорів, по яких дохід страхувальника складається з двох складових: одна частина доходу є фіксованою, а друга частина є інвестиційною складовою й забезпечує страхувальникові дохід залежно від результатів інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів. Тобто, Unit-Linked являє собою поєднання класичного накопичувального страхування життя з інвестиційною діяльністю у вигляді пайових фондів. Тобто, за бажанням клієнта частина портфеля може бути розміщена в ризиковані й потенційно більш дохідні фінансові інструменти.

За полісами Unit-Linked інвестиційний ризик, який в традиційних страхових продуктах бере на себе страховик, несе страхувальник. Проте такі поліси є дуже привабливими як довгострокові інвестиції, оскільки коливання дохідності, зумовлені кон’юнктурою ринку, згладжуються упродовж тривалого періоду часу, і в кінцевому підсумку забезпечується більш високий інвестиційний прибуток.

Страхові договори Unit-Linked давно користуються попитом на ринках інших країн. Наприклад, такий вид послуг дуже популярний у Центральній і Західній Європі. У деяких країнах на його частку доводиться близько 80% укладених страховиками договорів страхування життя. Але їх введення в Україні було неможливим через законодавчі обмеження, що впроваджують фіксовану прибутковість по всіх договорах страхування життя. У новій редакції закону «Про страхування» передбачене впровадження такого виду страхування.

Через недостатнє кадрове забезпечення страхових компаній спеціалістами з інвестування, перспективним напрямом управління капіталом страховика вважається взаємодія з інвестиційними компаніями, або компаніями з управління активами (КУА).

Компанії з управління активами – це юридичні особи, що здійснюють професійну діяльність з управління активами інститутів спільного інвестування (ІСІ) на основі ліцензії Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку та не можуть поєднувати цю діяльність з іншими видами професійної діяльності.

Управління активами – вид діяльності професійних учасників фондового ринку, який складається з інвестування активів інвестиційних фондів у різноманітні інвестиційні інструменти: акції, облігації, нерухомість, депозити, золото тощо, з метою отримання інвестиційного доходу, що розподіляється між інвесторами фонду відповідно до кількості придбаних ними цінних паперів.

На сьогоднішній день в Україні серед КУА лідируючу позицію займає компанія «ОТП Капітал». Так, за підсумками 2017 року компанія збільшила обсяг активів страхових компаній під управлінням на 119% (з 31,6 млн грн до 69,2 млн грн). «ОТП Капітал» наразі керує 4-ма портфелями страхових компаній, серед яких унікальні для України інвестиційно-страхові продукти Unit-linked.

Залежно від структури страхового портфеля страховика інвестиційні компанії індивідуально розробляють стратегію управління страховими резервами, що може бути консервативною, збалансованою й ризиковою. Така взаємодія є обопільно вигідною як для страховиків, так і для інвестиційних компаній. Страхова компанія отримує висококваліфікованих консультантів, які діють на ринку від її імені, а КУА – дивіденди, що напряму залежать від дохідності тих інструментів, у які вкладаються кошти страховика [6].

Послуга з управління активами страхових компаній має на меті впровадження оптимальних стратегій для підвищення ефективності інвестиційної діяльності та удосконалення систем ризик-менеджменту при управлінні активами страхових компаній. Використання страховиками можливостей та досвіду компаній з управління активами дозволяє підвищити прибуток страхових компаній від інвестування страхових резервів та мінімізувати їх інвестиційні ризики.

**Висновки.** Аналіз страхового ринку України дозволив виділити ряд факторів, які стримують розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній і зробити висновок, що на сьогодні страховий бізнес ще не напрацював достатнього досвіду та належної нормативної бази для ефективного управління інвестиціями. На інвестиційну діяльність негативно впливає політична та економічна нестабільність в країні. Низький рівень капіталізації ринку, несприятливі умови для інвестування, недосконаліть податкової системи, відсутність надійних фінансових інструментів і державних гарантій під інвестиційні проекти, негативно впливають на рівень участі страхових компаній у інвестиційному процесі країни. В той же час страхові компанії (особливо страховики, які займаються довгостроковим страхуванням життя) за рахунок своєї ефективної інвестиційної політики, при умові розвитку страхового та фінансового ринків мають можливість суттєво впливати на рівень економічного розвитку країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Майданченко І.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній – шлях до економічного зростання. Науково-технічна інформація. 2012. № 3. С. 41–44.

2. Про страхування : Закон України від 7.03. 1996 р. № 85/96-ВР URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show

3. Статистика страхового ринка Украины за 2012-2017 г. Интернет-журнал о страховании «Фориншурер». URL: http:// forinsurer.com/files/file00438.pdf.

4. Блакитні фішки. Ліквідні акції українського ринку. Український фондовий ринок. URL: http://www.ukrfondrinok.com/ba8.html

5. Сорока Л.Ю. Інвестиційна політика компаній зі страхування життя. Страхова справа. 2006. № 1(21). С. 39-41.

6. Нагайчук Н.Г. Управління капіталом страхових компаній. Фінанси України. 2008. № 11. С. 106-116.

REFERENCES:

1 Maidanchenko I.V. (2012) Investytsiina diialnist strakhovykh kompanii – shliakh do ekonomichnoho zrostannia [Investment activity of insurance companies – the path to economic growth]. Naukovo-tekhnichna informatsiia, no 3. pp. 41–44.

2. “Pro strakhuvannia” Zakon Ukrainy № 85/96 vid 07.03.1996 h. – [“On Insurance” Law of Ukraine]. http://zakon5.rada.gov.ua URL: :http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show

3. Statystyka strakhovoho rynku Ukrainy za 2012-2017 h. [Statistics of the insurance market of Ukraine for 2012-2017]. Internet-journal about insurance “Forinsurer” [Internet-magazine about insurance “Forinshurer”] URL: forinsurer.com/files/file00438.pdf

4. Blakytni fishky. Likvidni aktsii ukrainskoho rynku. [Blue chips. Liquid shares of the Ukrainian market.] http://www.ukrfondrinok.com URL: http://http://www.ukrfondrinok.com/ba8.html.

5. Soroka L.Yu. (2006). Investytsiina polityka kompanii zi strakhuvannia zhyttia [Investment policy of life insurance companies]. Strakhova sprava, no. 1 vol. 21, pp. 39-41

6. Nahaichuk N.H. (2008) Upravlinnia kapitalom strakhovykh kompanii [Capital management of insurance companies]. Finansy Ukrainy, no. 11, pp. 106-116.

УДК 336.1

# Фінансові аспекти впливу сталого туризму на економічний розвиток суспільства

**Москальов А.А.**
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено фінансові аспекти впливу сталого туризму на економічний стан суспільства. Визначено ряд чинників, які можуть бути відправною точкою для впровадження цілісного підходу до проектів сталого розвитку туризму. Розглянуті концептуальні засади стратегії розвитку туризму на період до 2026 року та її вплив на сталий економічний розвиток туристичної галузі та національної економіки в цілому.
**Ключові слова:** туристична галузь, сталий туризм, соціально-економічні чинники, економічна нестабільність, стратегія сталого розвитку туризму.

Москалёв А.А. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ УСТОЙЧИВОГО ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

В статье исследованы финансовые аспекты влияния устойчивого туризма на экономическое состояние общества. Определен ряд факторов, которые могут быть отправной точкой для внедрения целостного подхода к проектам устойчивого развития туризма. Рассмотрены концептуальные основы стратегии развития туризма на период до 2026 года и ее влияние на устойчивое экономическое развитие туристической отрасли и национальной экономики в целом.
**Ключевые слова:** туристическая отрасль, устойчивый туризм, социально-экономические факторы, экономическая нестабильность, стратегия устойчивого развития туризма.

Moskalyov A.A. FINANCIAL ASPECTS OF THE SUSTAINABLE TOURISM IMPACT ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY

The article deals with the financial aspects of the impact of sustainable tourism on the economic situation of society. A number of factors have been identified which may be a starting point for implementing a holistic approach to sustainable tourism development projects. The conceptual framework of the tourism development strategy for the period up to 2026 and its influence on the sustainable economic development of the tourism industry and the national economy as a whole are considered.
**Keywords:** tourism industry, sustainable tourism, socio-economic factors, economic instability, sustainable tourism development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Світова практика показує, що сьогодні туризм повинен стати авангардом у забезпеченні надходжень фінансових ресурсів до регіонів, сполучною ланкою між інтересами різних сфер бізнесу та культурними потребами суспільства. Впровадження ефективних комплексних програм розвитку туристичної сфери дозволить ефективно впроваджувати інструменти впливу на підняття культурно-духовного потенціалу, благополуччя країни та окремого її громадянина.

Туризм розглядається як джерело доходів державного і місцевих бюджетів, засіб підвищення зайнятості та якості життя населення, спосіб підтримки здоров'я громадян, основа для розвитку соціокультурного середовища, формування моральної платформи розвитку громадянського суспільства.

Враховуючі світові тенденції та сучасний стан туристичної галузі в контексті поточних і перспективних завдань державного управління в сфері економіки, культури, соціального забезпечення громадян, сприяння зайнятості та збереження природних і культурно-історичних ресурсів нашої країни туристична діяльність стає об'єктом діяльності органів державного управління та учасників туристичного бізнесу всіх рівнів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання дослідження сталого розвитку туристичної діяльності в Україні та її впливу на економічний стан суспільства набувають актуальності при динамічних темпах розвитку цей галузі у світових масштабах.

Дослідженням проблем сталого розвитку туризму присвячені роботи таких вчених та практиків, як: А. Грищук, С. Дем'яненко,




© Москальов А.А.

В. Кифяк, А. Мазаракі, Н. Подольчак, Т. Ткаченко, В. Цибух та інших. Сучасний стан розвитку туризму в Україні більшість фахівців визначає як нестабільний та несталий, а тому проблеми сталого розвитку туризму набувають усе більшої актуальності і стають об'єктом уваги все ширшого кола дослідників.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження впливу сталого туризму на фінансово-економічний стан суспільства, визначення тенденцій розвитку сучасної туристичної галузі України та її вплив на формування національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки туристична галузь в Україні є відносно молодою, тому наша держава з кожним роком все активніше намагається стати повноцінним учасником міжнародної туристичної спільноти. Останнім часом практика показує, що неконтрольоване зростання туризму в деяких державах та на окремих територіях приводить до виникнення проблем в соціально-економічній сфері, і навпаки, правильна організація туристичної діяльності сприяє охороні природної, культурно-історичної спадщини, розбудові інфраструктури.

Міжнародна термінологія трактує «сталий розвиток туризму» як «туристичну діяльність, за якої управління всіма ресурсами проходить таким чином, що економічні, соціальні, естетичні потреби задовольняються та зберігається культурна складова, екологічні процеси, біологічне різноманіття та системи підтримки життя» [1].

На теперішній час концепція сталого розвитку характеризується як нова соціально-економічна парадигма і для України. Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 схвалена «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020».

Концепція сталого туризму з'явилась у відповідь на дві проблеми: з однієї сторони, потреби розвивати прибуткову для нашої держави галузь, а з іншої, враховувати обмеження використання наявних природних ресурсів та забезпечувати їх збереження [2].

Міжнародна фінансова організація Світовий банк (The World Bank Group) визначила ряд чинників, які можуть бути відправною точкою для інтеграції цілісного підходу до проектів сталого розвитку туризму [3].

Важливими напрямами впливу сталого розвитку туризму на фінансово-економічну діяльність можна вважити:

– стимулювання зростання валового внутрішнього продукту (ВВП). Об'єм світових туристичних послуг у 2016 році становив 7,6 трлн. дол., подорожі і сектор туризму склали понад 10% світового ВВП та становили 7% всієї міжнародної торгівлі та 30% світового експорту послуг;

– ріст міжнародної торгівлі. За останні чотири роки міжнародний експорт туристичних послуг за темпами росту випереджає зростання світової торгівлі. Експортні надходження від туризму становили у 2016 році 1,4 трлн дол. та є третім за величиною світовим експортом, після хімічних речовин і палива, та займає місце попереду автомобільної продукції та продуктів харчування;

– зростання інвестиційної привабливості. Туризм зараз є другою швидкозростаючою галуззю зважаючи на рівень прямих іноземних інвестицій та поступається лише комунікаційним послугам. У 2016 році близько 806,5 млрд. дол. (4,4% від сукупних інвестицій) було інвестовано в подорожі та туризм, у порівнянні з 680 млрд. дол. у нафтогазову промисловість;

– прискорення розвитку інфраструктури. Розвиток сектору туризму часто призводить до поліпшення базової інфраструктури: аеропорти, дороги, водопостачання, енергетика, медичні послуги, мережі зв'язку, якими користуються туристи та місцеві жителі;

– підтримка економіки з низькими доходами. Туризм особливо важливий для менш розвинених та низькими доходами економік. У 2015 році 48 країн з низькими та середніми доходами прийняли 29 мільйонів міжнародних туристів (майже втричі збільшення за десять років) та заробили 21 млрд. дол. від міжнародного туризму. Туризм – перший чи другий за джерелом експортних надходжень у 20 з 48 найменш розвинених країн;

– ефективне створення робочих місць. Туризм є другим за величиною генератором робочих місць, надаючи 292 мільйони робочих місць або одне з десяти робочих місць в 2016 році;

– сприяння інтеграційному зростанню. Туризм є трудомістким і має потенціал для досягнення вигоди великої кількості людей завдяки широкому ланцюжку учасників брати участь у створені туристичного продукту. Туристична галузь має дуже високий мультиплікаційний ефект по відношенню до інших галузей: кожен долар, що витрачається в туристичному секторі генерує 3,2 долара, що вище ніж в середньому по промисловості (2,7 долара);

– зміцнення місцевих громад. Туризм підтримує диверсифікацію економіки та створює

робочі місця для молоді та етнічних меншин, сприяє зменшенню бідності, збереженню спадщини та культури;

– активізація урбанізованих районів. Підвищення конкурентоспроможності міст має сприяти зменшенню рівня бідності населення. До 2050 року міське населення збільшиться до 66% та становитиме біля шести мільярдів людей, з ростом концентрації в Азії та Африці. Оскільки міське населення зростає глобально, багато міст переслідують відродження міст на основі туризму з огляду на його потенціал для створення робочих місць, вдосконалення інфраструктури та залучення інвестицій;

– покращення доступності отримання доходів через новітні технології. Туризм є лідером в масштабуванні економіки через технології, які перетворюють дослідження, придбання та надання туристичних послуг на більш нові способи заробляти гроші через цифрові платформи. Це дозволяє людям ефективно використовувати наявні ресурси, оскільки інтернет-технології вирівнюють можливості підприємців для досягнення широкого кола споживачів;

– створення умов для проведення гендерної політики. Згідно з аналізом Міжнародної організації праці в галузі туризму в 2013 році жінки становили від 60 до 70% всіх працівників туристичної галузі. В результаті порівняльних переваг туризму для жінок в стратегії гендерного розвитку починають включати туризм як найважливіший сектор економічного і соціального розвитку жінок;

– підтримка народного ремісництва. Майстри отримують вигоду від продажу товарів туристам, а з часом реалізують свою продукцію по всьому світу. Світовий ринок ремесел є значним і продовжує розширюватися: світовий експорт ремісничої продукції зріс з 17,5 млрд. дол. у 2002 році до 32 мільярдів доларів у 2008 році, збільшившись на 87%. ЮНЕСКО оцінює витрати туристів в середньому 5,5 дол. на день на ремесла під час відвідування Латвії, 35,29 дол. – Мексики та 62,9 дол. – Еквадору;

– сприяння збереженню довкілля. Природний туризм користується великим попитом, що не тільки збільшує значення незайманої природи і дикої природи, він акумулює кошти, що використовуються для її збереження. Маркетингове дослідження компанії “Brand USA” у 2015 році показало, що екотуризм та природа входять до п’ятірки мотиваційних факторів при виборі туристами остаточного відпочинку;

– підвищення обізнаності про зміну клімату. Туризм часто є новатором в області сталого споживання та виробництва, а також усвідомленням зміни клімату. Існує багато прикладів туристичних курортів, що представляють собою автономні системи використання відновлювальної енергії, циклічного використання води, тощо. Це викликає стійкій ефект мультиплікатора як на місцеву громаду так і на суспільство в цілому;

– підвищення «блакитної» економіки. «Блакитна економіка» тепер розуміється як використання моря та його ресурсів для сталого економічного розвитку. Туризм стає ключовою галуззю «блакитної економіки», що допомагає збільшити цінність морського середовища. Частка туризму становить приблизно 26% океанської економічної діяльності та передбачає зростання світового приморського та морського туризму. У багатьох країнах за рахунок туризму фінансується захист берегових ліній, коралових рифів, морського біорізноманіття, пляжів та води;

– захист культурної спадщини. Культурний туризм відіграє важливу роль у сфері управління культурною спадщиною. Отримані кошти від туристичної діяльності направляються на фінансування захисту важливих історико-культурних об'єктів;

– підтримка нематеріальної культури. Нематеріальна культурна спадщина, народна музика та усні народні традиції також можуть бути відновлені та захищені туризмом;

– розповсюдження філантропії. Туризм може бути ефективним способом залучення туристів до благодійності;

– розвиток міжкультурного розуміння. Зустріч різноманітних народів та вивчення інших культур відіграє вирішальну роль у зменшенні стереотипів та сприяє миру, безпеці та міжкультурному взаєморозумінню. Дослідження Інституту економіки та миру показали, що країни з більш відкритим і стабільним сектором туризму, як правило, є більш мирними;

– допомога в постконфліктному відновленні. Туризм є інструментом для постконфліктного відновлення у багатьох напрямках. Після багаторічних військових конфліктів у колишній Югославії, Хорватська національна рада з туризму розробила та реалізувала стратегію розвитку туристичної галузі, що призвело до великого економічного ефекту, нових можливостей та стабільності. Завдяки туризму стало можливим встановити транскордонні поїздки та обміни, які були важли-

вими для відновлення контактів з колишніми ворогами та встановлення миру в регіоні.

З метою зміцнення миру в усьому світі за рішенням Генеральної Асамблеї ООН 2017 рік вважався Міжнародним роком сталого розвитку туризму. Дана акція визнає важливість міжнародного туризму, а також була спрямована на встановлення порозуміння між народами в усьому світі та пропаганду безцінної спадщину різних цивілізацій, розуміння цінностей, притаманних різним культурам. У майбутньому 20-річчі ці засади повинні забезпечити стабільне економічне зростання світової економіки, повну та продуктивну зайнятість населення, стале споживання та виробництво, бережливе використання природних ресурсів.

У 2016 році в Україні сукупний внесок подорожей і туризму склав 128,5 млрд. грн. (5 млрд. дол. США), або 5,6% ВВП. Зростання надходжень даної галузі у 2016 році збільшилось на 4,5% у порівнянні з 2015 роком. При цьому, прямий внесок подорожей і туризму у 2016 році становив 34,8 млрд. грн. (1,4 млрд. дол. США), або 1,5% ВВП, що на 2,96% більш, ніж у 2015 році. Аналітика Всесвітньої ради з подорожей і туризму засвідчила, що обсяг послуг українського туризму починаючи з 2014 року постійне збільшується, хоча і незначними темпами [4].

Крім того, для подальшого розвитку туристичної галузі в державі Кабінет Міністрів України визнав туризм пріоритетною сферою розвитку національної економіки та схвалив розпорядженням від 16.03.2017 року № 168-р. «Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року».

Впровадження засад даного нормативного акта передбачає діяльність за деякими напрямками, що повинні сприяти підвищенню соціально-економічному розвитку регіонів, а саме:

– імплементація законодавства ЄС у сфері туризму;

– забезпечення повномасштабного розвитку територій, зокрема формування сприятливого клімату для акумулювання інвестицій у розбудову туристичної галузі;

– підвищення кваліфікаційного рівня підготовки фахівців туристичного профілю;

– проведення промоційних заходів щодо формування привабливого іміджу України, як країни сприятливої для туризму та ін.

Успішна реалізація таких засад повинна покращити деякі фінансові показники національної економіки:

– збільшення витрат туристів під час подорожей в Україні до 80 млрд. гривень у 2026 році;

– збільшення обсягу капітальних інвестицій у сферу туризму та курортів до 6,6 млрд. гривень у 2026 році;

– забезпечення функціонування Єдиної туристичної інформаційної системи, що містить інформацію про всі туристичні та рекреаційні ресурси країни, придатні для використання в туризмі, у тому числі об'єкти культурної спадщини та природно-заповідного фонду;

– впровадження рекомендованої Всесвітньою туристичною організацією ООН (ЮНВТО) системи сателітного рахунка;

– розширення лібералізації візового режиму з країнами світу, що є цільовими туристичними ринками для України [5].

Для успішного впровадженню цих засад в Україні є усі передумови, а саме:

– наявність туристичної інфраструктури для задоволення потреб різних категорій;

– сформовані серед громадян звички користування туристичними послугами, що є основою постійного попиту на туристичні продукти;

– достатня кількість потенційних працівників в регіонах для створення нових робочих місць у туристичній галузі, зокрема, за рахунок перепідготовки безробітних громадян;

– спрямованість на впровадження новацій в національну економіку, зокрема, в туристичну сферу.

Кошти на фінансування даних засад будуть виділятися з державного, місцевих бюджетів та інших цільових фондів, а об'єм кошторису на реалізацію формуватиметься, враховуючи поставлені завдання та можливості регіонів.

**Висновки з цього дослідження.** Спільні дії державних органів та правильне управління діяльністю суб'єктів туристичного ринку здатні забезпечити високий рівень розвитку туризму. Впровадження новацій і нових напрямків діяльності в сфері туризму стане поштовхом до розвитку регіонів і держави в цілому, покращить якість життя суспільства та підвищить імідж країни.

Сталому розвитку туризму сприятиме широке пропагування туристичних послуг України на міжнародних туристичних виставках та через Інтернет-ресурси; розвиток туристичної інфраструктури; розширення асортименту туристичних послуг, максимально адаптованих до вимог споживачів; впровадження інноваційних технологій і міжнародних стандартів якості національних туристичних продуктів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Збереження і сталий розвиток Карпат : навч. посіб. URL: http://dobrobut-hromad.org/wp-content/uploads/2016/01/ Posibnyk_zi_stalogo_turyzmu.pdf.

2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: http:// www.president. gov.ua/documents/18688.htm.

3. Reasons Sustainable Tourism Counts for Development. URL: www.openknowledge.worldbank.org/handle/10986/ 28388.

4. Travel & tourism economic impact 2017. Ukraine. URL: http://www.wttc.org/research/economic-research/economic-impact-analysis/country-reports.

5. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80)

REFERENCES:

1. Protection and sustainable development of the Carpathians. Available at: http://dobrobut-hromad.org/wp-content/uploads/2016/01/Posibnyk_zi_stalogo_ turyzmu.pdf. (in Ukr.)

2. On Strategy of steady development “Ukraine is a 2020” : Decree of President of Ukraine № 5/2015 from 12.01.2015. Available at: http:// www.president. gov.ua/documents/18688.html. (in Ukr.)

3. Reasons Sustainable Tourism Counts for Development. Available at: www.openknowledge.worldbank.org/handle/ 10986/ 28388.

4. Travel & tourism economic impact 2017. Ukraine. Available at: www.wttc.org/research/economic-research/economic-impact-analysis/country-reports.

5. On approval of the Tourism Development and Resorts Development Strategy for the period up to 2026: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine March 16, 2017, 168-p. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80) (in Ukr.)

УДК 336.763

# Перспективи формування портфелю цінних паперів банку з використанням фундаментального аналізу

**Онищенко Ю.І.**
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет

**Григор'єва Н.І.**
студентка,
Одеський національний економічний університет

Досліджено етапи фундаментального аналізу на ринках цінних паперів України та США з метою виявити особливості інвестиційного середовища кожної з країн та з'ясування перспектив інвестування в кожну з економік. На основі отриманих даних сформовано два портфелі цінних паперів з однаковими умовами формування на цих ринках. В результаті розформування портфелів зроблено висновки про доцільність інвестування банками в українську економіку за умови проведення фундаментального аналізу. Розглянуто перспективні напрямки банківського інвестування та запропоновано шляхи удосконалення оцінки цінних паперів.

**Ключові слова:** портфель цінних паперів, ринок цінних паперів, інвестиційна діяльність, фундаментальний аналіз, дохідність, банк.

Онищенко Ю.И., Григорьева Н.И. ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ БАНКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Исследованы этапы фундаментального анализа на примере Украины и США с целью выявить особенности инвестиционной среды каждой из стран и определения перспектив инвестирования в каждую из экономик. На основе полученных данных фундаментального анализа сформированы два портфеля ценных бумаг с одинаковыми условиями формирования. В результате расформирования портфелей сделаны выводы о целесообразности инвестирования банками в украинскую экономику при условии выполнения фундаментального анализа. Рассмотрены перспективные направления банковского инвестирования и предложены пути совершенствования оценки ценных бумаг.

**Ключевые слова:** портфель ценных бумаг, рынок ценных бумаг, инвестиционная деятельность, фундаментальный анализ, доходность, банк.

Onyshchenko Y.I., Grigorieva N.I. PERSPECTIVES OF BANK INVESTMENT PORTFOLIO FORMATION ON THE BASE OF FUNDAMENTAL ANALYSIS

The stages of fundamental analyses in the Ukrainian and the USA stock markets have been conducted in order to identify the features of the investment environment of each country and to find out the prospects of investing in each of the economies. On the basis of the received data, two investment portfolios with the same conditions of investing in these markets have been formed. As a result of the dismantling of portfolios, the conclusion concerning investment in Ukrainian economy with the usage of fundamental analysis has been given. The perspective directions of bank investments are considered and ways of improving the valuation of stocks have been proposed.

**Keywords:** investment portfolio, stock market, investment activity, fundamental analysis, profitability, bank.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах, що склалися в економіці України, особливо гостро постає проблема активізації інвестиційної діяльності, адже через неплатоспроможність населення, недовіру до фінансової системи країни та ризикованість кредитування банки змушені шукати альтернативні джерела доходів. Не зважаючи на те, що протягом останніх років на економіку України негативно вплинули політична нестабільність, анексія Криму, військовий конфлікт на сході країни та різке погіршення платоспроможності країни, все одно в наш час банки є потужними гравцями на фондовому ринку, здійснюючи вагомий внесок в інвестиційний процес держави. Саме через діяльність банків на ринку цінних паперів відбувається інвестування реального сектору національної економіки і залучення вітчизняних та іноземних капіталів у розвиток національного господарства та промисловості, що сприяє сталому економічному розвитку держави. Отже, активізація діяльності комерційних банків на фондовому ринку має важливе значення для подальшого економічного розвитку України.



© Онищенко Ю.І., Григор'єва Н.І.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Питання теорії портфеля розглядали як зарубіжні, так вітчизняні вчені: Г. Марковіц [1] і Д. Тобін [2], У. Шарп [3], Ю. Касимов [4],та інші. Особливості функціонування фондових ринків та управління портфелем цінних паперів висвітлено у працях Б. Губського [5], Б. Луців [6], А. Пересади [7], та інших. Незважаючи на велику кількість науковців, що займалися вивченням теоретичних основ інвестування на біржовому фондовому ринку, на практиці, враховуючи специфіку українського фондового ринку, питання залишається недостатньо розкритим і потребує подальшого дослідження.

**Мета дослідження** полягає у виявленні перспектив формування портфелю цінних паперів з використанням фундаментального аналізу в Україні

**Виклад основного матеріалу.** Формування інвестиційного портфеля банку здійснюється у певній логічній послідовності. Так, Уільям Ф. Шарп визначає три основні етапи інвестиційного процесу [3, с. 237]: вибір інвестиційної політики, аналіз ринку цінних паперів та формування портфеля цінних паперів.

На другому етапі проводиться аналіз ринку цінних паперів: фундаментальний і технічний. На світових ринках цінних паперів дані види аналізу доповнюють один одного, однак в Україні перевага надається фундаментальному аналізу, тому що технічний аналіз можна використовувати лише на ліквідних ринках цінних паперів, за наявності великого обсягу угод щодо купівлі-продажу цінних паперів.

Особливістю фундаментального аналізу є те, що з його допомогою можна розглянути сутність всіх процесів, що відбуваються на ринку, тобто фундаментальний аналіз вивчає чинники, що керують ринком.

Фундаментальний аналіз передбачає 4 рівні аналізу: макроекономічний аналіз; галузевий аналіз; аналіз конкретної компанії емітента та прогнозування ціни фінансового інструменту.

Для того, щоб проаналізувати специфіку формування портфелю цінних паперів з використанням фундаментального аналізу в Україні, доцільно взяти для порівняння країну з відмінною моделлю фондового ринку та суттєво іншою економічною ситуацією. Основною умовою вибору країни є наявність розвиненого фондового ринку. На нашу думку, доцільно взяти США, країну, якій притаманна ринкова модель фінансового ринку та фінансові ресурси в основному перерозподіляються через ринок цінних паперів.

Для здійснення макроекономічного аналізу стану економіки аналізованих країн було обрано такі показники як:

– рівень росту ВВП – один з основних макроекономічних показників, який відображає кінцеву ринкову вартість усіх товарів та послуг, які вироблені на території країни в усіх галузях економіки за рік [8] (рис. 1).

– рівень інфляції– показник, що характеризує зміни загального рівня цін і тарифів на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання [9] (рис. 2).

– рівень безробіття розраховується як відношення чисельності безробітних, які зареєстровані в державній службі зайнятості, до працездатного населення працездатного віку [10] (рис. 3).

– облікова ставка – один із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період [11] (рис. 4).

Аналіз даних показників дозволяє надати висновки щодо економічного стану країни, який прямо пов'язаний зі станом фондового ринку.

З рис. 1 видно, що для США характерний темп зростання ВВП в межах оптимальних значень від 2 до 3 %, при цьому спостерігається тенденція до збільшення. В той час як в Україні спостерігались від'ємні показники, тобто спад ВВП в 2013-2016 роках, спричинений політичною нестабільністю в країні. Наведені дані свідчать про більш сприятливий для інвестування та стабільний стан економіки США. Та ж сама динаміка спостерігається і в інших показниках. Так, якщо для США рівень інфляції має тенденцію до зниження, що пов'язано зі здешевленням імпорту на фоні зміцнення курсу долара, проте є більш-менш стабільним в межах 1,5%, то в Україні падіння рівня росту ВВП спричинило стрімке зростання інфляції, що в свою чергу не є сприятливими умовами для інвестування, тому що інвестор піддається ризику втрати частини інвестицій, які будуть поглинуті інфляцією.

Як видно з рис. 3 рівень безробіття в Україні має тенденцію до збільшення, в той час як рівень безробіття в США навпаки зменшується з кожним роком, що демонструє рівень зайнятості населення в економіці країни та динаміку створення нових робочих місць.

Щодо облікової ставки, динаміка якої в США та в Україні наведена на рис. 4, то в США вона з 2008 р. була на рівні 0% з метою подолання наслідків світової фінансової кризи, однак тривале збереження ставок на

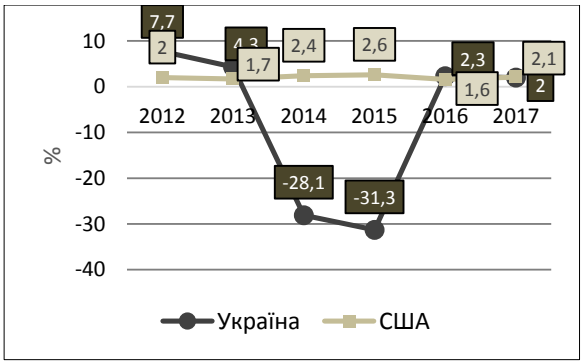


**Рис. 1. Динаміка темпу росту ВВП України та США за 2012-2017 рр.**

*Джерело: побудовано за даними [12]*

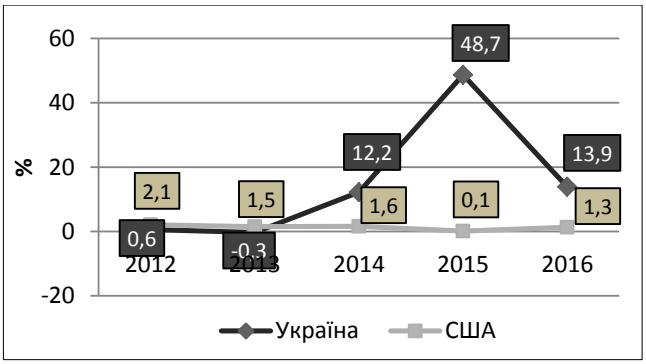


**Рис. 2. Динаміка росту рівня інфляції в Україні та США за 2012-2016 рр.**

*Джерело: побудовано за даними [12]*

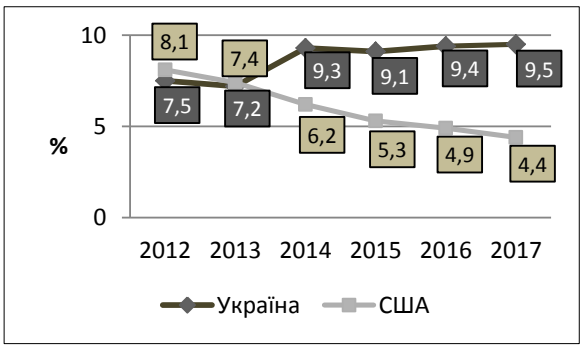


**Рис. 3. Динаміка рівня безробіття в Україні та США за 2012-2017 рр.**

*Джерело: побудовано за даними [12]*

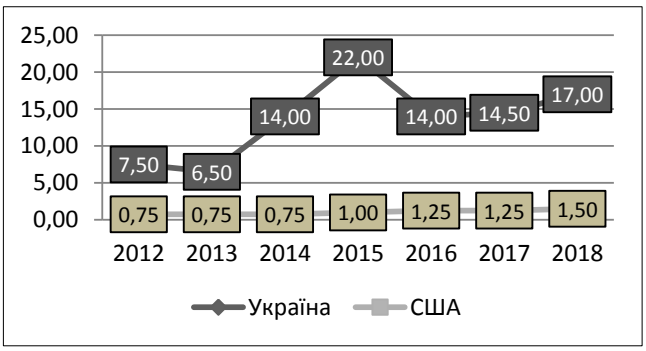


**Рис. 4. Динаміка зміни облікової ставки України та США за 2012-2018 рр.**

*Джерело: побудовано за даними [12]*

мінімальному рівні загрожує розгоном рівня інфляції, тому з 2016 року ФРС увійшла в цикл підвищення ставки за федеральним фондам («жорсткість» або «нормалізація» монетарної політики), в Україні в 2017 р. можна спостерігати збільшення облікової ставки з метою боротьби з інфляцією, поки становище національної валюти не покращилось.

Наступним кроком фундаментального аналізу є аналіз галузей економіки країни. Галузями, які найбільш динамічно розвиваються в Україні є машинобудування, агросектор, переробна промисловість, постачання електроенергії. (рис. 5) Так, з рисунку видно, що на березень 2018 року такі галузі як видобувна, переробна промисловість, машинобудування, постачання газу демонструють приріст на 5,3-9%.

Варто зазначити, що хоч у банківському секторі в останні роки можна спостерігати кризові явища, однак на вітчизняному фондовому ринку найбільші обсяги торгів притаманні саме цінним паперам банків, тому вважаємо дану галузь також прийнятною для інвестування.

Щодо США, то портфельні інвестори орієнтуються на фондові індекси, що відображають як стан всієї економіки, так і стан тієї чи іншої галузі. Так, в групі індексу DJIA розраховуються індекси для всіх галузей економіки (рис. 6). З рисунку можна зробити висновок, що найбільш продуктивними галузями є сфера послуг, технології, промислове виробництво (одяг, взуття та предмети розкоші), нафтопереробна галузь, компанії яких ми й будемо розглядати.

Перейдемо до аналізу та вибору компаній, цінні папери яких увійдуть до інвестиційних портфелів. Зауважимо, що з метою диверсифікації нашого портфелю, з кожної обраної нами галузі купимо акції однієї з компаній.

На українському ринку цінних паперів нами були обрані компанії, що відносяться до голубих фішок та є найбільш стабільними. На ринку цінних паперів США нами були обрані компанії, що найбільш динамічно розвиваються в тих галузях, що нами були обрані.

Оцінка фінансового стану обраних компаній була проведена за такими показники, як

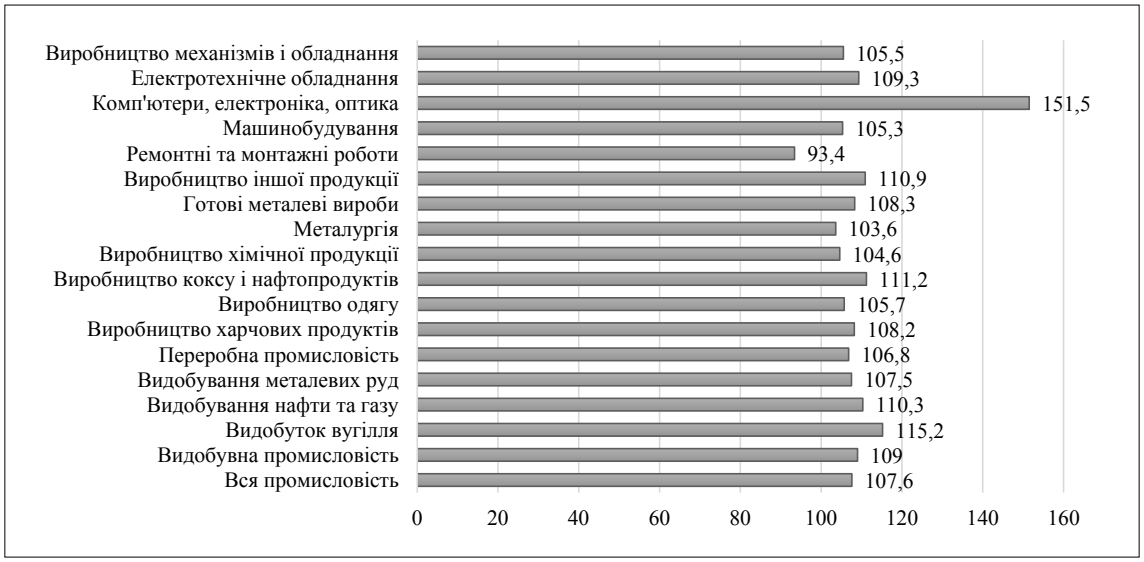


**Рис. 5. Індекс промислового виробництва України в розрізі галузей станом на березень 2018 р., %**

*Побудовано за даними [13]*

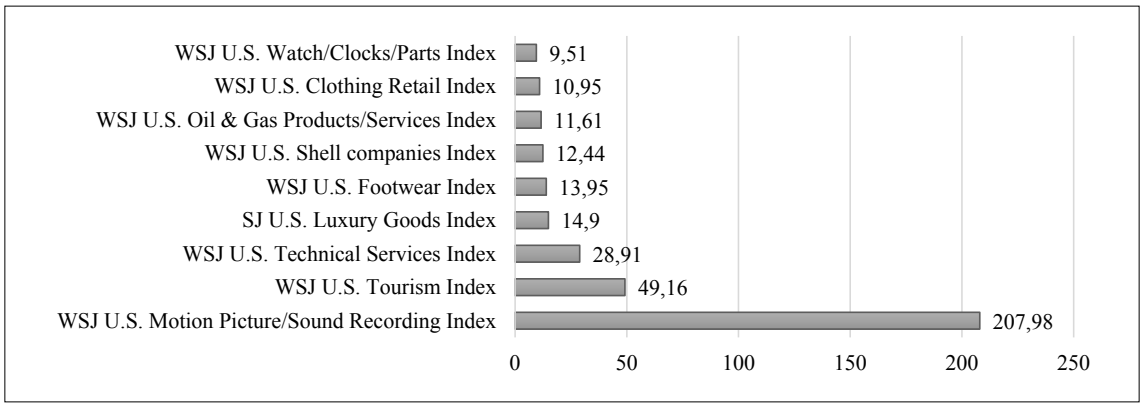


**Рис. 6. Індекс промислового виробництва 10 найбільш продуктивних галузей США станом на березень-квітень 2018 р., %**

*Побудовано автором за матеріалами [14]*

активи, власний капітал, чистий дохід, чистий прибуток, рентабельність активів та рентабельність капіталу, які надано в таблиці 1.

Як видно з таблиці серед українських компаній найбільш рентабельними за показниками рентабельність активів та рентабельність капіталу виявились «Райффайзен Банк Аваль» з показниками в розмірі 8% та 49% відповідно та «Центренерго» з показниками 19% та 27% відповідно. Серед іноземних компаній найвищі показники рентабельності продемонстрували такі компанії, як “Lions Gate Entertainment Corp.” та “Hermes International S.C.A” – рентабельність їх активів склала 9% та 19% відповідно, а рентабельність капіталу 32% та 24% відповідно.

Отже, на фондовому ринку США та України було обрано по п’ять компаній з різних галузей економіки та 10 квітня 2018 р. сформовано два портфелі цінних паперів. Зазначимо, що основними умовами формування портфелів цінних паперів були:

– сума інвестування 10 000 дол. США або 261 800 грн (за курсом НБУ на 10.04.2018);

– горизонт інвестування – 1 місяць (10.04.2018 – 10.05.2018);

– інструмент інвестування – акції;

– кількість компаній, акції яких купуються до портфелю, – 5.

Дотримання однакових умов щодо формування портфелів цінних паперів дозволить розрахувати дохідність кожного з портфелів

Таблиця 1

**Фінансові показники компаній станом на кінець 2017 р.**

| Компанія | Активи | Чистий дохід | Чистий прибуток | Капітал | ROA, % | ROE, % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Райффайзен Банк Аваль, млн. грн | 67 017 | 6 524 | 5 319 | 10 841 | 8% | 49% |
| Укрнафта, млн. грн | 34 387 | 26 907 | 444 | 3 173 | 1% | 14% |
| Мотор Січ, млн. грн | 21 607 | 15 150 | 3 104 | 19 231 | 14% | 16% |
| Центренерго, млн. грн | 10 074 | 10 919 | 1 891 | 6 886 | 19% | 27% |
| Турбоатом, млн. грн | 7 226 | 2 377 | 710 | 5 371 | 10% | 13% |
| LionsGateEntertainmentCorp., дол. США | 9 196 | 3 202 | 815 | 2 514 | 9% | 32% |
| Adidas AG ADR, млн. євро | 14 522 | 21 218 | 1 098 | 6 450 | 8% | 17% |
| HermesInternational S.C.A., млн. євро | 4 021 | 941 | 778 | 3 236 | 19% | 24% |
| IntelCorp., млн. дол. США | 123 249 | 62 761 | 9 601 | 69 019 | 8% | 14% |
| Guess? Inc., млн. дол. США | 1 535 | 2 209 | 23 | 969 | 1% | 2% |

*Джерело: складено за даними: [14-15]*

Таблиця 2

**Портфель цінних паперів на українському ринку цінних паперів**

| Емітент | Тикер | Кіл-ть цінних паперів | Ціна на 10.04.18, грн | Сума вкладень в цінні папери на 10.04.18, грн | Частка в портфелі на 10.04.18, % |
|---|---|---|---|---|---|
| Райффайзен Банк Аваль | BAVL | 150000 | 0,3474 | 52110 | 20% |
| Укрнафта | UNAF | 250 | 110 | 27500 | 11% |
| Мотор Січ | MSICH | 10 | 5298 | 52980 | 20% |
| Центренерго | CEEN | 669 | 19,69 | 13172,61 | 5% |
| Турбоатом | TATM | 8394 | 13,82 | 116005,08 | 44% |
| Всього | x | 159323 | x | 261767,69 | 100% |

*Джерело: розраховано автором за матеріалами [15]*

Таблиця 3

**Портфель цінних паперів на ринку цінних паперів США**

| Емітент | Тикер | Кіл-ть цінних паперів | Ціна на 10.04.18, грн | Сума вкладень в цінні папери на 10.04.18, грн | Частка в портфелі на 10.04.18, % |
|---|---|---|---|---|---|
| LionsGateEntertainmentCorp. | LGF.A | 60 | 26,06 | 1563,6 | 16% |
| Adidas AG ADR | ADDYY | 25 | 123,23 | 3080,75 | 31% |
| HermesInternational S.C.A. | HESAF | 6 | 631 | 3786 | 38% |
| IntelCorp. | INTC | 27 | 51,27 | 1384,29 | 14% |
| Guess?Inc. | GES | 8 | 22,93 | 183,44 | 2% |
| Всього | x | 126 | x | 9998,08 | 100% |

*Джерело: розраховано автором за матеріалами [15]*

з метою їх порівняння та формування висновків щодо доцільності формування портфелю цінних паперів лише з використанням фундаментального аналізу.

Сформований портфель цінних паперів на українському ринку представлений в таблиці 2. Щодо структури портфелю розподіл часток, в першу чергу, був пов'язаний з ліквідністю даних цінних паперів на ринку цінних паперів України, так як хоч всі обрані цінні папери відносяться до голубих фішок, частота здійснення угод за даними цінними паперами є різною. І найменшою вона є за акціями «Центренерго», хоч і діяльність даної компанії є й однією з найбільш рентабельних.

Сформований портфель цінних паперів на фондовому ринку США представлений в таблиці 3.

Зазначимо, що на ринку цінних паперів США всі цінні папери є ліквідними та частота здійснення угод щоденною, однак обсяг за угодами є різним, отже, в даному випадку структура портфелю залежала від щоденного обсягу за цінним папером.

Перейдемо до розрахунку дохідностей портфелю та їх порівняння. Доходність за кожним цінним папером розраховується, як річна за цінами останніх угод на дату формування і розформування портфеля:

$$\frac{\left(\begin{array}{c}\text{ціна на дату розформування} - \\ \text{ціна на дату формування}\end{array}\right) * 12 * 100\%}{\text{ціна на дату формування}} \quad (1)$$

Доходність портфеля розраховується за формулою:

$$R_p = \sum_{i=1}^{N} w_i r_i \quad (2)$$

де $R_p$ – доходність портфеля, $w_i$ – частка вартості, інвестованої у цінний папір і, $r_i$ – доходність цінного папера і, N – кількість цінних паперів у портфелі.

Розрахунок дохідності за сформованими портфелями представлено в таблицях 4 та 5.

Згідно з даними таблиці 4 всі цінні папери, що були включені до українського портфелю цінних паперів виявились дохідними і завдяки цьому сформований портфель за місяць приніс 4% дохідності, або 10 470,71 грн прибутку інвестору, а за рік сума прибутку склала б 135 124,48 грн, тобто за рік інвестор отримав би суму в півтора рази більше, ніж було інвес-

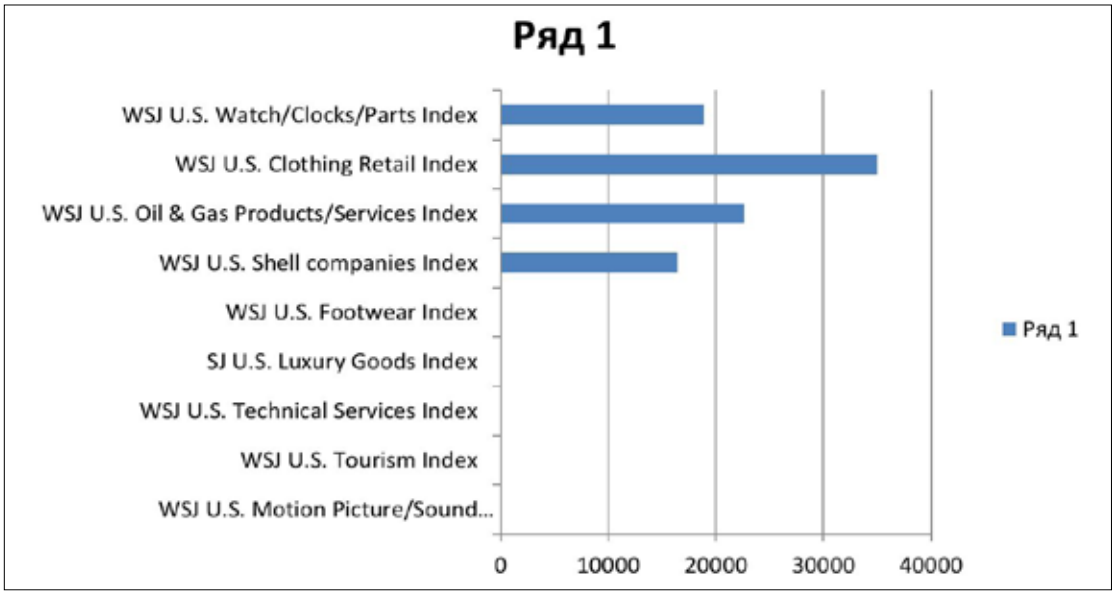


**Рис. 7.**

Таблиця 4

**Розрахунок дохідності портфеля цінних паперів на фондовому ринку України**

| Емітент | Тикер | Кількість Ціннихпаперів | Ціна на 10.04.18, грн | Сума вкладень в ЦП на дату формування портфелю, грн | Частка в портфелі на 10.04.18, % | Ціна на 10.05.18, грн | Місячна дохідність, % | Річна дохідність, % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Райффайзен Банк Аваль | BAVL | 150000 | 0,3474 | 52110 | 20% | 0,357 | 2,76% | 33,16% |
| Укрнафта | UNAF | 250 | 110 | 27500 | 11% | 115,3 | 4,82% | 57,82% |
| Мотор Січ | MSICH | 10 | 5298 | 52980 | 20% | 5 469 | 3,23% | 38,73% |
| Центренерго | CEEN | 669 | 19,69 | 13172,61 | 5% | 21,299 | 8,17% | 98,06% |
| Турбоатом | TATM | 8394 | 13,82 | 116005,08 | 44% | 14,5 | 4,92% | 59,04% |
| Всього | x | 159323 | x | 261767,69 | 100% | x | 4,30% | 51,62% |

*Джерело: розраховано за матеріалами [15]*

товано. Це свідчить про те, що не зважаючи на слабкий рівень фондового ринку України вигідно інвестувати на ньому можливо, якщо правильно обирати перспективні компанії зі сталим розвитком для інвестування.

В той самий час портфель цінних паперів американського фондового ринку продемонстрував неоднозначні результати (табл. 5).

Акції таких компаній як Lions Gate Entertainment Corp. та Adidas продемонстрували падіння ціни акцій (на 13% та 8% відповідно), проте ціна акцій решти компаній мала тенденцію до збільшення. Проте зростання ціни інших акцій портфелю не змогло компенсувати падіння ціни акцій даних компаній, тому портфель американських цінних паперів приніс збитки у розмірі 1,5%, тобто інвестор не отримав прибутку, а навпаки втратив 199,96 дол. США або 5 234 грн за курсом НБУ на момент формування портфелю, а за рік інвестор втратив би 1 805,65 дол. США або 47 272 грн в гривневому еквіваленті.

**Висновки із цього дослідження.** На основі отриманих даних було сформовано два портфелі цінних паперів з акцій компаній, які представляють ті галузі економіки країн, що динамічно розвиваються. Через місяць портфелі розформовано і отримано наступні результати: дохідність портфелю українських цінних паперів склала 4%, в той час як американський портфель цінних паперів приніс збитки у розмірі 1,5%.

Отже, можна зробити висновок, що не зважаючи на відсутність ліквідного фондового ринку, економічну нестабільність та відсутність впевненості в майбутньому в Україні, інвестувавши кошти в цінні папери перспективних український компаній можна не тільки зберегти початкову суму інвестицій, але й отримати прибуток; в той час як високорозвинений фондовий ринок США, країни зі стабільною економікою, яка вийшла з економічної кризи, не здатний забезпечити навіть збереження початкових інвестицій, хоча для інвестування були обрані перспективні компанії зі світовим ім'ям, продукція яких розходиться в більшості країн світу.

Зазначимо, що важливим завданням для інвестора є зменшення інвестиційного ризику, однак сьогодні в Україні ризик падіння економіки та ринку цінних паперів як наслідок, а саме систематичний ризик є дуже високим. Для більш ефективного інвестування в українську економіку доцільно здійснити оцінку систематичного ризику на основі моделі оцінки ціни активів, у які інвестується капітал (Capital Asset PriceModel – CAPM). Використання даної моделі дозволить згрупувати цінні папери за рівнем систематичного ризику та банк зможе більш ефективно формувати та управляти портфелем цінних паперів.

При умові розвитку вітчизняного фондового ринку, активізації просвітницької роботи банків з населенням з метою інформування про можливості та перспективи інвестування в цінні папери і залучення коштів населення з метою формування та управління портфелем цінних паперів, інвестиційна діяльність є перспективною альтернативою кредитуванню для банків. Адже враховуючи складнощі сьогоднішнього економічного стану і платоспроможності населення банки вимушені шукати більш надійні та прибуткові джерела доходів.

Таблиця 5

**Розрахунок дохідності портфеля цінних паперів на фондовому ринку США**

| Емітент | Тикер | Кількість Ціннихпаперів | Ціна на 10.04.18, грн | Сума вкладень в ЦП на дату формування портфелю, грн | Частка в портфелі на 10.04.18, % | Ціна на 10.05.18, грн | Місячна дохідність, % | Річна дохідність, % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| LionsGateEntertainmentCorp. | LGF.A | 60 | 26,06 | 1563,6 | 16% | 22,59 | -13% | -159,79% |
| Adidas AG | ADDYY | 25 | 123,23 | 3080,75 | 31% | 113,55 | -8% | -94,26% |
| HermesInternational S.C.A. | HESAF | 6 | 631 | 3786 | 38% | 666,6 | 6% | 67,70% |
| IntelCorp. | INTC | 27 | 51,27 | 1384,29 | 14% | 54,31 | 6% | 71,15% |
| Guess?Inc. | GES | 8 | 22,93 | 183,44 | 2% | 23,44 | 2% | 26,69% |
| Всього | x | 126 | x | 9998,08 | 100% | x | -1,50% | -18,06% |

*Джерело: розраховано за матеріалами [15]*

ЛІТЕРАТУРА:

1. Markowitz H. Mean Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital MarketsOxford ; Cambridge : Blackwell, 1992. 387 p.
2. ТобинД. Денежная политика и экономический рост. Москва: Либроком, 2010. 272 с.
3. Шарп У. Инвестиции: монографія. Пер. с англ. Москва: Инфра, 2007. 1027 с.
4. Касимов Ю.Ф. Основы теории оптимального портфеля ценных бумаг. Москва: Филинъ, 1998. 564 с.
5. Губський Б.В. Інвестиційні процеси у глобальному середовищі. Київ.: Наукова думка, 1998. 390 с.
6. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001. 323 с.
7. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. Київ: Лібра, 2002. 472 с.
8. Список країн за ВВП // Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/(дата звернення: 19.05.2018).
9. Індекс споживчих цін: сприйняття та реальність: Посібник для користувачів / за ред. Ю.М. Остапчука. Київ: Держ. комітет статистики України, 2006. 56 с.
10. Рівень безробіття // Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Безробіття (дата звернення: 19.05.2018).
11. Положення про процентну політику Національного банку України // Постанова Правління Національного банку України від 18.08. 2004 р. № 389
12. Офіційний сайт Світового банку. URL: http://databank.worldbank.org/data/home.aspx(дата звернення: 21.05.2018).
13. Індекси промислового виробництва. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/industrial/(дата звернення: 18.05.2018).
14. MarketWatch. URL: https://www.marketwatch.com/(датазвернення: 20.05.2018).
15. Офіційний сайт Української Біржі. URL: http://www.ux.ua/(дата звернення: 20.05.2018).

REFERENCES:

1. Markowitz H. Mean Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Markets Oxford ; Cambridge : Blackwell, 1992. 387 p.
2. Tobin D. Denezhnaya politika i ekonomicheskiy rost. Moskva: Librokom, 2010. 272 s.
3. Sharp U. (2007) Investitsii: monografiya. Per. s angl. Moskva: Infra. 1027 s.
4. Kasimov Yu. F. Osnovy teorii optimal'nogo portfelya tsennykh bumag. Moskva: Filin", 1998. 564 s.
5. Hubs'kyy B. V. (1998) Investytsiyni protsesy u hlobal'nomu seredovyshchi. Kyiv.: Naukova dumka. 390 s.
6. Lutsiv B. L. (2001) Bankivs'ka diyal'nist' u sferiinvestytsiy. Ternopil': Ekonomichna dumka, Kart-blansh, 323 s.
7. Peresada A. A. (2002) Upravlinnya investytsiynym protsesom. Kyiv: Libra. 472 s.
8. Spysokkrayinza VVP // Vikipediya. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/ (data zvernennya: 19.05.2018).
9. Indeks spozhyvchykhtsin: spryynyattya ta real'nist': Posibnyk dlya korystuvachiv / za red. Yu. M. Ostapchuka. Kyyiv: Derzh. komitetstatystykyUkrayiny, 2006. 56 s.
10. Riven' bezrobittya // Vikipediya. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Bezrobittya (data zvernennya: 19.05.2018).
11. Polozhennya pro protsentnu polityku Natsional'noho banku Ukrayiny // Postanova Pravlinnya Natsional'noho banku Ukrayiny vid 18.08. 2004 r. # 389
12. Ofitsiynyy sayt Svitovoho banku. URL: http://databank.worldbank.org/data/home.aspx (data zvernennya: 21.05.2018).
13. Indeksy promyslovoho vyrobnytstva. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/industrial/ (data zvernennya: 18.05.2018).
14. Market Watch. URL: https://www.marketwatch.com/ (data zvernennya: 20.05.2018).
15. Ofitsiynyy sayt Ukrayins'koyi Birzhi. URL: http://www.ux.ua/ (data zvernennya: 20.05.2018).

УДК 368:336-021

# Аналіз рентабельності страхових продуктів страхування життя на прикладі страхової компанії «ТАС»

**Романовська Ю.А.**
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

**Покиньборода А.О.**
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено сутність рентабельності страхової компанії, обґрунтовано кількісні показники оцінювання рентабельності страхових компаній загалом та на прикладі страхової компанії «ТАС», що дозволило запропонувати напрями її подальшого підвищення. Визначено рентабельність продуктів страхування життя для страхової компанії «ТАС», отримані результати довели ефективність діяльності досліджуваного страховика.

**Ключові слова:** рентабельність, фінансовий результат, страхова компанія, страхування життя, страховий продукт.

Романовская Ю.А., Покиньборода А.А. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НА ПРИМЕРЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «ТАС»

В статье исследована сущность рентабельности страховой компании, обоснованы количественные показатели оценивая рентабельности страховых компаний в целом и на примере страховой компании «ТАС», что позволило предложить направления дальнейшего ее повышения. Проанализирована рентабельность продуктов страхованию жизни для страховой компании «ТАС», полученные результаты доказали эффективность деятельности исследуемого страховщика.

**Ключевые слова:** рентабельность, финансовый результат, страховая компания, страхование жизни, страховой продукт.

Romanovskaya Yu.A., Pokinborода A.O. ANALYSIS OF THE PROFITABILITY OF LIFE INSURANCE PRODUCTS ON THE EXAMPLE OF THE INSURANCE COMPANY TAS

The essence of the profitability of the insurance company is investigated in the article, quantitative indicators are substantiated, estimating the profitability of insurance companies in general and the example of the insurance company “TAS”, which allowed proposing directions for its further increase. The profitability of life insurance products for the TAS insurance company was analyzed, the results obtained proved the effectiveness of the insurer's activity.

**Keywords:** profitability, financial result, insurance company, life insurance, insurance product.

**Постановка проблеми.** Кожного дня в людини є ймовірність стикнутися з певними ризиками та небезпеками, які загрожують матеріальній, фізичній чи економічній складовій їхнього життя. В даному випадку приходять на допомогу страхові компанії, з допомогою яких можна убезпечити власне життя та здоров’я, адже це головні джерела людської трудової діяльності. Тому характеристика та аналіз широкого спектру продуктів страхових компаній та їх розвиток на ринку є актуальною темою дослідження.

Аналіз результативності функціонування страхової компанії, зокрема й рентабельності страхових продуктів, здійснюється на основі показників, які, характеризують фінансові сторони діяльності страховика.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження особливостей діяльності страхових компаній внесли такі вчені-економісти, як М.М. Александрова [1], В.Д. Базилевич [2] та Н.М. Внукова [3], аналіз діяльності страхових компаній досліджували такі фахівці, як Н.П. Сахарова [8], Т.А. Федорова [10], Т.В. Яворська [12]. Дослідження наукових доробків в даній області показало, що на сьогоднішній день вчені не виокремили єдину цілісну систему показників оцінки результатів діяльності страховика, що спонукає до подальших досліджень в цій сфері.



© Романовська Ю.А., Покиньборода А.О.

**Постановка завдання.** Метою написання даної статті є аналіз рентабельності страхових продуктів зі страхування життя на прикладі страхової компанії «ТАС».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Страхування має декілька галузей, однією з яких є особисте. Особисте страхування має на меті організацію страхового захисту людей, які звертаються до страхових компаній з даною потребою, та членів їх родин на випадок виникнення різних подій, які можуть вплинути на життя, здоров'я та працездатність цих людей [5; 7, с. 1208]. Як і в будь-якій іншій галузі страхування, в особистому існують певні ризики (рис. 1).

Підгалуззю особистого є страхування життя. Воно передбачає обов'язок страховика здійснити страхові виплати у випадку смерті застрахованого, а також за дожиття застрахованого до певного віку чи до закінчення строку дії договору страхування [2, с. 119; 6].

Життя і здоров`я – це те, що належить не тільки нам, але і нашим близьким; а забезпечувати власний добробут та добробут близьких можна лише тоді, коли ми самі здорові та сповнені сил, тому люди турбуюся про власне життя та здоров'я, страхуючи його в різноманітних страхових компаніях.

Страхова компанія «ТАС» стала першою вітчизняною компанією зі страхування життя. Сьогодні компанія є однією з провідних та найбільш авторитетних страхових компаній в Україні, яка пропонує своїм клієнтам широкий спектр сучасних програм індивідуального та корпоративного убезпечення життя разом з якісним професійним обслуговуванням. Значний досвід роботи, глибоке знання страхової справи, серйозні гарантії, забезпечені високою капіталізацією, широка всеукраїнська філіальна мережа дозволяють надавати страхові послуги високої якості, удосконалювати традиційні види страхування і створювати нові страхові продукти, що відповідають потребам сьогоднішнього дня [9].

Основні зусилля страхової компанії «ТАС» зосереджені на створенні якісних страхових продуктів із цікавими для клієнта конкурентними перевагами. Страховий продукт – це комплексне поняття, яке включає в себе не тільки оформлення договірних відносин на папері, а й містить: (рис. 2).

Будь-який страховий продукт є результатом людської діяльності і спрямований на здійснення економічного захисту від наслідків різних випадкових та імовірних (найчастіше несприятливих) природних і суспільних явищ. Його реалізація серед населення для страхової фірми породжує фінансовий результат.

Фінансовий результат – це наслідок фінансово-господарської діяльності, який характеризується розміром засобів компанії, їх розміщенням і джерелами утворення, залежить від організації страхової справи, обсягів і реалізації страхових продуктів та прибутку [1, с. 54]. Крім того, – це показник її фінансової конкурентоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими учасниками страхових правовідношень.

Ефективність діяльності страхової компанії в першу чергу характеризується абсолютними показниками, до яких відносять статутний капітал, власний капітал, основні засоби, кількість укладених договорів, страхові платежі, страхові виплати, сукупні доходи страхо-

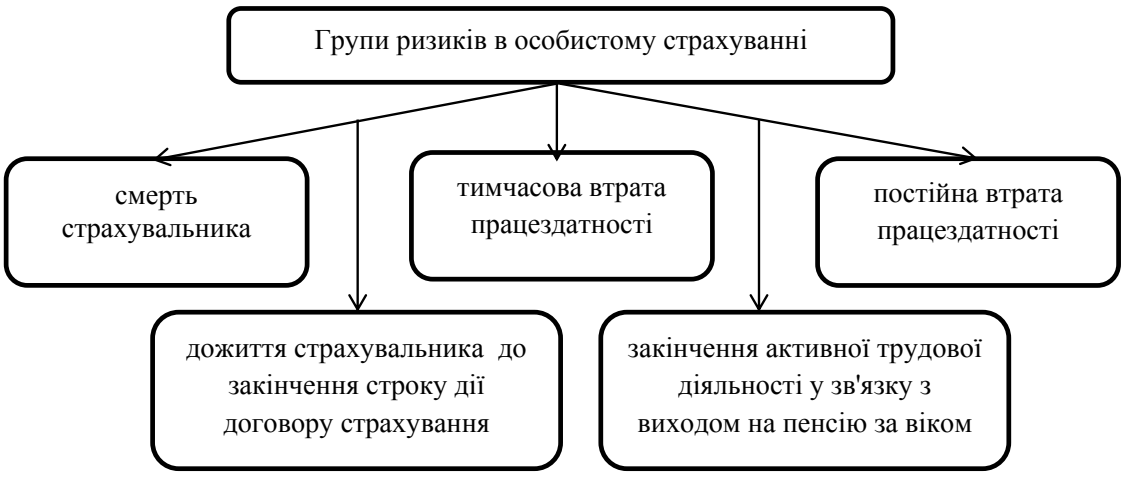


**Рис. 1. Групи ризиків в особистому страхуванні**

*Джерело: узагальнено за даними [4, с. 193-203]*

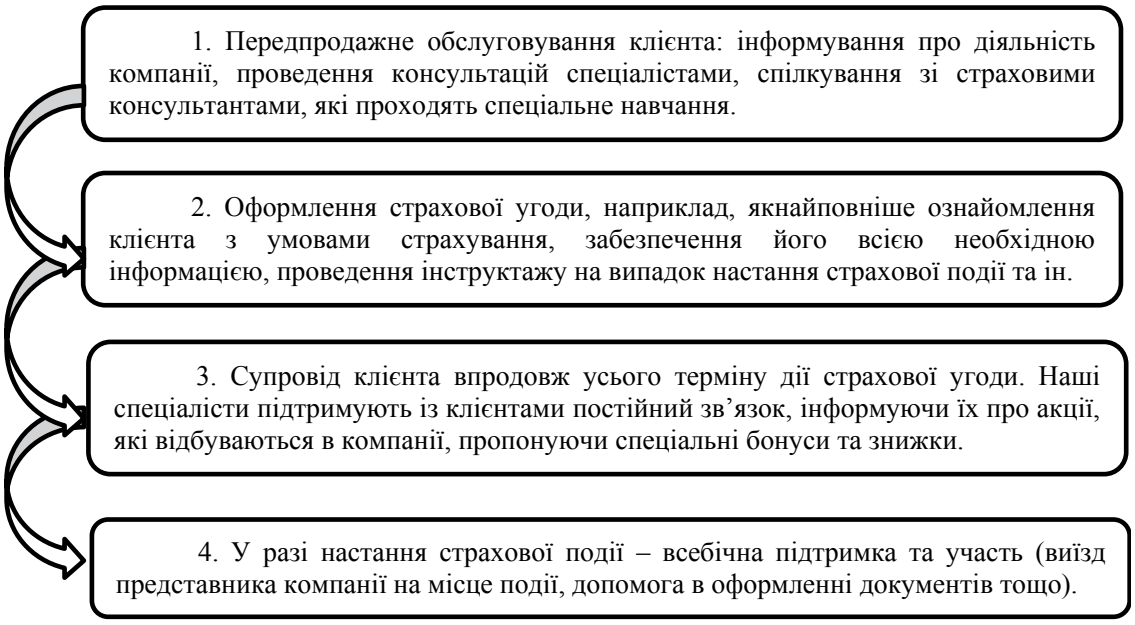


**Рис. 2. Склад страхового продукту [12, с. 78]**

вої компанії, прибуток від інвестиційної діяльності, фактичний прибуток, чистий прибуток та страхові резерви.

Але вивчення лише абсолютних показників буде недостатнім для вимірювання ефективності управління страховими ресурсами і визначення можливості страховика підтримувати довгострокову фінансову стабільність. В умовах підвищених вимог теорії і практики страхування виникає потреба звертання до відносних характеристик фінансових результатів і більш широкого застосування комплексу відносних показників, результат аналізу яких може призвести до повної перевірки і корекції діяльності страхової організації.

Обов'язковими елементами процедури оцінки фінансового стану страхової компанії в рамках порівняльного аналізу стають показники рентабельності. Так, порівняння розміру прибутку з величиною надійшовших страхових внесків, з однієї сторони, показує об'єм прибутку з кожної грошової одиниці страхових платежів і, з іншої сторони, ув'язує розмір прибутку, як основне джерело фінансових ресурсів, з об'ємом виконаної роботи по формуванню страхового фонду.

Але, в зв'язку з тим, що головною метою діяльності суб'єктів страхової справи в системі страхування є забезпечення страховим захистом, тобто виконання прийнятих за договорами страхування фінансових зобов'язань, на практиці рентабельність страхових операцій, як правило, виявляється не високою.

Наразі в літературі немає однозначної думки з приводу конкретних показників, які характеризують рентабельність діяльності страхової компанії.

Зокрема Т.А. Федорова виділяє такі показники рентабельності: загальний показник рентабельності, який на її думку, можна визначити двояким чином, по-перше, як відношення бухгалтерського прибутку до власного капіталу; по-друге, як відношення прибутку від страхової діяльності до суми витрат і відрахувань; рентабельність інвестиційної діяльності і рентабельність активів. Рентабельність інвестиційної діяльності, на думку Т.А. Федорової, розраховується відношенням прибутку від інвестиційної діяльності до страхових резервів [10, с. 205].

Але Т.В. Яворська вважає, що цей показник повинен визначатися як відношення доходів від інвестування коштів страхових резервів (власне прибуток від інвестиційної діяльності) до середньої величини короткострокових і довгострокових фінансових вкладень і цінних паперів, Крім того він виділяє показник загальної рентабельності капіталу і чистої рентабельності капіталу. У першому випадку для його визначення розраховується відношення бухгалтерського прибутку до середньої вартості майна, а в другому – відношення чистого прибутку до середньої вартості майна. При такому підході ці показники дублюють показник рентабельності активів [12, с. 103].

На думку Н.П. Сахарової, показники рентабельності страхової компанії включають

рентабельність страхової послуги, рентабельність продаж і рентабельність страхової справи [8, с. 354].

Аналіз рентабельності варто розпочинати з вивчення динамічного ряду цього показника, звертаючи особливу увагу на нерентабельні та високорентабельні показники, як фактори, які мають критичні характеристики: низька рентабельність обмежує можливості самофінансування страхової компанії, а висока – вказує на порушення основного принципу еквівалентності.

Рівновага у відношенні рентабельності може бути досягнута двома шляхами:

– зміна розмірів страхових тарифів, приводячи у відповідність їх величини з фактичним рівнем збитковості страхової суми;

– розширення об'єму страхової відповідальності по даному виду страхування при збереженні розмірів страхового тарифу.

При цьому очевидно, що з точки зору інтересів страхувальників і розвитку страхової справи, другий шлях найбільш переважний.

При загальному підході під рентабельністю розуміється визначення питомої ваги прибутку в існуючих джерелах власних коштів шляхом розрахунку відношення балансового прибутку до вартості статутного або власного капіталу. З допомогою коефіцієнтів рентабельності розраховується ефективність управління ресурсами і доходами компанії, виявляється її здатність підтримувати фінансову стабільність в довгостроковій перспективі. Незалежно від виду і направлення економічної діяльності для аналізу рентабельності використовуються загальні показники, такі як: рентабельність виробництва, рентабельність продукції, рентабельність товарної лінії, рентабельність продажу (обороту), рентабельність капіталу. Розглянемо, детальніше рентабельність страхового продукту.

Рентабельність страхового продукту (послуг) – це відношення фактичного прибутку до витрат страхової компанії.

Кожній страховій компанії необхідна інформація про рентабельність його продуктів. Тому даний показник має важливе значення для страхової компанії і дає їй можливість визначати більш прибутковий та вигідніший для виробництва та продажу населенню продукт. Однак варто враховувати те, що собівартість повинна відповідати витратам на основі рівноважних цін.

Рентабельність страхового продукту доцільно аналізувати, ураховуючи вплив таких факторів:

– зміна структури та асортименту страхових продуктів;

– зміна собівартості страхових продуктів та інші.

На основі загальних показників рентабельності, які використовуються для оцінки прибутковості різних видів підприємництва, економістами розроблені спеціальні показники, які характеризують рентабельність страхових продуктів по страховій діяльності загалом. Доцільно виділити найбільш суттєві (табл. 1).

Особливістю визначення цих показників рентабельності є те, що в кожному конкретному випадку для розрахунку використовується певний вид прибутку страхової компанії.

Зазначені показники рентабельності розглядаються двояко: з однієї сторони, ці показники використовуються для оцінки фінансо-

Таблиця 1

**Показники рентабельності страхової компанії**

| Назва | Формула | |
|---|---|---|
| Рентабельність страхової послуги | $Рпос = \frac{Пфакт}{В} \times 100\%$ | Пфакт – фактичний прибуток;<br>В – витрати страхової компанії. |
| Рентабельність продаж | $Рпр = \frac{Пчис}{Спл} \times 100\%$ | Пчис – чистий прибуток;<br>Спл – страхові платежі |
| Рентабельність інвестиційної діяльності | $Рінв = \frac{Пінв}{СР} \times 100\%$ | Пінв – прибуток від інвестиційної діяльності;<br>СР – страхові резерви |
| Рентабельність активів | $Ракт = \frac{Пчис}{А} \times 100\%$ | А – середньорічна вартість активів |
| Рентабельність власного капіталу | $Рк = \frac{Пчис}{ВК} \times 100\%$ | ВК – власний капітал |

*Джерело: [4, с. 196]*

вих результатів діяльності страхової компанії, з другої – вони є показниками, які характеризують один із аспектів фінансового стану страховика.

Визначимо ці показники для страхової компанії «ТАС» для продуктів зі страхування життя (табл. 2).

Зобразимо дані показники у динаміці (рис. 3).

Як бачимо з наведеного рисунку, рентабельність страхової послуги, продажу та активів зростає протягом аналізованого періоду. Рентабельність власного капіталу за останній рік дещо знизилась (на 0,81 %), що свідчить про зменшення віддачі власного капіталу страховика; також рентабельність інвестиційної діяльності впала на 1,09 %, що засвідчує зменшення віддачі від вкладених грошей.

**Висновки.** Отже, страхова компанія «ТАС» реалізує загальну стратегію розвитку щодо збільшення обсягів страхування та впевнено рухається до досягнення своєї стратегічної мети – бути компанією № 1 на ринку убезпечення життя в Україні, що засвідчує її рівень рентабельності; відповідно є платоспроможною та конкурентоспроможною на страховому ринку. Але необхідно зауважити, що існують негативні коливання окремих показників рентабельності внаслідок економічної нестабільності в країні.

Утримання та збільшення рентабельності страхових компаній можливо за таких умов: цілеспрямованого формування капіталу страхової компанії, що забезпечується внаслідок оптимального поєднання рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості страховика; підвищення рівня довіри з боку страхувальників, шляхом чесних виплат потерпілим, застрахованим в даній компа-

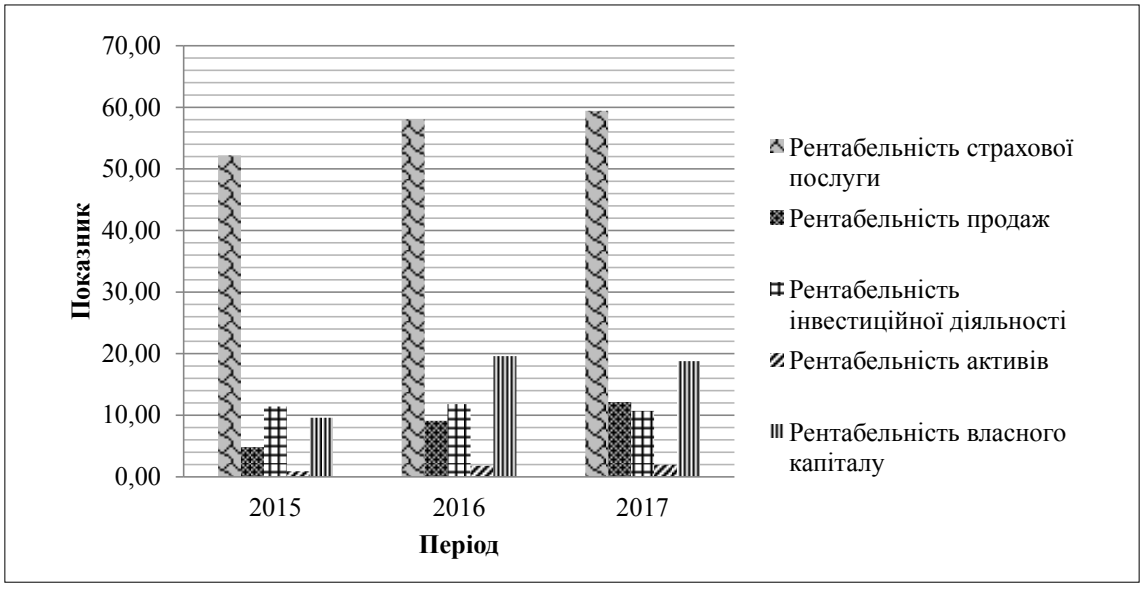


**Рис. 3. Рентабельність страхової компанії «ТАС» у динаміці**

*Джерело: розраховано авторами на основі [9]*

Таблиця 2

**Показники рентабельності страхової компанії «ТАС»**

| Назва | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. | Абсолютне відхилення, +/- 2017/2015 |
|---|---|---|---|---|
| Рентабельність страхової послуги | 52,19% | 58,04% | 59,44% | 7,25 |
| Рентабельність продаж | 4,82% | 9,11% | 12,16% | 7,34 |
| Рентабельність інвестиційної діяльності | 11,43% | 11,81% | 10,72% | -0,71 |
| Рентабельність активів | 0,89% | 1,80% | 1,95% | 1,06 |
| Рентабельність власного капіталу | 9,60 % | 19,60% | 18,79% | 9,19 |

*Джерело: розраховано авторами на основі [9]*

нії та впровадження більш доступних пакетів страхових послуг для малозабезпечених верств населення; нарощування розмірів страхових резервів, бо їх можна вважати безоплатним джерелом фінансових коштів; передачі перестраховикам більш ризикованих об'єктів, порівняно з тими, що залишаються; збільшення банківських вкладів, щоб мати більше фінансових ресурсів за рахунок залучення додаткових коштів; раціонального використання прибутку, адже від цього залежить ефективність компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Александрова М.М. Страхування: Навч.-метод. посіб. / М.М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.

2. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2005. – 351 с.

3. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика / Навч.-метод. посібник / Н.М. Внукова, В.І. Успаленко, Л.В. Временко, Д.В. Кондратенко. – Х.: Бурун Книга, 2004. – 371 с.

4. Дослідження проблем формування фінансових результатів страховиків / Г. Кравчук, Т. Бережна // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 1. – С. 193-203.

5. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр/page.

6. Романовська Ю. А. Аналіз страхового ринку України / Ю. А. Романовська // Економіка та суспільство [Електронний ресурс]. – 2016. – № 7. – Режим доступу до журналу: http://economyandsociety.in.ua

7. Романовська Ю. А. Аналіз ринку майнового страхування в Україні / Ю.А. Романовська, К. А. Яковенко // Електронне наукове видання «Економіка та суспільство». – № 13. – 2017. – С. 1207-1212.

8. Сахарова Н.П. Страхование / Н. П. Сахарова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – С. 740.

9. Страхова компанія «ТАС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://taslife.com.ua/

10. Федорова Т. А. Страхование / Т. А. Федорова. – М.: Экономист, 2005. – 406 с.

11. Чвертко Л. А. Страховий ринок України: реалії та перспективи розвитку / Л. А. Чвертко // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 1. – С. 55-58.

12. Яворська Т.В. Страхові послуги: Навч. посіб. / Т.В. Яворська – К., 2008. – 350 с.

REFERENCES:

1. Aleksandrova M.M. (2002) Strakhuvannja. [Insurance]. K.: CUL. (in Ukrainian)

2. Bazylevych V.D. (2005) Strakhova sprava [Insurance business]. K.: Znannja. (in Ukrainian)

3.Vnukova N.M., Uspalenko V.I., Vremenko L.V., Kondratenko D.V. (2004) Strakhuvannja: teorija ta praktyka [Insurance: Theory and Practice]. Kh.: Burun Knygha. (in Ukrainian)

4. Kravchuk Gh., Berezhna T. (2016) Doslidzhennja problem formuvannja finansovykh rezuljtativ strakhovykiv [Investigation of problems of formation of financial results of insurers]. Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnja [Problems and prospects of economy and management] (electronic journal), vol. 1, no. 1, pp. 193-203.

5. Pro strakhuvannja (Elektronnyj resurs): Zakon Ukrajiny. – Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-vr/page (accessed 10 May 2018)

6. Romanovsjka Ju. A. (2016) Analiz strakhovogho rynku Ukrajiny [Analysis of the insurance market of Ukraine]. Ekonomika ta suspiljstvo [Economics and Society] (electronic journal), vol. 7. Available at: economyandsociety.in.ua.

7. Romanovsjka Ju. A., Jakovenko K. A. (2017) Analiz rynku majnovogho strakhuvannja v Ukrajini [Analysis of the property insurance market in Ukraine]. Ekonomika ta suspiljstvo [Economics and Society] (electronic journal), vol. 13, pp. 1207-1212.

8. Sakharova N.P. (2012) Strakhovanye [Insurance]. M.: TK Velby, Prospekt. (in Russian)

9. Strakhova kompanija “TAS” (Elektronnyj resurs): – Available at: http://taslife.com.ua/ (accessed 10 May 2018)

10. Fedorova T. A. (2005) Strakhovanye [Insurance]. M.: Ekonomyst. (in Russian)

11. Chvertko L. A. (2010) Strakhovyj rynok Ukrajiny: realiji ta perspektyvy rozvytku [Insurance market of Ukraine: realities and prospects of development]. Visnyk Kyjivsjkogho instytutu biznesu ta tekhnologhij [Bulletin of the Kiev Institute of Business and Technologies] (electronic journal), vol. 1, pp. 55-58.

12. Javorsjka T.V. (2008) Strakhovi poslughy [Insurance services]. K.(in Ukrainian).

УДК 336.71(477)

# Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку

**Рущишин Н.М.**
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

**Костак З.Р.**
кандидат економічних наук,
Львівський торговельно-економічний університет

У роботі проведено аналіз сучасного стану банківської системи України. Окреслено низку заходів радикального втручання в діяльність проблемних банків з боку Національного банку України. Акцентовано увагу на фінансовому оздоровленні комерційних банків з метою усунення порушень, які призводять до збиткової діяльності фінансових установ та їх скрутного становища. Запропоновано вжиття конкретних заходів Національним банком України задля підвищення фінансової стійкості як комерційних банків так і всієї банківської системи України.

**Ключові слова:** банківська система, комерційні банки, Національний банк України, проблемні банки, фінансове оздоровлення.

Рущишин Н.М., Костак З.Р. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В работе проведен анализ современного состояния банковской системы Украины. Очерчен ряд мероприятий радикального вмешательства в деятельность проблемных банков со стороны Национального банка Украины. Акцентировано внимание на финансовом оздоровлении коммерческих банков с целью устранения нарушений, которые приводят к убыточной деятельности финансовых учреждений и их трудного положения. Предложено принятия конкретных мер Национальным банком Украины для повышения финансовой устойчивости как коммерческих банков так и всей банковской системы Украины.

**Ключевые слова:** банковская система, коммерческие банки, Национальный банк Украины, проблемные банки, финансовое оздоровление.

Ruschyshyn N.M., Kostak Z.R. BANKING SYSTEM OF UKRAINE: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The paper analyzes the current state of the banking system in Ukraine. A series of measures of radical interference in the activity of troubled banks by the National Bank of Ukraine is outlined. The focus is on the financial rehabilitation of commercial banks in order to eliminate violations that lead to loss-making activity of financial institutions and their difficult situation. The National Bank of Ukraine proposes to take concrete measures in order to increase the financial stability of both commercial banks and the entire banking system of Ukraine.

**Keywords:** banking system, commercial banks, National Bank of Ukraine, problem banks, financial rehabilitation.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання одним із важливих чинників розвитку ринкової економіки є ефективна банківська система, основу якої складають комерційні банки. Від надійності банківської системи залежить не тільки подальший ефективний розвиток економіки країни, а й добробут кожного клієнта банківської установи. Запропонована Національним банком України програма реформ фінансового оздоровлення банківської системи призвела до кардинальних змін у функціонуванні найбільш важливих системних банків та значного скорочення їхньої кількості. З огляду на вищезазначене, вважаємо за необхідність провести аналіз сучасного стану банківської системи України з тим, щоб виявити чинники, які негативно позначаються на її розвитку та гальмують впровадження реформ у вітчизняній банківській системі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний внесок у дослідження проблем та особливостей функціонування вітчизняної банківської системи внесли такі вітчизняні вчені як В. В. Фатюха [7], В. В. Коваленко [2], В. І. Міщенко, К. О. Рилова [1], Л. О. Примостка. Роль НБУ у регулюванні всієї банківської системи висвітлено у працях М. В. Старинського [10] та З. М. Васильченко [9]. Проте в силу негативного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища виникає необхідність аналізу поточного стану вітчиз-



© Рущишин Н.М., Костак З.Р.

няної банківської системи та розгляду пропозицій щодо покращення фінансового становища комерційних банків України.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою написання статті є аналіз та оцінка сучасного стану банківської системи та внесення пропозицій щодо підвищення фінансової стійкості вітчизняних банківських установ.

**Виклад основного матеріалу.** Банківський сектор країни відіграє вагому роль у розвитку та функціонуванні економіки. Він є основним посередником на ринку фінансових ресурсів та пов'язує між собою різні ланки господарської діяльності. Банківська система України є досить молодою, але вже встигла пережити чотири серйозні кризи: 1998 р., 2004 р., 2008 р. та 2013-2015 рр. Основними каталізаторами цих криз є зовнішні чинники, зокрема світові фінансові кризи. Проте не слід забувати про внутрішні об'єктивні причини, які роблять банки більш уразливими, а також про особливості функціонування вітчизняної банківської системи [1, с. 97].

Політико-економічна криза, що розпочалася наприкінці 2013 року, погіршила фінансовий стан вітчизняних банків. Як окремі банки, так і вся банківська система України сьогодні функціонують у складних умовах з високими ризиками. Внаслідок кризи на фінансовому і фондовому ринках комерційним банкам доводиться працювати в умовах різкого зниження обсягів фондування, що зумовлено значним відтоком коштів клієнтів, обмеженням доступу до міжнародних ринків капіталу, падінням курсу акцій, зниженням обсягів фінансової підтримки, яку українським дочірнім компаніям надавали іноземні материнські банки. Низький рівень ресурсної бази та перевага коротких пасивів робить банківський сектор надто вразливим до ризику втрати ліквідності, підвищення кредитного та ринкового ризиків. Негативний вплив на банківську діяльність мають низькі доходи населення, а незадовільний фінансовий стан позичальників вимагає створення значних резервів, що в умовах відсутності відносно стабільних джерел надходження ресурсів ускладнює формування ресурсної бази комерційних банків [2].

Відповідно до частини першої ст. 31 Закону «Про банки і банківську діяльність», мінімальний розмір статутного фонду банку на момент його реєстрації не може бути меншим, ніж 500 млн. гривень, в той же час така норма вступила в силу лише з 4 липня 2014 року, і багато банків раніше створювалися з набагато меншим статутним фондом. Тому Національний банк зобов'язав комерційні банки поетапно збільшити статутний фонд до 500 мільйонів гривень в період до 11 липня 2024 року [3].

Кількість банків, розмір статутного капіталу яких становить 500 млн. грн. та більше складає 30 од. або 24,6 % від усієї кількості банків України, а кількість банків, розмір статутного капіталу яких становить менше 500 млн. гривень складає 75,6% [4]. Отже, банків зі статутним капіталом меншим ніж 500 млн. грн. в банківському секторі в 3 рази менше кількості банків зі статутним капіталом, визначеним НБУ. Тому в подальшому можемо очікувати поступове скорочення кількості діючих банків, які не в змозі виконати такі вимоги регулятора. Динаміку зміни кількості банківських установ в Україні за останні роки демонструє рис. 1.

Як видно з рисунку 1, після фінансової кризи 2008-2009 рр. найбільша кількість діючих банків становила у 2009 році – 184 установи, проте впродовж наступних років їх кількість поступово зменшувалася.

Починаючи з 2014 року під впливом девальвації гривні та спаду в економіці, а також політичної нестабільності в країні значна кількість банків зіткнулася з проблемами, у багатьох з них згідно рішення НБУ була розпочата процедура ліквідації, тому вже станом на 01.01.2018 р. кількість діючих банків становила 82 од., що на 93 фінансові установи менше у порівнянні з 2008 р.

Загалом, на 01.10.2017 з початку 2014 року внаслідок погіршення платоспроможності до 86 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію. В трьох установах тимчасова адміністрація продовжує працювати. ПАТ «Платинум Банк» та ПАТ «Банк Народний капітал» були виведені з ринку через непрозорість структури власності. Рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію ПАТ «Фінбанк», АТ «Фортунабанк», ПАТ «Діамантбанк», ПАТ «АКБ «Новий», ПАТ «КБ «Гефест» було прийняте через те, що заходи щодо докапіталізації були недостатніми для забезпечення позитивного значення регулятивного капіталу. ПАТ «Вектор Банк» був виведений з ринку, у зв'язку з погіршенням фінансових показників, а також через недостатність коштів й неспроможністю своєчасно та в повному обсязі виконувати законні вимоги кредиторів [6].

Аналіз фінансових результатів діяльності комерційних банків в цілому по Україні за останні п'ять років свідчить про те, що доходи

банків України зросли на 9251 млн. грн., а витрати – на 37159 млн. грн. В результаті на 01.01.2018р. банківська система отримала збиток у розмірі 26472 млн. грн., який за період аналізу зріс на 25036 млн. грн.(табл. 1).

Перевищення витрат на доходами призвело до збиткової діяльності, що, в свою чергу, вплинуло на негативні значення показників рентабельності активів та рентабельності капіталу. Проте, як можемо побачити із табл. 1. і рис. 2., показники рентабельності у 2017р. порівняно із 2016р. зросли, хоча їх значення залишалось від'ємним (рис. 2).

За останні три роки більшість банків першої групи отримали збитки або незначні прибутки. Так значні збитки на 01.01.2018р. отримали Промінвестбанк – 7656,0 млн. грн., Укрсоцбанк – 3636,6 млн. грн. Щодо Приватбанку із збитками у розмірі 22796,4 млн. грн. (а питома вага цих збитків у сукупних збитках банківської системи України на 01.01.2018 р. становила 84 %), то рішенням НБУ від 18 грудня 2016 р. його було націоналізовано.

Основні аргументи уряду та НБУ на користь націоналізації та подальшої підтримки Приватбанку – те, що банк є найбільшим в Україні та системоутворюючим, і його проблеми можуть завдати значної шкоди фінансовому сектору України в цілому. Водночас Приватбанк має понад 20 мільйонів клієнтів, зокрема вкладників, які можуть постраждати у разі банкрутства цього великого банку.

Враховуючи затверджений НБУ графік збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків, в подальшому можна очікувати нових випадків самоліквідації комерцій-

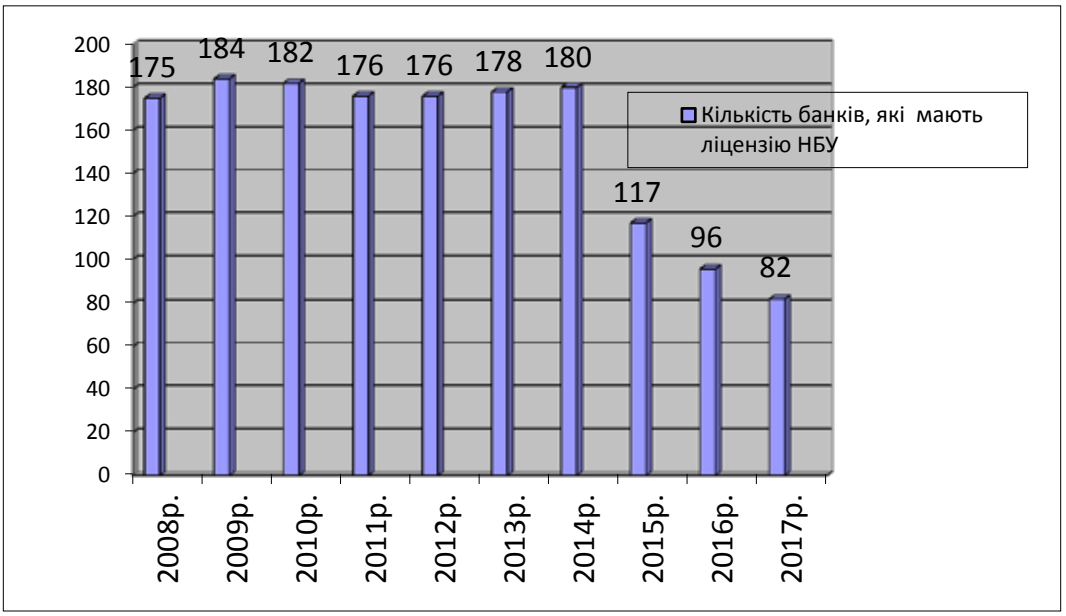


**Рис. 1. Динаміка кількості діючих банків України за 2008-2017 рр., од.**

*Джерело: [5]*

Таблиця 1

**Динаміка фінансових результатів діяльності банків України за 2013-2017 рр.**

| Назва показника | На 01.01. 2014р. | На 01.01. 2015р. | На 01.01. 2016р. | На 01.01. 2017р. | На 01.01. 2018р. | Абсолютне відхилення 2017р./2013 р. (+,-) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Доходи, млн. грн. | 168888 | 210201 | 199193 | 190 691 | 178139 | 9251 |
| Витрати, млн. грн. | 167452 | 263167 | 265793 | 350 078 | 204611 | 37159 |
| Результат діяльності, млн. грн. | 1436 | -52966 | -66600 | -159388 | -26472 | -25036 |
| Рентабельність активів, % | 0,12 | -4,07 | -5,46 | -12,6 | -1,94 | -1,82 |
| Рентабельність капіталу, % | 0,81 | -30,46 | -51,91 | -116,74 | -15,96 | -15,15 |

*Джерело: [5]*

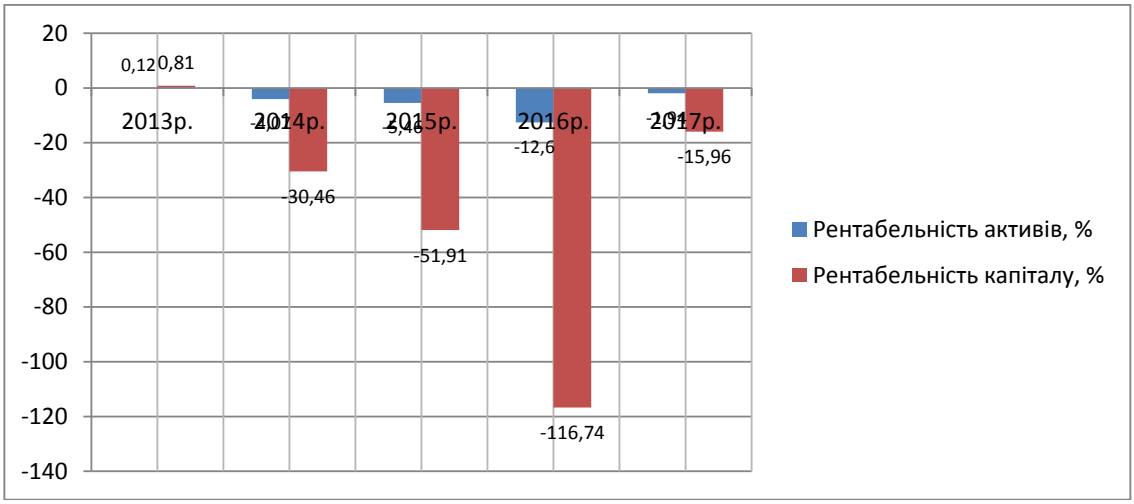


**Рис. 2. Динаміка рентабельності активів та рентабельності капіталу банків України за 2013-2017 рр., %**

*Джерело: розраховано автором за даними [5]*

них банків в Україні. Адже, згідно з Постановою правління НБУ № 242 від 07.04.2016 р. станом на 11.07.2017 р. мінімальний обсяг статутного капіталу банку має бути не меншим за 200 млн. грн. До 11.07.2018 р. його обсяг має бути збільшений вже до 300 млн. грн. Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банківських установ триватиме щорічно до 500 млн. грн. станом на 11. 07. 2024 р. Постановою Правління НБУ від 16 червня 2017 року № 56 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України», НБУ визначив процедуру спрощеної капіталізації банку та порядок припинення банківської діяльності без ліквідації юридичної особи [7]. Це дає можливість банкам, які не можуть виконати вимоги НБУ щодо капіталізації, залишити банківський ринок без навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Зазначимо, що в Україні, з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників, функціонує система банківського нагляду НБУ. В цілому наглядові органи Національного банку мають відпрацьований механізм контролю за функціонуванням банківської системи країни та виявлення ризиків в діяльності банківських установ (рейтингування за системою CAMELSO, визначення показників раннього реагування тощо). Разом з цим існує нагальна потреба в поліпшенні відкритості банківських установ (щодо їх фінансового стану, результатів діяльності, складу власників, тощо), прозорості процедурі ухвалення рішень в фінансовій сфері регуляторними органами, а також щодо встановлення інституційної та операційної незалежності регуляторів [7].

Крім того банківський нагляд повинен уміти виявляти внутрішні проблеми банку. Ними можуть бути шахрайські дії, порушення законів і нормативних документів тощо. Загалом з погляду оцінки його фінансового стану основна увага має приділятися платоспроможності і ліквідності. У разі виявлення проблем у діяльності банків органи банківського нагляду можуть прийняти рішення про застосування низки заходів радикального втручання в діяльність проблемних банків (рис. 3).

Режим фінансового оздоровлення – це система заходів, спрямованих на усунення порушень, які призвели комерційний банк до збиткової діяльності та скрутного фінансового стану, а також наслідків цих порушень, що дають право на застосування таких заходів на період, визначений Національним банком України, але не більше як на 12 місяців [9].

Підставою для переведення комерційного банку на режим фінансового оздоровлення є невиконання протягом трьох місяців загальновстановлених пруденційних норм та нормативів ведення банківської справи, визначених Національним банком України. Якщо ситуація погіршується, то Національний банк України за поданням відповідного регіонального управління НБУ ухвалює рішення про скасування режиму фінансового оздоровлення, про вжиття відповідних заходів щодо дострокового погашення стабілізаційної позики та застосовує такі додаткові дії:

– з метою забезпечення інтересів клієнтів забороняє проведення активних операцій за

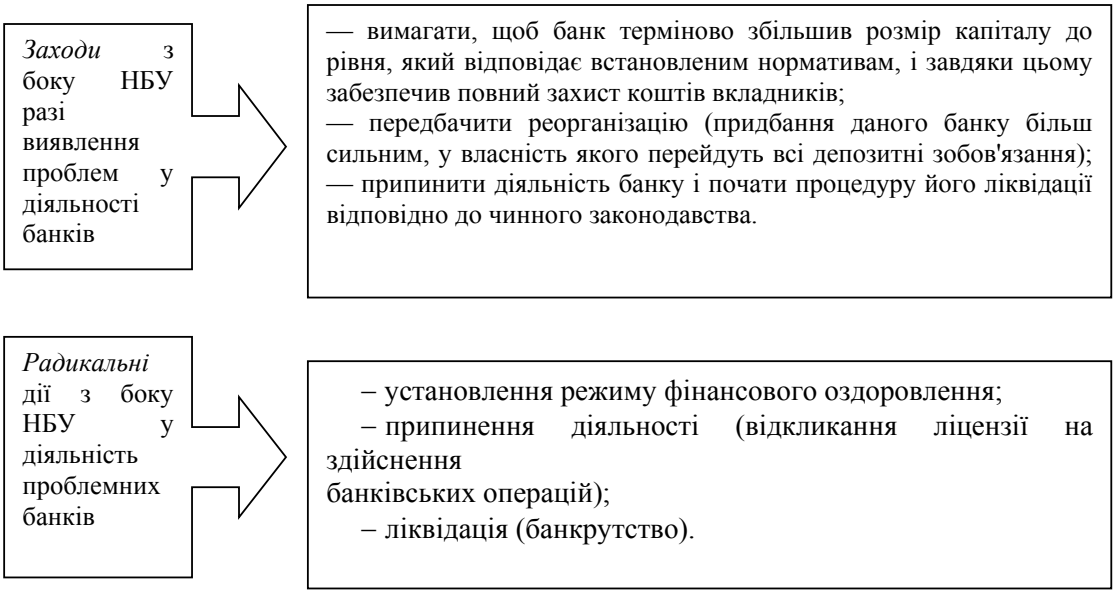


**Рис. 3. Заходи з боку НБУ у разі виявлення проблем у діяльності банків**

*Джерело: складено на основі [8]*

кореспондентським рахунком комерційного банку, операцій із здійснення платежів до державного бюджету та виплати заробітної плати;

– усуває керівництво банку від управління;

– призначає тимчасову адміністрацію для управління банком;

– відкликає ліцензію на здійснення окремих чи всіх банківськихопераций [10].

Отже, головною функцією банківського нагляду є виявлення проблемних банків і застосування відповідних заходів щодо них.

Зазначимо, що проблемні банки становлять певну загрозу для банківської системи, тому до них вживаються відповідні заходи впливу. За своєю економічною сутністю, це низка вимог, спрямованих на відновлення стабільності фінансового стану банку, впорядкування його діяльності згідно із чинним законодавством та нормативно-правовими актами НБУ. В разі віднесення банку до категорії неплатоспроможних, Національний банк України приймає рішення про впровадження тимчасової адміністрації. За результатами аналітичних досліджень департаменту НРА «Рюрік» [6] в Україні ведеться пошук та проводяться дослідження щодо вирішення проблемних питань, пов'язаних з банкрутством вітчизняних банків, вирішенням яких є необхідність розроблення заходів для зменшення негативних наслідків фінансової кризи у вітчизняній банківській системі, відновлення ефективної роботи банків.

Вважаємо, що з метою підвищення фінансової стійкості банків України та забезпечення стабільності у вітчизняній банківській системі, НБУ, як основному регулятору всієї банківської системи, у подальшому необхідно вжити ряд заходів щодо:

– проведення щорічного стрес-тестування банків та аналізу якості їхніх активів незалежними аудиторами. В подальшому НБУ повинен забезпечити повну прозорість діяльності та фінансового стану банківських установ;

– сприяння подальшому зменшенню кількості банків на ринку завдяки їхній консолідації. Так, за оцінкою провідних аналітиків, рівень концентрації в банківській системі зараз перебуває на комфортному середньоєвропейському ринку. Індекс Герфіндаля-Гіршмана за чистими активами – на рівні 1000, а частка топ-5 банків – на рівні 60% (для порівняння такий же рівень в 2013 році був у топ-10 банків). Таке зростання концентрації в 2014 -2017 роках було викликане трьома факторами: очищенням банківського сектора, капіталізацією сектора (в основному іноземних і державних банків, зокрема націоналізацією Приватбанку) і пошуком тихої гавані вкладниками і клієнтами банків. Як результат, у 2018 році частка найбільших 20 банків в 2018 році залишиться на рівні 92-93% активів [11].

– вирішення питань із проблемними кредитами. Не дивлячись на те, що ця проблема тягнеться ще з кризового 2008 року ринок поганих боргів не з'явився. Відновлення кредитування – ключ до підвищення прибутковості банківського сектора і залучення нових

грошей акціонерів, зокрема зарубіжних. Активізація процесів кредитування – поштовх до економічного зростання, а прибуток банків за рахунок кредитування з низькими ризиками – основа фінансової стабільності в країні. Подальше зниження ставок за кредитами буде вже залежати не стільки від облікової ставки НБУ, очікуваної інфляції або вартості ресурсів, а від комплексу законопроектів, які повинен прийняти парламент щодо захисту прав кредиторів. Без зниження величини кредитного ризику ставка кредитування для найкращих клієнтів знижуватися нижче 13-15% не буде. Та й прибуток може бути не настільки великий, який би хотілося акціонерам банків, а це буде і далі знижувати привабливість банківського бізнесу для входження нових гравців.

– активізації інвестування у інноваційний розвиток комерційних банків. Дві фінансові кризи (2008-2009 і 2014-2015 років), високий рівень проблемної заборгованості й низька прибутковість призвели до того, що банки останні десять років мало інвестували в нові технології. За винятком ПриватБанку і ще декількох банків, автоматизація банківського бізнесу перебуває на рівні середини 2000-х. Дослідження, проведене McKinsey і Finalta на замовлення НБУ на початку 2016 року, показує, що через недостатню автоматизацію банківська система працює з продуктивністю в 9,5 разів нижче, ніж у Великій Британії [11]. Банки мають величезні витрати і на персонал, і на організацію процесів там, де у зарубіжних банків вже працюють роботи і штучний інтелект.

Вважаємо, що вищенаведені пропозиції щодо підвищення фінансової стійкості, конкурентоспроможності банків України та подальші кроки з реалізації комплексної програми реформування фінансового сектора призведуть до зниження рівня проблемної заборгованості за кредитами, активізації інноваційної діяльності та стабільності у вітчизняній банківській системі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рилова К. О. Менеджмент проблемних банків у процесі стабілізації банківської системи України (на прикладі санаційного банку) / К. О. Рилова // Маґістеріум. Економічні студії. – Випуск 56 – 2014р. – С. 97-101.

2. Коваленко В. В. Управління проблемними банками в системі забезпечення фінансової стійкості банківської системи / В. В. Коваленко // Вісник Дніпропетровського університету. Вип. 4(2), 2010, с. 67-72. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vestnikdnu.com.ua.

3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https: // zakon.rada.gov.ua.

4. Ганзюк С. М. Особливості функціонування проблемних банків в Україні / С. М. Ганзюк, А. В. Лінькова // «Молодий вчений» – № 8 (35). – серпень 2016 р. – С. 11-14.

5. Основні показники банківської системи України. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

6. Офіційний сайт Національного рейтингового агенства РЮРІК. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://rurik.com.ua.

7. Фатюха В. В. Аналіз фінансових результатів банківського сектору України / В. В. Фатюха // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/73.pdf.

8. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https: // zakon.rada.gov.ua.

9. Васильченко З. М. Управління проблемними активами банків у міжнародній практиці / З. М. Васильченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jeej.tneu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1006.

10. Старинський М. В. Порівняльне банківське право: навч. посібник / М. В. Старинський – Суми: ВІД «Університетська книга», 2013. – С. 113.

11. Рошкован В. Прогноз розвитку банківської системи України / В. Рошкован // Новое время. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nv.ua/ukr/opinion/rashkovan/prohnoz-rozvitku-bankivskoji-sistemi-v-2018-rotsi-2444720.html.

REFERENCES:

1. Rylova K. O. (2014) Menedzhment problemnykh bankiv u protsesi stabilizatsiyi bankivs'koyi systemy Ukrayiny (na prykladi sanatsiynoho banku) [Management of troubled banks in the process of stabilization of the banking system of Ukraine (for example, a sanation bank)]. Magisterium. Ekonomichni studiyi, vol. 56, pp. 97-101.

2. Kovalenko V. V. (2010) Upravlinnya problemnymy bankamy v systemi zabezpechennya finansovoyi stiykosti bankivs'koyi systemy [ Managing troubled banks in the system of ensuring financial stability of the banking system].

Visny`k Dnipropetrovs`kogo universy`tetu, vol. 4(2), pp. 67-72. Available at: http://www.vestnikdnu.com.ua. (accessed 9 June 2018).

3. Verxovna Rada Ukrayiny`(2010) Pro banky i bankivs'ku diyal'nist': Zakon Ukrayiny vid 07.12.2000, no 121-III. Available at: http: // zakon.rada.gov.ua. (accessed 9 June 2018).

4. Hanzyuk S. M. (2016) Osoblyvosti funktsionuvannya problemnykh bankiv v Ukrayini [Features of functioning of troubled banks in Ukraine ]. Molodyy vchenyy. – no 8 (35). pp. 11-14.

5. National Bank of Ukraine (2018) Main indicators of the banking system of Ukraine. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index (accessed 8 June 2018).

6. National rating agency RURIK (2018) Available at: http://rurik.com.ua. (accessed 1 June 2018).

7. Fatyukha V. V. (2018) Analiz finansovykh rezul'tativ bankivs'koho sektoru Ukrayiny [ Analysis of financial results of the banking sector of Ukraine ]. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/73.pdf.

8. Verxovna Rada Ukrayiny`(2010) Pro Natsional'nyy bank Ukrayiny: Zakon Ukrayiny vid 20.05.1999, no 679-XIV. Available at: http:// zakon.rada.gov.ua. (accessed 1 June 2018).

9. Vasyl'chenko Z. M. (2017) Upravlinnya problemnymy aktyvamy bankiv u mizhnarodniy praktytsi [Management of problem assets of banks in international practice ]. Available at: http://jeej.tneu.edu.ua. (accessed 2 June 2018).

10. Staryns'kyy M. V. (2013) Porivnyal'ne bankivs'ke pravo [ Comparative banking law]. Sumy: VID “Universytet•s'ka knyha”. (in Ukraine).

11. Roshkovan V. (2018) Prognoz rozvy`tku bankivs`koyi sy`stemy` Ukrayiny`[Forecast of the development of the banking system of Ukraine ], 12 January. New time. Available at:https://nv.ua/ukr/opinion/rashkovan/prohnoz-rozvitku-bankivskoji-sistemi-v-2018-rotsi-2444720.html. (accessed 3 June 2018).

УДК 658

# Економічна сутність фінансової стійкості підприємства

**Салькова І.Ю.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

**Санцевич В.О.**
студентка факультету економіки та підприємництва
Вінницького національного аграрного університету

Стаття присвячена висвітленню економічної сутності фінансової стійкості підприємств. Визначено, що фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, фінансового та інвестиційного розвитку підприємства. Досліджено основні підходи вчених-економістів до визначення фінансової стійкості. Проаналізовано та систематизовано фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства. Окреслено напрями підвищення та забезпечення фінансової стійкості підприємства.
**Ключові слова:** фінансова стійкість, стабільність, рівновага, підприємство, фінансовий стан, фактори.

Салькова И.Ю., Санцевич В.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Статья посвящена освещению экономической сущности финансовой устойчивости предприятий. Определено, что финансовая устойчивость предприятия характеризует эффективность операционного, финансового и инвестиционного развития предприятия. Исследованы основные подходы ученых-экономистов к определению финансовой устойчивости. Проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия. Определены направления повышения и обеспечения финансовой устойчивости предприятия.
**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, стабильность, равновесие, предприятие, финансовое состояние, факторы.

Salkova I.U., Santsevich V.O. THE ECONOMIC ESSENCE OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE
The article is devoted to highlighting the economic essence of financial sustainability of enterprises. Theoretical studies indicate that the financial stability of the enterprise characterizes the efficiency of the operational, financial and investment development of the enterprise. The basic approaches of scientists-economists to determination of financial stability are investigated. The factors contributing to financial stability are analyzed and systematized. The directions of increasing and ensuring financial stability of the enterprise are outlined.
**Keywords:** financial stability, stability, equilibrium, enterprise, financial condition, factors.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нестабільність української економіки призвела до ускладнення фінансового становища підприємств. Коливання економічної активності, кризові явища в економічній системі України значною мірою відобразилися на рівні фінансової стійкості підприємств, продемонстрували їхні слабкі сторони. Підприємства продемонстрували неготовність до негативних змін, надзвичайно низьку гнучкість та адаптаційні можливості для подолання наявних перешкод. Фінансова стійкість є багатогранною та унікальною категорією, оскільки дає змогу зробити оцінку діяльності підприємства з погляду стабільного і конкурентоздатного положення на ринку. Позитивні значення показників фінансової стійкості є підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх економічного потенціалу [3, с. 649].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика фінансової стійкості підприємства висвітлена у багатьох працях вчених-економістів як вітчизняних, так і зарубіжних, зокрема таких як: М.Д. Білик, І.О. Бланк, Л.О. Коваленко, М.Я. Коробов, М.Н. Крейніна, Т.А. Обущак, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Г.Б. Поляк, І.Ю. Салькова, К.С. Салиги, О.О. Терещенко, Ю.С. Цал-Цалко, А.Д. Шеремет та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах нестабільності нестабільної політичної та економічної ситуації, фінансово-економічної кризи та залежності економіки від інших зовнішніх факторів для підприємств все більш актуальною стає проблема фінансової стабілізації, забезпечення їх життєздатності та створення умов подальшого розвитку. Дослідження літературних джерел вказує на те, що існує значна кількість наукових досліджень науков-





© Салькова І.Ю., Санцевич В.О.

ців-економістів щодо розуміння фінансової стійкості, що вказує на багатогранність, неоднозначність даного поняття та його однозначного тлумачення. Враховуючи постійні зміни в економічних процесах та велике різноманіття підходів до сутності поняття «фінансова стійкість», існує необхідність здійснення глибшого дослідження даного поняття. Також, незважаючи на значну кількість праць, присвячених даній проблематиці, практично відсутні розробки щодо формування цілісного процесу управління нею в сучасних умовах, що поглиблює актуалізацію дослідження в цьому напрямку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основне завдання дослідження полягає у систематизації теоретичних поглядів та з'ясуванні сутності поняття «фінансова стійкість», визначенні факторів впливу та шляхів її підвищення на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогоднішній стан української економіки супроводжується новим етапом реформ, посиленням економічної та політичної кризи, зростанням невизначеності та мінливістю умов господарювання, вимагаючи від суб'єктів господарювання швидкої та гнучкої реакції на зміну чинників зовнішнього середовища. Усі ці обставини передбачають впровадження ефективних механізмів управління на підприємстві, за допомогою яких підприємство здатне було б швидко сприйняти зміни, ідентифікувати їх і таким чином забезпечити відповідну адаптацію господарської, фінансової та інвестиційної діяльності. Тому важливим питанням для підприємств є забезпечення їх фінансової стійкості [1, с. 65].

Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями. Доцільно одразу розмежувати сутність понять «економічна стійкість» та «фінансова стійкість» [3, с. 650].

Економічна стійкість – це комплексне поняття, що пов'язане зі здатністю зберігати цілісність та рівновагу в умовах негативних та позитивних впливів різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів завдяки ефективному використанню ресурсів підприємства. Є недоцільним зведення економічної стійкості лише до фінансової стійкості оскільки вона включає такі вагомі фактори впливу на господарюючий суб'єкт, як ділова активність та стійкість персоналу.

Варто зазначити, що більшість наукових підходів засновані на ототожненні або споріднені понять «фінансовий стан», «фінансова рівновага», «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість». На нашу думку, необхідно детально розглянути визначення кожного з наведених показників у табл. 1.

Вищенаведене дослідження дає можливість зробити висновок, що поняття «фінансовий стан», «фінансова рівновага» та «фінансова стабільність» є незалежними один від одного показниками.

Аналіз досвіду вітчизняних та зарубіжних учених дає змогу виокремити чотири основних напрями визначення фінансової стійкості. Н.В. Алексеєнко трактує дане поняття як стан підприємства або ресурсів, та стверджує, що фінансова стійкість – це стан його матеріальних, економічних і трудових ресурсів їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і

Таблиця 1

**Основні підходи вчених-економістів до визначення фінансової стійкості**

| Підхід | Представники | Ключові слова |
|---|---|---|
| Фінансовий стан | Т.А. Обущак, К.С. Салиги, І.О. Бланк, М.Н. Крейніна, Г.Б. Поляк | потенційна можливість, елемент фінансових відносин, якість використання, надійність, активність |
| Фінансова рівновага | Л.О. Коваленко, О.О. Терещенко, М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк | грошові надходження, споживання фінансових ресурсів, відповідальність обсягів формування |
| Фінансова стабільність | Ю.С. Цал-Цалко, К. Друрі, М.Я. Коробов, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов | аспект платоспроможності, фінансова незалежність, перевищення доходів над витратами |

*Джерело: сформовано автором на основі [3, с. 650-652]*

капіталу за збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризиків.

Ряд учених економістів, розглядає фінансову стійкість, як рівновагу або здатність повертатись до неї. Вони вважають, що – це такий рівноважний стан промислового підприємства, за якого економічні й управлінські рішення здатні регулювати основні фактори стійкого положення підприємства: управління,виробництва, фінансів,персоналу і стратегії в задах межах ризику.

Деякі вчені пов'язують фінансову стійкість із здатність підприємства (системи) до дії. Вони стверджують, що фінансовою стійкістю є здатність підприємства поглинати зовнішні й внутрішні дестабілізуючі фактори через ефективне застосування своїх ресурсів за рахунок використання й удосконалення економічного потенціалу.

Існує комплексний підхід у визначенні поняття фінансової стійкості, представники якого визначають його, як комплекс складників. Прихильники даного підходу розглядають фінансову стійкість як сукупність взаємозумовлених та взаємопов'язаних складників, які за будь-яких умов забезпечують здатність до ведення діяльності підприємств, запас ресурсів (ресурсного потенціалу) та збалансований процес функціонування.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, що формується у процесі виробничої та фінансово-інвестиційної діяльності [3, с. 653]. Фінансові кризи різних рівнів генерують значну кількість факторів, які впливають на фінансові стійкість підприємства, що ускладнює їх систематизацію та класифікацію.

На фінансову стійкість підприємства впливають різні фактори, які частково чи повністю залежать від підприємства. Загальної класифікації факторів, які впливають на фінансову стійкість немає, адже багато джерел надають різні класифікації цих факторів. Найпоширеніші види факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства представлено на рис. 1.

До найбільш суттєвих зовнішніх факторів, які формують фінансову стійкість підприємства відносять: становище підприємства на ринку товарів та послуг; економічні умови господарювання; платоспроможний попит споживачів; економічна та фінансово-кредитна політика законодавчої й виконавчої влади; соціальна та екологічна ситуація в суспільстві тощо.

Система показників, яка використовуються для оцінки фінансової стійкості суб'єкта господарювання, має відповідати таким вимогам: фінансові коефіцієнти мають бути інформативними й повинні давати повну картину фінансової стійкості підприємства; для всіх фінансових коефіцієнтів потрібно давати нормативи мінімально задовільного рівня або діапазону змін; коефіцієнти розраховуються лише за даними бухгалтерської звітності підприємств; в економічному сенсі фінансові коефіцієнти повинні мати однакову спрямованість, наприклад зростання коефіцієнта означає поліпшення фінансового стану; фінансові коефіцієнти мають сприяти проведенню рейтингової оцінки підприємства як порівняно з іншими підприємствами, так і за низку періодів.

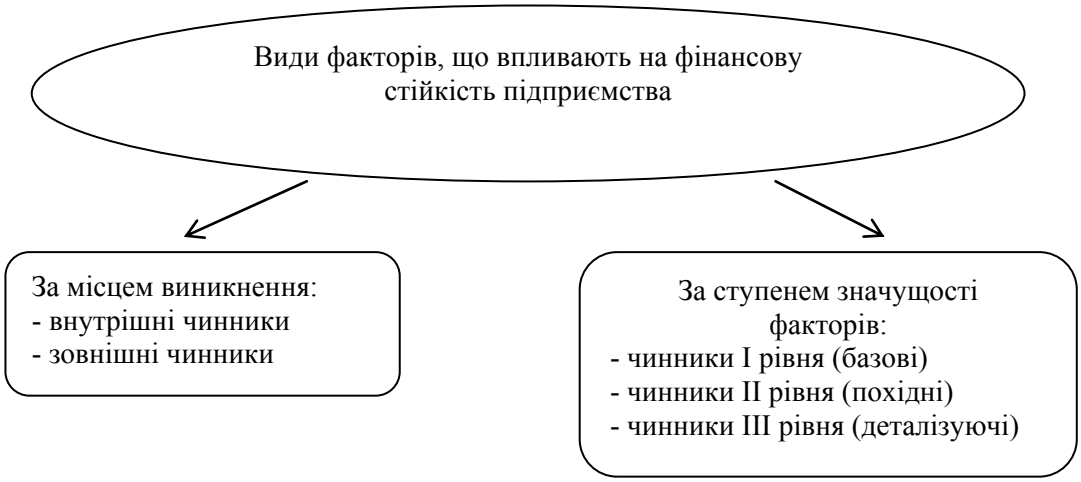


**Рис. 1. Види факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства**

*Джерело: сформовано автором на основі [2, с. 93]*

Для оцінки рівня фінансової стійкості використовують наступні показники: коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів; коефіцієнт автономії (платоспроможності); коефіцієнт маневреності власних коштів; коефіцієнт ефективності використання власних коштів; коефіцієнт використання фінансових ресурсів усього майна; коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії, коефіцієнт незалежності).

Визначивши фінансову стійкість суб'єкта господарювання, слід звернути увагу на чинники, які впливають на її зниження або зростання, адже визначивши причину зниження, можна правильно побудувати стратегію щодо забезпечення фінансової стійкості підприємства [1, с. 67]. Отже, можна назвати такі основні внутрішні чинники, які істотно впливають на фінансову стійкість підприємства: належність підприємства до певної галузі; структура продукції, що випускається, її частка в загальному платоспроможному попиті; розмір сплаченого статутного капіталу; структура витрат, їх динаміка у порівнянні з прибутком; розмір фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви.

Також вагомий вплив на підприємство і його фінансову стійкість спричиняють зовнішні фактори: економічні процеси, які відбуваються в економіці країни; політична ситуація в країні; податкова політика; технологічний розвиток; платоспроможність споживачів; фінансово – кредитна законодавча база; соціальна ситуація в суспільстві; конкуренція; стан фінансового і страхового ринку.

З вищеперерахованих чинників, ми вбачаємо, що більшість з них негативно впливає на фінансову стійкість підприємств в Україні. На сьогоднішній день загрозами фінансовій безпеці України є: політична, економічна, законодавча нестабільність, інституційні деформації та адміністративна незавершеність, тіньова економіка, залежність економіки від зовнішніх фінансових ресурсів [4, с. 229-230]. В Україні на сьогоднішній день вирує важка економічна криза, відбуваються невпинні інфляційні процеси, споживачі втрачають свою платоспроможність, зменшується попит на товари, падають обсяги доходів та прибутків підприємств. Одним з основних факторів, які впливають на фінансову стійкість є низька конкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку.

Покращення рівня фінансової стійкості підприємства може відбутись лише при досягненні певних цілей: усунення неплатоспроможності підприємства; зміна фінансової стратегії для прискорення економічного зростання; зниження обсягів споживання інвестиційних ресурсів підприємства у поточному періоді.

Процес управління фінансовою стійкістю повинен складатися з таких етапів: аналіз абсолютних та відносних показників фінансової стійкості підприємства; розробка стратегії управління фінансовою стійкістю та втілення її на практиці (стратегія відновлення фінансової стійкості, стратегія підтримки фінансової стійкості та стратегія стійкого зростання); планування фінансової стійкості; контроль реалізації стратегії та прогнозування майбутнього рівня фінансової стійкості.

Проблему підвищення фінансової стійкості будь-якого підприємства можна вирішити передусім за рахунок збільшення наявності власних оборотних коштів, що досягається в процесі збільшення обсягу реалізації якісної продукції, виконаних робіт і наданих послуг, розмірів прибутку та підвищення рівня прибутковості підприємства в цілому. На сьогоднішній день одним із способів підтримання рівня фінансової стійкості на високому рівні є диверсифікація діяльності. Конкуренція на ринках товарів та послуг, а також на світових товарних ринках залишається на дуже високому рівні, тому для підприємств є вигідним використати будь-яку нову можливість для того, щоб покращати свої становище та позицію на конкретному ринку. Такою новою можливістю може стати вільна ніша, що здатна принести хоч якийсь прибуток та вигоду, підприємство повинно якнайшвидше зайняти цю нішу, адже вона негайно заповниться конкуруючими суб'єктами економіки. Позитивним аспектом такої диверсифікації є те, що за збитковості основного виду діяльності у зв'язку з конкуренцією, кризою, дефіцитом ресурсів чи іншими можливими факторами вирівняти положення може додаткова діяльність. Процес вирівнювання полягає в тому, що підприємство направляє частину фінансових ресурсів із допоміжних видів діяльності в основну, підтримуючи тим самим необхідний рівень фінансової стійкості.

**Висновки.** Отже, для вдосконалення управління фінансовою стійкістю підприємствам варто звернути увагу на пропозиції, які були запропоновані у дослідженні. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має значні конкурентні переваги перед іншими підприємствами тієї ж сфери діяльності, зокрема, в залученні інвестицій. Адже фінансово стійке

підприємство є більш інвестиційно привабливим і викликає довіру в інвесторів в одержанні кредитів, у виборі постачальників і в підборі висококваліфікованих кадрів.

Також за належної фінансової стійкості підприємство не вступає в конфлікт із державою та суспільством щодо вчасної сплати податкових зобов'язань до бюджету та виплати заробітних плат, а банкам гарантує повернення кредитів і сплату відсотків. Особливу увагу варто приділяти прибутку як головному результату діяльності та чиннику в стимулюванні подальшого зростання ефективності виробництва. В основі забезпечення фінансової стійкості лежить рух грошових засобів, що за правильної організації здатний забезпечити безперервний процес виробництва, який, своєю чергою, позитивно вплине не лише на показники фінансової стійкості підприємства, але й на його діяльність у цілому. Якісне управління фінансовою стійкістю на даному етапі розвитку економіки є дуже важливим чинником стабільної фінансово-господарської діяльності в поточному та перспективному періодах та створює вигідні умови для стратегічного розвитку підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Башнянин Г. І., Лінтур Г.І. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. № 2. С. 98-101.

2. Русіна Ю. О., Полозук Ю.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають. International scientific journal. 2015. № 2. С. 91-94.

3. Чепка В. В. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу. Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 649-655.

4. Салькова І. Ю., Фуштей Л.Л. Теоретичні основи та можливості розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22. С. 226-230.

REFERENCES:

1. Bashnyanin G.I., Lintur G.I. (2016) Financial stability of business entities and ways to improve it. Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy, № 2, pp. 98-101.

2. Rusina Y.O., Polozuk Y.V. (2015) The economic essence of financial sustainability of an enterprise and factors influencing it. International scientific journal, №. 2, pp. 91-94.

3. Chapka V.V. (2017) Financial sustainability of an enterprise: the nature and factors of influence. Economics and Society, №. 12, pp. 649-655.

4. Salkova I.Yu., Fushtey L.L. (2018) Theoretical bases and possibilities of development of meat and meat subcomplex of Ukraine. Global and national problems of the economy, № 22, pp. 226-230.

УДК 336.13

# Домінанти впливу макроекономічних показників на добробут нації

**Сидор І.П.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена визначенню взаємовпливу макроекономічних показників на рівень добробуту громадян шляхом побудови математичної залежності різних змінних та прогнозування майбутньої поведінки часового ряду. Проведено аналіз динаміки макроекономічних показників у період 2008-2016 рр. з визначенням пріоритетів соціальної політики окремих часових періодів. Вказано на залежність зростання чи зменшення макропоказників на домінуючі індикатори добробуту громадян. Запропоновано першочергові напрями забезпечення зростання добробуту громадян в Україні.

**Ключові слова:** добробут нації, макроекономічні показники, соціальна політика, доходи громадян, ВВП, споживчий кошик, людський розвиток.

Сидор И.П. ДОМИНАНТЫ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАЦИИ

Статья посвящена определению взаимовлияния макроэкономических показателей на уровень благосостояния граждан путем построения математической зависимости различных переменных и прогнозирования будущего поведения временного ряда. Проведен анализ динамики макроэкономических показателей в период 2008-2016 гг. с определением приоритетов социальной политики отдельных временных периодов. Указано на зависимость роста или уменьшения макропоказателей на доминирующие индикаторы благосостояния граждан. Предложено первоочередные направления обеспечения роста благосостояния граждан в Украине.

**Ключевые слова:** благосостояние нации, макроэкономические показатели, социальная политика, доходы, ВВП, потребительская корзина, человеческое развитие.

Sydor I.P. DOMINATES OF INFLUENCE OF MACROECONOMIC INDICATORS ON THE WELFARE OF THE NATION

The article is dedicated to determine mutual influence of macroeconomic indicators on the level of citizens's welfare by constructing the mathematical dependence of various variables and predicting the future behavior of the time series. In the period The analysis of the dynamics of macroeconomic indicators in the period 2008-2016 was carried out with indetifying social policy priorities for certain time periods. It is indicated the dependence of growth or decrease of macro-indicators on the dominant indicators of the welfare of citizens. The priority directions of ensuring the welfare of citizens in Ukraine are proposed.

**Keywords:** welfare of the nation, macroeconomic indicators, social policy, income, GDP, consumer basket, human development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нестійка тенденція щодо зростання реального ВВП в Україні за останні десять років обумовили нестабільний стан державних фінансів, що вплинуло на низькі темпи зростання видатків соціального спрямування та покращення життя найбіднішої частини громадян країни. В цей же час, на перших шпальтах вітчизняних та зарубіжних видань подаються рейтинги стрімкого зростання статків найзаможніших українців, що є суперечливим явищем, зважаючи на стан національної економіки. Постійне поглиблення розшарування громадян за рівнем доходів, обмеженість фінансових ресурсів соціальної сфери обумовлює зниження рівня добробуту громадян, сприяє зростанню ризиків економічного піднесення країни, її конкурентоспроможності у майбутньому. Як зазначено у висновках експертів ООН, якщо десятиліття тому конкурентні переваги країн визначалися, насамперед, багатим природним потенціалом та капіталом, то в умовах сучасності економічне піднесення розвинутих країн на 64 % залежить від рівня людського й соціального потенціалу, на 20 % – від природних ресурсів та на 16 % – від капіталу [6]. Людський і соціальних потенціал нації, його зміцнення напряму залежить від зростання добробуту громадян, тобто від визначення того рівня, наскільки держави дбає про найменш захищені категорії населення.



© Сидор І.П.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні чинники впливу макроекономічних показників на добробут громадян країни, їх співвідношення і паритет досліджуються відомими вітчизняними й зарубіжними вченими. Зокрема, проблеми формування добробуту різних груп населення, ефективність реалізації соціальної політики в Україні детально розглядаються в колективних працях Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України на чолі з Е. Лібановою [6]. Окремі аспекти процесу посилення майнового розшарування населення в Україні та вплив видатків бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення населення аналізуються у роботах: Г. Лопушняк [5], В. Горина [3], С. Лондара та Л. Козарезенко [4].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри значну кількість наукових досліджень з питань забезпечення зростання добробуту нації, все ж доцільним видається формування основних пріоритетів соціальної політики та визначення ключових чинників впливу макроекономічних показників на добробут громадян, а також їх аналіз відповідно до тенденцій розвитку України в окремих часових періодах.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження залежності макроекономічних показників та індикаторів, які визначають рівень суспільного добробуту громадян, проведення аналізу цих показників та визначення тенденцій. Визначення першочергових заходів щодо зростання добробуту нації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Здійснення економічних та соціальних реформ в Україні з моменту здобуття незалежності і до сьогодні відбувається в умовах відсутності національної доктрини розвитку соціальної сфери та узгодженості дій органів державної влади і управління в реалізації соціальної політики. Відтак, зазначене обумовлює мінімізацію соціальних гарантій, зростання бідності населення, падіння рівня його життя, руйнацію об'єктів соціальної інфраструктури, неконтрольоване скорочення платності багатьох соціальних послуг шляхом надання необґрунтованих пільг. Зазначимо, що реалізація на практиці соціальної політики відбувається в умовах відсутності системного підходу до вибору ефективних важелів та інструментів забезпечення фінансування пріоритетних напрямів соціальної сфери. Підтримка малозабезпечених, непрацездатних категорій громадян призводить до панування патерналістських настроїв, а при умові обмеження бюджетних ресурсів відбувається падіння рівня життя населення, що посилює соціальну напругу в країні. Підґрунтям зазначених негативних явищ є різке падіння макроекономічних показників в Україні після економічної кризи 2008-2009 років та військової агресії на сході України у 2014 році (див. табл. 1).

Добробут передбачає забезпеченість населення матеріальними і духовними благами, тобто предметами, послугами та умовами, при яких задовільняються людські потреби. Основним показником оцінки національного добробуту є ВВП. Також в якості показника добробуту нації використовується індекс людського розвитку, який є зведеним показником розвитку людського потенціалу, основними складовими якого є фізичний стан людей, їх довголіття. Зокрема, цей показник включає: середню очікувану тривалість життя, духовний та інтелектуальний розвиток людей; показник рівня освіти, що розраховується на основі частки грамотних осіб серед дорослого населення і середньої тривалості навчання; матеріальної забезпеченості людей, тобто реальних доходів на душу населення, що характеризується показником ВВП на душу населення з поправкою на купівельну спроможність і рівномірність розподілу доходів у суспільстві [4, с. 46].

Добробут нації визначається параметрами впливу макроекономічних показників на соціальні гарантії та показники соціального захисту населення.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) є ключовим показником системи національних рахунків (СНР), який відображає економічний розвиток суспільства та є найкращим його індикатором. Він виступає основним джерелом фінансування соціальної сфери. За обсягом ВВП Україна посідає 157 місце серед 182 країн світу. Динаміка абсолютних показників обсягу ВВП в Україні у період 2008-2016 років характеризується поступовим зростанням на тлі поглиблення економічної кризи та падіння добробуту нації. Тому найбільш показовим показником для оцінки економічної ситуації буде темп росту реального ВВП за даний період часу.

Ще починаючи з 2001 року і до 2009 року відбувається суттєве зростання ВВП, що демонструє налагодження економічний зв'язків, визначення пріоритетів та стабілізацію в економіці самої країни. Проте, 2009 рік визначається стрімким скороченням ВВП, що пояснюється світовою економічною кризою.

У порівнянні з попереднім 2008 роком показник ВВП скоротився на 34,8 млрд. грн., а

Таблиця 1

**Динаміка основних макроекономічних показників в Україні за період 2008-2016 рр.**

| показники | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | Темп росту/ зменшення,% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП, млрд. грн. | 948,1 | 913,3 | 1120,59 | 1349,18 | 1459,10 | 1522,66 | 1586,92 | 1988,54 | 2383,18 | 251,3 |
| *Темп росту ВВП (реальний), %* | – | 84,9 | 104,1 | 105,4 | 100,2 | 100,0 | 93,4 | 90,2 | 102,3 | – |
| ВВП на одну особу, тис. грн. | 20,65 | 20,56 | 24,43 | 29,52 | 32,00 | 33,47 | 36,90 | 46,41 | 55,85 | 270,4 |
| Грошові доходи населення, млрд. грн. | 845,64 | 897,7 | 1101,02 | 1294,4 | 1457,8 | 1548,7 | 1531,0 | 1735,8 | 2002,3 | 236,7 |
| Наявні доходи на одну особу, тис. грн. | 14,21 | 14,37 | 18,49 | 21,64 | 25,21 | 26,72 | 26,78 | 31,04 | 35,61 | 250,5 |
| Наявний дохід в розрахунку на 1 особу, за місяць, грн. | 1143,0 | 17,0 | 1529,0 | 1795,4 | 2100,5 | 2226,6 | 2231,8 | 2587,0 | 2967,5 | 259,6 |
| *Темп росту реальних наявних доходів населення, %* | 87,4 | 90,0 | 117,1 | 108,0 | 113,9 | 106,1 | 88,5 | 77,7 | 100,3 | 114,7 |
| *Частка оплати праці у ВВП, %* | 45,5 | 47,7 | 48,0 | 47,0 | 50,2 | 49,9 | 46,3 | 39,1 | 36,7 | 80,6 |
| Виплата соціальних допомог населенню, млрд. грн. | 18,0 | 20,4 | 24,0 | 28,6 | 32,0 | 31,5 | 37,8 | 45,8 | 51,5 | 286,1 |
| Середньорічний прожитковий мінімум на 1 особу, грн. | 626 | 701 | 843,2 | 914 | 1042,4 | 1113,7 | 1176 | 1227,3 | 1388,1 | 221,7 |
| Мінімальна заробітна плата, грн. | 605 | 744 | 922 | 960 | 1098 | 1153 | 1218 | 1378 | 1600 | 264,4 |
| Мінімальна пенсія, грн. | 544 | 723 | 734 | 764 | 842 | 899 | 949 | 1074 | 1247 | 229,2 |
| Середньомісячна заробітна плата, грн. | 1806 | 1906 | 2239 | 2533 | 3041 | 3282 | 3480 | 4195 | 5183 | 286,9 |
| Середній розмір пенсії, грн. | 898,4 | 999,02 | 1103 | 1206 | 1253,3 | 1470,1 | 1526,1 | 1581 | 1699,5 | 189,2 |
| *Рівень бідності, %* | 27,0 | 26,6 | 27,1 | 27,7 | 25,4 | 22,1 | 28,4 | 51,9 | 51,1 | 189,2 |
| *Індекс споживчих цін, %* | 122,3 | 112,3 | 109,1 | 104,6 | 99,8 | 100,5 | 124,9 | 143,3 | 112,4 | – |
| Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб | 596,0 | 693,1 | 544,9 | 482,8 | 506,8 | 487,7 | 512,2 | 490,8 | 429,0 | 71,9 |
| Безробітне населення працездатного віку (за методологією МОП), тис. осіб | 1425,1 | 1956,6 | 1712,5 | 1660,9 | 1589,2 | 1510,3 | 1847,1 | 1654,0 | 1677,5 | 117,7 |

*Джерело: складено автором за [8; 9; 10]*

темп росту зменшився майже вдвічі. Наступне чергове скорочення ВВП відбулося у 2014-2015 роках – на 6,6 % та на 9,8 %. Основними причинами даного явища є збільшення цін на енергоносії, погіршення кон'юнктури на міжнародних ринках, закриття традиційних ринків збуту вітчизняних товарів, дефіцит іноземної валюти, девальвація гривні, популістські дії ряду урядів, відсутність кардинального реформування економічних відносин в державі. Усі ці фактори обумовили різке падіння рівня доходів населення.

З метою проведення аналізу впливу макроекономічних показників на добробут населення було застосовано економетричне моделювання. Аналіз тренду здійснюється на основі дослідження зміни або маневру локального середнього значення часового ряду з побудовою математичної моделі тренду та прогнозуванням майбутньої поведінки часового ряду. Аналіз часового тренду проводиться за процедурою простої регресії.

При здійсненні аналізу було побудовано й вибрано ті моделі, які найбільш точно дозволяють описати експериментальну залежність між досліджуваними показниками. У результаті проведеного моделювання обрано ті моделі, які відповідають експериментальним даним, тобто значущість нульової гіпотези близька до нуля і мають розподіл залишків достатньо однорідний.

Моделі динаміки показників (*y* – показник, млрд. грн., *t* – період часу, рік). Відтак, визначимо тренд зміни ВВП в динаміці років:

На основі моделі динаміки показників обсягу ВВП за період часу 2008-2016 рр. визначено середньорічний показник зростання ВВП.

$$y = 353{,}8636 + 161{,}2723t, R = 0{,}9742 \quad (1)$$

де, у – показник, млрд. грн., t – період часу, рік.

Таким чином, в середньому щороку обсяг ВВП зростає на 161,2723 млрд. грн.

Порівнюючи динаміку доходів населення з обсягами зростання ВВП можна зробити висновок, що зростання ВВП призводить до зростання доходів громадян. Так, модель динаміки грошових доходів населення є близькою до зміни обсягів ВВП.

$$y = 365{,}452 + 143{,}7835t, R = 0{,}9905 \quad (2)$$

Середньорічний приріст грошових доходів населення у динаміці 2008-2016 рр. становить 143,78353 млрд. грн. Водночас, зважаючи на нестабільну економічну ситуацію в Україні стійке зростання абсолютних показників грошових доходів населення можна пояснити виключно існуванням інфляційної складової. Так, при зростанні більше як у 2,5 рази наявних доходів населення їх реальне збільшення становило 5,4 %. Як зазначає В.П. Горин, причини такої динаміки полягають у впливі на доходи населення позаекономічних чинників, зокрема економічно необгрунтоване збільшення соціальних стандартів, оплати праці в бюджетній сфері для досягнення поточних економічних та політичних цілей [2, с. 59]. Такий макроекономічний індикатор соціального захисту як частка оплати праці у ВВП за досліджуваний період часу 2008-2014 років коливається в межах 45-50 % зі своїм максимальним значенням у 2012 р. на рівні 50,2 %, проте у 2015-2016 роках даний показник скоротився до 39,1 % та 36,7 % відповідно. Причиною такої ситуації є поглиблення економічної стагнації, скорочення робочих місць та погіршення добробуту населення країни.

Модель динаміки частки оплати праці у ВВП у період 2008-2016 рр. вказує на негативну тенденцію щодо зменшення даного показника, зокрема середньорічна швидкість зменшення частки оплати праці у ВВП становить -3,14 %.

$$y = 54{,}203 - 0{,}0818t^3 + 1{,}2312t^2 - 5{,}3566t, \quad (3)$$
$$R = 0{,}9416$$

Особливо дане явище чітко можна спостерігати у період 2014-2016 рр., коли частка оплати праці у ВВП суттєво скоротилася з 49,9 % у 2013 р. до 36,7 % у 2016 р., що є наслідком стримування росту заробітної плати. Така ситуація дає підстави констатувати, що в умовах економічної рецесії спостерігається різке погіршення рівня добробуту основної маси працюючого населення за рахунок перерозподілу ресурсів на користь держави та бізнесу.

Моніторинг механізму фінансування соціальної сфери та динаміки змін у грошових доходах населення дозволяє зробити висновок про те, що незважаючи на стійке зростання відповідних показників, рівень життя населення у поточному періоді достатньо низький. При цьому розмір наявного доходу в розрахунку на одну особу за місяць відповідає лише двом прожитковим мінімумам, а наявність високого рівня інфляції суттєво скорочує реальні доходи громадян. Дещо вищим є аналогічне співвідношення із середньомісячною заробітною платою, однак необхідно мати на увазі, що даний показник розповсюджується лише на зайняте населення, відтак практично

повністю виключений контингент громадян, які потребують соціального захисту.

Чисельність безробітного населення працездатного віку (за методологією МОП) у 2016 році становила 1677,5 тис. осіб, що на 23,5 тис. осіб більше ніж у 2015 році. Динамічний ряд чисельності безробітного населення за даною Методологією в Україні вказує на характерні критичні роки 2006 р. і 2014 р., коли зазначені показники мали максимальне значення. Загалом за період 2008-2016 рр. значення коефіцієнта варіації свідчить про стабільність показника безробітне населення.

Коефіцієнт варіації

$$K_{VAR} = \frac{\sigma(x)}{\overline{x}} = 7,25\% \qquad (4)$$

Водночас кількість офіційно зареєстрованих безробітних в Україні скоротилася, що свідчить про значний відтік працездатного населення за кордон у пошуках більшої оплати праці. Зазначена ситуація супроводжується зміною співвідношення працездатного і непрацездатного населення в бік зростання останнього, що породжує дефіцит коштів державних позабюджетних фондів, зокрема Пенсійного фонду України. Модель динаміки чисельності зареєстрованих безробітних в Україні вказує на їх зменшення і середньому на 4,89 % щорічно.

$$y = 749,224 \cdot e^{-0,0501}, R = 0,8959 \qquad (5)$$

В умовах поглиблення економічної кризи в Україні Урядом запроваджено ряд змін до системи соціального забезпечення в рамках заходів жорсткої економії. Зазначені зміни включають модифікацію організації та фінансування фондів соціального страхування, заморожену, призупинену та скорочену індексакцію допомог з соціального забезпечення; зміни умов надання допомог та правил оподаткування.

Сукупні витрати на допомоги по соціальному забезпеченню немедичного характеру знизились з 23,0% ВВП в 2013 році до 18,5% в 2015 році, а у 2016 році – скорочені до 17,8% ВВП за рахунок скорочення допомог по соціальному страхуванню, зокрема пенсій. З іншого боку, за прогнозами, витрати на соціальні допомоги, що фінансуються за рахунок державного бюджету, зростатимуть, по відношенню до їх поточного рівня, оскільки передбачається, що витрати на соціальні допомоги для малозабезпечених сімей та житлові субсидії будуть у подальшому зростати [10, с. 12 ].

В Україні прожитковий мінімум є визначальним параметром соціальної політики, пов'язаний з мінімальною заробітною платою та мінімальними рівнями пенсій й інших допомог із соціального забезпечення. Шляхом замороження розмірів прожиткового мінімуму у 2014 році в умовах високої інфляції середнє значення даного показника втратило майже 40% своєї вартості в реальному вираженні. Індексація доходів громадян була заморожена або скорочена також і для інших допомог, включаючи допомоги у разі виробничої травми.

Модель динаміки абсолютних показників прожиткового мінімуму на 1 особу у період 2008-2016 рр. вказує на її щорічне зростання в середньому на 92,205 грн.

$$y = 356,8852 + 92,205t, R = 0,9962 \qquad (6)$$

У даний період середньорічний прожитковий мінімум на 1 особу в Україні зріс на 762,1 грн. (з 626 грн. у 2008 р. до 1388,1 грн. у 2016 р.), темп росту склав 221,7 %.

Дослідження динаміки показників мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії в Україні за період 2008-2016 рр. вказує на те, що розмір мінімальної заробітної плати завжди випереджав розмір мінімальної пенсії. Однак, якщо у 2008-2009 рр. ці показники були близькими за значеннями (605 грн. проти 544 грн. та 744 грн. проти 723 грн.), то у наступні роки розриви між ними суттєво зросли і у 2016 р. становили 353 грн.

Модель динаміки мінімальної заробітної плати за останні вісім років вказує на середньорічну корекцію мінімальної заробітної плати у сумі 116,3818 грн. (див. формула 2.7), а мінімальної пенсії – 79,9846 грн. (див. формула 8).

$$y = 253,7636 + 116,3818t, R = 0,9914 \qquad (7)$$

$$y = 296,3018 + 79,9846t, R = 0,9809 \qquad (8)$$

Відсутність адекватних коригувань допомог в період високої інфляції мало негативні наслідки для усіх домогосподарств, особливо, домогосподарств з низьким рівнем доходу. У листопаді 2015 року співвідношення встановленого законом прожиткового мінімуму до розрахункового прожиткового мінімуму (розрахунок прожиткового мінімуму проводиться Міністерством соціальної політики з 2008 року з урахуванням інфляції та за відповідного рівня цін на товари і послуги) становило в середньому 53,5%, виходячи з вартості споживчого кошика та зміни цін.

Різке погіршення добробуту населення на тлі економічної рецесії провокує зростання бідності населення, яке за оцінками аналітиків складає 78 % населення країни [4].

Беззаперечно зміна середньорічного прожиткового мінімуму істотно впливає на мінімальну пенсію та мінімальну заробітну плату.

Регресійний аналіз динаміки даних показників вказує на їх високу залежність.

$$y = 0{,}862x - 8{,}277, R = 0{,}9784 \quad (9)$$

Відтак, збільшення прожиткового мінімуму (*x*) на одну гривню призводить до зростання розміру мінімальної пенсії (*y*) на 0,862 грн. Зростання прожиткового мінімуму (*x*) на один % призводить до зростання розміру мінімальної пенсії (*y*) на 0,0012%.

$$y = 240{,}96e^{0{,}0012x}, R = 0{,}9594 \quad (10)$$

Збільшення прожиткового мінімуму (*x*) на одну гривну обумовлює зростання розміру мінімальної заробітної плати (*y*) на 1,2606 грн.

$$y = 1{,}2606x - 195{,}23, R = 0{,}9939$$

Збільшення прожиткового мінімуму (*x*) на один % призводить до зростання розміру мінімальної заробітної плати (*y*) на 0,0015%.

$$y = 221{,}87 \cdot e^{0{,}0015x}, R = 0{,}9701 \quad (11)$$

Доцільно відмітити, що в Україні з 2014 року виник ще один аспект бідності населення, пов'язаний з раптовою втратою власності та джерел для існування. Причиною такого становища стали воєнні дії на сході України. За оцінками фахівців, із 6 млн. мешканців непідконтрольних територій, а також прилеглої до них смуги, понад 5 млн. осіб потрапили до групи раптово збіднілих або до групи вразливих до бідності, незалежно від того, переїхали вони за межі зазначених територій, чи залишилися на місці постійного проживання.

В результаті конфлікту на сході України понад 1,6 мільйона людей були переміщені в межах України. За даними дослідження МОП майже половина внутрішньо переміщених осіб є економічно активними, в той час як рівень безробіття серед них в два рази вище, ніж серед всього населення країни. Серед осіб, які були зайняті до переміщення, лише 46% залишаються зайнятими після переміщення, в той час як 22% були безробітними (в основному незареєстрованими в органах служби зайнятості) і 32% покинули ринок праці [1].

Експерти Українського інституту дослідження екстремізму проаналізували щорічні показники рівня добробуту та процвітання громадян і зробили висновок про те, що за умови зростання сукупних статків населення світу у 2016 році на 3,5 трлн.$ (1,4%), середній показник на одну людину складає 52,8 тис. $, то рівень добробуту громадян України, навпаки, знизився на 19%. Закон «Про Державний бюджет України» на 2017 та 2018 роки містить в собі загрози подальшої інфляції та посилення фінансового тиску на підприємництво в країні, зменшення кількості робочих місць, зниження реальних доходів пенсіонерів. Підвищення мінімальної зарплати спочатку до 3200 грн., а у 2018 р. до 3723 грн., не вирішує проблеми бідності працюючих, натомість зростають ризики інфляції, зростання цін, банкрутства малих підприємств, на які зростає податковий тиск [1, с. 3].

Показник бідності населення, в контексті індикаторів добробуту населення, демонструє співвідношення кількості громадян, які проживають на доходи в місяць менші за прожитковий мінімум для працездатної особи тобто менше рівня споживчого кошика. В Україні цей показник складав 1388,1 грн. у 2016 р. За даними ООН середня вартість споживчого кошика для однієї людини має становити 17 дол. на день., що у перерахунку на гривневий еквівалент є у 10 разів більшим, ніж фактично в Україні.

Слід відмітити, що в Україні з 2008 року Міністерством соціальної політики ведеться розрахунок фактичного розміру прожиткового мінімуму для громадян на основі середніх цін на споживчі товари і послуги та тарифів на житлово-комунальні послуги. Доволі цікавим є співвідношення фактичного показника прожиткового мінімуму та показника, визначеного МСПУ (Міністерством соціальної політики України) (рис. 1).

Якщо у період 2008-2013 років середньорічні показники прожиткового мінімуму на одну особу в місяць встановлений Урядом і розрахований МСПУ були близькими за значенням і їх коливання знаходились в межах 100-150 грн., то починаючи з 2014 року між ними існує суттєвий розрив, який у 2016 р. був більшим як у два рази. Зазначене вказує на реальне зубожіння населення країни і встановлення фактичного рівня бідності у розмірі 51,9-51,1 % у 2015-2016 роках. Причиною такого явища слугувало зростання цін і тарифів на послуги житлово-комунального господарства. Відповідно на виклики часу Урядом було запроваджено спрощений механізм надання субсидій населенню, що сприяло забезпеченню кожного третього домогосподарства програмою житлових субсидій. Так, у 2017 році сума видатків зведеного бюджету на житлові субсидії для громадян становила близько 70 млрд. грн. [2].

Розглядаючи структуру видатків зведеного бюджету України за функціональною класифікацією можна спостерігати тенденцію щодо більшої тісноти взаємозв'язку між зростанням макроекономічних показників (для прикладу,

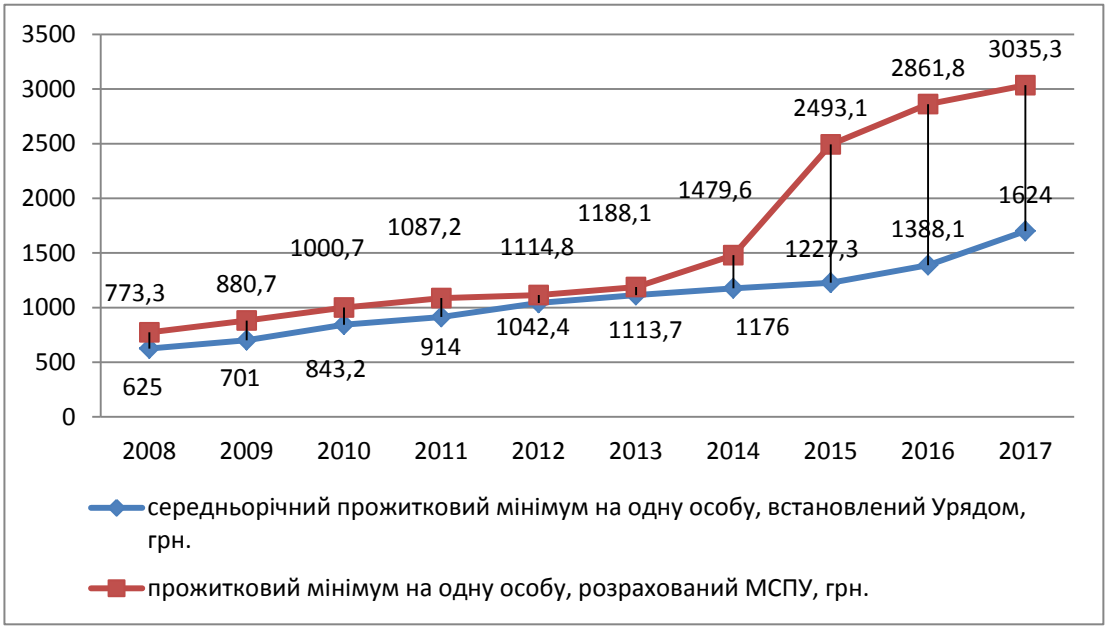


**Рис. 1. Співвідношення середньорічного показника прожиткового мінімуму на одну особу, встановленого Урядом і розрахованого МСПУ**

*Джерело: складено автором за [8; 9; 10]*

обсягу ВВП) та окремими видатками бюджету. З цією метою Г.С. Лопушняк [5, с. 5] здійснено групування видатків бюджету за трьома ознаками: на загальнодержавне управління, економічну діяльність, соціальний захист і соціальне забезпечення та соціально-культурну сферу.

На основі побудови регресійної моделі автором зроблено висновок про те, що найбільший вплив на зростання ВВП має зростання видатків бюджету на економічну діяльність. Так, збільшення видатків на економічну діяльність на 1 грн. обумовлює зростання ВВП на 5,05 грн. Разом з тим, зростання видатків на соціально-культурну сферу, соціальний захист і соціальне забезпечення призводить до збільшення ВВП на 2,93 грн., а видатків на державне управління – на 4,89 грн. Таким чином, структура видаткової частини бюджету суттєво впливає на макроекономічні показники як в сторону збільшення, так і зменшення.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що:

1) макроекономічні показники справляють безпосередній вплив на рівень добробуту населення, на що вказує тіснота кореляційних зв'язків між досліджуваними показниками, а також побудова математичної моделі тренду та прогнозування майбутньої поведінки часового ряду;

2) в контексті забезпечення зростання добробуту громадян, насамперед, необхідно:

– першочергово сприяти зростанню ВВП шляхом нарощення внутрішнього виробничого потенціалу різних секторів економіки, що дозволить забезпечити зайнятість населення, а відтак і зростання доходів громадян;

– наступним кроком повинно стати звільнення від оподаткування доходів громадян у розмірі мінімальних стандартів (мінімальна заробітна плата), адже за підсумками дослідження рівня купівельної спроможності мінімальна заробітна плата не здатна забезпечити навіть найнеобхідніші споживчі потреби населення;

– сприяти скороченню майнового розшарування суспільства шляхом оподаткування предметів розкоші і забезпечення цільового інвестиційного використання коштів на розвиток економіки країни, розвиток людського потенціалу чи зміцнення позицій країни на зовнішньому ринку;

– забезпечити поступове зростання рівня мінімальних стандартів (заробітної плати, пенсії, прожиткового мінімуму) з метою покриття витрат життєдіяльності відповідно до вартості споживчого кошика.

**Перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Перспективами подальших наукових досліджень є вплив видатків зведеного бюджету на зростання добробуту громадян за окремими напрямами соціальної політики з визначенням їх пріоритетів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бідність – головна загроза безпеці громадян у 2017 р. Аналітична доповідь. Український інститут дослідження екстремізму. 2016. 87 с.
2. Видатки на субсидії на 2018 рік збільшили на 16 млрд. грн. газета Економічна правда від 07 грудня 2017 р. https://www.epravda.com.ua/news/2017/12/7/631939/
3. Горин В. П., Сидор І. П. Чинники формування доходів населення в економіці країни. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. Випуск 24. Частина 2. С. 58-63.
4. Лондар С.Л., Козарезенко Л.В. Рівень добробуту населення як складова розвитку людського потенціалу: можливості фінансового регулювання в Україні. Фінанси України. 2013. № 9. С. 45-59.
5. Лопушняк Г. С. Інституційне забезпечення державної соціальної політики: теоретико-проблемні аспекти. Актуальні проблеми державного управління. 2011. № 2. С. 1-7.
6. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки : кол. моногр. / Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, І.О. Курило та ін.; НАН України, Ін-т демографії та соц. досліджень ім. М В. Птухи; за ред. Е.М. Лібанової. К., 2012. 320 с.
7. Межа бідності в Україні та Європі URL: http://www.zet.in.ua/news/merha-bidnosti/
8. Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) у 2016 році: Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України. Київ: 2017. 133 с.
9. Основні показники рівня життя населення та бідності. Департамент бюджетної політики та соціального захисту апарату ФПУ. URL: http://fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialnij-zakhist/5651-osnovni-pokazniki-rivnya-zhittya-naselennya-ta-bidnosti
10. Система соціального забезпечення в Україні у 2014–2015 рр. і після: у напрямку ефективних мінімальних рівнів соціального захисту / Міжнародна організація праці; Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. Будапешт: МОП, 2016. 67 с.

REFERENCES:

1. Ukrajinsjkyj instytut doslidzhennja ekstremizmu (2016). Bidnistj – gholovna zaghroza bezpeci ghromadjan u 2017 r. [Poverty is a major threat to citizens' security in 2017.]. Kyiv: Analitychna dopovidj
2. Ghazeta Ekonomichna pravda vid 07 ghrudnja (2017). Vydatky na subsydiji na 2018 rik zbiljshyly na 16 mlrd. ghrn. [Expenditures on subsidies for 2018 increased by 16 billion UAH.] URL: https://www.epravda.com.ua/news/2017/12/7/631939/ (accessed 10 December 2017).
3. Ghoryn V. P., Sydor I. P. (2017) Chynnyky formuvannja dokhodiv naselennja v ekonomici krajiny. [Factors of the formation of incomes in the national economy.] Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu. Serija: Ekonomika i menedzhment. Vol. 24. Chas.2. pp. 58-63.
4. Londar S.L., Kozarezenko L.V. (2013) Rivenj dobrobutu naselennja jak skladova rozvytku ljudsjkogho potencialu: mozhlyvosti finansovogho reghuljuvannja v Ukrajini. [The level of welfare of the population as a component of development of human potential: the possibilities of financial regulation in Ukraine.] Finansy Ukrajiny. no. 9. pp. 45-59.
5. Lopushnjak Gh. S. (2011) Instytucijne zabezpechennja derzhavnoji socialjnoji polityky: teoretyko-problemni aspekty. [Institutional provision of the state social policy: theoretical and problem aspects.] Aktualjni problemy derzhavnogho upravlinnja. no 2. pp. 1-7.
6. E.M. Libanova, O.V. Makarova, I.O. Kurylo ta in. (2012) Ljudsjkyj rozvytok v Ukrajini: socialjni ta demoghrafichni chynnyky modernizaciji nacionaljnoji ekonomiky: kol. monoghr. [Human development in Ukraine: social and demographic factors of modernization of the national economy] / NAN Ukrajiny, In-t demoghrafiji ta soc. doslidzhenj im. M V. Ptukhy; za red. E.M. Libanovoji. Kyiv: pp. 320.
7. Mezha bidnosti v Ukrajini ta Jevropi (2016) [The Poverty Line in Ukraine and Europe] URL: http://www.zet.in.ua/news/merha-bidnosti/(accessed 12 December 2017).
8. Statystychnyj bjuletenj. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny (2017). Nacionaljni rakhunky socialjnogho zakhystu (NRSZ) u 2016 roci [National Accounts of Social Security (NRZ) in 2016] Kyjiv: pp.133/
9. Departament bjudzhetnoji polityky ta socialjnogho zakhystu aparatu FPU. Osnovni pokaznyky rivnja zhyttja naselennja ta bidnosti. [Basic indicators of living standards and poverty. Department of budget policy and social protection of the FPU apparatus.] URL: http://fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialnij-zakhist/5651-osnovni-pokazniki-rivnya-zhittya-naselennya-ta-bidnosti (accessed 12 December 2017).
10. Mizhnarodna orghanizacija praci; Ghrupa tekhnichnoji pidtrymky z pytanj ghidnoji praci ta Bjuro MOP dlja krajin Centraljnoji ta Skhidnoji Jevropy (2016)/ Systema socialjnogho zabezpechennja v Ukrajini y 2014–2015 rr. i pislja: u naprjamku efektyvnykh minimaljnykh rivniv socialjnogho zakhystu [The social security system in Ukraine y 2014-2015 and beyond: towards effective minimum levels of social protection] / Budapesht: MOP, pp. 67.

УДК 336.76

# Стратегічні пріоритети розвитку послуг небанківських фінансових інституцій в Україні: трансформація вимог з боку юридичних осіб-споживачів

**Стеценко Б.С.**
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

В статті розглядається проблематика активізації небанківських фінансових інституцій в Україні. Акцентовано на ключових перешкодах у взаємодії небанківських фінансових інституцій зі споживачами-юридичними особами. Розглянуто сегментацію вітчизняного ринку фінансових послуг та розкрито причини сегментарних деформацій в споживанні окремих фінансових послуг. Надано рекомендації щодо доцільності змін у законодавстві та на рівні бізнес- стратегій, спрямованих на розвиток послуг небанківських фінансових інституцій в Україні.

**Ключові слова:** фінансова інфраструктура, фінансові інституції, фінансове посередництво, фінансові послуги, споживачі фінансових послуг.

Стеценко Б.С. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ УСЛУГ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУЦИЙ В УКРАИНЕ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕРБОВАНИЙ СО СТОРОНЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ-ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В статье рассматривается проблематика активизации небанковских финансовых институций в Украине. Сделан акцент на ключевых преградах во взаимодействии небанковских финансовых институций с потребителями-юридическими лицами. Рассмотрена сегментация отечественного рынка финансовых услуг и раскрыты причины сегментарных деформаций в потреблении отдельных видов финансовых услуг. Даны рекомендации относительно изменений в законодательстве и на уровне бизнес-стратегий, направленные на развитие услуг небанковских финансовых институций в Украине.

**Ключевые слова:** финансовая инфраструктура, финансовые институции, финансовое посредничество, финансовые услуги, потребители финансовых услуг.

Stetsenko B.S. STRATEGIC PRIORITIES OF THE DEVELOPMENT OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS SERVICES IN UKRAINE: TRANSFORMATION OF REQUIREMENTS FROM LEGAL ENTITITES-CONSUMERS

This article considers the problem of activation of non-bank financial institutions in Ukraine. The focus is made on key barriers in the interaction of non-bank financial institutions with consumers-legal entities. The segmentation of the domestic financial services market is considered and the causes of segmental deformations in the consumption of certain financial services are disclosed. Recommendations on the appropriateness of changes in the legislation and at the business strategies level directed at the development of non-bank financial institutions' services in Ukraine are given.

**Keywords:** financial infrastructure, financial institutions, financial intermediation, financial services, consumers of financial services.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Економічна криза 2013-2016 року мала надзвичайно руйнівний ефект для вітчизняного фінансового господарства. В цьому контексті насамперед привертає увагу різке скорочення кількості фінансових інституцій на різних сегментах фінансового ринку. Разом з тим, як це відбувається зазвичай, кризові явища у фінансовому господарстві потенційно стали точкою відліку для формування принципово нового формату фінансових відносин. У вітчизняному вимірі такі зміни в першу чергу мають стосуватися нарощування ролі небанківських фінансових інституцій у моделі фінансового посередництва. З одного боку, банківськоцентрична побудова інституційної фінансової інфраструктури в Україні себе практично вичерпала в стратегічному контексті, з іншого – для повноцінного розвитку небанківських фінансових інституцій потрібні потужні кроки, і з боку держави, і з боку ринкового середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сегментарної структури вітчизняного ринку фінансових послуг, ролі небанківських фінансових інституцій у її формуванні розглядалося в роботах С. Бірюка [1-2]. Проблематика функціонування недержавних пенсій-



© Стеценко Б.С.

них фондів розкрита в працях Д. Леонова [3]; інститутів спільного інвестування – Г. Терещенко [4], К. Легенчука [5]. Загальні підходи до розвитку фінансового сектору України досліджувалися Є. Редзюком [6].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Визнаючи отримані зазначеними авторами результати, їх практичну цінність все ж зауважимо, що посткризовий формат розвитку небанківських фінансових інституцій в Україні вимагає використання принципово нових підходів. В тому числі так новизна має стосуватися взаємовідносин небанківських фінансових посередників зі споживачами юридичними особами.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – обґрунтувати заходи практичного характеру, спрямовані на розвиток послуг небанківських фінансових інституцій для юридичних осіб.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Еволюція інституцій фінансового посередництва визначила функціонування значної кількості небанківських установ, які надають надзвичайно широкий спектр послуг. Незважаючи на відносну «молодість» така ж ситуація притаманна і українському фінансовому ринку. Розпочавши свій відлік з кількох банків, за два з половиною десятиліття він перетворився на доволі потужну індустрію, в якій функціонують кілька тисяч небанківських фінансових інституцій. Саме таке розмаїття суттєво ускладнює аналіз різних сегментів, їх порівняння і з погляду самого фінансового ринку, і з позиції розвитку усієї економіки. В той же час, ми стоїмо на тих позиціях, що одним із можливих критеріїв порівняльного аналізу є суб'єктний (на рівні споживачів фінансових послуг).[1] В межах цієї статті будуть досліджуватися трансформації, що притаманні відносинам небанківських фінансових інституцій зі споживачами-юридичними особами.

*Інститути спільного інвестування.* На протязі усього періоду свого існування вітчизняні інвестиційні фонди спрямовували свою стратегію саме на задоволення інтересів юридичних осіб. Таке співвідношення (загалом не притаманне для ринку послуг ІСІ в розвинених країнах) було сформоване під впливом різноманітних пільг в оподаткуванні. Зокрема, наведемо наступну норму: «…звільняються від оподаткування кошти спільного інвестування, а саме: кошти, внесені засновниками корпоративного фонду, кошти та інші активи, залучені від учасників інституту спільного інвестування, доходи від здійснення операцій з активами інституту спільного інвестування, доходи, нараховані за активами інституту спільного інвестування, та інші доходи від діяльності інституту спільного інвестування (відсотки за позиками, орендні (лізингові) платежі, роялті тощо)» [7]. Саме застосування цієї норми фактично і призвело до переродження інститутів спільного інвестування в Україні на «схемний» тип фінансових посередників, які використовуються для мінімізації податкових платежів.

В підсумку, саме в цьому контексті слід розглядати і мінімальну роль відкритих та інтервальних ІСІ в Україні, і значення юридичних осіб як власників цінних паперів ІСІ (рис. 1):

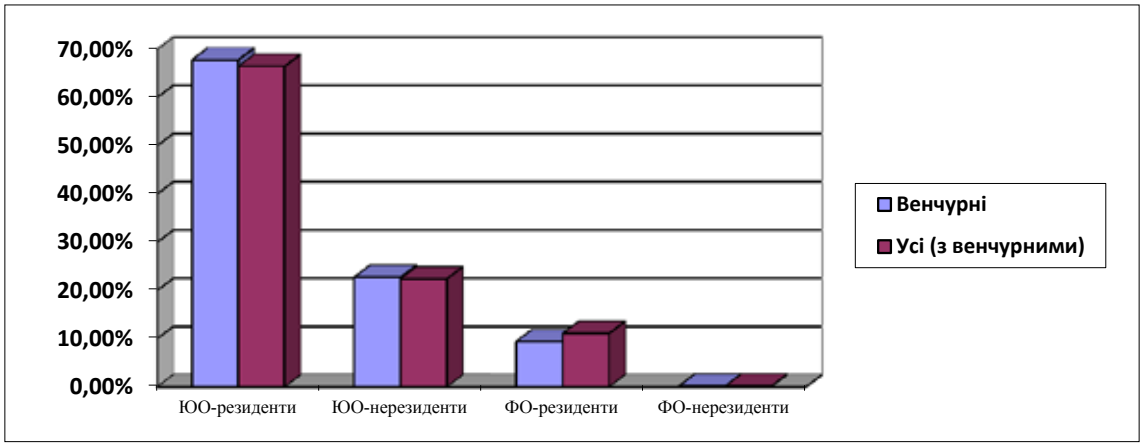


**Рис. 1. Розподіл вартості чистих активів за категоріями інвесторів станом на 1 січня 2018 року, %**

*Джерело: складено автором за [8]*

[1] Зауважимо, що формат подачі статистичних даних державними регуляторами фінансового сектору не завжди дає можливість достовірно оцінити роль та місце юридичних осіб споживачів.

На перший погляд, сучасний стан взаємовідносин юридичних осіб-споживачів та інституцій спільного інвестування є цілком прийнятним. Проте, в цій моделі фінансових послуг є кілька неповноцінних компонентів:

1. Абсолютна нейтральність вітчизняних ІСІ до реалізації власної стратегії на ринку індивідуальних заощаджень.

2. Формування значних ризиків втрат податкових надходжень до бюджету без належних «компенсаційних» механізмів у вигляді активізації бізнесу і т.п.

3. Підміна понять у сфері венчурного інвестування, яка стримує розвиток інновацій в Україні

4. «Закритість» ринку фінансових послуг інститутів спільного інвестування в Україні.

*Недержавні пенсійні фонди.* Парадоксальність ситуації полягає в тому, що вітчизняні НПФ, що за класичними принципами мають орієнтуватися на залучення заощаджень фізичних осіб, в Україні свою діяльність реалізують майже виключно за рахунок споживання послуг юридичними особами. Про це свідчить структура пенсійних внесків за категоріями платників (рис. 2):

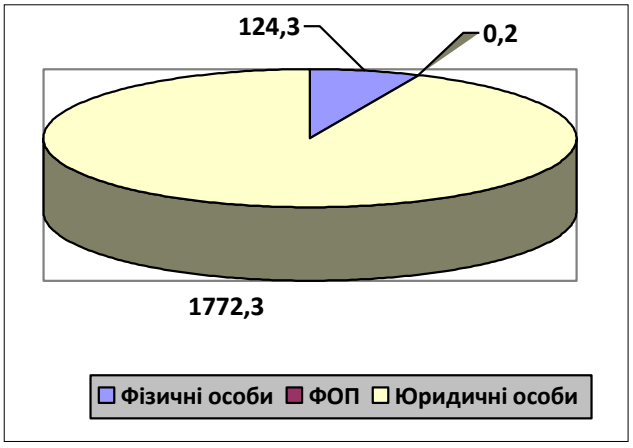


**Рис. 2. Розподіл пенсійних внесків до НПФ за категоріями платників станом на 1 січня 2018 року, млн. грн.**

*Джерело: складено автором за [9]*

Існуюча структура ринку послуг НПФ – яскраве свідчення «результативності» пенсійної реформи в Україні. Зволікання з введенням у дію трирівневої пенсійної системи, слабка обізнаність громадян зі змістом послуг цих фінансових установ, відсутність інституційних передумов для розвитку недержавних пенсійних фондів – все це перетворило цей сегмент послуг у надзвичайно обмежений ринок, спрямований на обслуговування незначної кількості юридичних осіб, які сплачують пенсійні внески на користь своїх працівників.

*Страховий ринок.* Оцінка тенденцій, що притаманні вітчизняному страховому ринку, серед усього – і в сегменті споживання страхових послуг юридичними особами, дає змогу зробити кілька висновків: по-перше, в структурі валових страхових премій за 2017 рік високу питому вагу займало страхування майна, страхування фінансових ризиків, страхування вантажів та багажу; по-друге, подібні пропорції зберігаються в Україні на протязі тривалого періоду часу, проте державі так і не вдалося створити ефективні механізми стимулювання повиту з боку бізнесу на страхові послуги; насамкінець, саме механізми страхового ринку використовуються вітчизняним бізнесом для мінімізації податкових платежів, що відображено у багатьох наукових роботах [10-11].

*Фінансові компанії.* Протягом 2015-2017 ролі на фінансовому ринку України почала поступово, але неухильно зростати роль фінансових компаній. На наш погляд, така ситуація напряму пов'язана зі слабостями банківської системи, які гостро виявилися якраз у зазначений період. Зважаючи на формат подачі звітності про операції таких фінансових установ, який не передбачає окремого аналізу в сегменті споживачів фізичних та юридичних осіб, все ж зробимо окремі висновки:

– найбільшими обсягами операцій фінансових компаній характеризуються обмін валют (30 175,6 млн. грн. за результатами 2017 року) та переказ грошових коштів (107 837,0 млн. грн. у 2017 році). В цих сегментах фінансові компанії задовольняють попит насамперед з боку фізичних осіб, проте не виключено, що частина операцій стосується і юридичних осіб;

– вже згадувана криза на ринку банківських фінансових послуг призвела до зростання попиту на діяльність фінансових компаній на окремих сегментах ринку позичкового капіталу. Зокрема, вартість укладених договорів фінансового лізингу зросла на 128 % до 153,4 млн. грн., послуг факторингу – +85,7 % до 31 363,4 млн. грн.

– пристойний рівень зростання зафіксовано щодо операцій фінансових компаній на ринку нерухомості (управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю) – до 25 млрд. грн.

**Висновки з цього дослідження.** Проведений аналіз дає можливість зробити наступні висновки щодо сучасного стану вза-

ємодії небанківських фінансових інституцій з юридичними особами:

1. Для різних сегментів ринку фінансових послуг сформовано відмінні підходи до взаємодії між небанківськими фінансовими інституціями та юридичними особами-споживачами. Моделі споживання фінансових послуг визначені як особливостями розвитку окремих сегментів в Україні, так і специфікою попиту на ті, чи інші фінансові послуги. На ринку послуг НПФ та ІСІ юридичні особи є найбільшими споживачами, тоді як на інших сегментах спостерігається відносний паритет між юридичними та фізичними особами з точки зору попиту на фінансові послуги.

2. Особливість попиту на окремі види фінансових послуг в Україні визначена можливістю їх широкого використання з метою «мінімізації» податкових платежів. Найчастіше такий попит формується на ринку послуг інститутів спільного інвестування та на ринку страхових послуг. Фактично в цьому випадку функціонує модель певної «компенсації» – зростання рівня споживання фінансових послуг нівелюється з точки зору ефекту для економіки зменшенням податків, які сплачуються внаслідок використання зазначених схем.

3. На ринку позичкового капіталу відбувається «ефект заміщення» окремими послугами фінансових компаній банківських фінансових послуг, що стало наслідком системної кризи у банківському секторі.

4. Ключовими пріоритетами у трансформації взаємовідносин юридичних осіб-споживачів та небанківських фінансових інституцій:

• перегляд норм законодавства, які допускають використання фінансових послуг для мінімізації сплати податків до державного бюджету України. Допускаємо, що в короткостроковому періоді це призведе до певного коригування показників на окремих сегментах фінансового ринку, проте надалі відбудеться «коригування» за рахунок збільшення попиту;

• повноцінна реалізація пенсійної реформи, яка сприятиме і збільшенню попиту на такі фінансові послуги з боку фізичних осіб, проте і забезпечить нарощування обсягів пенсійних контрактів, укладених з роботодавцями;

• формування ефективної системи захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні.

Ключовим питанням є можливість створення в Україні передумов для повноцінної взаємодії юридичних осіб-споживачів та небанківських фінансових інституцій на основі раціональних економічних рішень, а не бажання зменшити податкові платежі та/або перенести операції в «тіньовий» сектор економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бірюк С. О. Регіональна дискретність фінансової інфраструктури в Україні: причини та наслідки. Економіка та держава. 2016. № 2. С. 57-60.

2. Бірюк С. Суперечності розвитку кредитних спілок в Україні на сучасному етапі. Ринок цінних паперів України. 2013. № 11-12. С. 123-128.

3. Леонов Д. Запровадження загальнообов'язкової накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні: проблеми законотворчого моделювання. Ринок цінних паперів України. 2016. № 5-6. С. 69-76.

4. Терещенко Г. Інститути спільного інвестування для забезпечення інноваційного розвитку. Незалежний аудитор. 2013. № 9. С. 96-103.

5. Legenchuk S., Usatenko O. Analysis of management forms of collective investment institutions to organise the accounting system. Економічний часопис – XXI = Economic annals – XXI. 2016. № 1-2. P. 112-115.

6. Редзюк Є. Розвиток ринку цінних паперів України в умовах глобалізації: виклики та можливості. Фінанси України. 2016. № 5. С. 112-126.

7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

8. Ринок у цифрах [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Офіційний сайт. – Режим доступу: http:// www.uaib.com.ua. – Назва з екрана.

9. Огляд ринків [Електронний ресурс]// Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. – Режим доступу: http:// www.nfp.gov.ua. – Назва з екрана.

10. Глущенко С. В., Казакова М. О. Мінімізаційні податкові схеми: зарубіжна та українська практика. Магістеріум. Економічні студії. 2014. Вип. 56. С. 21-25.

11. Паєнтко Т.В., Болошева А.О. Участь фінансових установ у схемах ухилення від оподаткування: реалії України та перспективи протидії. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2014. № 2. С. 148-158.

REFERENCES:

1. Biriuk S. O. (2016) Regional'na diskretnist finansovoi infrastrukturi v Ukraini: prichini ta naslidki [Regional discreteness of financial infrastructure in Ukraine: causes and consequences]. Ekonomika ta derzhava, no. 2, pp. 57-60.

2. Biriuk S. O. (2013) Superechnosti rozvytku kredytnykh spilok v Ukrayini na suchasnomu etapi [Contradictions in the development of credit unions in Ukraine at the present stage]. Rinok tcinnih paperiv Ukraini, no. 11-12, pp. 123-128.

3. Leonov D. (2016) Zaprovadzhennya zahal'noobov'yazkovoyi nakopychuval'noyi systemy pensiynoho strakhuvannya v Ukrayini: problemy zakonotvorchoho modelyuvannya [Introduction of a compulsory accumulative system of pension insurance in Ukraine: problems of lawmaking modeling]. Rinok tcinnih paperiv Ukraini, no. 5-6, pp. 69-76.

4. Tereschenko G. (2013) Instytuty spil'noho investuvannya dlya zabezpechennya innovatsiynoho rozvytku [Joint Investment Institutes for Innovative Development]. Nezalezhnii auditor, vol. 9, pp. 96-103.

5. Legenchuk S., Usatenko O. (2016) Analysis of management forms of collective investment institutions to organise the accounting system. Economic annals – XXI. vol 1-2. pp. 112-115.

6. Redziuk Ye. (2016) Rozvytok rynku tsinnykh paperiv Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi: vyklyky ta mozhlyvosti [Development of the Ukrainian securities market in the context of globalization: challenges and opportunities]. Finansi Ukraini, vol. 5, pp. 112-126.

7. Verhovna Rada Ukraini (2010) Podatkovij kodeks [Tax code]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 7 June 2018).

8. Ukrains'ka Asotsiatsia Investicijnogo Biznesu (2018) Rinok u tsifrah [Market in numbers]. Available at: www.uaib.com.ua (accessed 7 June 2018).

9. Natsional'na komisiya, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi rynkiv finansovykh posluh (2018) Ogliad rinkiv [Market overview]. Available at: www.nfp.gov.ua (accessed 7 June 2018).

10. Gluschenko S.V., Kazakova M.O. (2014) Minimizatsiyni podatkovi skhemy: zarubizhna ta ukrayins'ka praktyka [Minimization Tax Schemes: Foreign and Ukrainian Practices]. Magisterium. vol. 56, pp. 21-25.

11. Pajentko T.V., Bolosheva A.O. (2014) Uchast' finansovykh ustanov u skhemakh ukhylennya vid opodatkuvannya: realiyi Ukrayiny ta perspektyvy protydiyi [Participation of financial institutions in tax evasion schemes: Ukraine's realities and prospects of counteraction]. Zbirnyk naukovykh prats' Natsional'noho universytetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny. vol. 2, pp. 148-158.

УДК 336.71

# Забезпечення стабільності банківської системи в умовах фінансової кризи

**Стечишин Т.Б.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

**Дідик М.М.**
студентка факультету банківського бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

У статті розкрито сутність поняття «стабільність банківської системи». Розглянуто основні характерні ознаки стабільної банківської системи, ініційовані як з боку регулятора, так і з боку банківської установи. Розроблено алгоритм забезпечення стабільності банківської системи. Крім того, у дослідженні проаналізовано показники стійкості комерційних банків на прикладі вітчизняної банківської системи. Запропоновано практичні рекомендації щодо підвищення рівня стабільності банківської системи для забезпечення зростання економіки в цілому.

**Ключові слова:** стабільність банківської системи, комерційний банк, стійкість банківської установи, достатність капіталу, якість банківських активів, проблемні кредити, фінансово-економічна криза.

Стечишин Т.Б., Дидык М.М. ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье раскрыта сущность понятия «стабильность банковской системы». Рассмотрены основные характерные признаки стабильной банковской системы, инициированы как со стороны регулятора, так и со стороны банковского учреждения. Разработан алгоритм обеспечения стабильности банковской системы. Кроме того, в исследовании проанализированы показатели устойчивости коммерческих банков на примере отечественной банковской системы. Предложены практические рекомендации по повышению уровня стабильности банковской системы для обеспечения роста экономики в целом.

**Ключевые слова:** стабильность банковской системы, коммерческий банк, устойчивость банковского учреждения, достаточность капитала, качество банковских активов, проблемные кредиты, финансово-экономический кризис.

Stechyshyn T.B., Didyk M.M. PROVIDING STABILITY OF THE BANKING SYSTEM IN FINANCIAL CRISIS

The essence of the concept of “stability of the banking system” is disclosed in the article. The main characteristics of a stable banking system initiated by both the regulator and the banking institution are considered. The algorithm of stability of the banking system is developed. The indicators of stability of commercial banks on the example of the Ukrainian banking system are analyzed in the article. Practical recommendations for increasing the stability of the banking system to ensure the growth of the economy as a whole are proposed.

**Keywords:** stability of the banking system, commercial bank, stability of the banking institution, capital adequacy, quality of bank assets, problem loans, financial and economic crisis.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Перед українською економікою гостро стоїть проблема ефективного функціонування банківської системи. Фінансово-економічні кризові явища нашої держави загострили дану проблему ще більше. Відомо, що розвинута банківська система є основною умовою ефективного функціонування економіки. Тільки через досконалу банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки в цілому. Проблеми банківського сектору гальмують розвиток підприємництва, сприяють занепаду виробництва, а згодом – призводять до економічного спаду в усіх сферах економіки. Тому виникає нагальна потреба дослідження стабільності банківського сектору, а також виділення рекомендацій щодо підвищення рівня стабільності банківської системи для забезпечення постійного економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання забезпечення стабільності банківської системи є широко досліджуваними. Питанням розробки методичних та практичних аспектів оцінки стабільності банківської системи вагому увагу приділяють вітчизняні науковці. Зокрема, В. Коваленко, Ю. Гаркуша, котрі визначають теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи [4]; О. Дзюблюк та





© Стечишин Т.Б., Дідик М.М.

Р. Михайлюк, які розглядають фінансову стабільність банківської системи як основу ефективного функціонування кредитної системи [2]; Д. Циганюк та В. Гланц, які досліджують механізм забезпечення стабільності банківської системи [11].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте в умовах динамічності економічних процесів проблематика стабільності банківського сектору залишається невирішеною, постає потреба у розробленні рекомендацій щодо підвищення рівня стабільності банківської системи для забезпечення постійного економічного зростання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою наукової роботи є здійснення оцінки діяльності банківських установ в період прояву кризових явищ та вироблення рекомендацій щодо підтримання стабільності банківської системи. Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

- узагальнити теоретичні підходи до сутності поняття «стабільність банківської системи», та виявити ознаки, фактори впливу та елементи забезпечення стабільності банківської системи;
- проаналізувати показники стійкості комерційних банків в динаміці на прикладі вітчизняних банківських установ з метою виявлення можливостей та загроз підтримання банківської стабільності;
- окреслити перспективи підвищення рівня стабільності банківської системи для забезпечення зростання економіки в цілому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кожна країна світу зацікавлена у розвитку власної економіки. Основою економічних успіхів будь-якої держави є фінансова стабільність, яка, у свою чергу, залежить від розвитку банківської системи. До трактування сутності поняття «стабільність банківської системи» підходять по-різному. Це викликано, зокрема, тлумаченням поняття «сутності», як незмінності чи тривалого збереження певного стану чи рівня.

Відтак, О. В. Дзюблюк та Р. В. Михайлюк у своєму дослідженні підкреслюють, що стабільність банківської системи передбачає її спроможність з плином часу забезпечити зменшення можливих втрат, належну швидкість їх подолання, створюючи тим можливості для досягнення та підвищення рівня стійкості [2, с. 29]. З точки зору В. Коваленко та Ю. Гаркуші під фінансовою стабільністю банківської системи слід розуміти міру повноти і якості вирішення завдань, поставлених перед нею, виконання банківською системою своєї місії, що забезпечує досягнення позитивного фінансового результату. Фінансова стабільність характеризує фактичний ступінь досягнення результату, заданого функцією системи [4, с. 128]. Цілком зрозуміло, що відсутній єдиний системний підхід до трактування сутності стабільності банківської системи. На нашу думку, під стабільністю банківської системи доцільно розуміти здатність забезпечувати та підтримувати рівноважний стан банківської системи та оперативно адсорбувати несподівані дії і шоки фінансової системи та реальної економіки.

Розглядаючи фінансову стабільність, потрібно враховувати притаманні їй ознаки, тобто особливості її функціонування як в статичних умовах, так і під впливом зовнішніх шоків. На рисунку 1 виділено сукупність ознак стабільної банківської системи. При виявленні таких ознак варто враховувати як кількісні (дотримання нормативних значень діяльності, вимог мінімізації ризиків та ін.), так і якісні характеристики функціонування банківської системи (рівень довіри, наявність стратегічних планів чи комплексів заходів щодо врегулювання діяльності та ін.).

Крім того, розглядаючи фінансову стабільність банківської системи, треба враховувати її ознаки, що ініціюються як з боку регулятора (наявність механізму регулювання та нагляду, наявність інструментарію впливу центрального банку), так і з боку самих банків (дотримання базових показників в межах рекомендованих значень, лідируючі позиції у рейтингах банківських установ) [4, с. 128]. Виявлення всіх вищевказаних ознак дозволить визначити стан банківської системи як стабільний.

Доцільно побудувати алгоритм дослідження фінансової стабільності банківської системи, складові якого розглянемо детальніше (рис. 2).

Сутність стабільності банківської системи виявляється у процесі ефективного виконання поставлених перед нею завдань. До основних завдань варто віднести наступні: створення грошей та регулювання грошової маси країни; забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів; забезпечення надійності і стабільності функціонування банківських установ з метою безперервного обслуговування економіки. Стабільною є та банківська система, яка спроможна ефективно виконувати належні їй завдання та чітко виконувати свою роль в економіці держави, схильна до власного розвитку та реалізації свого потенціалу.

У процесі функціонування банківської системи виявляють ряд факторів, що мають вплив

**Рис. 1. Ознаки стабільності банківської системи**

*Джерело: складено автором*

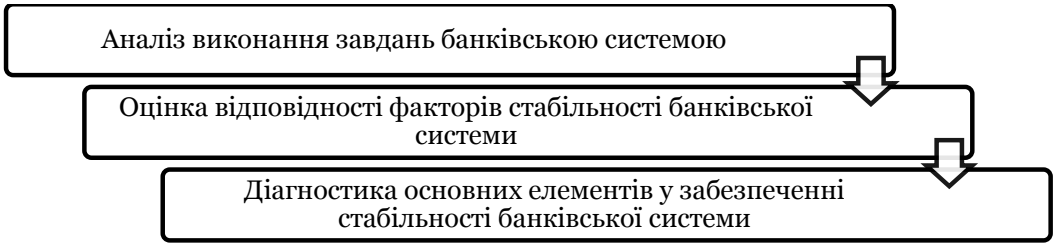


**Рис. 2. Алгоритм забезпечення стабільності банківської системи**

*Джерело: складено автором*

на її стабільність, роль і місце яких не можна недооцінювати. Усі фактори, що позначаються на стабільності банківської системи, потрібно аналізувати і виявляти тенденції їх впливу. Фактори, що мають вплив на функціонування та стабільність банківської системи варто поділяти на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх відносимо нормативно-правові, економічні та соціально-політичні фактори впливу. Внутрішні фактори, у свою чергу, є підконтрольними банківській системі і впливають на її стабільну діяльність більшою мірою, аніж зовнішні. До них належать організаційні, фінансово-економічні та технологічні. Простежимо дію зовнішніх факторів з точки впливу на стабільність банківської системи. Для нормальної діяльності банківської системи, її продуктивного розвитку важливе значення має існування ефективної нормативно-правової бази, яка здатна дієво регулювати банківську діяльність загалом. Соціально-політичні фактори мають вплив на забезпечення стабільності банківської системи з огляду на впевненість населення у перспективах для розвитку економіки країни. Соціально-політичні фактори є важливими, адже формують рівень довіри клієнтів до банківської системи, їх готовності до здійснення банківських операцій та до користування різноманітними банківськими послугами. Щодо впливу внутрішніх факторів на стабільність банківської системи, то варто зазначити, що важливим у даній групі є рівень менеджменту банківської установи. Від професіоналізму та ефективності керівництва окремої банківської установи може залежати розвиток усієї банківської системи. До наступної групи внутрішніх факторів, які будуть забезпечувати фінансову стабільність банківської системи, належать технологічні чинники. Вони охоплюють орієнтацію на розвиток передових банківських технологій, впровадження нових банківських продуктів і послуг та гарантування належного

рівня інформаційної безпеки. І, звичайно, найбільш вагомий вплив на забезпечення стабільності банківської системи мають фінансово-економічні показники діяльності банківських установ: структура і обсяг власних коштів; якість активів; рівень ліквідності та платоспроможності. Розглянуті зовнішні й внутрішні фактори, що мають вплив на забезпечення стабільності банківської системи, дозволяють зробити висновок, що моніторинг і аналіз цих факторів дозволяє розробити великий інструментарій, який, у свою чергу, дозволяє забезпечити фінансову стабільність.

Вагомим етапом у дослідженні стабільності банківської системи є визначення основних елементів її забезпечення. Елементи забезпечення – це сукупність чинників, засобів та заходів, що направлені на забезпечення стабільності банківської системи загалом. На наш погляд, варто виокремити основні елементи забезпечення стабільності банківської системи (рис. 3).

Одним із найбільш вагомих елементів забезпечення стабільності банківської системи виступає пруденційний нагляд за банківською системою, що спрямований на забезпечення дотримання банками законодавства України і встановлених нормативів з метою уникнення кризових проявів в діяльності банківських установ. Не менш вагомим елементом є правове регулювання та інформаційне банківської діяльності. Вважаємо, що розроблення нормативно-правових актів НБУ, формування системи стимулів і санкцій за порушення вимог законодавства, забезпечення захисту інтересів вкладників та кредиторів банку, а також формування системи захисту інформації покликані забезпечувати стабільність, запобігати відпливу депозитів, сприяти зміцненню довіри громадян до банківської системи. Макроекономічне становище держави, без сумніву, має опосередкований, однак надзвичайно вагомий вплив на дотримання стабільності роботи банківських установ. Сюди відносимо стан платіжного балансу держави, інвестиційний клімат, стан реального сектору економіки, рівень тіньової економіки. Важливим елементом є здатність до власного розвитку та до реалізації свого потенціалу в діловому співробітництві на міжнародному ринку. Даний елемент залежить від позитивного макроекономічного середовища в державі; від наявності конкурентних переваг на ринку банківських послуг. Він характеризується впровадженням інформаційних технологій, високим рівнем банківського менеджменту. Також елемент здатності банківської системи до розвитку та до реалізації свого потенціалу головним чином залежить від стійкості банківських установ. Фінансова стійкість найбільш повно відображає усі негативні та позитивні тенденції розвитку банківської системи країни. Тому дослідженню забезпечення фінансової стійкості банківських установ доцільно приділити значну увагу.

**Рис. 3. Основні елементи забезпечення стабільності банківської системи**

*Джерело: складено автором*

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки однією з найпоширеніших проблем, пов'язаною із впливом фінансової кризи на діяльність банків, є забезпечення фінансової стійкості українських банківських установ і банківської системи загалом та повернення її стану на докризовий рівень [6]. На наш погляд, найбільш вдалими визначеннями стійкості банківської установи є визначення О. В. Дзюблюка та В. М. Коваль. Зокрема, професор О. В. Дзюблюк зазначає, що стійким є той банк, який здатний витримати максимальний, граничний рівень непередбачуваних втрат, за котрого він зберігає стан ефективного функціонування [2]. В. М. Коваль вважає, що стійкість – здатність комерційного банку виконувати на заданому суспільством рівні притаманні йому функції і роль в економіці незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, які перешкоджають їх здійсненню [5]. На нашу думку, доцільно проаналізувати динаміку основних показників роботи банків, що характеризують їх фінансову стійкість найбільш презентабельно. Фінансово стійким є той банк, який має стабільний капітал, ліквідний баланс, вважається платоспроможним і задовольняє вимогам до якості капіталу.

*1. Належність статутного капіталу.* В умовах дестабілізації фінансової, економічної та політичної ситуації в Україні через військові дії загострюються проблеми забезпечення національної безпеки в фінансовій та економічній сферах, у тому числі у банківській складовій. За 2013-2017 роки істотно зросла частка іноземного капіталу в банківській системі України з 39,5% до 63,6% (рис. 4).

За даними офіційного сайту Міністерства фінансів України станом на 01.11. 2017 року кількість комерційних банків склала 88 (38 банків з іноземним капіталом і 18 – із 100%-им іноземним капіталом та, відповідно, 32 вітчизняних банки, що склало лише 36,4%) [7]. Негативною тенденцією в Україні є те, що відбулось істотне скорочення за тими невеликими банками, де був представлений переважно вітчизняний капітал. З одного боку наявність банків з іноземним капіталом в Україні позитивно впливає на розвиток фінансової системи, адже сприяє залученню іноземних інвестицій. Але присутність значної частки іноземного капіталу в банках може нести потенційний занепад вітчизняних банків; зростання залежності української економіки від негативних зовнішніх чинників, від коливань курсу іноземної валюти; ріст потенційного впливу нерезидентів на прийняття важливих економічних рішень. Велика частка іноземного капіталу призводить до відтоку українських банківських ресурсів за кордон, до обмеження доступу національних позичальників до внутрішніх заощаджень, а відтак – призводить до порушення фінансової стійкості вітчизняних банківських установ.

*2. Достатність капіталу.* У банківській справі серед основних показників діяльності банку, його розвитку та регулювання, головне місце займає показник достатності власного капіталу, або капітальної адекватності масштабам і характеру здійснюваних банком операцій [12]. Достатня величина власного капі-

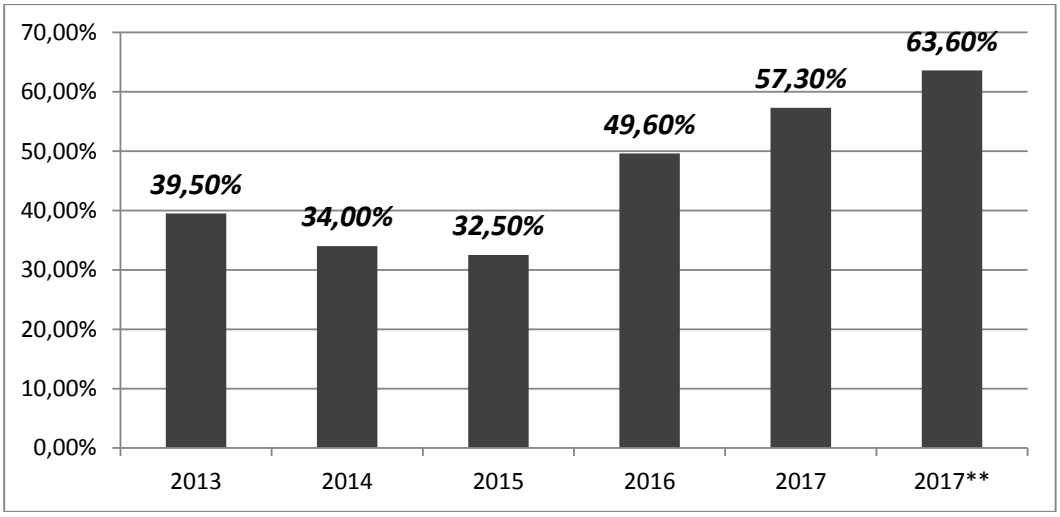


**Рис. 4. Частка іноземного капіталу станом на 1 січня за 2013-2017 рр., %**

**Станом на 1 листопада 2017 р.

*Джерело: складено автором за даними [8]*

талу має бути основою для захисту інтересів як вкладників, так і кредиторів, а також гарантією покриття збитків від банківських операцій. Аналіз достатності власного капіталу наведемо у таблиці 1. Бачимо, що величина капіталу комерційних банків у 2016 році порівняно із 2014 р. знизилась на 88,8 млрд. грн. Такі негативні тенденції пов'язані насамперед із результатами діяльності та докапіталізацією Приватбанку, а також із швидкісним розгортанням фінансово-економічної кризи у цей період.

Вагомий вплив на стійкість банківської установи має регулятивний капітал, основне призначення якого полягає у покритті негативних наслідків різноманітних ризиків. Обсяг регулятивного капіталу станом на початок 2017 р. порівняно із 2016 р. зменшився на 20,2 млрд. грн. Таке масове скорочення зумовлене, насамперед, через переведення комерційних банків у стан ліквідації та певні збитки, які були отримані внаслідок формування резервів. Але протягом 2017 року спостерігаємо незначне нарощення регулятивного капіталу. Яке, у свою чергу, дозволило покращити значення нормативу достатності регулятивного капіталу (Н2). Цей показник зріс протягом січня-листопада 2017 року з 12,69% до 15,03%, що говорить про виконання банками програм докапіталізації (табл. 1). Збільшення обсягу регулятивного капіталу, хоч і незначне, є безпосереднім доказом підвищення можливості забезпечення захисту вкладів та фінансової стійкості банківської діяльності.

*3. Якість банківських активів.* В процесі діяльності кожного банку слід здійснювати комплексну оцінку формування його ресурсів та напрями їх розміщення. Тому одним з головних напрямів аналізу банківської діяльності щодо відповідності критеріям стійкості є аналіз його активних операцій. Активи українських діючих банків, без урахування неплатоспроможних банків, в 1 півріччі 2017 року становили 1,233 трлн. грн. Найвищу позицію у рейтингу найбільших банків за величиною активів займають Приватбанк (розмір активів склав 230953162 тис. грн.), Ощадбанк (220722793 тис. грн.) та Укрексімбанк (168366915 тис. грн.) [9]. Основна складова приросту загальних активів – збільшення портфеля ОВДП України та похідних інструментів Приватбанку внаслідок його переходу до державної власності.

За останні роки простежується динаміка до збільшення загальної суми наданих кредитів (табл. 2). У 2016 році порівняно з 2015 роком збільшення на 4,2% відбулось лише за рахунок надзвичайного росту обсягу міжбанківських кредитів, оскільки обсяги кредитів фізичним та юридичним особам значно скоротились.

Також з таблиці 2 бачимо, що у 2016 році порівняно з 2015 роком обсяг наданих міжбанківських кредитів значно зріс (на 47,4%), що свідчить, у свою чергу, про нестабільність банківської системи, зниження платоспроможності окремих банків та їхню неліквідність.

Великий вплив на проблему стійкості банківської установи на даний момент має нагромадження великих обсягів непрацюючих кредитів у структурі кредитного портфеля усіх банків (рис. 5).

Обсяг проблемних кредитів у кредитному портфелі банків є основним показником його якості. Протягом 2015 – 2017рр. зберігається тенденція щодо погіршення якості кредитного портфеля банків. Згідно з даними НБУ станом на 01.01.2015 року питома вага проблемних кредитів сягала 13,5%. Проте вже у на початок 2016 року досягнула 22,1%, на початок 2017 – 30,5%. А станом на 01.11. 2017 р. сягнула надзвичайних масштабів і становила 55,75%. Приріст непрацюючих кредитів зумовили, зокрема запровадження нових підхо-

Таблиця 1

**Динаміка капіталу комерційних банків за 2010–2017 рр. (млн. грн.)**

| Показник | 01.01. 2011 | 01.01. 2012 | 01.01. 2013 | 01.01. 2014 | 01.01. 2015 | 01.01. 2016 | 01.01. 2017 | 01.11. 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Капітал | 137725 | 155487 | 169320 | 192599 | 148023 | 103713 | 123784 | 170057 |
| У тому числі статутний капітал | 145857 | 171865 | 175204 | 185239 | 180150 | 222170 | 414668 | 471603 |
| Регулятивний капітал | 160897 | 178454 | 178909 | 204976 | 188949 | 129817 | 109654 | 110793 |
| Достатність регулятивного капіталу, % | 20,83 | 18,90 | 18,06 | 18,26 | 15,60 | 12,31 | 12,69 | 15,03 |

*Джерело: складено автором за даними [8]*

дів щодо оцінки розміру кредитного ризику та зміни класифікації активів (постанова Правління Національного банку України № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями») [10]. Причиною суттєвого збільшення частки непрацюючих кредитів у Раді НБУ бачать попередню переоцінку якості кредитів ПАТ КБ «ПриватБанк» після його націоналізації. Доцільно й зазначити те, що частка непрацюючих кредитів у банках з державною часткою в капіталі станом на початок листопада 2017 року становила 70,5%, а у банках з приватним капіталом – 24,6%. Отже, дані тенденції є свідченням значного погіршення якості кредитного портфеля банківських установ України за 2015-2017 роки.

*4. Динаміка депозитних операцій банку.* У період піку фінансово-економічної кризи український банківський сектор зіткнувся з небаченим раніше за масштабами відтоком депозитних коштів з рахунків банків. Так, наприкінці 2014 р. голова НБУ заявила, що відтік депозитів у банківській системі за рік досяг 126 млрд. грн., тобто близько 29 % депозитів фізичних осіб. Таким чином, за 2014 р. з банківської системи забрали майже третину депозитів. Та насправді відтік коштів із банківської системи виявився навіть більшим. Зокрема, обсяг депозитів у національній валюті за підсумками 2014 р. зменшився на 56,3 млрд. грн.,

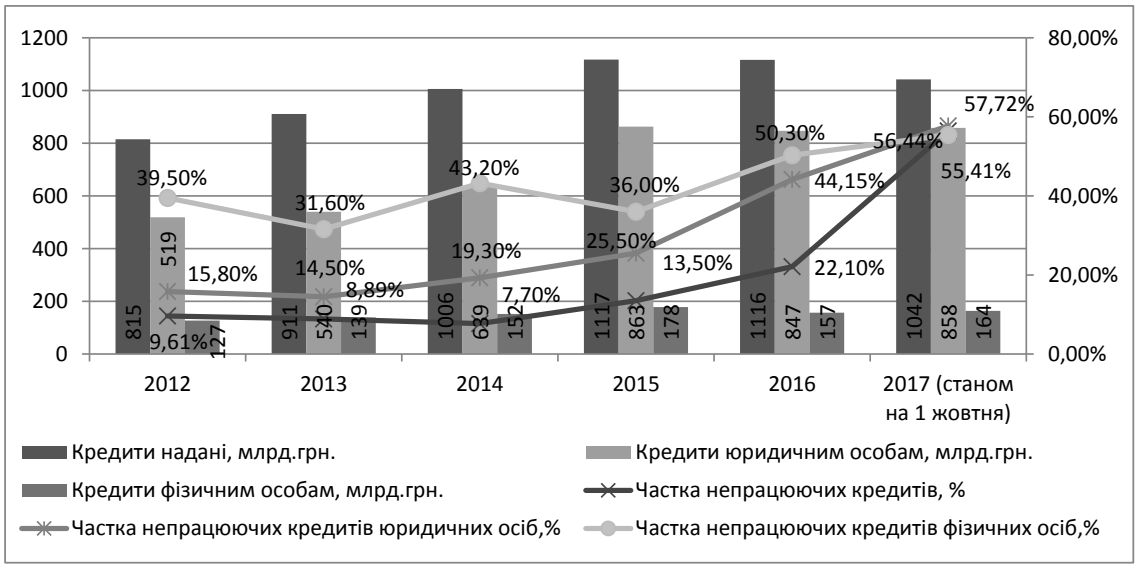


**Рис. 5. Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі комерційних банків України станом на 1 січня 2012-2017 рр., %**

** Станом на 1 листопада 2017 р.

*Джерело: складено автором за даними [8]*

Таблиця 2

**Об'єм та структура кредитного портфеля комерційних банків України за 2012–2017 рр.**

| Показники | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017* |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Кредити надані, млрд. грн. | 815 | 911 | 1006 | 1117 | 1116 | 1042 |
| У % до попереднього року | – | 111,8 | 110,4 | 95,9 | 104,2 | – |
| Кредити юридичним особам, млрд. грн. | 519 | 540 | 639 | 863 | 847 | 858 |
| У % до попереднього року | – | 104,0 | 118,3 | 135,1 | 98,1 | – |
| Кредити фізичним особам, млрд. грн. | 127 | 139 | 152 | 178 | 157 | 164 |
| У % до попереднього року | – | 109,4 | 109,4 | 117,1 | 88,2 | – |
| Міжбанківські кредити, млрд. грн. | 169 | 232 | 215 | 76 | 112 | 20 |
| У % до попереднього року | – | 137,3 | 92,7 | 35,3 | 147,4 | – |

*Станом на 1 жовтня 2017 р.

*Джерело: складено автором за даними [8]*

а депозитів в іноземній – на 11,4 млрд. дол., що у перерахунку за офіційним курсом на кінець періоду склало майже 180 млрд. грн. [1]. В цілому, за перший квартал 2017 року сукупний портфель депозитів населення в гривні зріс на 5%. Депозити населення у валюті, навпаки, зменшилися на 2,5%, порівняно з показниками кінця 2016 року. Сукупний портфель депозитів юридичних осіб в гривні також зріс на 5%. У валюті – майже не змінився [3].

*5. Структура доходів та витрат банківської установи.* Важливим показником стійкості банківської установи є отримання прибутків від своєї діяльності. Тому доцільно розглянути структуру доходів та витрат вітчизняних банків у теперішній час, яку зобразимо на рисунку 6. Найбільшу частку серед доходів займають процентні (69,6% усіх доходів). Тому серед основних позитивних тенденцій у структурі доходів третього кварталу 2017 року – тенденція зростання чистого процентного доходу за операціями з населенням, а також зростання чистих комісійних доходів від розрахунково-касового обслуговування, порівняно із попередніми роками. До прикладу, ще станом на 2015 рік комісійні доходи становили 14%.

Структура витрат комерційних банків України в 2017 році (рис. 6) порівняно із структурою витрат у 2015 році набула значно кращої тенденції. Як стверджує професор О. В. Дзюблюк у період загострення фінансової кризи відтік коштів, переоцінка активів через девальвацію, проблемні кредити та необхідність формувати під них резерви стали факторами збільшення витрат банків, які не покривалися відповідними доходами. Це призвело до різкого зростання частки відрахувань в резерви у структурі витрат банків [1]. І ця частка ще два роки тому становила 45% усіх витрат банківської системи. На сьогодні спостерігаємо значне зменшення частки відрахувань банками до резервів – 19,8%.

**Висновки з цього дослідження.** Із огляду на зазначені дослідження відзначаємо, що у функціонуванні банківських установ виявлено ряд недоліків та проблем. Зокрема, актуальними залишаються такі: низький рівень капіталізації банків, який обмежує можливості банків щодо нарощування обсягів кредитування, в першу чергу, тоді, коли економіка потребує вагомої фінансової підтримки; невисока якість активів. Зважаючи на те, що основною частиною активів є кредитні вкладення, то відповідно значно зростають кредитні ризики; постійний дисбаланс у структурі активів і пасивів, що веде до пониження рівня банківської ліквідності; непостійний рівень прибутковості банків. Тому доцільними є дії задля певного запобігання входженню в українську банківську систему іноземних банків із низькою репутацією та незадовільними рейтингами. Також варто стимулювати приплив капіталу в банки за рахунок залучення коштів акціонерів. А для цього слід розкривати інформацію про власників банківських установ, а також підвищувати прозорість та відкритість банків. Щоб попередити виникнення проблемних кредитів, банку варто вдаватись до регулярного сканування кредитного портфеля, постійної роботи із своїми клієнтами. А також, оскільки саме приплив депозитів є джерелом існування усього банківського сектору, то варто забезпечити так званий зовнішній захист депозитів, який має на меті створення спеціальних фондів, які виступають гарантами повернення вкладів на випадок банкрутства.

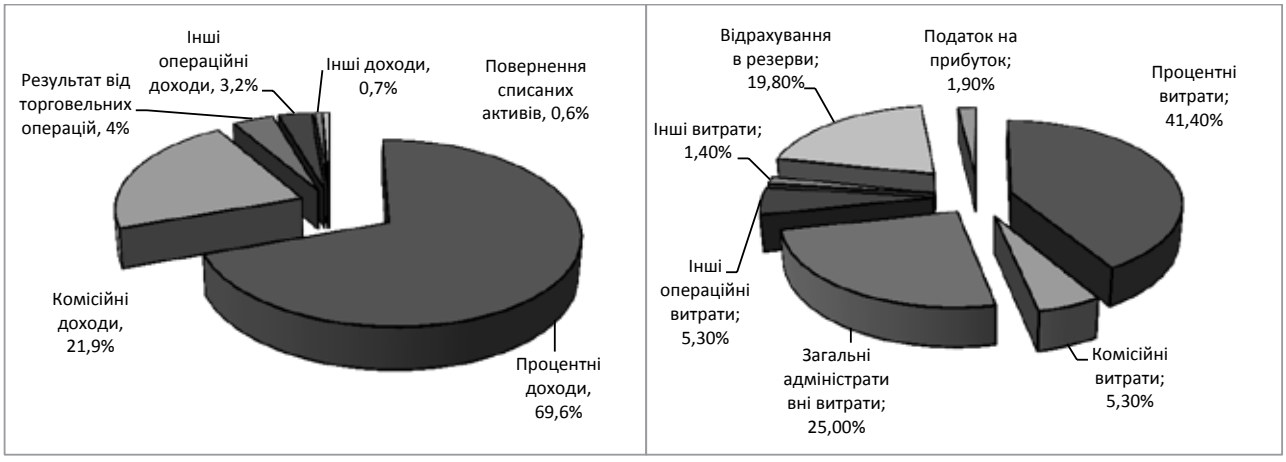


**Рис. 6. Структура доходів та витрат вітчизняних банків станом на 1 листопада 2017 року**

*Джерело: складено автором за даними [8]*

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дзюблюк О. Актуальні проблеми розвитку банківської системи України [Ел. ресурс] / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2016. – № 1. – С. 3-32. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3680.
2. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль : Терно-граф, 2009. – 316 с.
3. Віннічук Ю. Наскільки зросли вклади населення в банках [Електронний ресурс] / Ю. Віннічук – Режим доступу: https://biz.censor.net.ua/resonance/3026108/nasklki_zrosli_vkladi_naselennya_v_bankah.
4. Коваленко В. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи / В. Коваленко, Ю. Гаркуша // Вісник НБУ. – 2013. – № 9. – С. 126-131.
5. Коваль В. М. Надійність і стійкість комерційних банків: оцінка та регулювання [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. М. Коваль ; Київський національний економічний університет. – Київ, 2001. – 20 с.
6. Марич М. Г. Оцінка фінансової стійкості комерційних банків України на сучасному етапі розвитку [Електронний ресурс] / М. Г. Марич, А. В. Марич // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 698-703. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/142.pdf.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/bank/stat/
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/index
9. Рейтинг найнадійніших банків України 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://forinsurer.com/rating-banks
10. Рішення Ради НБУ Про діяльність Правління Національного банку України щодо розвитку банківської системи та окремих нормативних актів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=127892.
11. Циганюк Д. Л. Механізм забезпечення стабільності банківської системи: зарубіжний досвід та українські реалії [Електронний ресурс] / Д. Л. Циганюк, В. Н. Гланц // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 2. – С. 40-45. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/53218/4/Tsyhaniuk_Bankivska_systema.pdf
12. Яремчук О.В. Аналіз достатності власного капіталу банку [Електронний ресурс] / О. В. Яремчук, К. Л. Ларіонова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1. – Режим доступу: http://fkd.org.ua/article/view/29107/26232

REFERENCES:

1. Dzyublyuk. O. (2016) Aktualni problemy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy [Actual problems of the development of the banking system of Ukraine]. Bankivska sprava [Banking], vol.1, pp. 3-32. Available at: http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3680
2. Dzyublyuk O. V., Mykhailiuk. R. V. (2009) Finansova stiikist bankiv yak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy : monohrafiia [Financial stability of banks as a basis for effective functioning of the credit system : monograph]. Ternopil: Terno-hraf.
3. Vinnichuk Yu. (2017) Naskilky zrosly vklady naselennia v bankakh [How much has increased deposits of individuals in banks]. Available at: https://biz.censor.net.ua/resonance/3026108/nasklki_zrosli_vkladi_naselennya_v_bankah
4. Kovalenko V., Harkusha Yu. (2013) Teoretychni ta metodychni pidkhody do otsiniuvannia finansovoi stabilnosti bankivskoi systemy [Theoretical and methodical approaches to the assessment of the financial stability of the banking system]. Visnyk NBU [Bulletin of the NBU], vol. 9, pp. 126-131.
5. Koval V. M. (2001) Nadiinist i stiikist komertsiinykh bankiv: otsinka ta rehuliuvannia [Reliability and resilience of commercial banks: assessment and regulation] (PhD Thesis). Kyiv: Kyiv National Economic University.
6. Marych M. H., Marych A. V. (2017) Otsinka finansovoi stiikosti komertsiinykh bankiv Ukrainy na suchasnomu etapi rozvytku [Estimation of financial stability of commercial banks of Ukraine at the present stage of development]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy], vol. 17, pp. 698-703. Available at: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/142.pdf.
7. Ministry of Finance of Ukraine (2018) Pokaznyky diialnosti bankiv [Performance indicators of banks]. Available at: http://index.minfin.com.ua/bank/stat/
8. National Bank of Ukraine (2018) Pokaznyky diialnosti bankiv [Performance indicators of banks]. Available at: https://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

9. Forynshurer (2018) Reitynh nainadiinishykh bankiv Ukrainy 2017 [Rating of Ukraine's most reliable banks in 2017]. Available at: https://forinsurer.com/rating-banks.

10. National Bank of Ukraine (2018). Rishennia Rady NBU Pro diialnist Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy shchodo rozvytku bankivskoi systemy ta okremykh normatyvnykh aktiv [Decision of the NBU Council on the activities of the Board of the National Bank of Ukraine on the development of the banking system and certain regulations]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=127892

11. Tsyhaniuk D. L., Hlants V. N. (2014) Mekhanizm zabezpechennia stabilnosti bankivskoi systemy: zarubizhnyi dosvid ta ukrainski realii [The mechanism of ensuring the stability of the banking system: foreign experience and Ukrainian realities]. Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy [Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking], vol. 2, pp.40-45. Available at: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/53218/4/Tsyhaniuk_Bankivska_systema.pdf.

12. Yaremchuk O.V. Larionova K. L. (2011) Analiz dostatnosti vlasnoho kapitalu banku [Bank equity adequacy analysis]. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky [Financial and credit activity: the problem of theory and practice], vol. 1. Available at: http://fkd.org.ua/article/view/29107/26232.

УДК 336.1

# Державний фінансовий аудит як перспективна форма фінансового контролю

**Табенська Ю.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджуються особливості проведення державного фінансового аудиту як перспективної форми державного фінансового контролю. Встановлено, що державний фінансовий аудит, який здійснюється Державною аудиторською службою України і є вагомою функцією управління фінансовою системою, що спрямована на упередження та запобігання фінансово-економічних порушень у сфері використання бюджетних коштів.
**Ключові слова:** державний фінансовий контроль, аудит, інспектування, ревізія, моніторинг.

Табенская Ю.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ АУДИТ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье исследуются особенности проведения государственного финансового аудита как перспективной формы государственного контроля. Установлено, что государственный финансовый аудит, осуществляемый Государственной аудиторской службой Украины и является весомой функцией управления финансовой системой, направленной на предупреждение и предотвращение финансово-экономических нарушений в сфере использования бюджетных средств.
**Ключевые слова:** государственный финансовый контроль, аудит, инспектирование, ревизия, мониторинг.

Tabenska J.V. STATE FINANCIAL AUDIT AS A POWERFUL FORM OF FINANCIAL CONTROL

The article deals with the peculiarities of conducting state financial audit as a perspective form of state financial control. It was established that the state financial audit conducted by the State Audit Office of Ukraine is a significant function of management of the financial system aimed at preventing and preventing financial and economic violations in the use of budgetary funds.
**Keywords:** state financial control, audit, inspection, audit, monitoring.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах інструментом ефективної, імплементованої за міжнародними стандартами COSO державної політики є державний фінансовий контроль, який сприяє фінансово-економічній дисципліні при використанні державних фінансів. На даний час система державного фінансового контролю включає в себе економічні, правові, інституційні складові які забезпечують проведення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель та інспектування.

Розвиток та постійне удосконалення системи державного фінансового контролю в частині імплементації міжнародних стандартів значною мірою пов'язаний з постійною структурною реорганізацією центральних органів виконавчої влади. З метою покращення якісного рівня фінансового управління та забезпечення цілісності вітчизняної системи державного фінансового контролю в системі регулювання фінансово-економічних відносин необхідним є взаємоузгодження повноважень, відповідних інституцій, підвищення координації заходів щодо контролю за правильністю планування, розподілу та використанням бюджетних коштів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розвиток теорії державного фінансового контролю,та державного фінансового аудиту зокрема зробили такі відомі зарубіжні вчені: Р. Адамс, Т. Англерід, Дж. Бейлі, М. Грімвуд, П. Джексон, Д. Діамонд, П. Додж, В. Еверт, А. Едвард, Р. Зоді, Е. Лехан, Б. Палмер, Дж. Робертсон, С. Томкінс та інші.

Питанням розроблення теорії і методології державного фінансового контролю центральних органів виконавчої влади присвячені праці відомих вітчизняних вчених: В. Андрущенка, О. Барановського, М. Білухи, З. Варналія, О. Василика, В. Гейця, І. Дрозд, І. Луніної, П. Мельника, В. Мельничука, К. Назарової, С. Онишко, В. Опаріна, Н. Рубан, М. Сивульського, В. Симоненка, І. Стефанюка, Л. Тарангул, В. Федосова, В. Шевчука, О. Чечуліної, І. Чугунова та інших.





© Табенська Ю.В.

Водночас, доцільним є визначення відповідних інституційних засад організації системи державного фінансового аудиту як перспективної форми державного фінансового контролю.

**Постановка завдання.** Метою є дослідження відповідних інституційних засад організації державного фінансового аудиту центральних органів виконавчої влади, а також виділення векторів подальшого розвитку його складових. Особливо актуальним є вдосконалення системи державного фінансового аудиту, враховуючи провідний досвід країн з розвинутою та трансформаційною економікою. Активізація можливостей державного фінансового аудиту потребує більш раціонального використання потенціалу регуляторних контрольних процедур, визначення шляхів підвищення їх ефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впродовж останніх років в Україні реалізовано низку заходів, спрямованих на удосконалення системи державного фінансового контролю центральних органів виконавчої влади. Так, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2015 року № 868 «Про утворення Державної аудиторської служби України» Держфінінспекцію реорганізовано в Державну аудиторську службу України. Держаудитслужба відповідно до покладених на неї завдань реалізує державний фінансовий контроль через здійснення [1]:

– державного фінансового аудиту;
– перевірки державних закупівель;
– інспектування (ревізії);
– моніторингу закупівель.

Зазначимо, що існуючі форми державного фінансового контролю, до яких відноситься й державний фінансовий аудит, потребують системного удосконалення, розроблення відповідних методик проведення, які відповідали б сучасним вимогам розвитку фінансової системи та сприяли б ефективності їх використання.

Зважаючи на основні зміни в нормативно-правовому забезпеченні, основними критеріями державного фінансового аудиту є економічність, результативність та ефективність (Рис. 1). Зазначені критерії не випадково замикаються саме на останньому – ефективності. Поняття ефективності, як його трактують зарубіжні вчені, полягає в тому, наскільки ефективно й раціонально міністерство, відомство чи установа витрачає ресурси для досягнення поставлених цілей [2].

Протягом 2014-2017 років за результатами роботи центрального органу державного фінансово контролю – Державної аудиторської служби України виявлено фінансові правопорушення, проаналізуємо їх (Таблиця 1).

Враховуючи результативні показники таблиці можна зробити висновок, що протягом 2014-2017 років у грошовому та відносному еквіваленті проведені витрати з порушенням чинного законодавства зменшувалися щороку в динаміці, окрім даних 2017 року.

Протягом 2017 року Державною аудиторською службою України проведено понад 1,8 тисяч ревізій та перевірок, за результатами яких:

– охоплено контролем понад 428,6 млрд. грн. фінансових та матеріальних ресурсів;

– виявлено порушень фінансово-бюджетного законодавства, що призвели до втрат фінансових та матеріальних ресурсів, на загальну суму майже 2,3 млрд. грн., а саме: недоотримано фінансових ресурсів – на 642,9 млн. грн., незаконні, нецільові витрати та недостачі – на 1,6 млрд. грн.;

– забезпечено відшкодування втрат загалом на суму 788,0 млн. грн. (або 34,5 % з виявлених), а саме: надійшло недоотриманих ресурсів – на 225,2 млн. грн., відшкодовано та поновлено незаконних, нецільових витрат та недостач – на 562,8 млн. грн.;

– направлено понад 2,0 тисячі інформацій для прийняття управлінських рішень.

Варто відмітити, що протягом 2014-2017 років вжито заходів за результатами контрольних

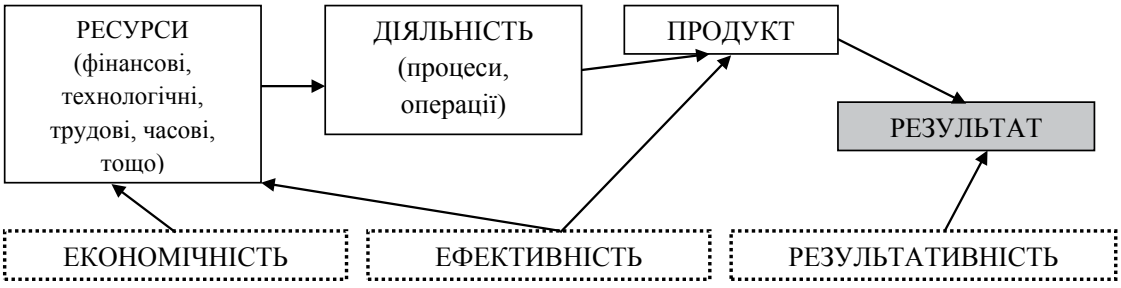


**Рис. 1. Модель «Внесок - Продукт»**

Таблиця 1

**Динаміка проведених витрат з порушенням законодавства у 2014-2017 роках (млн. грн.)**

| Показник | Роки | | | | Відхилення 2017/2014 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Абс., млн. грн. | Відн., % |
| Нецільові витрати державних ресурсів | 160,5 | 82,1 | 163,4 | 81,1 | -79,4 | -49,47 |
| Незаконні витрати | 3888,1 | 2737,2 | 1070,9 | 1122,6 | -2765,5 | -1723,05 |
| Недостачі | 301,6 | 260,6 | 80,1 | 24,1 | -277,5 | -172,90 |
| Проведено витрат з порушенням законодавства, ВСЬОГО | 4424,4 | 3080,1 | 1314,5 | 1638,3 | -2786,1 | -1735,89 |

Таблиця 2

**Результати проведених державних фінансових аудитів у 2007-2017 рр. (кількість об'єктів контролю)**

| Роки | Державні фінансові аудити виконання бюджетних програм | Державні фінансові аудити діяльності бюджетних установ/виконання місцевих бюджетів | Державні фінансові аудити діяльності суб'єктів господарювання |
|---|---|---|---|
| 2007 | 161 | 102 | 41 |
| 2008 | 109 | 44 | 118 |
| 2009 | 97 | 61 | 142 |
| 2010 | 89 | 47 | 140 |
| 2011 | 89 | 52 | 128 |
| 2012 | 45 | 35 | 95 |
| 2013 | 84 | 35 | 122 |
| 2014 | 31 | 40 | 147 |
| 2015 | 24 | 18 | 97 |
| 2016 | 19 | 17 | 86 |
| 2017 | 60 | 38 | 189 |

заходів та отримано *економічний ефект* від впровадження пропозицій за результатами державних фінансових аудитів, зокрема, у 2014 році – 59,9 млн. грн., у 2015 році – 161,3 млн. грн., у 2016 – 133,9 млн. грн. та у 2017 році – 207,6 млн. грн. ефекту відповідно.

За результатами діяльності органів Державної аудиторської служби України [3] та її територіальних органів протягом 2017-2017 років в частині загальних відомостей про контрольно-ревізійну роботу були проведені державні фінансові аудити виконання бюджетних програм, державні фінансові аудити діяльності бюджетних установ/виконання місцевих бюджетів та державні фінансові аудити діяльності суб'єктів господарювання (Таблиця 2).

За результативним показниками табл. 2 можна зробити висновок, що з 2007 року по 2016 рік кількість державних фінансових аудитів у різних сферах скорочувались в кількісному вираженні. Це було пов'язано з тим що проводився ретроспективний (послідуючий) контроль у вигляді фіскальних форм (тобто ревізії).

Зважаючи на реорганізацію в системі контролюючих органів, починаючи з 2016 року, поступово збільшується кількість фактів активного впровадження аудитів та дієвих заходів з оперативного попередження та запобігання порушень. При цьому не знижується інтенсивність та ефективність їх проведення у 2017 році, а правильне визначення пріоритетів у діяльності обумовило концентрацію уваги на значних фінансових потоках і найбільш ризикових сферах. Так, частка аудитів з III кварталу 2016 року до I кварталу 2017 року зросла з 5,6 % до 36 %, а у 2017 році частка аудитів зросла з 10,3 % до 13,2 % (Рис. 2).

Нажаль, незважаючи на заходи, які постійно проводяться органами Державної аудиторської служби України Найбільш поширеними порушеннями фінансово-бюджетної дисципліни в державі залишаються:

– зайве витрачання коштів унаслідок оплати завищених обсягів та вартості виконаних робіт, наданих послуг, придбаних товарів;

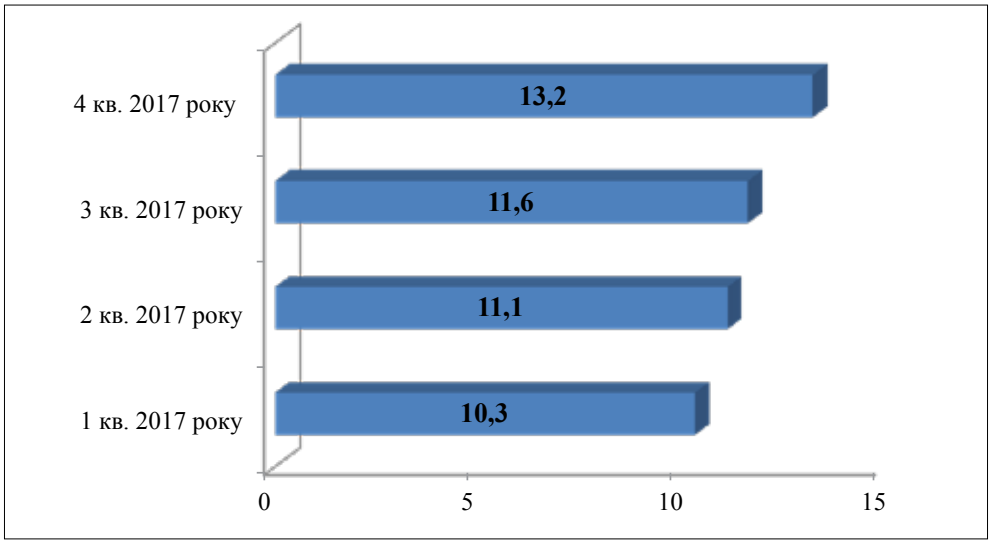


**Рис. 2. Питома вага загальної кількості аудитів у 2017 році (%)**

– зайве виділення бюджетних коштів особам, які не мали на це права або через завищення відповідних розрахунків;

– незаконна передача державного та комунального майна суб'єктам недержавної форми власності;

– недоотримання фінансових ресурсів унаслідок порушень при передачі майна в оренду (користування);

– порушення вимог Бюджетного кодексу в частині нецільового використання бюджетних коштів;

– недотримання законодавства під час проведення державних закупівель тощо [3].

**Висновки із цього дослідження.** У результаті проведеного дослідження теоретичних та практичних питань функціонування системи державного фінансового як перспективної форми фінансового контролю виявлено, що особливо актуальним є підвищення дієвості заходів у сфері фінансового аудиту, інспекцій та перевірок за формуванням та виконанням державного і місцевих бюджетів на плановий та наступні за плановим два бюджетні періоди, організації системи державних закупівель. Зазначене надасть можливість підвищити якісний рівень результативних показників, які характеризують ступінь досягнення поставленої мети та виконання завдань бюджетних програм. Вдосконалення системи державного фінансового контролю дозволить посилити дієвість виконання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету міністрів України від 03.02.2016 № 43. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF

2. Основні поняття та модель концепції результативності [Електронний ресурс] : Київський міський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій. – Режим доступу : http://www.cpk.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=237

3. Офіційний сайт Державної аудиторської служби України. – Режим доступу: http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index

REFERENCES:

1. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Derzhavnu audytorsku sluzhbu Ukrainy [Elektronnyi resurs]: Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy vid 03.02.2016 № 43. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF

2. Osnovni poniattia ta model kontseptsii rezultatyvnosti [Elektronnyi resurs] : Kyivskyi miskyi tsentr perepidhotovky ta pidvyshchennia kvalifikatsii pratsivnykiv orhaniv derzhavnoi vlady, orhaniv mistsevoho samovriaduvannia, derzhavnykh pidpryiemstv, ustanov i orhanizatsii. – Rezhym dostupu: http://www.cpk.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=237

3. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi audytorskoi sluzhby Ukrainy. – Rezhym dostupu: http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index

УДК 336.14:352

# Особливості формування місцевих бюджетів в умовах створення об'єднаних територіальних громад

**Татарин Н.Б.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

**Снітко С.О.**
студент
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті описана роль фінансового забезпечення територіальних громад, визначення сутності бюджету територіальної громади відповідно до норм чинного законодавства. Встановлено джерела доходів місцевих бюджетів та доходів, які формують бюджет територіальної громади. Визначена специфіка управління фінансами об'єднаних територіальних громад. Узагальнено особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад.

**Ключові слова:** бюджет, місцеві бюджети, територіальна громада, об'єднання територіальних громад, поточний бюджет, бюджет розвитку.

Татарин Н.Б., Снитко С.О. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ

В статье освещается роль финансового обеспечения территориальных общин, определение сущности бюджета территориальной общины в соответствии с нормами действующего законодательства. Установлены источники доходов местных бюджетов и доходов, формирующих бюджет территориальной общины. Определенная специфика управления финансами объединенных территориальных общин. Обзор особенности формирования бюджетов объединенных территориальных общин.

**Ключевые слова:** бюджет, местные бюджеты, территориальная община, объединение территориальных общин, текущий бюджет, бюджет развития.

Tataryn N.B., Snitko S.O. PECULIARITIES OF FORMATION OF THE BUDGET OF THE TERRITORIAL COMMUNITIES

The article describes the role of financial providing of territorial communities, the essence of the budget of the territorial community in accordance with the norms of the current legislation. It is established the sources of income of local budgets and incomes, which form the budget of the territorial community. The specifics of financial management of the united territorial communities are determined. The features of forming budgets of the combined territorial communities are generalized.

**Keywords:** budget, local budgets, territorial community, associations of territorial communities, current budget, development budget.

**Постановка проблеми.** Фінанси відіграють надзвичайно важливу роль у суспільстві. Саме вони є складовою частиною економічних відносин і водночас головним інструментом реалізації основних напрямів державної, регіональної та місцевої політики соціально-економічного розвитку. В умовах сучасного періоду органам місцевого самоврядування новостворених об'єднаних громад як ніколи важливо знати і розуміти природу місцевих фінансів, розбиратися в механізмі їх функціонування, уміти аналізувати ті процеси і явища, що пов'язані з формуванням, розподілом і використанням грошових фондів, бачити ті форми, методи і засоби, за допомогою яких можна найбільш повно використовувати місцеві фінанси як один із інструментів ефективного впливу на всі процеси соціально-економічного розвитку своєї громади. Саме через місцеві фінанси формуються певні відносини органів самоврядування практично з усіма підприємствами, установами, що розміщені на їхній території, і населенням цієї території [3, с. 10]. Нові об'єднання територіальних громад, що почали формуватися в Україні з 2015 року в межах Концепції реформування місцевого самоврядування, вже зіткнулися із проблемами формування бюджету та ефективного розподілу його коштів для виконання основних завдань територіальної громади із забезпечення благоустрою визначеної території, що й зумовило актуальність теми дослідження. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування бюджету





© Татарин Н.Б., Снітко С.О.

територіальних громад досліджуються широким колом науковців та практиків, таких як О.В. Артюх, П.Й. Атамас, В.С. Лень, В.Ф. Максімова, В.Я. Плаксієнко, Н.М. Ткаченко та інші. При цьому варто відзначити, що бюджет кожен автор розглядає як основну категорію, що впливає на ефективність функціонування того чи іншого органу самоврядування. Водночас децентралізація досить різко вплинула на рівень організації новостворених територіальних громад. На нашу думку, потребує особливої уваги процес організації формування бюджету з урахуванням сучасних нормативно-правових основ формування територіальних громад.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз формування місцевих бюджетів в умовах створення об'єднаних територіальних громад.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Практична реалізація процесу об'єднання територіальних громад розпочалась в середині 2015 року, таким чином, наразі можемо проаналізувати результати трирічної роботи. У 2015 році було утворено 159 ОТГ, що об'єднали 793 територіальні громади. 25 жовтня 2015 р. в цих громадах було обрано нові органи місцевого самоврядування, з 1 січня 2016 р. вони перейшли на прямі бюджетні розрахунки з Державним казначейством і за результатами 2016 року показали помітну позитивну динаміку свого розвитку. Ці громади отримали розширені повноваження і додаткові ресурси, що дозволило їм реалізовувати проекти розвитку інфраструктури: ремонтувати і навіть будувати школи, дитсадки, водогони, дороги, системи вуличного освітлення, закуповувати комунальну техніку, створювати комунальні підприємства, дбати про благоустрій території тощо. У 2016 році відбувся суттєвий прогрес у формуванні ОТГ – їхня кількість зросла у 2,3 рази.

Таким чином, станом на початок 2017 р. в Україні налічувалось 366 ОТГ, які об'єднали 1740 місцевих рад, в яких проведено перші місцеві вибори. Ці громади у 2017 році перейшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України. У 2016 р. розпочався процес обрання старост у селах і селищах об'єднаних громад. У 2017 році після прийняття низки законів, що врегулювали проблемні питання об'єднання, процес формування ОТГ отримав новий імпульс до активізації. 30 квітня 2017 року відбулись перші місцеві вибори ще у 47 ОТГ. Таким чином, станом на кінець травня 2017 року в Україні утворено 413 ОТГ, що об'єднали 5258 населених пунктів, і в яких відбулись перші вибори органів місцевого самоврядування (рис. 1).

З початку 2018 року всі 665 об'єднаних територіальних громад перейшли на прямі міжбюджетні відносини, в тому числі й ті, де перші місцеві вибори відбулися наприкінці 2017 року. Показники міжбюджетних відносин для ОТГ були надані для формування їх бюджетів ще на початку грудня. Це значно спростило процес складання та затвердження місцевих бюджетів, особливо бюджетів новостворених ОТГ.

Важливим напрямком бюджетної політики є продовження децентралізації і на цій основі – формування спроможного місцевого самоврядування з розширеними повноваженнями та сферами відповідальності.

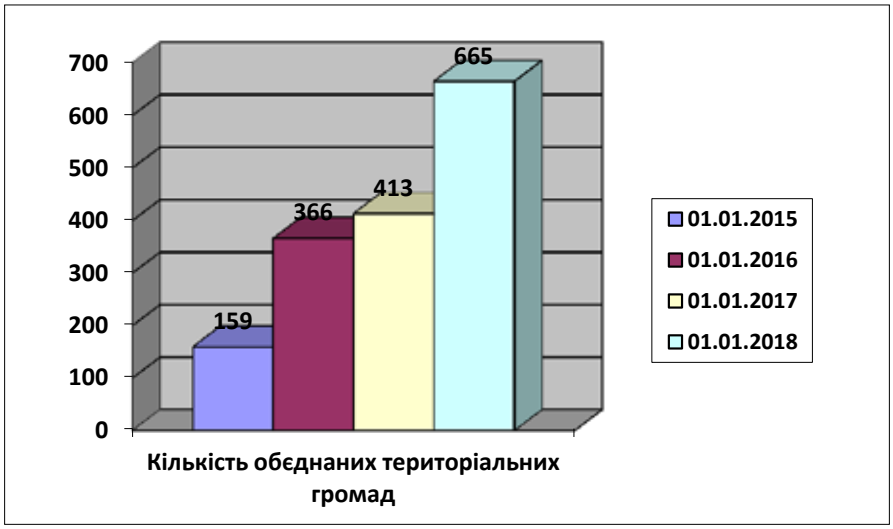


**Рис. 1. Кількість об'єднаних територіальних громад в період 2015-2018 рр.**

Загалом, у 2018 році взаємовідносини з державним бюджетом матимуть 1288 місцевих бюджетів: 24 обласні бюджети, 148 бюджетів міст обласного значення та бюджет м. Києва, 450 районних бюджетів та 665 бюджетів об'єднаних територіальних громад. Базову дотацію отримуватимуть 930 місцевих бюджетів, реверсну дотацію – 223 [3, с. 12].

На сьогоднішній день найвагомішим за обсягом джерелом дохідної частини місцевих бюджетів, а саме – 45,6 % залишається податок на доходи фізичних осіб, попри переспрямування його значної частини до державного бюджету (рис. 2).

Податок на доходи фізичних осіб відіграє значну фіскальну роль, але головною проблемою даного податку є те, що він не є нейтральним і соціально справедливим. Бідні верстви населення у структурі власних витрат сплачують значно більший обсяг коштів, ніж заможні. Це обумовлено тим, що для більшості громадян з невисокими статками єдиним джерелом доходу є зарплата. Як було сказано, більше половини доходів місцевих бюджетів формують офіційні трансферти, які включають дотації та субвенції, у тому числі субвенції з державного бюджету. Враховуючи, що з майже 12 тис. місцевих бюджетів України дотаційність 5,4 тис. становить 70%, а 0,5 тис. – перевищує 90%, особливо актуальним питанням стає одночасне проведення адміністративно-територіальної реформи та бюджетної децентралізації (рис. 3).

Щодо новацій в частині доходів місцевих бюджетів, то вони отримають 5% рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату (Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату» № 1793 від 20.12.2016). Відповідні положення відображені в статтях 64, 66 та 69 Бюджетного кодексу. Зарахування рентної плати до місцевих бюджетів здійснюватиметься у таких розмірах:

- 3% – до бюджетів міст обласного значення, об'єднаних територіальних громад
- 2% – до обласних бюджетів,
- 2% – до районного бюджету,
- 1% – до сільських, селищних, міських міст районного значення бюджетів.

Зараховуватиметься 100% єдиного податку, що сплачується платниками четвертої групи (сільгоспвиробниками), тоді як у 2017 році до місцевих бюджетів зараховувалося 86% [5, с. 2].

До джерел доходів додано новий вид надходжень – від затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей та встановлення розміру плати за видачу ліцензій на провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей. Порядок ліцензування визначатиметься постановою Уряду.

Протягом 2018 року місцеві бюджети будуть використовувати 4 млрд грн субвенції на реалізацію заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості, отриманих наприкінці 2017 року.

З 2018 року в складі спеціального фонду державного бюджету створюється Державний дорожній фонд у розмірі 37 млрд. грн (згідно

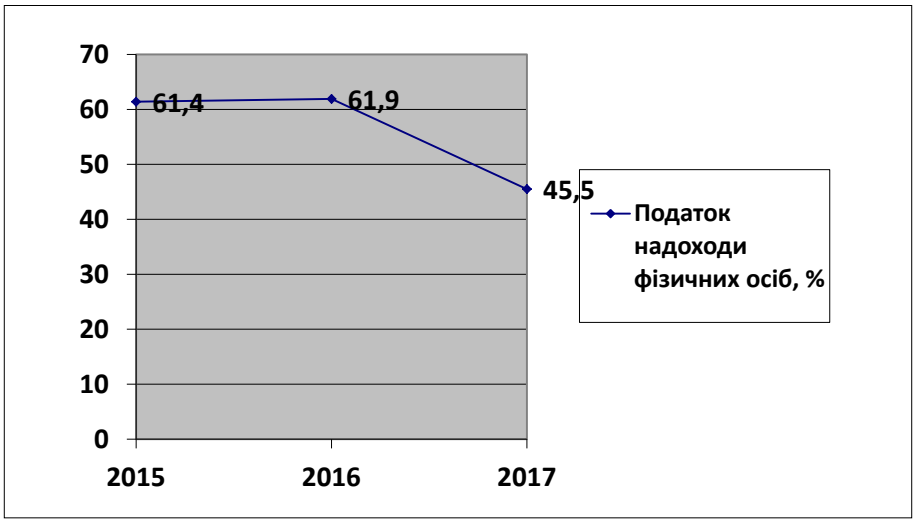


**Рис. 2. Податок на доходи фізичних осіб в частці місцевих бюджетів, 2016-2018 рр.**

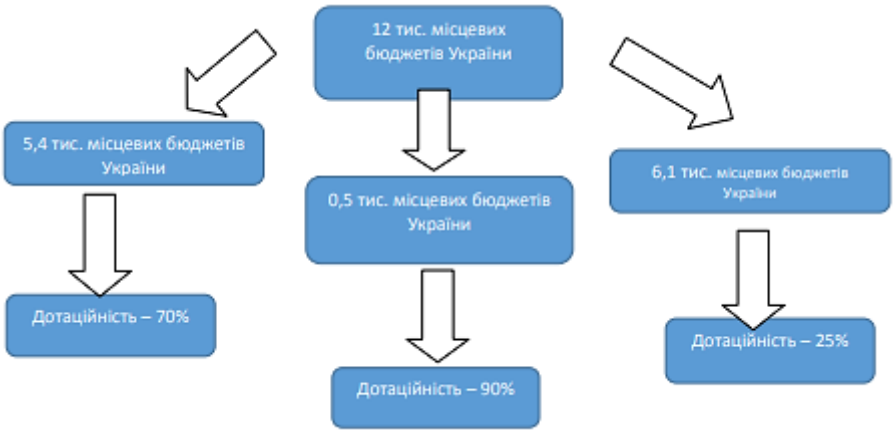


**Рис. 3. Дотаційність місцевих бюджетів України, %**

із Законами України «Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі» № 1762 та «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі» № 1763).

Враховуючи те, що починає проваджуватися медична реформа, то з 1 липня 2018 року видатки на надання первинної медичної допомоги будуть здійснюватися з державного бюджету за окремою програмою, про що зазначено у статті 30 Закону. Протягом І-го півріччя такі видатки будуть фінансуватися з місцевих бюджетів за рахунок медичної субвенції, яка складає 5,2 млрд. грн.

Дані про стан місцевих бюджетів свідчать про позитивну динаміку впровадження фінансової децентралізації, при цьому покращення фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад випереджає загальну динаміку місцевих бюджетів базового рівня. За 2016 рік до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 146,6 млрд грн, що складає 116,3 % від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами [12, с. 160].

Приріст надходжень до загального фонду проти 2015 року1 склав 48,4 млрд. грн., або 49,3 %20. При цьому власні надходження бюджетів 159 ОТГ зросли більше ніж у 3 рази порівняно з 2015 роком (з 1 млрд грн до 3,3 млрд грн). Із розрахунку на 1 жителя, в середньому, власні доходи бюджетів ОТГ збільшилися на 1645 грн (з 700 грн до 2345 грн). Всього ресурси місцевих бюджетів 159 ОТГ (з трансфертами) зросли майже у 7 разів, порівняно з надходженнями 2015 року до бюджетів місцевих рад, які увійшли до складу ОТГ, та склали 7,1 млрд грн.

Державна фінансова підтримка на розвиток та інфраструктурні об'єкти ОТГ у 2016 р склала: 1 млрд грн – субвенція на розвиток інфраструктури 159 ОТГ (1383 проекти); 131 млн грн з ДФРР (70 проектів); 49,7 млн грн субвенції на соціально-економічний розвиток (50 ОТГ)22. За даними Держказначейства, з одного мільярда гривень, виділених державою коштів субвенції на розвиток інфраструктури ОТГ, 95 % цих коштів вони вклали у оновлення та будівництво доріг, будівель шкіл, дитячих садків, медичних закладів, у будівництво центрів надання адміністративних послуг, спортивних споруд, освітлення вулиць, придбання спеціалізованої техніки для комунальних потреб тощо. Все це – розвиток територій громад і створення якісніших умов життєдіяльності для кожного їх мешканця, підвищення якості послуг.

Результати виконання місцевих бюджетів за 4 місяці 2017 року підтверджують тенденції зростання надходжень до місцевих бюджетів. За січень-квітень до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 56,2 млрд грн, що складає 34,9 % від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами. Приріст надходжень до загального фонду проти січня-квітня 2016 р. склав 14,5 млрд грн, або 34,9%24. При цьому темпи росту доходів бюджетів ОТГ є вищими, ніж у цілому по місцевих бюджетах. Так, доходи загального фонду 366 бюджетів ОТГ у січні-квітні 2017 р. в порівняльних умовах зросли на 0,8 млрд грн, або 47,1 %. При цьому, по єдиному податку темп росту складає 63,0 %, по податку на доходи фізичних осіб – 52,8 %, акцизному податку з роздрібної торгівлі – 41,3 %. Такий стан виконання місце-

вих бюджетів дає можливість місцевим органам влади забезпечувати функціонування закладів бюджетної сфери та самостійно вирішувати питання розвитку громад [5, с. 2].

Крім підтримки, яка надається громадам через державну субвенцію та ДФРР, у них є можливість залучати на реалізацію інфраструктурних проектів кошти міжнародної фінансової допомоги. Проте отримання такої підтримки вимагає підготовки якісних проектів та активної позиції керівництва громад.

У 2016 р. стартувала нова програма USAID «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність» (DOBRE). Реалізація програми DOBRE розрахована на період до 2021 року, загальна вартість програми – $50 млн. На даний час вже відібрано 50 ОТГ, яким буде надано допомогу у створенні стратегічних планів їхнього розвитку, розробленні й реалізації проектів в сфері покращення надання послуг, місцевого економічного розвитку та інфраструктури [4, с. 1].

**Висновки з проведеного дослідження.** Наведені вище дані дозволяють констатувати доволі динамічний процес формування об'єднаних територіальних громад в Україні, зроблені у 2017 р. суттєві кроки щодо удосконалення законодавчо-нормативного забезпечення створення та розвитку ОТГ. Водночас, існує низка невирішених проблем, як стратегічного, так і оперативного характеру, що формують ризики для успішної подальшої реалізації реформи.

Продовження запровадження політики децентралізації управління має стати дієвим фактором стабілізації соціально-економічної ситуації, подолання суперечностей між різними рівнями влади, сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління. Головні завдання децентралізації на середньострокову перспективу полягають у завершенні формування спроможних територіальних громад на всій території країни, посиленні інституційної та ресурсної спроможності громад, запровадженні стратегічного планування розвитку ОТГ, розбудові інфраструктури громад, підвищенні якості надання всього спектру публічних послуг населенню. Подальша успішна реалізація реформи територіальної організації влади та місцевого самоврядування на засадах децентралізації вимагає продовження роботи щодо удосконалення законодавчо-нормативного забезпечення реформи.

Для вирішення проблемних питань та забезпечення успішної реалізації процесу подальшого формування об'єднаних територіальних громад необхідно:

- доопрацювати і внести зміни до перспективних планів формування територій громад для кожного регіону на основі положень Методики формування спроможних територіальних громад; встановити терміни доопрацювання перспективних планів та відповідальність обласних державних адміністрацій;
- законодавчо врегулювати питання виконання районними радами визначених законом повноважень в районах, територія яких повністю або частково охоплена створеними об'єднаними територіальними громадами;
- унормувати питання оптимізації структури та чисельності працівників районних державних адміністрацій в районах, територія яких повністю або частково охоплена створеними об'єднаними територіальними громадами;
- опрацювати питання удосконалення механізму державної фінансової підтримки добровільного об'єднання територіальних громад та забезпечення стабільних джерел такої підтримки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Наталенко Н.В. Фінанси та бюджет об'єднаної громади – Київ, ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 72 с.
2. Ніколенко В.Ю., Свешніков С.М., Юрченко В.В., Крижановський В.І. Місцеві бюджети як чинник стабільності розвитку регіонів: навчальний. – Київ, 2016. – 41 с.
3. Пелехата О.В. Бюджет розвитку як інструмент сільської територіальної громади в реалізації бюджетної політики економічного зростання. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду в Україні. [зб. наук. пр.]. – Львів, 2013. – Вип. 6(104). – С. 357-361.
4. О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русін. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади: навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Асоціація міст України. – Київ, ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.
5. Татарин Н.Б., В.В. Войтович. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Ужгород, 2017. – Вип. 11. – С. 159-162.

6. Децентралізація на власному досвіді: в яких регіонах найбільш позитивно оцінюють реформу? URL: http://reforms.in.ua/ua/novyna/decentralizaciya-na-vlasnomu-dosvidi-v-yakyh-regionah-naybilshpozytyvno-ocinyuyut-reformu (дата звернення: 16.05.2018).

7. Децентралізація та реформа місцевого самоврядування : результати другої хвилі соціологічного опитування / Київський міжнародний інститут соціології URL: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Analitychnyi (дата звернення: 16.05.2018).

8. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р / Верховна Рада України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014 (дата звернення: 16.05.2018).

9. Про першочергові заходи з розвитку місцевого самоврядування в Україні на 2017 рік : Указ Президента України від 07.12.2016 р. № 545/2016 / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/545/2016. (дата звернення: 16.05.2018).

10. Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій ряду на 2017 рік : розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. N 275-р / Кабінет Міністрів України. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249935442 (дата звернення: 16.05.2018).

REFERENCES:

1. Natalenko N.V. (2016) Finansy ta biudzhet obiednanoi hromady [Finance and budget of the united community] – Kyiv, IKTs “Lehalnyi status”. – 72 p.

2. Nikolenko V.Iu., Sveshnikov S.M., Yurchenko V.V., Kryzhanovskyi V.I. (2016) Mistsevi biudzhety yak chynnyk stabilnosti rozvytku rehioniv: navchalnyi [Local budgets as a factor in the stability of regional development]. – Kyiv. – 41 p.

3. Pelekhata O.V. (2013) Biudzhet rozvytku yak instrument silskoi terytorialnoi hromady v realizatsii biudzhetnoi polityky ekonomichnoho zrostannia. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu v Ukraini [Development budget as an instrument of the rural community in implementing the budget policy of economic growth. Social-economic problems of the modern period in Ukraine] – Lviv [zb. nauk. pr.]. – Vyp. 6(104). – pp. 357-361.

4. O. Kyrylenko, B. Malyniak, V. Pysmennyi, V. Rusin. (2015) Planuvannia ta upravlinnia finansovymy resursamy terytorialnoi hromady: navchalnyi posibnyk dlia posadovykh osib mistsevoho samovriaduvannia / Asotsiatsiia mist Ukrainy [Planning and management of financial resources of the territorial community: a manual for local self-government officials / Association of Ukrainian Cities]. – Kyiv, TOV “PIDPRYIEMSTVO “VI EN EI”. – 396 p.

5. Tataryn N.B., V.V. Voitovych. (2017) Mistsevi biudzhety yak finansova baza mistsevoho samovriaduvannia. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo [Local budgets as a financial base for local government. Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy]. – Uzhhorod. – Vyp. 11. – pp. 159-162.

6. Detsentralizatsiia na vlasnomu dosvidi: v yakykh rehionakh naibilsh pozytyvno otsiniuiut reformu? URL: http://reforms.in.ua/ua/novyna/decentralizaciya-na-vlasnomu-dosvidi-v-yakyh-regionah-naybilshpozytyvno-ocinyuyut-reformu (data zvernennia: 16.05.2018).

7. Detsentralizatsiia ta reforma mistsevoho samovriaduvannia : rezultaty druhoi khvyli sotsiolohichnoho opytuvannia / Kyivskyi mizhnarodnyi instytut sotsiolohii URL: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads /2016/12/Analitychnyi (data zvernennia: 16.05.2018).

8. Pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 1 kvitnia 2014 r. № 333-r / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014 (data zvernennia: 16.05.2018).

9. Pro pershocherhovi zakhody z rozvytku mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini na 2017 rik : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 07.12.2016 r. № 545/2016 / Verkhovna Rada Ukrainy. URL:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/545/2016. (data zvernennia: 16.05.2018).

10. Pro zatverdzhennia serednostrokovoho planu priorytetnykh dii Uriadu do 2020 roku ta planu priorytetnykh dii riadu na 2017 rik : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 3 kvitnia 2017 r. N 275-r / Kabinet Ministriv Ukrainy. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249935442 (data zvernennia: 16.05.2018).

УДК 368.914

# Сутність фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів та прогнозування їх обсягу

**Теслюк С.А.**
асистент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Стаття присвячена дослідженню сутності поняття «фінансові ресурси» шляхом застосування методології короткого, розгорнутого та повного визначення. Проаналізовано динаміку обсягу фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів за допомогою прогнозу таких основних показників діяльності НПФ як кількість недержавних пенсійних фондів, їх активи, частка активів у ВВП, кількість пенсіонерів та інші. Здійснено прогноз розвитку НПФ в Україні на 2018-2019 рр.

**Ключові слова:** фінансові ресурси; недержавний пенсійний фонд; активи НПФ; управління фінансовими ресурсами; прогнозування.

Теслюк С.А. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИХ ОБЪЕМА

Статья посвящена исследованию сущности понятия «финансовые ресурсы» путем применения методологии короткого, развернутого и полного определения. Проанализирована динамика объема финансовых ресурсов негосударственных пенсионных фондов с помощью прогноза таких основных показателей деятельности НПФ как количество негосударственных пенсионных фондов, их активы, доля активов в ВВП, количество пенсионеров и другие. Осуществлен прогноз развития НПФ в Украине на 2018-2019 гг.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы; негосударственный пенсионный фонд; активы НПФ; управление финансовыми ресурсами; прогнозирования.

Tesliuk S.A. ESSENCE OF FINANCIAL RESOURCES OF NON-STATE PENSION FUNDS AND FORECASTING OF THEIR VOLUME

The paper is devoted to the study of an essence of a concept of “financial resources” by applying a short, detailed and complete methodology. The dynamics of the volume of financial resources of non-state pension funds by the forecasting of such basic indicators of the non-state pension fund activity such as the number of non-state pension funds, their assets, the share of assets in GDP, the number of pensioners, and others are analyzed. The forecast for the development of the non-state pension fund in Ukraine for 2018-2019 is carried out.

**Keywords:** financial resources; the non-state pension fund; assets of the non-state pension fund; management of financial resources; forecasting.

**Постановка проблеми.** Пенсійні накопичення громадян виступають потужним джерелом внутрішніх інвестиційних ресурсів для економік розвинених країн світу. Розвиток накопичувального пенсійного забезпечення в Україні актуалізує потребу в ефективному управлінні пенсійними ресурсами, пріоритетна роль у процесі якого відводиться недержавним пенсійним фондам (НПФ). Недержавні пенсійні фонди як фінансові та соціальні інститути вимагають використання особливого підходу до управління фінансовими ресурсами, оскільки саме від результатів фінансової діяльності фондів залежить їх спроможність виконувати власне соціальне призначення. Одним із напрямів вдосконалення управління фінансовими ресурсами НПФ є здійснення прогнозування обсягу фінансових ресурсів НПФ, оскільки воно має значний вплив на прийняття управлінських рішень щодо розвитку НПФ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні і практичні аспекти діяльності недержавних пенсійних фондів перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, серед яких слід відзначити Алексєєнко Л., Бородіну Н. З., Брагіна С., Вітку Н. В., Грем’яцьку К. А., Даценко В., Ковальова Н. М., Коніщева С. А., Корнєєва В. В., Кузнецову А. Я., Лазебну М. В., Мелешко О. В., Миргородську Л. С., Науменкову С. В., Небабу Н. О., Реверчука С. К., Терещенка Г. М., Ткача О. Й., Цікановську Н. А та інших. Ґрунтовні наукові результати, які дозволили досягти чіткого осмислення науково-методологічних засад управління фінансовими ресурсами організацій, закладено у працях провідних дослідників світової і вітчизняної науки: Л. Буряка, О. Василика, Т. Геніберга, Л. Гитмана, А. Єпіфанова, А. Загороднього, М. Міллера, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна,





© Теслюк С.А.

П. Самуельсона, Ф. Фабоцці, Л. Хариса, О. Хотомлянського, У. Шарпа та ін. Недостатньо дослідженим залишається процес прогнозування обсягу фінансових ресурсів НПФ, який має значний вплив на прийняття управлінських рішень щодо розвитку НПФ.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є розробка прогнозу розвитку недержавних пенсійних фондів та їх фінансових ресурсів на 2018-2019 рр.

**Виклад основного матеріалу.** Для початку з'ясуємо сутність поняття «фінансові ресурси НПФ» шляхом застосування методології короткого, розгорнутого та повного визначення [22, с. 7-29].

Методологія короткого визначення поняття передбачає наголошування на істотній ознаці економічного явища або процесу. На нашу думку, основною ознакою фінансових ресурсів НПФ є їх пріоритетність з-поміж інших видів ресурсів, а саме: матеріальних, трудових, технічних, інформаційних, організаційних, просторових, технологічних, соціальних та ін.

Водночас з'ясувати кількісно обсяги інших нефінансових ресурсів НПФ є складним завданням, що потребує розробки універсальної або загальної методики обчислення та аналізу ресурсної бази НПФ. На нашу думку, якісні та кількісні параметри фінансових ресурсів НПФ необхідно розкривати через аналіз їх активів і пасивів. Звідси, коротке визначення: фінансові ресурси НПФ – це грошові кошти у вигляді їхніх активів і пасивів.

Розгорнуте визначення передбачає доповнення основної ознаки фінансових ресурсів НПФ найважливішими їх функціями, як внутрішніми, так зовнішніми. До внутрішніх функцій фінансових ресурсів НПФ належать: стартова, захисна, підтримки довіри клієнтів, забезпечення оперативної діяльності, тощо. До зовнішніх функцій фінансових ресурсів НПФ необхідно зачислити: стимулювальну, відтворювальну, стабілізаційну та ін.

Звідси за розгорнутим визначенням, фінансові ресурси НПФ – це грошові кошти (активи і пасиви), які виконують внутрішні – стартова, захисна (мікроекономічні) і зовнішні – стимулювальну, стабілізаційну, відтворювальну (макроекономічні) функції.

І нарешті повне визначення поняття «фінансові ресурси НПФ» передбачає розкриття його істотної ознаки, виділення основних функцій та основних форм взаємодії із зовнішнім середовищем. Основними формами та інструментами взаємодії фінансових ресурсів НПФ із зовнішнім середовищем є такі: валютна система, валютний курс, безпекова система, соціальна система, страхова система, банківська система тощо.

Звідси, за повним визначенням, фінансові ресурси НПФ – це грошові ресурси (активи і пасиви), які виконують необхідні внутрішні і зовнішні функції і взаємодіють із валютною, соціальною, страховою, банківською системами.

На думку О. Кириленко, структуру механізму управління фінансовими ресурсами НПФ демонструють методи, важелі (директивні та регулюючі), інструменти та етапи. Методи управління фінансовими ресурсами є однаковими для всіх етапів цього процесу (залучення, примноження та використання) і охоплюють [6]:

1) фінансове планування: а) визначення джерел надходження фінансових ресурсів; розрахунок суми й періодичності надходження пенсійних внесків та здійснення пенсійних виплат на користь учасників (поточне фінансове планування); б) синхронізацію у часі грошових надходжень і витрат (оперативне планування); в) виявлення резервів збільшення обсягів фінансових ресурсів, у т. ч. за рахунок потенційних вкладників і учасників (прогнозування);

2) оперативне управління – управління фінансовими ресурсами з метою ліквідації диспропорцій, уникнення порушень, забезпечення своєчасного надходження коштів та виконання власних зобов'язань фондом;

3) фінансовий контроль – порівняння фактичних результатів з плановими та виявлення резервів їх зростання, організація обліку та звітності.

Як бачимо, основним і першочерговим методом є фінансове планування, яке, у свою чергу, здійснюється за допомогою та на основі прогнозування активів НПФ. На нашу думку, прогнозні розрахунки активів НПФ є необхідними та мають значний вплив на всіх етапах розробки та реалізації пенсійних програм НПФ, оскільки від повноти отриманих даних залежить ефективність прийнятих управлінських рішень щодо фінансових ресурсів. Сьогодні, через відсутність обізнаності населення з особливостями функціонування НПФ, недовіру до приватних фінансових установ, отримання низьких доходів громадян, неякісне обслуговування фінансово-кредитними установами є низький рівень інвестування пенсійних активів, яким властива прогнозованість цінової динаміки та надійність фінансових інструментів.

Для оцінки тенденцій розвитку НПФ необхідно проаналізувати обсяг фінансових ресурсів та спрогнозувати тенденції розвитку. Одним з найефективніших інструментів побудови прогнозів часових рядів є регресійний аналіз. Регресійний аналіз є основним статистичним методом побудови математичних моделей об'єктів або явищ на основі експериментальних даних [1, с. 38].

Розглянемо парну регресійну модель в загальному вигляді:

$$y = ax + b \qquad (1)$$

Параметр *a* називається коефіцієнтом регресії. Він показує на скільки одиниць в середньому змінюється значення ознаки *y* при збільшенні значення ознаки x на одиницю. Параметр *b* – це значення *y* при *x* = 0. Якщо x не може набрати нульового значення, то *b* не інтегрується і як вільний член рівняння регресії має лише розрахункове значення. Для визначення параметрів рівняння регресії можна використати метод найменших квадратів, основною умовою якого є мінімізація суми квадратів відхилень від теоретичних, що надає можливість отримати оцінку параметрів *a* і *b*. Якщо ж розглядати модель 3.1 як трендову, то змінна x виступає в якості часу (періоду).

Проаналізуємо динаміку обсягу фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів. Для цього побудуємо на основі трендових моделей прогноз основних показників діяльності НПФ, а саме: кількість НПФ; активи НПФ; частка активів НПФ у ВВП; кількість пенсіонерів; зайняте населення працездатного віку; співвідношення між населенням пенсійного та працездатного віку.

Необхідно зазначити, що можна обрати різні апроксимуючі функції для побудови лінії тренду. Аналіз параметрів апроксимації дає змогу обрати ту функцію, що найкраще описує досліджуваний часовий ряд та відображає тенденції.

Побудована трендова модель кількості НПФ представлена на рис. 1.

Побудована модель проходить всі тести статистики (похибки, t-статистику).

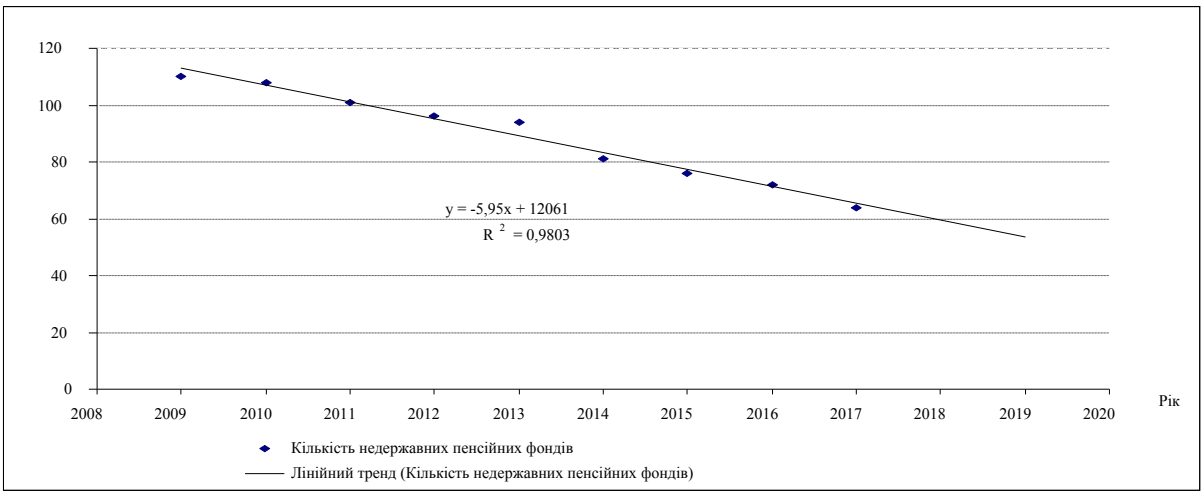


**Рис. 1. Трендова модель кількості НПФ**

Таблиця 1

**Протокол регресійного аналізу**

| Коефіцієнти | Значення коефіцієнтів | Стандартна помилка | t-статистика | P-Значення |
|---|---|---|---|---|
| *b* | 12060,51 | 641,82 | 18,79 | 0,0000003 |
| *a* | -5,95 | 0,32 | -18,65 | 0,0000003 |

Таблиця 2

**Регресійна статистика**

| Показники | Значення |
|---|---|
| Коефіцієнт множинної кореляції *R* | 0,99 |
| Коефіцієнт детермінації $R^2$ | 0,98 |
| Нормований $R^2$ | 0,98 |

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9803$ та інші показники регресійної статистики (коефіцієнт множинної кореляції та нормований $R^2$) свідчать про адекватність побудованої моделі та можливість її використання для прогнозування досліджуваного показника.

Аналогічним чином побудовані й інші трендові моделі. На рис. 2 подано прогноз активів НПФ на основі лінійного тренду.

Побудована модель проходить всі тести статистики (похибки, t-статистику), які подані в табл. 3 та табл. 4.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,8533$ та інші показники регресійної статистики (коефіцієнт множинної кореляції та нормований $R^2$) свідчать про адекватність побудованої моделі та можливість її використання для прогнозування досліджуваного показника.

На рис. 3 відображено апроксимацію частки активів НПФ у ВВП поліноміальним трендом.

Побудована модель проходить всі тести статистики (похибки, t-статистику), які подані в табл. 5 та табл. 6.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,7531$ та інші показники регресійної статистики (коефіцієнт множинної кореляції та нормований $R^2$) свідчать про адекватність побудованої моделі та можливість її використання для прогнозування досліджуваного показника.

Динаміка кількості пенсіонерів представлена на рис. 4.

Побудована модель проходить всі тести статистики (похибки, t-статистику), які подані в табл. 7 та табл. 8.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,7388$ та інші показники регресійної статистики (коефі-

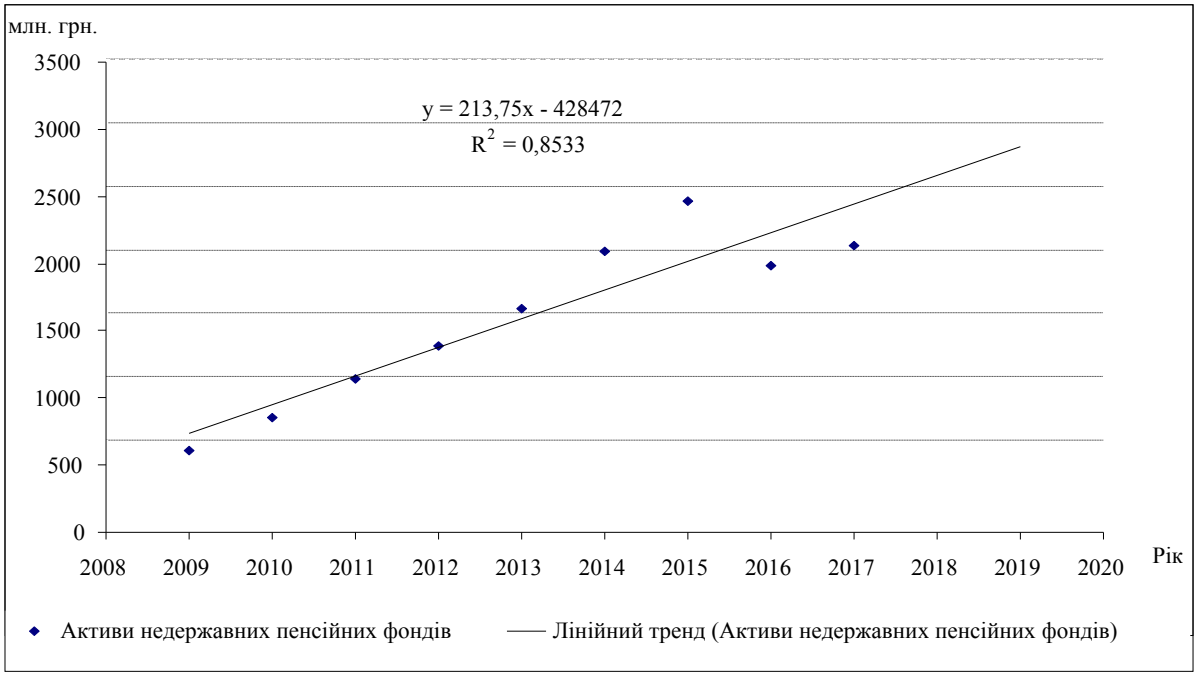


**Рис. 2. Трендова модель активів НПФ**

Таблиця 3

**Протокол регресійного аналізу**

| Коефіцієнти | Значення коефіцієнтів | Стандартна помилка | t-статистика | P-Значення |
|---|---|---|---|---|
| *b* | -428471,77 | 67406,12 | -6,36 | 0,00038 |
| *a* | 213,75 | 33,50 | 6,38 | 0,00037 |

Таблиця 4

**Регресійна статистика**

| Показники | Значення |
|---|---|
| Коефіцієнт множинної кореляції *R* | 0,92 |
| Коефіцієнт детермінації $R^2$ | 0,85 |
| Нормований $R^2$ | 0,83 |

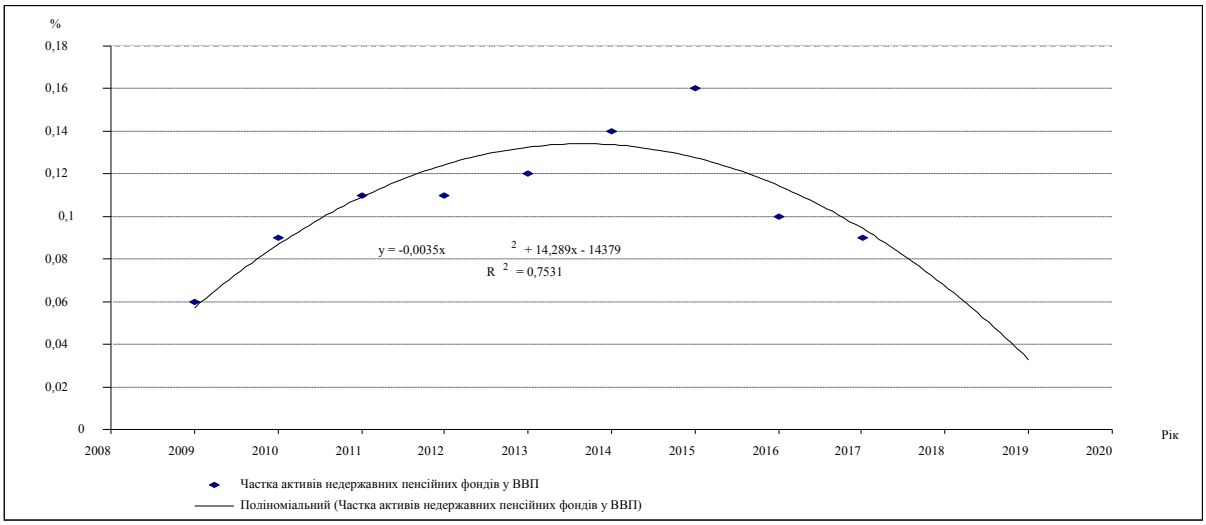


**Рис. 3. Трендова модель частки активів НПФ у ВВП**

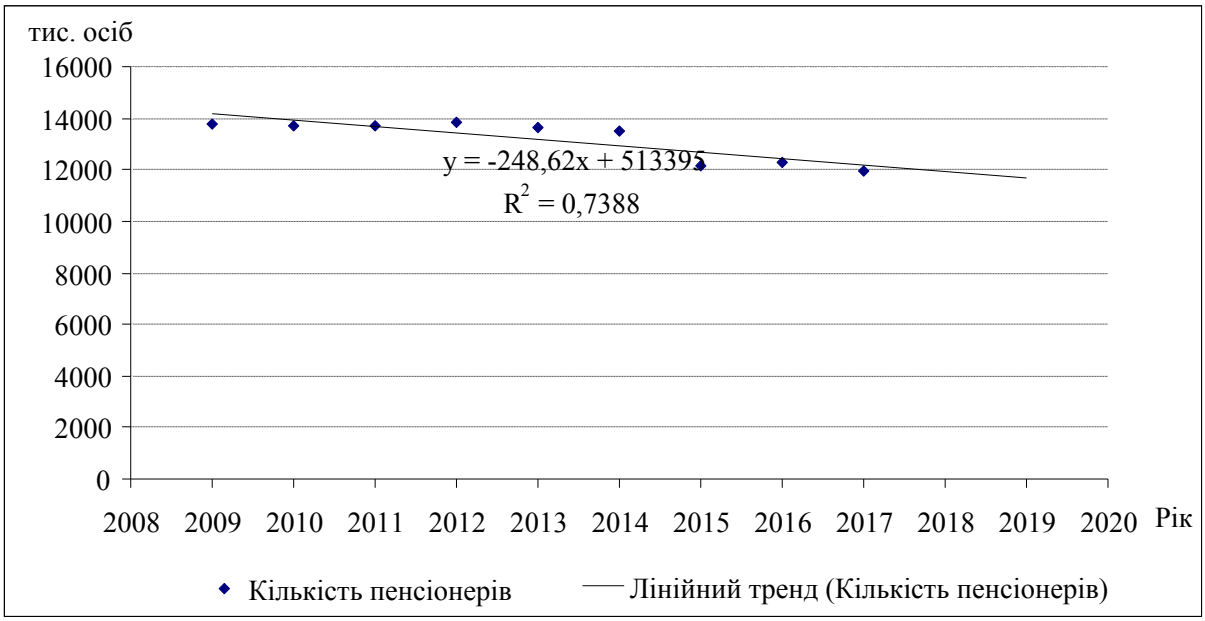


**Рис. 4. Трендова модель кількості пенсіонерів**

Таблиця 5

**Протокол регресійного аналізу**

| Коефіцієнти | Значення коефіцієнтів | Стандартна помилка | t-статистика | P-Значення |
|---|---|---|---|---|
| *b* | -14379,29 | 3883,94 | -3,702 | 0,01006 |
| *a* | -0,0035 | 0,0010 | -3,700 | 0,01009 |

Таблиця 6

**Регресійна статистика**

| Показники | Значення |
|---|---|
| Коефіцієнт множинної кореляції *R* | 0,87 |
| Коефіцієнт детермінації $R^2$ | 0,75 |
| Нормований $R^2$ | 0,67 |

цієнт множинної кореляції та нормований $R^2$) свідчать про адекватність побудованої моделі та можливість її використання для прогнозування досліджуваного показника.

На рис. 5 подано тенденції зміни зайнятого населення працездатного віку.

Побудована модель проходить всі тести статистики (похибки, t-статистику), які подані в табл. 9 та табл. 10.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,736$ та інші показники регресійної статистики (коефіцієнт множинної кореляції та нормований $R^2$)

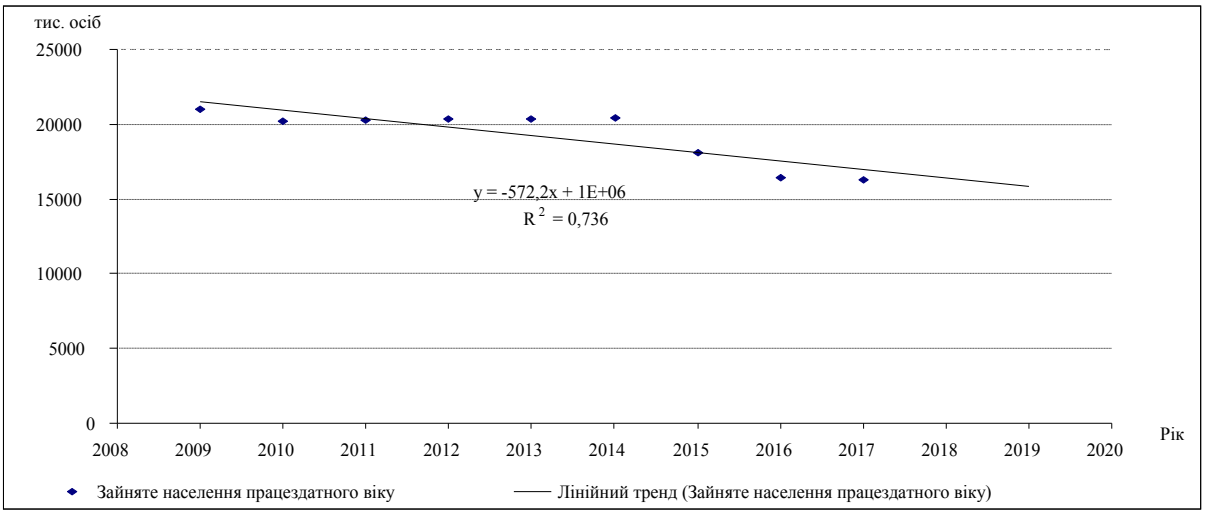


**Рис. 5. Трендова модель зайнятого населення працездатного віку**

Таблиця 7

**Протокол регресійного аналізу**

| Коефіцієнти | Значення коефіцієнтів | Стандартна помилка | t-статистика | P-Значення |
|---|---|---|---|---|
| *b* | 513394,77 | 112431,26 | 4,57 | 0,0026 |
| *a* | -248,62 | 55,88 | -4,45 | 0,0030 |

Таблиця 8

**Регресійна статистика**

| Показники | Значення |
|---|---|
| Коефіцієнт множинної кореляції *R* | 0,86 |
| Коефіцієнт детермінації $R^2$ | 0,74 |
| Нормований $R^2$ | 0,70 |

Таблиця 9

**Протокол регресійного аналізу**

| Коефіцієнти | Значення коефіцієнтів | Стандартна помилка | t-статистика | P-Значення |
|---|---|---|---|---|
| *b* | 1170515,92 | 260636,80 | 4,49 | 0,0028 |
| *a* | -572,20 | 129,54 | -4,42 | 0,0031 |

Таблиця 10

**Регресійна статистика**

| Показники | Значення |
|---|---|
| Коефіцієнт множинної кореляції *R* | 0,86 |
| Коефіцієнт детермінації $R^2$ | 0,74 |
| Нормований $R^2$ | 0,70 |

свідчать про адекватність побудованої моделі та можливість її використання для прогнозування досліджуваного показника.

Побудована поліноміальна трендова модель співвідношення між населенням пенсійного та працездатного віку представлена на рис. 6.

Побудована модель проходить всі тести статистики (похибки, t-статистику), які подані в табл. 11 та табл. 12.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}648$ та інші показники регресійної статистики (коефіцієнт множинної кореляції та нормований $R^2$) свідчать про адекватність побудованої моделі та можливість її використання для прогнозування досліджуваного показника.

На основі побудованих моделей спрогнозовано тенденції розвитку недержавних пенсійних фондів. На рис. 7 представлено прогноз кількості недержавних пенсійних фондів та обсягу їх активів на 2018-2019 рр.

Як видно з рис. 7 кількість недержавних пенсійних фондів зменшуватиметься як і протягом всього аналізованого періоду і у 2019 р. становитиме 53. Що ж стосується обсягу їх активів, то тут спостерігається протилежна ситуація. У 2018-2019 рр. обсяги активів НПФ зростатимуть у 2019 р. становитимуть 2875,7 млн. грн.

На рис. 8 відображено прогноз кількості зайнятого населення працездатного віку, пенсіонерів, а також їх співвідношення. Необхідно відзначити, що для усіх трьох аналізованих показників є спільні тенденції, а саме, впродовж 2009-2014 рр. вони знаходились на одному рівні (майже не варіювали) [3; 4]. У наступні періоди вони зазнали істотних змін. У 2018-2019 рр. кількість зайнятого населення працездатного віку та кількість пенсіонерів

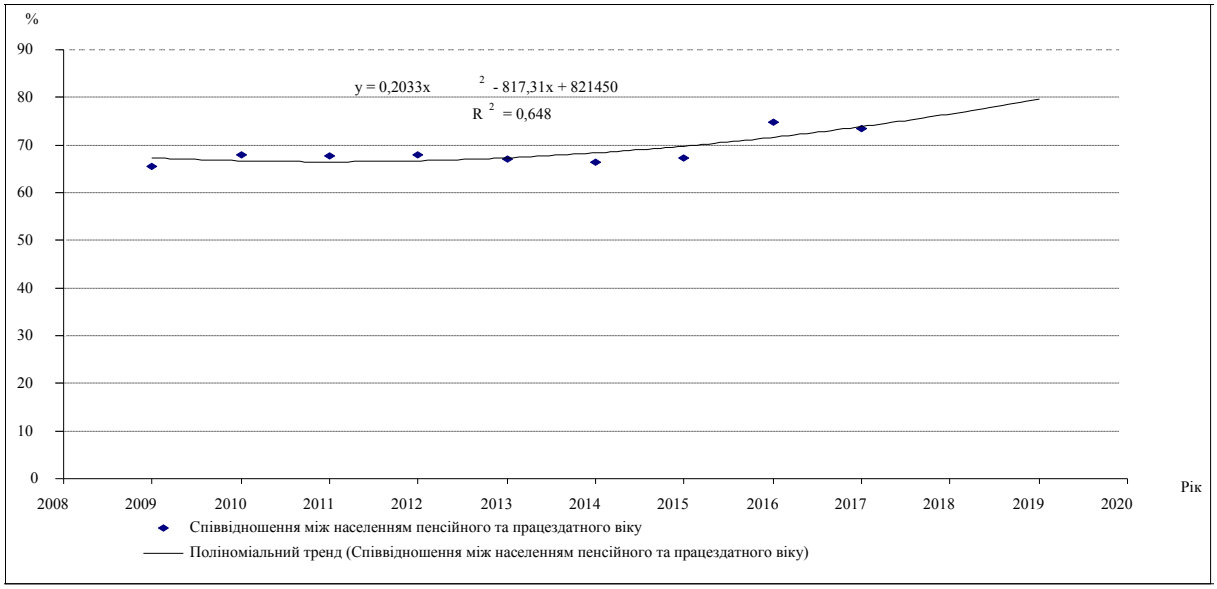


**Рис. 6. Трендова модель співвідношення між населенням пенсійного та працездатного віку**

Таблиця 11

**Протокол регресійного аналізу**

| Коефіцієнти | Значення коефіцієнтів | Стандартна помилка | t-статистика | P-Значення |
|---|---|---|---|---|
| *b* | 821450,46 | 506048,70 | 1,62 | 0,156 |
| *a* | 0,20 | 0,13 | 1,63 | 0,155 |

Таблиця 12

**Регресійна статистика**

| Показники | Значення |
|---|---|
| Коефіцієнт множинної кореляції *R* | 0,81 |
| Коефіцієнт детермінації $R^2$ | 0,65 |
| Нормований $R^2$ | 0,53 |

зменшуватиметься. Прогноз кількості зайнятого населення працездатного віку у 2019 р. зменшиться на 2,7 % відносно 2017 р. та становитиме 15823,0 тис. осіб. Кількість пенсіонерів зменшуватиметься меншими темпами та становитиме у 2019 р. 11686,3 тис. осіб. Співвідношення між населенням пенсійного та працездатного віку має протилежну динаміку, у прогнозованому періоді воно зростатиме і досягне у 2019 р. 79,57 %.

Отримані прогнозні значення показників подано у табл. 13.

Проаналізуємо вплив досліджених показників на макроекономічну ситуацію в кра-

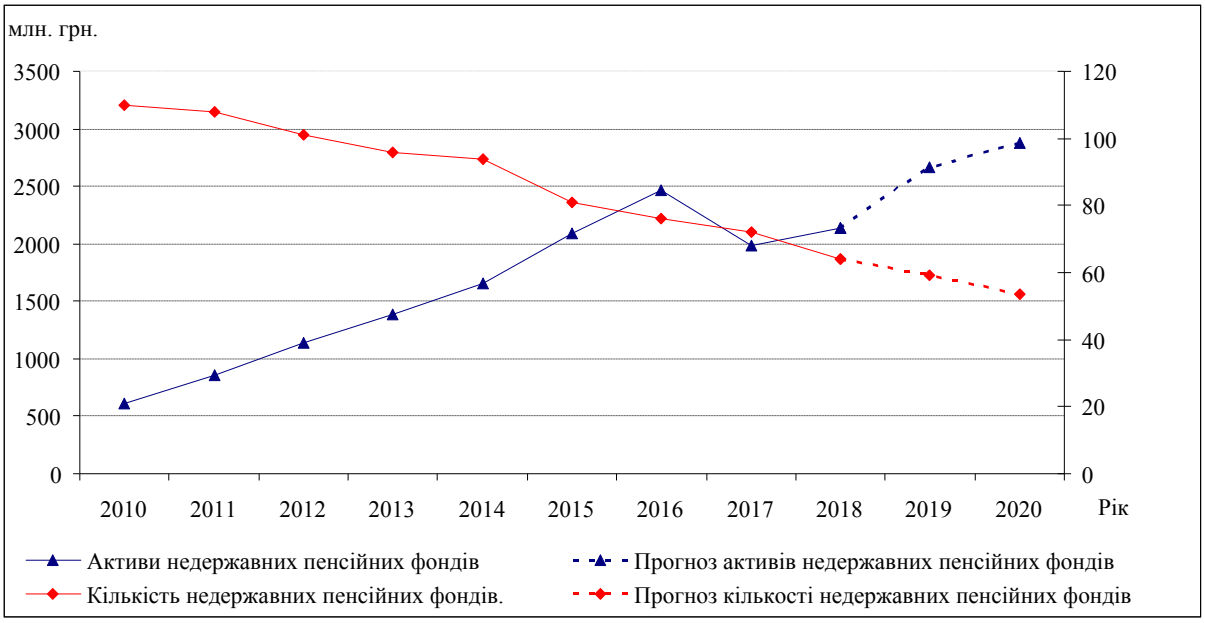


**Рис. 7. Прогноз кількості НПФ та обсягу їх активів на 2018-2020 рр.**

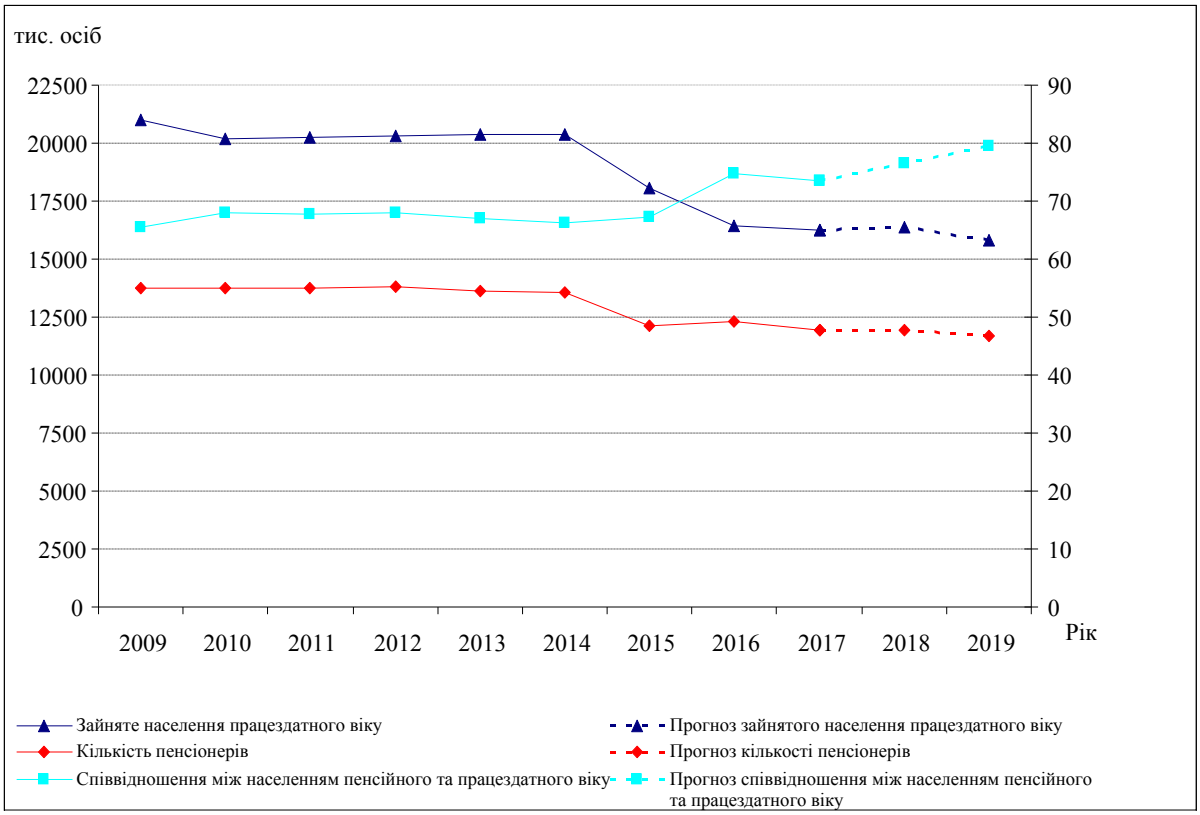


**Рис. 8. Прогноз кількості зайнятого населення та пенсіонерів 2018-2019 рр.**

їні. Для цього дослідимо залежність ВВП від зазначених факторів. Першим етапом нашого дослідження є побудова кореляційної матриці, яка дасть змогу виявити наявність взаємозв'язку між досліджуваними параметрами. Отримана кореляційна матриця представлена в табл. 14. З цієї таблиці видно, що зразу ж потрібно виключити з регресійної моделі такий фактор як частка активів НПФ у ВВП, оскільки, коефіцієнт кореляції між ним та ВВП становить 0,154.

Окрім цього, на основі аналізу кореляційної матриці виявлено залежність і між самими факторними показниками. Доцільно залишити в подальшому дослідженні такі факторні змінні як кількість зайнятого населення працездатного віку та кількість НПФ. Побудуємо багатофакторну регресійну модель впливу цих двох факторів на ВВП. Отримана модель має такий вигляд:

$$ВВП = -82{,}54 \cdot ЗН - 19869{,}71 \cdot НПФ + 4810447{,}27, \quad (2)$$

де *ВВП* – обсяг ВВП;

*ЗН* – зайняте населення працездатного віку;

*НПФ* – кількість недержавних пенсійних фондів.

Побудована багатофакторна регресійна модель проходить всі тести статистики (похибки, t-статистику), які подані в табл. 15 та табл. 16.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}92$ та інші показники регресійної статистики (коефіцієнт множинної кореляції та нормований $R^2$) свідчать про адекватність побудованої моделі та можливість її використання для прогнозування досліджуваного показника.

Спрогнозуємо обсяг ВВП з використанням побудованої регресійної моделі 2. Для цього підставимо спрогнозовані значення факторних змінних в цю модель. Побудований прогноз ВВП подано на рис. 9.

З рис. 9 видно, що у 2018 р. обсяг ВВП зменшиться та становитиме 2277688,33 млн. грн.,

Таблиця 13

**Результати прогнозування основних параметрів діяльності НПФ**

| Рік | Прогноз кількості НПФ | Прогноз активів НПФ, млн. грн. | Прогноз зайнятого населення працездатного віку, тис. осіб | Прогноз кількості пенсіонерів, тис. осіб | Прогноз співвідношення між населенням пенсійного та працездатного віку, % | Прогноз частки активів НПФ у ВВП, % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2018 | 59 | 2662,0 | 16395,2 | 11934,9 | 76,51 | 0,07 |
| 2019 | 53 | 2875,7 | 15823,0 | 11686,3 | 79,57 | 0,03 |

Таблиця 14

**Кореляційна матриця**

| | ВВП | Кількість пенсіонерів | Зайняте населення працездатного віку | Кількість НПФ | Активи НПФ | Частка активів НПФ у ВВП | Співвідношення між населенням пенсійного та працездатного віку |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП | 1 | | | | | | |
| Кількість пенсіонерів | -0,856 | 1 | | | | | |
| Зайняте населення працездатного віку | -0,898 | 0,950 | 1 | | | | |
| Кількість НПФ | -0,948 | 0,882 | 0,862 | 1 | | | |
| Активи НПФ | 0,775 | -0,759 | -0,664 | -0,919 | 1 | | |
| Частка активів НПФ у ВВП | 0,154 | -0,228 | -0,071 | -0,414 | 0,728 | 1 | |
| Співвідношення між населенням пенсійного та працездатного віку | 0,806 | -0,711 | -0,894 | -0,684 | 0,403 | -0,195 | 1 |

однак у 2019 р. зросте на 7,26 % і дорівнюватиме 2443142,48 млн. грн. Для оцінки адекватності побудованої моделі та повноти врахування факторних змінних виконаємо порівняльний аналіз прогнозів, виконаних двома методами: на основі багатофакторної регресійної моделі та з використанням лінійного тренду. Отримані результати подано в табл. 17.

Дані табл. 17 свідчать про адекватність побудованої багатофакторної регресійної моделі 2 та неістотне відхилення між прогнозними значеннями, отримана ними різними методами (відхилення менше 0,5 %).

До особливостей розвитку НПФ в Україні віднесено ключову роль кількісної складової приросту пенсійних активів (формування за рахунок пенсійних внесків). Слабкість якісної складової приросту активів (формування за рахунок інвестиційного прибутку) пояснюється банкоцентричністю інвестиційних стратегій [7, с. 15].

**Висновки із цього дослідження.** Фінансові ресурси НПФ – це грошові кошти, які за інституційно-правою ознакою можуть бути власними, позиченими і залученими, отже, це їхні активи і пасиви, які, будучи грошовими ресурсами, виконують внутрішні (мікроекономічні ) і зовнішні (макроекономічні) функції та взаємодіють із валютною, соціальною, безпековою, фінансовою та іншими системами і забезпечують зростання економіки та добро-

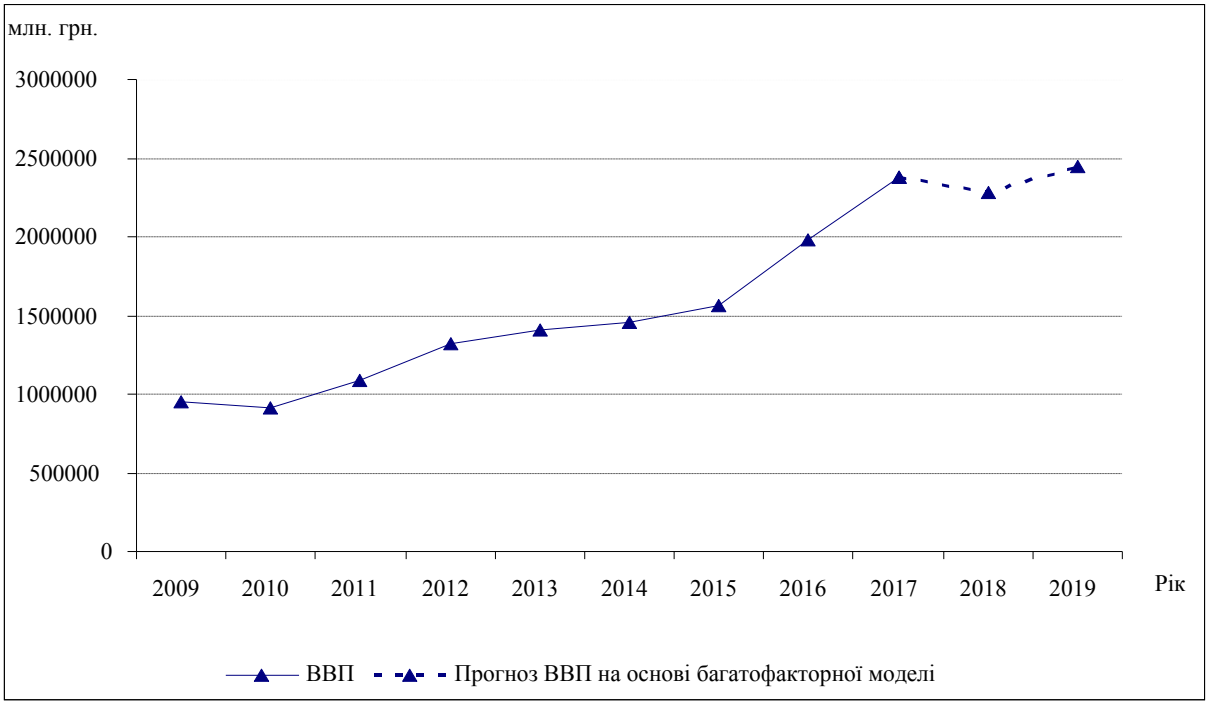


**Рис. 9. Прогноз ВВП на 2018-2019 рр.**

Таблиця 15

**Протокол регресійного аналізу**

| Коефіцієнти | Значення коефіцієнтів | Стандартна помилка | t-статистика | P-Значення |
|---|---|---|---|---|
| *b* | 4810447,27 | 697172,09 | 6,90 | 0,0005 |
| *a* | -82,54 | 58,73 | -1,41 | 0,2095 |

Таблиця 16

**Регресійна статистика**

| Показники | Значення |
|---|---|
| Коефіцієнт множинної кореляції *R* | 0,96 |
| Коефіцієнт детермінації $R^2$ | 0,92 |
| Нормований $R^2$ | 0,90 |

Таблиця 17

**Результати прогнозування ВВП, млн. грн**

| Рік | Прогноз ВВП на основі багатофакторної моделі | Прогноз ВВП на основі лінійного тренду | Відхилення між прогнозними значеннями, % |
|---|---|---|---|
| 2018 | 2277688 | 2287542 | 0,43% |
| 2019 | 2443142 | 2454967 | 0,48% |

буту населення. Основу фінансових ресурсів НПФ становлять пенсійні внески та інвестиційні прибутки, які надходять від фізичних і юридичних осіб, але у своїй діяльності користуються послугами адміністраторів, зберігачів, компаній з управління активами.

Прогнозування розвитку НПФ та їх фінансових ресурсів на 2018-2019 рр. виявлено, що: кількість НПФ в Україні у 2018 р. становитиме 53, а обсяги їх активів зростатимуть на кінець року становитимуть 2875,7 млн. грн. Водночас прогноз показав, що кількість зайнятого населення працездатного віку зменшиться на 2,7 %, пенсіонерів – на 268,6 тис. осіб. Розроблений прогноз розвитку НПФ та їх фінансових ресурсів в Україні на 2018-2019 рр. дає підстави для твердження, що кількісні показники функціонування цього сектору будуть зменшуватися, а якісні – зростатимуть.

Для покращення управління фінансовими ресурсами НПФ в Україні потрібно максимізувати обсяги фінансових ресурсів через залучення кількості учасників НПФ, розробити стратегію щодо зростання інвестиційної діяльності НПФ, а також розробити модель довіри до НПФ з боку населення. Для популяризації системи недержавного пенсійного забезпечення серед населення потрібно застосувати зарубіжний досвід взаємовідносин безпосередньо між пенсійними фондами та його учасниками у частині розширення можливості доступу учасників до інформації про діяльність НПФ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистическое моделирование и прогнозирование / Под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 383 с.

2. Звіти про підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2008-2016 рр.

3. Статистична інформація щодо зайнятого населення працездатного віку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz_u/srp_07rik_u.htm

4. Статистична інформація щодо основних показників ринку праці населення працездатного віку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz_u/srp_07rik_u.htm

5. Основні показники системи недержавного пенсійного забезпечення. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua /files/pokaznyki_npf.xls.

6. Кириленко О. Управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів / О. Кириленко, Г. Козак [Електронний ресурс]. – Режим доступу:file:///C:/Documents%20and%20Settings/lesya/Мои%20 документы/Vtneu_2013_4_3.pdf

7. Ярошенко О. В. Механізм залучення і використання фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / О. В. Ярошенко. – ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – 2012. – 22 с.

REFERENCES:

1. A.G. Granberg (ed.) (1990) Statisticheskoe modelirovanie i prognozirovanie [Statistical modeling and forecasting]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)

2. Zvity pro pidsumky rozvytku systemy nederzhavnogho pensijnogho zabezpechennja za 2008-2016 rr.

3. Statystychna informacija shhodo zajnjatogho naselennja pracezdatnogho viku [Elektronnyj resurs]. – Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz_u/srp_07rik_u.htm

4. Statystychna informacija shhodo osnovnykh pokaznykiv rynku praci naselennja pracezdatnogho viku [Elektronnyj resurs]. – Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz_u/srp_07rik_u.htm

5. Osnovni pokaznyky systemy nederzhavnogho pensijnogho zabezpechennja. Nacionaljna komisija, shho zdijsnjuje derzhavne reghuljuvannja u sferi rynkiv finansovykh poslugh [Elektronnyj resurs]. – Available at: http://nfp.gov.ua /files/pokaznyki_npf.xls.

6. Kyrylenko O. Upravlinnja finansovymy resursamy nederzhavnykh pensijnykh fondiv [Management of financial resources of non-state pension funds] / [Elektronnyj resurs]. – Available at: file:///C:/Documents%20and%20Settings/lesya/Moy%20dokumenty/Vtneu_2013_4_3.pdf

7. Jaroshenko O. V. (2012) Mekhanizm zaluchennja i vykorystannja finansovykh resursiv nederzhavnykh pensijnykh fondiv [The mechanism of attraction and use of non-governmental pension funds' financial resources] (PhD Thesis), Sumy: State Higher Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine".

УДК 336.7

# Технологія управління ліквідністю комерційних банків: теоретичний аспект

**Федишин М.П.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

**Слусаряк М.М.**
магістр
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

У статті проаналізовано основні теоретико-методологічні особливості управління ліквідністю банків в сучасних умовах. Визначено поняття, суть та значення ліквідності для банків, необхідність її регулювання та управління. Зазначено основі принципи, якими має керуватися у своїй діяльності банк, щоб запобігти надмірному підвищенню ризику ліквідності. Підсумовано, що ліквідність комерційного банку здебільшого визначається такими якісними чинниками, як структура та стабільність ресурсної бази і структура та якість портфеля активів.

**Ключові слова:** банківський менеджмент, управління, ліквідність, завдання, принципи, зобов'язання.

Федишин М.П., Слусаряк М.М. ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье проанализированы основные теоретико-методологические особенности управления ликвидностью банков в современных условиях. Определено понятие, суть и значение ликвидности для банков, необходимость ее регулирования и управления. Указано основные принципы, которыми должен руководствоваться в своей деятельности банк, чтобы предотвратить чрезмерное повышение риска ликвидности. Подведени итоги в том, что ликвидность коммерческого банка в основном определяется такими качественными факторами, как структура и стабильность ресурсной базы и структура и качество портфеля активов.

**Ключевые слова:** банковский менеджмент, управление, ликвидность, задание, принципы, обязательства.

Fedyshyn M.P., Slusaryak M.M. TECHNOLOGY OF LIQUIDITY MANAGEMENT OF A COMMERCIAL BANKS: THEORETICAL ASPECT

The article analyzes the main theoretical and methodological peculiarities of liquidity management of banks in modern conditions. The concept, essence and importance of liquidity for banks, necessity of its regulation and management are defined. The principles on which the bank should operate in order to prevent an excessive increase in liquidity risk is indicated. The stages of the bank management process are analyzed in accordance with the degree of stability of liabilities and the degree of liquidity of assets. Sumed up, that the liquidity of a commercial banks is largely determined by such qualitative factors as the structure and stability of the resource base and the structure and quality of the portfolio of assets.

**Keywords:** bank management, management, liquidity, task, principles, liquidity, obligation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** За останні роки докорінним чином змінилися погляди на банки та банківську діяльність. З одного боку, це пояснюється змінами умов функціонування банків, а з другого, – дедалі очевиднішими стають процеси інтеграції банківських систем, посилення фінансової конкуренції, розвиток інформаційних технологій та висока волатильність фінансових ринків. А такі фактори, як відсутність достатньої кількості платоспроможних позичальників, альтернативних кредитуванню напрямів інвестування коштів, недостатній рівень довіри субєктів економіки до банківської системи, ставлять перед вітчизняними банківськими установами надзвичайно складні завдання. Особливо це стосується вдосконалення процесів управління банківською ліквідністю на всіх її рівнях. Адже втрата банком своєї ліквідності може стати причиною втрати банком коштів, призвести до проблем у фінансово-господарській діяльності чи навіть банкрутства клієнтів банку.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Дослідженням питань ліквідності комерційних бан-





© Федишин М.П., Слусаряк М.М.

ків, вивченням підходів до її регулювання та управління займалися такі відомі науковці, як А. М. Герасимович, М. І. Савлук [1], А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна [2], Л. О. Примостка [3], Дж. Ф. Сінкі, Е. Дж. Долан, П. С. Роуз, О. І. Лаврушин [4], М. М. Ямпольский. Аналіз опублікованих практичних напрацювань з цього питання дають змогу зробити висновок про те, що в умовах фінансово-економічної нестабільності регулювання та управління ліквідністю є життєво важливим для забезпечення ефективної банківської діяльності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Головними цілями статті є теоретичне обґрунтування поняття, необхідності та значення ліквідності, розширення системи заходів з регулювання та управління ліквідністю банків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ліквідність банку – це його здатність швидко і в повному обсязі задовольняти невідкладні потреби у грошових коштах. Найбільший попит на ліквідні засоби виникає у банків з двох основних причин:

– через зняття клієнтами коштів зі своїх рахунків;

– надходженням кредитних заявок, які банк вирішує задовольнити [5, с. 588].

Поняттю «ліквідність комерційного банку» у спецлітературі даються різні визначення. З одного боку, ліквідністю вважається здатність банку виконувати свої зобов'язання у визначений термін [1-2]. Причому це стосується не тільки повернення вкладених коштів та виплати відповідного відсотка, але й з видачі кредитів. Деякі автори пропонують визначення ліквідності як здатності банку виконати свої зобов'язання перед клієнтами з урахуванням майбутнього вивільнення коштів, вкладених в активні операції, і можливих позик на грошовому ринку [3-5].

З іншого боку, під ліквідністю розуміють співвідношення сум активів і пасивів з однаковими термінами [6, с. 709]. Також ведеться мова про більш ліквідні і менш ліквідні активи банку з позиції можливості швидкого перетворення їх у кошти. В інстуктивних матеріалах НБУ ліквідність банку трактується як здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати) [7-9].

Таким чином, ліквідність комерційного банку означає його можливість вчасно й повно забезпечувати виконання своїх боргових та фінансових зобов'язань перед усіма контрагентами, визначається наявністю достатнього власного капіталу банку, величиною та оптимальним розміщенням коштів за статтями активу та пасиву балансу з урахуванням відповідних строків.

Ліквідність тісно пов’язана (а іноді і змішується) з поняттям платоспроможності, яке тлумачиться як здатність банку своєчасно і в повному обсязі відповідати за своїми зобов’язаннями. Ліквідність банку значною мірою визначає його платоспроможність, яка залежить і від ряду інших чинників, таких як розмір капіталу, спеціалізація та диверсифікація банківських послуг, загальний рівень ризиковості діяльності, співвідношення власних і залучених коштів.

Сутність проблеми ліквідності полягає в тому, що попит на ліквідні засоби рідко дорівнює їх пропозиції в будь-який момент часу, тому банк постійно має справу або з дефіцитом ліквідних коштів, або з їх надлишком.

Дефіцит ліквідних засобів призводить до порушення нормативних вимог центральних банків, штрафних санкцій і, що найнебезпечніше для банку – до втрати депозитів.

Система управління ризиком ліквідності в українських банках найчастіше передбачає існування трьох рівнів:

– стратегічне управління ліквідністю здійснюється шляхом розробки фінансового плану на поточний рік у частині структури депозитної бази та рівня дохідних активів;

– тактичне управління ліквідністю, що здійснюється Комітетом управління активами та пасивами. На нарадах якого аналізується поточний стан ліквідності банку, структура активів та пасивів за строками до погашення, сталість залишків на поточних рахунках клієнтів, ситуація на фінансових ринках та її вплив на ліквідність банку;

– оперативний менеджмент ліквідності здійснюється щоденно управлінням ризиків шляхом приведення у відповідність поточних виплат та надходжень банку, визначення щоденної потреби в ліквідних коштах та вибір раціональних джерел їх поповнення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [1, с. 462].

Так можна виділити основні завдання оперативного управління ліквідністю:

– контроль за дотриманням обов'язкових нормативів ліквідності;

– визначення планового періоду дія оцінювання потреб ліквідності;

– розподіл планового періоду на інтервали згідно з термінами виконання активів та зобов'язань;

– групування активів і пасивів банку за термінами;

– прогнозування обсягів та строків проведення активних і пасивних операцій банку в межах обраного періоду;

– обчислення розриву ліквідності (фактичного та прогнозованого) у кожному із зафіксованих інтервалів;

– обчислення сукупного (кумулятивного) розриву ліквідності протягом планового періоду;

– складання плану дій у разі виникнення дефіциту або позитивного сальдо ліквідності;

– моніторинг ліквідної позиції банку [3, с. 146].

Ефективна система управління має постійно забезпечувати достатній рівень ліквідності за мінімальних витрат, тому набуває важливого значення застосовуваний банком інструментарій управління ліквідністю, зокрема методи оцінювання потреби в ліквідних коштах, доступність джерел їх поповнення для кожного банку, стратегії управління ліквідною позицією. Отже, у цій ситуації актуальним є питання управління ризиком ліквідності.

Ризик ліквідності – це ризик того, що банк не зможе виконати свої зобов'язання за виплатами при настанні строку їх погашення у звичайних або непередбачених умовах. Ризик ліквідності включає неможливість управляти незапланованим скороченням або змінами в джерелах фінансування. Ризик ліквідності також виникає внаслідок нездатності розпізнати або врахувати зміни кон'юнктури ринку, які впливають на здатність швидко реалізувати активи з мінімальною втратою їх вартості [10, с. 29].

Надмірна ліквідність породжує дилему «ліквідність – прибутковість», адже найбільш ліквідні активи не генерують доходів. Якщо фактична ліквідність значно перевищує необхідний рівень або встановлені нормативи, то діяльність банку негативно оцінюється акціонерами з погляду не повністю використаних можливостей для отримання прибутку [11, с. 633]. Імовірність настання ситуації невідповідності між попитом і пропозицією ліквідних коштів називають ризиком незбалансованої ліквідності. Очевидно, що ризик ліквідності майже завжди супроводжує банківську діяльність.

Управління ліквідністю спрямоване на досягнення достатнього рівня ліквідних активів та підтримку диверсифікованої ресурсної бази, а також на дотримання банківського законодавства та нормативно-правових актів щодо управління ризиком ліквідності [1, с. 463].

З огляду на винятково важливу роль ліквідності в життєдіяльності банків та підтримці рівноваги банківської системи в цілому в багатьох країнах органами банківського нагляду та законодавством передбачено встановлення норм ліквідності. Банки зобов'язані підтримувати показники ліквідності не нижчими від певного рівня (норми), що визначається з урахуванням нагромадженого досвіду та конкретних економічних умов у країні. Такий метод спрямований насамперед на здійснення контролюючої функції за станом ліквідності комерційних банків, але іноді спонукає керівництво банків до послаблення уваги до даної проблеми і сприйняття її не як власної, а такої, що може бути вирішена через втручання центрального банку і надання стабілізаційних кредитів [12, с. 28]. Як показує зарубіжний і вітчизняний досвід, така позиція є глибоко помилковою і призводить здебільшого до трагічних наслідків, коли банк перестає існувати. Після втрати ліквідності відновити репутацію банку та довіру до нього з боку клієнтів практично неможливо.

У багатьох зарубіжних країнах, показники ліквідності банків розраховуються за співвідношенням активних і пасивних статей балансу, згрупованих за строками, і є обов'язковими для виконання всіма банками (Японія, Франція, Великобританія, Росія, Німеччина) [6, с. 711]. Проте, у деяких країнах, наприклад у США, немає обов'язкових нормативів ліквідності, і банки самостійно вирішують дану проблему. Але органи банківського нагляду постійно здійснюють контроль за станом ліквідності і оцінюють якість управління нею в ході перевірок на місцях за рейтинговою системою "CAMEL", де ліквідність розглядається як один з найважливіших показників діяльності.

Централізований підхід до регулювання банківської ліквідності використовується і Національним банком України через встановлення обов'язкових нормативів [7].

НБУ обрав шлях поступової децентралізації процесу управління ліквідністю банків. Якщо на етапі формування банківської системи регулювання здійснювалось через встановлення ряду економічних нормативів ліквід-

ності, якими визначались як суми, так і строки залучення та розміщення коштів (до одного місяця, до трьох місяців), то в даний час відповідність строків регулюється банками самостійно, а кількість обов'язкових нормативів ліквідності скоротилась до трьох (табл. 1).

Як можна побачити з табл. 1, нормативи ліквідності за 2016-2018 роки знаходяться у межах норми, проте спостерігається значне коливання нормативу поточної ліквідності Н5 який у 2017 році збільшився на 31,41%, а у 2018 році зменшився на 12,43%. Також спостерігалося значне зниження нормативу миттєвої ліквідності на 14,59% у 2017 році та 4,98% у 2018 році, основною причиною такого коливання є збільшення рівня позикового капіталу через несприятливу ситуації на ринку.

Управління банківською ліквідністю варто розглядати як складний багатоетапний та безперервний процес, що є сукупністю підходів і методів, за допомогою яких здійснюють діагностику та планування ліквідності (через аналіз та коригування внутрішніх чинників) і тому досягається оптимальне співвідношення між активами та зобов'язаннями за обсягами, термінами та валютами, що дає змогу банкам обмежити рівень ризику незбалансованої ліквідності та досягти максимізації прибутковості за умов обов'язкового дотримання її нормативів [14, с. 79].

З банківською ліквідністю пов'язане широке коло питань, які не можуть бути вирішені лише встановленням мінімальних вимог до рівня ліквідних коштів. Додержання нормативів є необхідною, але не достатньою умовою ефективності процесу управління ліквідністю. Ефективна система управління має постійно забезпечувати достатній рівень ліквідності при мінімальних витратах, тому важливе значення мають методи управління ліквідністю, методи оцінювання потреби в ліквідних коштах та доступність джерел їх поповнення для кожного банку. Вибір найприйнятніших підходів до управління ліквідністю залишається прерогативою керівництва банку і залежить від ряду внутрішніх та зовнішніх чинників [15, с. 414].

У процесі управління перед менеджментом кожного конкретного банку постають завдання глибокого розуміння сутності проблем ліквідності, пошуку оптимальних методів управління, організації адекватних систем контролю та оцінювання потреб у ліквідних засобах, забезпечення доступних джерел їх поповнення, створення власних систем управління ліквідністю.

Вирішуючи зазначені завдання, необхідно враховувати не лише можливості банку та потреби клієнтури, а й такі чинники, як політична та економічна ситуація в країні, стан грошового ринку, наявність та досконалість законодавства, надійність клієнтів та партнерів, рівень ризиковості банківських операцій, розвиток ринку цінних паперів, компетентність фахівців тощо. Для вітчизняних банків процес створення ефективних систем управління ліквідністю ускладнюється кризовими явищами в економіці, недостатнім рівнем кваліфікації та досвіду банківських кадрів.

Щоб запобігти надмірному підвищенню ризику ліквідності, менеджмент банку має керуватися у своїй діяльності такими принципами:

– пріоритетність ліквідності, у тому числі й при виборі напрямків розміщення коштів;

Таблиця 1

**Значення економічних нормативів ліквідності по банківській системі України у 2016-2018 роках**

| № | Норматив | | Станом на | | | Відхилення (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 01.04 2016 р. | 01.04 2017 р. | 01.04 2018 р. | 2017 р. до 2016 р. | 2018 р. до 2017 р |
| 1 | Н4 | Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %) | 76,52 | 61,93 | 56,95 | -14,59 | -4,98 |
| 2 | Н5 | Норматив поточної ліквідності (не менше 40 %) | 84,13 | 115,54 | 103,11 | 31,41 | -12,43 |
| 3 | Н6 | Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 %) | 89,54 | 95,76 | 92,87 | 6,22 | -2,89 |

*Джерело: [13]*

– постійність аналізу потреб банку в ліквідних засобах з метою уникнути як їх надлишку, так і дефіциту;

– планування та прогнозування дій банку в разі виникнення незбалансованої ліквідності та кризових ситуацій;

– взаємозв'язок ризику ліквідності з іншими сферами діяльності, такими як залучення та розміщення коштів, а також управління ризиком відсоткових ставок [1, с. 468].

Стан ліквідності комерційного банку здебільшого визначається такими якісними чинниками, як структура та стабільність ресурсної бази і структура та якість портфеля активів.

Хоча ризик ліквідності може виникнути внаслідок проведення активних операцій, але більша частина проблем ліквідності виникає за межами банку і пов'язана з його клієнтами. Ризик ліквідності клієнтів трансформується в ризик ліквідності банку.

Процес управління ліквідністю має включати постійний аналіз ресурсної бази з погляду стабільності та ймовірності зняття клієнтами коштів зі своїх рахунків. Результати аналізу структури, динаміки та рівня стабільності депозитної бази можуть бути екстрапольовані на майбутнє і використані при оцінюванні потреби в ліквідних активах, які банк має підтримувати, щоб знизити ризик ліквідності.

З метою підтримки фінансової стабільності та підвищення стійкості банківської системи до можливих шоків ліквідності Правлінням НБУ 15 лютого 2018 року затверджено новий пруденційний норматив для українських банків – коефіцієнт покриття ліквідністю або LCR (англ.Liquidity Coverage Ratio) – це співвідношення високоякісних ліквідних активів банку до суми, необхідної для покриття підвищеного відтоку коштів з банку протягом 30 днів. Він відображає рівень стійкості банку до короткострокових шоків ліквідності – характерного для кризових періодів явища, коли відбувається значний відтік коштів клієнтів [7].

Виконання нормативу свідчитиме, що банк забезпечений ліквідністю в обсязі, достатньому для повного виконання ним зобов'язань протягом 30 днів в кризових умовах. Враховуючи значний рівень доларизації української банківської системи, банки повинні будуть дотримуватися нормативу LCR як у національній, так і в іноземних валютах.

Згідно з нормами ЄС значення коефіцієнта LCR для банків встановлено на рівні 100%. Період, необхідний для досягнення цього значення банками, буде визначений НБУ за результатами тестових розрахунків. З 1 червня 2018 року розрахунок нормативу LCR здійснюватиметься у тестовому режимі, який триватиме 6 місяців, а з 1 грудня 2018 року норматив LCR стане обов'язковим до виконання. Банки розраховуватимуть його щоденно і звітуватимуть НБУ щомісяця.

Наразі банки готові до впровадження LCR, враховуючи наявний структурний надлишок ліквідності у банківському секторі та високу дохідність державних цінних паперів, які входять до складу високоякісних ліквідних активів.

**Висновки з цього дослідження.** На даний момент для економіки України особливо актуальною є проблема забезпечення ліквідності банківських установ.

Ліквідність надзвичайно важлива для банків, як складова фінансової стійкості. Кожен банк для забезпечення своєї стабільності має бути впевненим, що у будь-який момент зможе задовольнити потреби своїх кредиторів і позичальників. Для цього йому потрібно підтримувати відповідність між активними та пасивними статтями балансу, між строками повернення кредитів та строками закінчення депозитів. Усі ці процеси включає система управління ліквідністю банку. Стабільне функціонування та подальший розвиток банків залежить від здатності банку організувати ефективне регулювання та управління ліквідністю. Від належного управління ліквідністю залежить не лише спроможність банку розраховуватись за своїми зобов'язаннями, але і задовольняти існуючий попит на ресурси для здійснення активних операцій. Крім того, дотримання встановлених вимог ліквідності є основним свідченням надійності банківських установ, а, отже, і їх ділової репутації.

Щоденна робота з підтримки достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження і виживання банків та забезпечує їх стійкість та стійкість банківської системи загалом. Без якісного управління банківські установи не зможуть надавати послуги щодо обслуговування фізичних і юридичних осіб, належним чином здійснювати кредитну та інвестиційну діяльність, тому підтримка ліквідності повинна мати найвищий пріоритет у роботі менеджменту банків. Раціональне управління залученими коштами створює умови для підтримання відповідного рівня ліквідності банків та довіри клієнтів, а отже і впевненість у власній фінансовій стійкості та і забезпечення фінансової стійкості банківської системи вцілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.

2. Банківські операції : підручник /за ред. А.М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2008. – 384 с.

3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підруч.; 2-ге вид., доп. і перероб. / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

4. Банковская система в современной экономике: монография / [под ред. О. И. Лаврушина]. – М.: КНОРУС, 2013. – 800 с.

5. Катан Л.І. Управління ліквідністю комерційних банків / Л.І. Катан, Ю.С. Марченко // Молодий вчений. – 2017. – № 5 (45). – С. 588-591.

6. Кочетигова Т.В. Зарубіжний досвід управління ліквідністю комерційного банку / Т.В. Кочетигова, Д.С. Кожухар // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип.11. – С. 709-712.

7. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01

8. Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України // Постанова Правління НБУ від 13.07.2010 р. № 327. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0540-10

9. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи: Постанова Правління НБУ від 17.09.2015 р. № 615. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15

10. Тарасевич Н.В. Управління ліквідністю банку в сучасних умовах / Н.В. Тарасевич, В.О. Матвієнко // Наукові дослідження розвитку світової економіки: пропозиції, теорії: збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук. – 2015. – Ч. 2. – С. 29-35.

11. Литвинюк М.В. Ліквідність банку та банківської системи як показник ефективності діяльності банку та її вплив на прибутковість комерційного банку / М.В. Литвинюк, В.І. Давиденко // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 10. – С. 631-636.

12. Євенко Т.І. Управління ліквідністю банківських установ / Т.І. Євенко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 1-2. – С. 27-30.

13. Значення економічних нормативів по системі банків України: Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

14. Хіміч Н.О. Управління ліквідністю комерційних банків України в умовах нестабільності фінансових ринків / Н.О. Хіміч // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 76-83.

15. Фатюха В. Удосконалення методів управління ліквідністю комерційного банку/В. Фатюха, О. Самченко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип.8. – С. 413-415.

REFERENCES:

1. Gerasymovych A. M., Alekseyenko M. D., Parasij-Vergunenko I. M. (2004) Analiz bankivskoyi diyalnosti [Banking analysis]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian)

2. Moroz A.M (2008) Bankivski operaciyi [Bank operations]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian)

3. Prymostka L. O. (2004) Finansovyj menedzhment u banku [Financial management at the bank]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian)

4. Lavrushyn O.Y. (2013) Bankovskaya systema v sovremennoj ekonomyke [Banking system in modern economy]. Moskow: KNORUS (in Russian)

5. Katan L.I., Marchenko Yu.S. (2017) Upravlinnya likvidnistyu komercijnyx bankiv [Liquidity management of commercial banks]. Young scientist, no 5, pp. 588-591.

6. Kochetyhova T.V., Kozhukhar D.S.(2016) Zarubizhnyy dosvid upravlinnya likvidnistyu komertsiynoho banku [Foreign experience in managing the liquidity of a commercial bank]. Global and national problems of the economy, vol.11, pp.709-711.

7. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine (2001) Instruktsiya pro poryadok rehulyuvannya diyalnosti bankiv v Ukrayini vid 28.08.2001 roku No. 368 (with amendments and modifications) [Instruction on the procedure for regulating the activities of banks in Ukraine dated August 28, 2001 No. 368 (with amendments and modifications)] Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01 (accessed 01 June 2018)

8. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine (2010) Polozhennya pro nadannya Natsionalnym bankom Ukrayiny stabilizatsiynykh kredytiv bankam Ukrayiny vid 13.07.2010 roku No. 327 [Provisions on the provision by the National Bank of Ukraine of stabilization loans to Ukrainian banks dated July 13, 2010 No. 327]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0540-10 (accessed 01 June 2018)

9. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine (2015) Polozhennya pro zastosuvannya Natsional'nym bankom Ukrayiny standartnykh instrumentiv rehulyuvannya likvidnosti bankivs'koyi systemy vid 17.09.2015 roku No.615 [Provisions on the application by the National Bank of Ukraine of standard instruments for regulating the banking system liquidity dated 17.09.2015, No. 615] Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15 (accessed 01 June 2018)

10. Tarasevich N.V., Matviyenko V.O. (2015) Upravlinnya likvidnistyu banku v suchasnykh umovakh [Management of liquidity of the bank in modern conditions]. Scientific researches of the development of the world economy: proposals and theories: a collection of scientific works on actual problems of economics, part 2, pp. 29-35.

11. Litvinyuk M.M., Davydenko V.I. (2017) Likvidnist banku ta bankivskoyi systemy yak pokaznyk efektyvnosti diyalnosti banku ta yiyi vplyv na prybutkovist komertsiynoho banku [Liquidity of the bank and the banking system as an indicator of the efficiency of the bank and its impact on the profitability of a commercial bank]. Economy and Society, vol.10, pp. 631-636.

12. Yevenko T.I. (2013) Upravlinnya likvidnistyu bankivskykh ustanov [Liquidity management of banking institutions]. Economic Journal-XXI, no.1-2, pp. 27-30.

13. National Bank of Ukraine (2018) Znachennya ekonomichnykh normatyviv po systemi bankiv Ukrayiny [The Value of Economic Standards in the System of Banks of Ukraine] Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (accessed 21 May 2018)

14. Khimich N.O. (2008) Upravlinnya likvidnistyu komertsiynykh bankiv Ukrayiny v umovakh nestabilnosti finansovykh rynkiv [Liquidity management of commercial banks of Ukraine in the conditions of instability of financial markets]. Regional economy, no.3, pp. 76-83.

15. Fatyukha V., Samchenko A. (2011) Udoskonalennya metodiv upravlinnya likvidnistyu komertsiynoho banku [Improving the methods of managing the liquidity of a commercial bank] Economic Analysis, no.8, pp. 413-415.

УДК 336.144.2

# Фінансове планування та прогнозування на підприємстві: проблеми та перспективи

**Чемчикаленко Р.А.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Сукрушева Г.О.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Іващенко Д.І.**
магістр
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті здійснено аналіз основних проблем щодо реалізації функцій прогнозування та планування на сучасних вітчизняних підприємств. Все різноманіття відповідних проблем розподілено на суб'єктивні та об'єктивні та запропоновані механізми щодо їх усунення. Обґрунтовано необхідність зміни освітніх програм з підготовки фахівців в сфері бізнес-планування та прогнозування. Встановлено необхідність розробки узагальнених та деталізованих маршрутних карт з розробки та реалізації оперативних, тактичних та стратегічних планів підприємства.

**Ключові слова:** прогнозування, планування, фінансове прогнозування та планування, підприємство, стратегічний план, оперативний план.

Чемчикаленко Р.А., Сукрушева А.О., Иващенко Д.И. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье осуществлен анализ основных проблем по реализации функций прогнозирования и планирования на современных отечественных предприятий. Все многообразие соответствующих проблем разделен на субъективные и объективные и предложены механизмы по их устранению. Обоснована необходимость изменения образовательных программ по подготовке специалистов в сфере бизнес-планирования и прогнозирования. Установлена необходимость разработки обобщенных и детализированных маршрутных карт по разработке и реализации оперативных, тактических и стратегических планов предприятия.

**Ключевые слова:** прогнозирование, планирование, финансовое прогнозирование и планирование, предприятие, стратегический план, оперативный план.

Chemchykalenko R.A., Sukrusheva H.O., Ivashchenko D.I. PROBLEMS AND PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION OF MECHANISMS OF FINANCIAL PLANNING AND FORECASTING AT THE ENTERPRISE

The article analyzes the main problems related to the implementation of forecasting and planning functions on modern domestic enterprises. All the diversity of the problems is divided into subjective and objective and proposed mechanisms for their elimination. The necessity of changing educational programs in preparation of experts in the field of business planning and forecasting is substantiated. The necessity of development of generalized and detailed route maps for the development and realization of operational, tactical and strategic plans of the enterprise is established.

**Keywords:** forecasting, planning, financial forecasting and planning, enterprise, strategic plan, operational plan.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими й практичними завданнями.** У зв'язку з переходом вітчизняних підприємств до ринкових механізмів господарювання відбулися суттєві якісні й структурні зміни у механізмі фінансового забезпечення вітчизняних підприємств. Важливою складовою такого механізму адаптації фінансового забезпечення сучасних вітчизняних підприємств до нових реалій функціонування є фінансове планування та прогнозування. Відповідно, нові умови функціонування вітчизняного бізнесу обумовлюють необхідність високої якості фінансового планування, точності та обґрунтованості фінансових прогнозів та розробки на їх основі своєчасних та ефективних управлінських рішень.



© Чемчикаленко Р.А., Сукрушева Г.О., Іващенко Д.І.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В свою чергу проблема фінансового прогнозування та планування є доволі неновою та досліджена багатьма сучасними українськими та зарубіжними фахівцями. Зокрема, теоретичні основи планування й прогнозування в умовах невизначеності і ризику, як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузей української економіки досліджували І.А. Бланк, О.О. Терещенко, О.О. Кравченко, В.В. Ковальов, А.М. Поддєрьогін та ін. Серед зарубіжних авторів доцільно відмітити роботи Р. Брейлі, І. Брігхема, Дж. Ван Хорна, Дж. Ваховича, У. Кінга, Ч. Лі, С. Маєрса, М. Поукок, А. Робсона, Дж. Сігела, А. Тейлора, Дж. Фіннерті, Дж. Шима та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Таким чином можна стверджувати, що фінансове планування знаходиться в центрі уваги багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, проте особливості реалізації на вітчизняних підприємства та в умовах сьогоднішньої невизначеності створюють нове поле досліджень та потребують додаткової уваги.

**Метою дослідження** є визначення та дослідження проблем щодо реалізації фінансового планування та прогнозування на підприємстві та визначення шляхів їх подолання.

Основні результати дослідження. Оцінюючи рівень розробки та дослідження проблеми фінансового планування та прогнозування необхідно відзначити, що останнім часом дана проблематика набуває все більшого поширення. Зокрема, багато досліджень присвячується не тільки оперативному, але й стратегічному плануванню фінансового потенціалу. Значна увага приділяється удосконаленню підходів та механізмів до оперативного та тактичного планування. Проте в ході все нових й нових досліджень визначаються й нові проблеми з практичною реалізацією фінансового планування й прогнозування сучасних вітчизняних підприємств.

Так, зокрема, на думку В. Клименко процес фінансового планування, прийнятий на українських підприємствах, відзначається такими недоліками як:

1) відсутність серйозних теоретичних досліджень методології стратегічного планування, що дозволило б зняти невизначеність чинників зовнішнього середовища, а також схеми її реалізації, яка мала б практичне значення;

2) практична неможливість розробки стратегічних фінансових планів через високу нестабільність зовнішнього економічного середовища;

3) зорієнтованість підприємств на оперативному і поточному фінансовому плануванні, у той час як у країнах з ринковою економікою підприємства використовують короткострокове фінансове планування для впевненості, що їм вистачить для оплати поточних рахунків, а отримані і видані позики є вигідними;

4) відсутність взаємозв'язків між окремими рівнями фінансового планування, проблема узгодження планових рішень, а також локальних цілей поточного і оперативного планування і стратегічної мети функціонування підприємства;

5) відсутність розробленого законодавства щодо фінансового планування;

6) орієнтація фінансового планування на прогнозування форм бухгалтерської звітності [1, с. 154-155; 2, с. 53].

В свою чергу на думку Н. В. Матвеєва, В. М. Олійник, проблемами фінансового планування на підприємствах є:

1) непристосованість більшості облікових і звітних документів для фінансового аналізу;

2) переважання витратного методу ціноутворення;

3) не завжди проводиться аналіз беззбитковості продажів;

4) відсутність можливості визначення потреби у фінансуванні діяльності підприємства через недоведення загальноекономічного планування до фінансового;

5) непрозорість планів для керівництва;

6) відрив довгострокових планів від короткострокових;

7) реалізація планів та відсутність комплексного підходу до їх формування [3, с. 59].

На думку ж таких авторів як Т. О. Кірсанова, Н. А. Дьяченко й О. П. Гузенко обмежувальними факторами використання фінансового планування на підприємствах в умовах сучасного ведення бізнесу є:

1) високий ступінь невизначеності на українському ринку, пов'язаний з існуючими глобальними змінами у всіх сферах громадського життя;

2) відсутність ефективної діючої нормативно-правової бази в сфері внутрішньофірмового фінансового планування;

3) обмеженість фінансових можливостей для здійснення фінансових розробок у галузі планування на підприємствах;

4) недовіра керівників підприємств до методів і прийомів фінансового планування [5, с. 74].

А Л. В. Малік, К. І. Павлова відзначають, що дуже часто на підприємствах не формується плановий баланс і не аналізується його структура, не прогнозується динаміка зміни фінансової стійкості й ліквідності [6].

На нашу думку, всі проблеми стосовно реалізації на підприємстві окремих елементів системи фінансового планування та прогнозування можна поділити на дві групи: суб'єктивні (передусім юридично-правові) та об'єктивні (організаційно-економічні). Відповідно й рішення даних проблем мають бути зовсім різними й конкретними. Так, з одного боку, органи державної влади не повинні жорстоко регламентувати процедуру даного процесу, як це судячи з усього пропонує В. Клименко, але з іншого – забезпечення стабільності та прогнозованості макроекономічної ситуації – це справа виключно держапарату країни. В свою чергу розумний баланс між запровадженням елементів стратегічного й поточного планування, а також його обліково-документарне забезпечення – це першочергова задача керівництва підприємствами на місцях.

Ще однією й досить таки значною проблемою з якою зіштовхуються сучасні вітчизняні підприємства – це недостатній рівень кваліфікації працівників, що в подальшому створює загрози нормальному функціонуванню підсистем планування та прогнозування на будь-якому підприємстві. В зв'язку з цим основоположним завданням держави є всебічна підтримка системи бізнес-освіти для чого потрібно не тільки заохочувати молодь до отримання щонайменше базових знань з планування та прогнозування, але й суттєва переробка освітніх програм з відповідного фаху.

Об'єднавши зусилля всіх вище перелічених фахівців нами було розподілено всі проблеми з підсистемами фінансового прогнозування та планування наступним чином (рис. 1).

Як не дивно, але перелік проблем є не надто великим, оскільки в роботах багатьох авторів одні й ті ж питання просто знайшли своє вербальне оформлення, тоді як за змістом вони практично тотожні. При цьому частка суб'єктивних проблем, на нашу думку, є переважною, а от же може бути усунена за рахунок внутрішніх змін на підприємстві. Для цього потрібно передусім чітке розуміння для чого це робиться, хто й за що відповідальний і як ефективне виконання планів впливатиме на задоволення основних інтересів зацікавлених осіб. Відповідно необхідна розробка узагальнених й детальних маршрутних карт з зазначенням термінів й відповідальних за прийняття та реалізацію управлінських рішень.

**Висновки.** Таким чином, чітке розуміння й класифікація існуючих проблем на суб'єктивні та об'єктивні, юридично-законодавчі, організаційні та економічні, фінансові й психоемоційні має забезпечити зростання ефективності й згенерованих на їх основі рішень щодо усунення таких проблем. Відповідно й однією з першочергових задач щодо підвищення ефективності реалізації на підприємстві механізмів фінансового планування та прогнозування має стати уточнення факторів стримування відповідних процесів та причин, що їх викликали.

В свою чергу запропонований нами поділ проблеми на суб'єктивні та об'єктивні вимагає від підприємства створення окремих механізмів усунення внутрішніх проблем з несприйняттям чи байкотуванням фінансових планів на різних рівнях управління, та запровадження інструментів врахування можливості несприятливого розвитку подій.

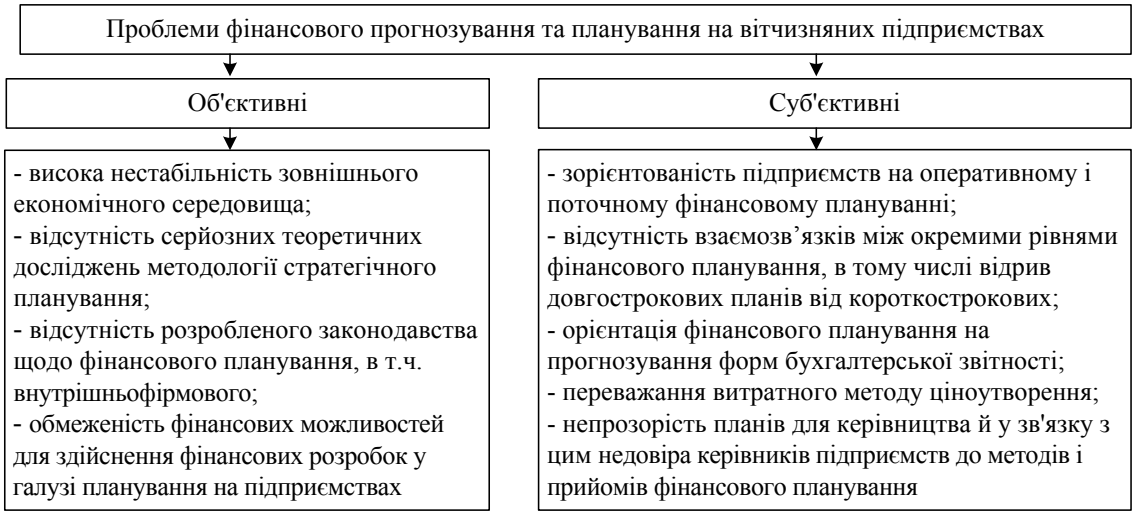


**Рис. 1. Групування проблем фінансового прогнозування та планування на вітчизняних підприємствах**

ЛІТЕРАТУРА:

1. Клименко В. Удосконалення організації фінансового планування на залізничному транспорті / В. Клименко // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21-22, Ч. 1. – С. 152-158.

2. Семенова Д. А. Финансовое планирование как основа бюджетирования / Д. А. Семенова // Финансы, учет, банки. – 2009. – Вып. № 1 (15). – С. 51–57.

3. Матвеєва Н. В. Проблеми фінансового планування на підприємстві // Н. В. Матвеєва, В. М. Олійник // Наука й економіка. – 2016. – № 1 (41). – С. 57-61.

4. Кірсанова Т. О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві / Т. О. Кірсанова, Н. А. Дьяченко // Вісн. СумДУ. – 2011. – № 4. – С. 48-57.

5. Гузенко О. П. Фінансове планування на промислових підприємствах / О. П. Гузенко // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 73-76.

6. Малік Л. В. Проблеми фінансового планування і бюджетування / Л. В. Малік, К. І. Павлова. – К. : Знання. – 2008. – 367 с.

REFERENCES:

1. Klymenko V. (2012) Udoskonalennia orhanizatsii finansovoho planuvannia na zaliznychnomu transporti [Improvement of organization of financial planning in railway transport]. Collection of scientific works DETUT. Series “Economics and Management”, vol. 21-22, part 1, pp. 152-158.

2. Semenova D. A. (2009) Finansovoe planirovanie kak osnova byudzhetirovaniya [Financial planning as the basis of budgeting]. Finance, accounting, banks, vol. 1 (15), pp. 51-57.

3. Matveieva N. V., Oliinyk V. M. (2016) Problemy finansovoho planuvannia na pidpryiemstvi [Problems of financial planning at the enterprise]. Science and Economics, no. 1 (41), pp. 57-61.

4. Kirsanova T. O., Diachenko N. A. (2011) Problemy ta perspektyvy finansovoho planuvannia na pidpryiemstvi [Problems and perspectives of financial planning at the enterprise. Visnyk of Sumy State University, vo. 4, pp. 48-57.

5. Huzenko O. P. (2003) Finansove planuvannia na promyslovykh pidpryiemstvakh [Financial planning at industrial enterprises]. Finance of Ukraine, no. 11, pp. 73-76.

6. Malik L. V., Pavlova K. I. (2008) Problemy finansovoho planuvannia i biudzhetuvannia [Problems of financial planning and budgeting]. Kiev: Znannia. (in Ukrainian)

УДК 338.434

# Грошові потоки підприємства: особливості оцінки ефективності їх формування та використання

**Чемчикаленко Р.А.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Бондаренко Н.В.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

**Кравченко О.І.**
студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті здійснено аналіз особливостей оцінки ефективності формування грошових потоків підприємства. Уточнено визначення сутності поняття «грошовий потік». Досліджено алгоритм проведення аналізу ефективності формування та використання грошових потоків підприємства. Встановлено, що в більшості досліджень не приділяється достатньої уваги дослідженню вихідних умов проведення даного аналізу. Запропоноване власне бачення складу та черговості етапів проведення аналізу ефективності формування та використання грошових потоків підприємства.

**Ключові слова:** грошовий потік, оцінка, ефективність, управління, підприємство.

Чемчикаленко Р.А., Бондаренко Н.В., Кравченко А.И. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье осуществлен анализ особенностей оценки эффективности формирования денежных потоков предприятия. Уточнено определение сущности понятия «денежный поток». Исследован алгоритм проведения анализа эффективности формирования и использования денежных потоков предприятия. Установлено, что в большинстве исследований не уделяется достаточного внимания исследованию исходных условий проведения данного анализа. Предложено собственное видение состава и очередности этапов проведения анализа эффективности формирования и использования денежных потоков предприятия.

**Ключевые слова:** денежный поток, оценка, эффективность, управление, предприятие.

Chemchykalenko R.A., Bondarenko N.V., Kravchenko O.I. CASH FLOWS OF AN ENTERPRISE: FEATURES OF AN ESTIMATION THE EFFECTIVENESS OF THEIR FORMATION AND USE

The article analyzes the peculiarities of evaluating the efficiency of cash flow formation of an enterprise. The definition of the essence of the concept of “cash flow” is specified. The algorithm of the analysis of the efficiency of formation and use of cash flows of the enterprise is investigated. It has been established that in most studies there is not enough attention paid to the study of the baseline conditions for conducting this analysis. Proposed own vision of the composition and priority of the stages of the analysis of the effectiveness of the formation and use of cash flows of the enterprise.

**Keywords:** cash flow, valuation, efficiency, management, enterprise.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок з важливими науковими й практичними завданнями.** В умовах фінансової нестабільності та загальної економічної кризи в країні проблемам управління фінансовими результатами та загальною платоспроможністю підприємств приділяється чи не найголовніша увага. Натомість багато дослідників забувають, що отримання позитивних фінансових результатів та поточна платоспроможність без позитивного чистого грошового потоку не гарантують підприємству довготривалого ефекту. У зв’язку з цим проблема управління формуванням та використанням грошових потоків вітчизняних підприємств є вкрай актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В свою чергу необхідно відзначити, що як зарубіжні, так і вітчизняні провідні фахівці неодноразово висвітлювали питання, пов’язані з налагодженням руху грошових потоків підприємств. Значних результатів щодо цієї сфери



© Чемчикаленко Р.А., Бондаренко Н.В., Кравченко О.І.

діяльності підприємств отримали І. Бланк, А. Гаген, Е. Гейєр, Т. Керанчук, А. Коваленко, В. Кодін, Л. Янчева, Т. Бочуля, А. Козаченко, В. Пархоменко, Н. Хахонова, В. Ясишена, Л. Пославська та багато інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак тенденції сьогодення визначають нові завдання в оптимізації процесу формування грошових потоків підприємства. Особливо це стосується підсистеми оцінки ефективності управління цим процесом, що викликано високим рівнем нестабільності та непрогнозованості траєкторії розвитку підприємств, що, в свою чергу, має неодмінно відображатись й на процесі управління грошовими потоками підприємства.

**Метою дослідження** є узагальнення існуючої інформації щодо методики оцінки ефективності управління грошовими потоками підприємства, а також обґрунтування пропозицій щодо її покращення.

**Основні результати дослідження.** Проте перш ніж аналізувати використовувані в вітчизняній і світовій практиці методичні підходи щодо визначення ефективності формування грошових потоків варто відзначити, що насьогодні навіть тлумачення даного терміну є досить таки спірним. Так 07.02.2013 р. Міністерством фінансів України затверджено наказ № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» яким внесено зміни до складу та порядку формування фінансової звітності [1]. Відповідно до даного Наказу, втратив свою чинність Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 «Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку», зареєстрований в Міністерстві юстиції України 21.06.1999 р. за № 391/3684 (зі змінами), що призвело до втрати чинності й П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів», яким саме й регулювалось офіційне трактування терміну «грошовий потік». Так згідно з П(с)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів» під грошовими потоками розуміли надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Дане трактування неодноразово піддавалося критиці з боку теоретиків та практиків, однак в редакції наказу Міністерства фінансів України № 73 визначення даного терміну й взагалі було упущене.

В теорії ж [2; 3] значна частина авторів визначає їх як різницю між надходженнями та виплатами грошових коштів. Такий підхід ототожнює грошові потоки із залишком грошових коштів.

Інша група вчених розглядає їх як рух грошових коштів, а ще одна – як надлишок (нестачу) грошових коштів, що є більш характерним для трактування чистого грошового потоку.

Критично оцінюючи вказані підходи, у даній роботі запропоновано таке визначення цього поняття: «грошові потоки – це економічне явище, яке опосередковується сукупністю розподілених у часі надходжень та виплат грошових коштів і їх еквівалентів, генерованих підприємством при реалізації господарської діяльності».

На нашу думку найбільш вдале визначення належить М.Д. Білик й С.І. Надточію, котрі запропонували грошовий потік підприємства визначати як «динамічний показник, що характеризує постійний рух грошових ресурсів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, пов'язаний з надходженням (вхідні грошові потоки) чи витрачанням (вихідні грошові потоки) грошових ресурсів підприємства, може мати готівкову й безготівкову форму вираження в національній чи іноземній валюті та пов'язаний з певним моментом часу, однак може бути приведе ним до іншого тощо» [2, с. 140].

Дане визначення не тільки уточнює сутність терміну «грошовий потік підприємства», але й надає початкове уявлення про склад та структуру грошових потоків, що є невід'ємною частиною базового аналізу ефективності грошових потоків підприємства.

В свою чергу основною метою управління грошовими потоками підприємства є забезпечення фінансової стабільності підприємства в процесі його господарської діяльності через досягнення рівноваги між обсягом надходження і витрачання ним грошових коштів [4, с. 18-20].

У зв'язку з цим в процесі дослідження стану ефективності управління грошовими потоками підприємства виділяють такі завдання як:

– досягнення оптимального обсягу коштів на рахунках та оптимального рівня самофінансування;

– забезпечення достатнього рівня перехідного залишку грошових потоків;

– проведення оперативного й ретельного контролю за надходженням і витрачанням грошових коштів у процесі руху грошових коштів;

– забезпечення оптимальної структури грошових потоків тощо.

Однак різні автори по-різному намагаються визначити рівень досягнення вищеперелічених завдань.

Так, наприклад, Л. Янчева й Т. Бочуля в процесі оцінки якості управління грошовими потоками підприємства пропонують здійснювати аналіз динаміки обсягу формування позитивного фінансового потоку з огляду на окремі джерела; оцінювати динаміку обсягу формування негативного фінансового потоку та його структури з витрачання коштів; проводити аналіз збалансованості, платоспроможності та синхронності грошових потоків, а також аналіз ефективності грошових потоків [5, с. 428].

Проте, на нашу думку, будь-якому виду спеціалізованого аналізу, в тому числі й аналізу ефективності формування й використання грошових потоків підприємства, повинен передувати попередній аналіз готовності підприємства до здійснення того чи іншого виду діяльності чи формування того чи іншого стану системи, що не знайшло достатнього відображення в роботі вищевказаних авторів.

Натомість В. Ясишена, Л. Пославська в процесі аналізу грошових потоків згруповано виділяють дещо інші блоки: 1) аналіз ліквідності балансу; 2) аналіз показників оцінки ліквідності підприємства; 3) аналіз Звіту про рух грошових коштів; 4) аналіз оборотності дебіторської заборгованості та її співвідношення з кредиторською; 5) аналіз показників, що характеризують грошові потоки. Останній, в свою чергу, включає розрахунок таких показників як: коефіцієнт ліквідності грошових потоків; коефіцієнт участі грошових коштів і їх еквівалентів в оборотних активах; кількість оборотів оборотних активів; середній період обороту оборотних активів; кількість оборотів грошових коштів і їх еквівалентів; середній період обороту грошових коштів в днях; середньоквадратичне відхилення грошових потоків і коефіцієнта варіації в досліджуваному періоді часу; коефіцієнти кореляції позитивного та від'ємного грошових потоків, ефективності грошового потоку в досліджуваному періоді, якості чистого грошового потоку, достатності і реінвестування чистого грошового потоку; 6) підбиття підсумків та формування узагальнених висновків про стан грошових потоків на основі проведеного аналізу [6, с. 249].

Даний перелік, на нашу думку, є більш досконалим, проте не позбавленим деяких недоліків. Зокрема загальна потреба в управлінні грошовими потоками підприємства витікає з необхідності управління передусім рівнем платоспроможності підприємства. Відповідно кінцевим етапом оцінки стану управління рівнем грошових потоків є їх вплив на платоспроможність підприємства. Натомість першим етапом, на відміну від запропонованого В. Ясишеною та Л. Пославською аналізу ліквідності балансу, має бути більш конкретне питання, яким є обсяг сформованих грошових коштів на дату останньої їх перевірки. Крім цих етапів доречним, знову ж таки на нашу думку, буде визначення складу, структури та динаміки вхідного й вихідного грошового потоку, аналіз їх синхронності та ритмічності, оцінка достатності обсягу грошових потоків для здійснення поточної та перспективної діяльності, ну й відповідно оцінка платоспроможності та загальної ефективності управління грошовими потоками підприємства.

Ще одним невід'ємним етапом управління процесом формування грошових потоків є процес бюджетування коштів і витрат як в поточному, так і довгостроковому періоді. Відповідно ще однією з ознак ефективності управління грошовими потоками підприємства є відхилення прогнозованих грошових потоків від їх фактичних значень. При цьому ефективність управління грошовими потоками буде високою лише за мови дотримання мінімальних відхилень фактичних значень від запланованих відповідними бюджетами.

**Висновки.** Таким чином, використання запропонованої схеми аналізу має забезпечити керівництво підприємства інформацією не тільки про поточний стан управління грошовими потоками підприємства, але й оцінкою його готовності до формування необхідних обсягів грошових потоків та їх цільового й ефективного використання, що в кінцевому випадку має покращити не тільки ефективність управління саме цим об'єктом дослідження, але й в цілому сприяти фінансовому оздоровленню вітчизняних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затверджено Наказом Міністерства Фінансів України від 07.02.2014 р. № 73. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

2. Білик М.Д., Надточій С.І. Грошові потоки підприємств у мікро- та макроекономічному аспекті / М.Д. Білик, С.І. Надточій // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 133-147.

3. Клименко О. В. Теоретичне визначення та класифікація грошових потоків підприємства / О. В. Клименко // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/node/2116

4. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк; 2-е изд., перераб.и доп. – К. : Ника-Центр, 2007. – 752 с.

5. Янчева Л. Концепція управління грошовими потоками в ретроспективі фінансової стратегії / Л. Янчева, Т. Бочуля // Економічний аналіз. – 2012. – Випуск 10, частина 4. – С. 425-429.

6. Ясишена В.В. Систематизація основних елементів управління грошовими потоками підприємства / В.В. Ясишена, Л. І. Пославська // Економічний простір. – 2016. – № 106. – С. 241-254.

REFERENCES:

1. Ministry of Finance of Ukraine (2014) Natsional'ne polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 1 “Zahal'ni vymohy do finansovoyi zvitnosti” [National Accounting Standard (Standard) 1 “General Requirements for Financial Statements”] Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (accessed 6 June 2018).

2. Bilyk M.D., Nadtochii S.I. (2007) Hroshovi potoky pidpryyemstv u mikro- ta makroekonomichnomu aspekti [Cash flows of enterprises in the micro-and macro-economic aspect]. Finance of Ukraine, no. 6, pp. 133-147.

3. Klymenko O. V. (2013) Teoretychne vyznachennya ta klasyfikatsiya hroshovykh potokiv pidpryyemstva [Theoretical definition and classification of cash flows of the enterprise] Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), no.9. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/node/2116 (accessed 6 June 2018).

4. Blank I. A. (2007) Upravlenie denezhnymi potokami [Upravlenie denezhnymi potokami]. Kiev: Nika-Tsentr. (in Russian)

5. Yancheva L., Bochulia T. (2012) Kontseptsiya upravlinnya hroshovymy potokamy v retrospektyvi finansovoyi stratehiyi [The concept of cash flow management in the retrospect of a financial strategy]. Economic analysis, vol. 10, no. 4, pp. 425-429.

6. Yasyshena V.V., Poslavska L. I. (2016) Systematyzatsiya osnovnykh elementiv upravlinnya hroshovymy potokamy pidpryyemstva [Systematization of the main elements of the management of cash flows of the enterprise]. Economic space, no. 106, pp. 241-254.

УДК 336.76:340.134

# Розвиток фондів прямого інвестування: світовий досвід та перспективи для України

**Шкварчук Л.О.**
доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

**Русіян А.В.**
“Mezzanine Management (Poland)” Sp. z o.o.

У статті досліджено основні фінансові та правові засади функціонування фондів прямого інвестування, здійснено теоретичне та практичне обґрунтування доцільності діяльності групи компаній управління фондами прямого інвестування на українському ринку як з точки зору стратегічних інтересів інвесторів, так і економічних інтересів України. Оцінено вплив діяльності фондів прямого інвестування на стан фондового ринку країни.
**Ключові слова:** фонди прямого інвестування, залучення капіталу, альтернативні інвестиції, портфельні компанії, корпоративне управління.

Шкварчук Л.А., Русиян А.В. РАЗВИТИЕ ФОНДОВ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье исследованы основные финансовые и правовые принципы функционирования фондов прямого инвестирования, а также осуществлено теоретическое и практическое обоснование целесообразности деятельности группы компаний управлению фондами прямого инвестирования на украинском рынке как с точки зрения стратегических интересов инвесторов, так и экономических интересов Украины. Оценено влияние деятельности фондов прямого инвестирования на состояние фондового рынка страны.
**Ключевые слова:** фонды прямого инвестирования, привлечения капитала, альтернативные инвестиции, портфельные компании, корпоративное управление.

Shkvarchuk L.O., Rusiyan A.V. DEVELOPMENT OF PRIVATE EQUITY FUNDS: WORLD EXPERIENCE AND PERSPECTIVES FOR UKRAINE

The thesis examines the key financial and legal principals underlying the functioning of private equity funds and builds a case for the expedience private equity fund management operations and entering the Ukrainian capital market from the perspective of the best interests of both the strategic interests of investors and the Ukrainian economy. The influence of private equity funds on the stock market is estimated.
**Keywords:** private equity funds, capital attraction, alternative investments, portfolio companies, corporative management.

**Постановка проблеми.** Досвід розвинутих країн світу свідчить, що досягти успіху на шляху побудови сильної ринкової економіки практично неможливо без створення всебічно сприятливого клімату для розвитку малого та середнього підприємництва. Побудова фінансової системи,що забезпечуватиме підприємствам, які виробляють інноваційні товари та послуги з високою доданою вартістю, надійний доступ до широкого спектра різноманітних джерел як пайового, так і боргового фінансування є запорукою успіху суспільства загалом і кожного його члена зокрема. Адже на думку вчених, в умовах євро інтеграційних процесів в Україні значно зростає роль капіталу як джерела забезпечення інтересів власників та засновників [1, с. 4]. Підтверджується така теза прикладом країн-найближчих сусідів України: Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини. Поміж іншого, в останні роки фінансові системи цих країн характеризуються динамічним розвитком специфічних фінансових посередників – фондів прямого інвестування (ФПІ).

Розвиток ФІП сприяє збільшенню пропозиції капіталу на ринку та створює конкуренцію класичним банківським установам, сприяючи зниженню середньозваженої вартості залучення капіталу суб’єктами економіки.

**Аналіз останніх досліджень.** Тема розвитку ФПІ була предметом дослідження таких зарубіжних науковців як Н. Блум, Р. С. Гарріс, О. Готтшлаг, Т. Дженкінсон, Дж. Джордж, С. Н. Каплан, Дж. Лернер, Ф. Лопез-де-Сіланез, Н. Лус, Дж. ван Рінен, Д. Т. Робінсон, П. Русенбум, Б. А. Сенсой, М. Соренсен, П. Стромберг, Р. Садун, М. Соус, Л. Філіпо, Р. Штюке. Проте в Україні, незважаючи на дослідження окре-



© Шкварчук Л.О., Русіян А.В.

мих аспектів розвитку ФІП О. Мертенсом [2] та Н. Яресько [3], фактично ця тематика залишається поза увагою вітчизняних учених. Більш розробленою є концепція прямого інвестування у прикладному аспекті, з позиція аналізу розвитку створених в Україні ФПІ у межах проектів Horizon Capital та інших.

**Метою статті** є оцінювання перспектив розвитку фондів прямого інвестування в Україні та світі., визначення їх переваг та недоліків.

**Виклад основного матеріалу.** Зібрані асоціацією ФПІ Invest Europe статистичні дані свідчать, що у 2016 р. європейські ФПІ інвестували майже $ 15 млрд у понад 4800 приватних компаній, які є представниками малого та середнього бізнесу [4]. Вважається, що 84% підприємств, в які інвестують ФПІ, наймають 250 або менше працівників, тобто відносяться до малого та середнього бізнесу [5]. Можна стверджувати, що ФПІ є цінним джерелом фінансування для малого та середнього бізнесу, у розвитку якого зацікавлена Україна. При цьому важливим аспектом діяльності ФПІ є роль, яку вони відіграють у заснуванні нових та виведенні з фінансових криз існуючих компаній. Зокрема, дослідження Frontier Economics доводять, що діяльність фондів прямого інвестування прямо або опосередковано щороку сприяє створенню в Європі 5600 нових компаній й допомагає запобігти банкрутству ще 2000 [5].

Як ілюструє рис. 1, чотири з п'яти секторів економіки, які є найбільшими отримувачами інвестицій європейських ФПІ, є високотехнологічними.

Наведені дані підтверджують схильність ФПІ інвестувати у компанії, що випускають інноваційну продукцію з високою доданою вартістю, розвиток яких сьогодні особливо актуальний для забезпечення модернізації та диверсифікації української економіки. Дослідження показують, що портфельні компанії ФПІ в середньому щороку реєструють більше патентів, ніж інші співставні з ними [6]. Патенти, зареєстровані портфельними компаніями ФПІ, у середньому більш цитовані в науковій літературі, що вважається важливим критерієм релевантності запатентованого винаходу [7]. Констатуємо, що ФПІ як мінімум слугують важливим джерелом фінансування для інноваційних компаній, а як максимум – здатні результативно стимулювати свої портфельні компанії проводити перспективні НДДКР. Таким чином ФПІ не тільки сприяють інноваційній діяльності на рівні окремих підприємств, але й провокують загострення конкуренції на ринку, змушуючи інші компанії також вкладати кошти у НДДКР та ставати більш інноваційними аби не втратити своїх позицій на ринку.

Можна стверджувати, що вплив інвестицій ФПІ на продуктивність діяльності портфельних компаній є багатогранним та, у переважній більшості випадків, позитивним. Значна частка інвестицій ФПІ припадає на компанії, які працюють у капіталомістких секторах економіки, а дослідження показують, що нагромадження капіталу відбувається більш інтенсивно у країнах, які залучають більше інвестицій ФПІ на душу населення [5]. Таким чином, ФПІ можуть відіграти важливу роль в оновленні виробничих потужностей українських підприємств, значна частка яких є зношеною як морально, так і фізично. Дослідження Ernst&Young виявляють, що операційний прибуток на одного співробітника компаній за період їх перебування в інвестиційному портфелі ФПІ зростає на 6,9% [8]. Дані останніх років свідчать, що контрольовані ФПІ компанії характеризуються найбільшою ефективністю корпоративного управління у порівнянні з компаніями усіх інших форм власності [9].

Статистичні дані свідчать, що в довгостроковому періоді темп приросту кількості спів-

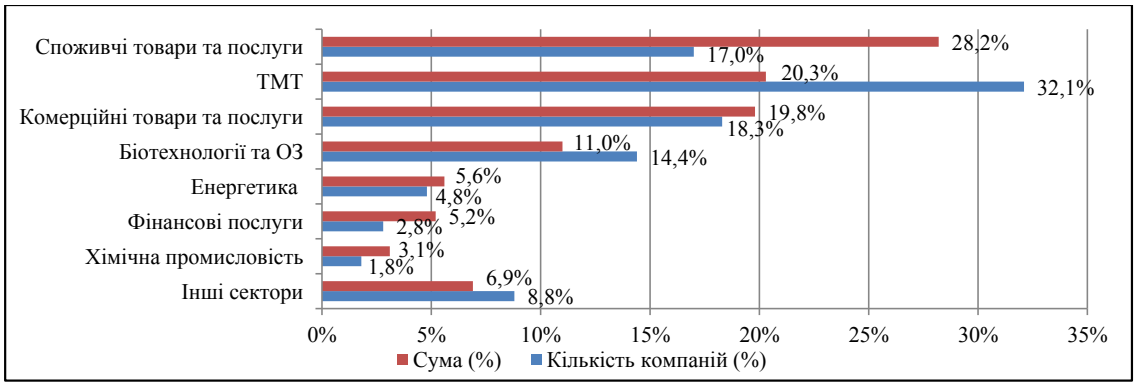


**Рис. 1. Розподіл інвестицій європейських ФПІ за секторами економіки [4]**

робітників портфельних компаній європейських ФПІ, ринкова вартість яких перевищує € 150 млн, складає 2,2% та перевищує середньоєвропейські показники, які коливаються у межах від -1,8% до 1,8%., а у період після вкладення ФПІ коштів у певну компанію часто спостерігається зростання серед її співробітників задоволення умовами праці [8].

Заради максимізації продуктивності портфельних компаній ФПІ здійснюють вкладення у програми підвищення кваліфікації їх працівників, модернізацію їх виробничих потужностей, виплати премій та надбавок за перевиконання цільових показників діяльності тощо. У випадку викупу ФПІ підприємства, діяльність якого є далекою від оптимальної, неминучим є скорочення штату його працівників. Проте необхідно враховувати, що функціонуючі субоптимально у ринкових умовах компанії рано чи пізно неминуче опиняться у кризовому стані, тому у цьому контексті діяльність ФПІ необхідно розглядати у першу чергу як таку, що дає можливість врятувати підприємство та зберегти робочі місця для найбільш ефективних працівників. ФПІ створюють кращим спеціалістам додаткові можливості для кар'єрного росту, стимулюють співробітників портфельних компаній постійно здобувати нові навички, проявляти ініціативу та доводити свою корисність підприємству, сприяючи росту продуктивності кожного працівника. Зростання продуктивності праці веде до збільшення реальних доходів на душу населення, а отже і рівня життя людей, що є важливою цілю України сьогодні.

Спеціалізацією багатьох ФПІ є надання фінансових ресурсів компаніям, які завоювали непогані конкурентні позиції на внутрішньому ринку своєї країни, але натрапляють на труднощі при спробах налагодити експорт продукції або розпочати комерційну діяльність за кордоном. Статистика доводить, що портфельні компанії ФПІ більш схильні приймати ризикові рішення на кшталт виходу на нові ринки [10], тому розвиток індустрії фондів прямого інвестування може допомогти українським компаніям розширювати свою діяльність за межі країни, а Україні – нарощувати обсяги експорту інноваційних товарів з високою доданою вартістю.

Ще однією з переваг ФПІ є позитивний їх вплив на стан ринку. Окрім загальної функції підвищення ліквідності ринку, ФІП сприяють зниженню загальної ризиковості операцій на ринку та формування оптимального паритету між ризиком і дохідністю.

У зарубіжній практиці (згідно із дослідженнями консалтингової компанії BCG) інвестиційні фонди поділяють на: фонди альтернативного інвестування, фонди активного спеціалізованого інвестування, цільові фонди, фонди активного інвестування та фонди пасивного інвестування. У табл. 1 представлено інформацію про основні класи альтернативного інвестування, до яких відносить й ФПІ, а також їх характеристики та фактори привабливості для інвесторів.

Рисунки 2 та 3 ілюструють, відповідно, динаміку вартості активів під управлінням кожної групи фондів і доходів компаній з управління активами (КУА) від управління фондами кожного виду, а також питомі ваги відповідних показників у сумарній вартості активів і сумі доходів КУА, а також прогноз показників [14].

В останні роки інвестори вкладають все менше коштів у фонди з активною інвестиційною стратегією. Спостерігається ріст обсягу інвестицій у фонди, які дотримуються пасивної інвестиційної стратегії, адже вони забезпечують хорошу диверсифікацію і генерують достатні доходи при невисоких трансакційних витратах. Стрімко зростає попит на цінні папери біржових фондів (exchange-traded funds), дохідність яких прив'язана до динаміки обраного індексу цін тих чи інших активів. Це не означає, що активне інвестування зникне взагалі – адже саме діяльність активних інвесторів робить ринок ефективним. Але успішно реалізовувати активні інвестиційні стратегії можуть лише власники інформаційних технологій та алгоритмів, які дають можливість швидше та якісніше обробляти наявну інформацію про об'єкт інвестування і відкривати відповідні позиції. Чиста прибутковість таких операцій є відносно низькою [11].

З іншого боку, фонди пасивного інвестування не дають змоги отримати понаднормові інвестиційні доходи: їх коефіцієнт альфа дорівнює нулю, бета – 1. Цим пояснюється зростання ролі фондів, які здійснюють інвестиції в альтернативні традиційним ліквідним біржовим активам об'єкти інвестування. Як показує рис. 3, не зважаючи на те, що питома вага вартості активів фондів альтернативних інвестицій в загальній вартості активів під управлінням КУА у 2016 р. складала усього 15%, понад 40% доходів КУА світу були згенеровані саме фондами альтернативного інвестування.

З-поміж усіх класів альтернативних інвестицій, описані тренди є сприятливими в значній мірі саме для ФПІ, оскільки вони прово-

Таблиця 1

**Основні класи альтернативних інвестицій**

| № | Клас | Коротка характеристика | Фактори привабливості |
|---|---|---|---|
| 1 | Прямі венчурні інвестиції (Venture Capital) | Високо ризикові інвестиції у нові компанії в розрахунку на отримання високого прибутку при виході | 1) висока абсолютна дохідність<br>2) диверсифікація<br>3) співвідношення ризик-дохід |
| 2 | Прямі пайові інвестиції (Private Equity) | Вкладення коштів у статутний капітал приватних компаній з метою їх перепродажу на протязі 4-6 років | 1) високі абсолютні прибутки<br>2) співвідношення ризик/дохід<br>3) диверсифікація |
| 3 | Прямі боргові інвестиції (Private Debt) | Надання приватним компаніям боргового фінансування, часто на досить гнучких умовах | 1) диверсифікація<br>2) надійність грошового потоку<br>3) співвідношення ризик/дохід |
| 4 | Хедж фонди (Hedge Funds) | Фонди, які дотримуютьсявисоко ризикової інвестиційної стратегії, що передбачає використання деривативів, левериджу, коротких позицій, купівлю спекулятивних облігацій тощо | 4) диверсифікація<br>5) низька кореляція з дохідністю інших активів<br>6) зниження волатильності портфеля |
| 5 | Нерухомість (Real Estate) | Інвестування прямо в реальні активи, або в фінансові активи, дохідність яких є похідною від цін на нерухомість | 7) диверсифікація<br>8) хеджування проти інфляції<br>9) співвідношення ризик/дохід |
| 6 | Біржові товари (Commodities) | Купівля активів, ціна яких є похідною від ціни на природний ресурс, дорогоцінний метал тощо | |
| 7 | Інфраструктурні інвестиції (Infrastructure) | Інвестиції в інфраструктурні об'єкти, які згодом продаються уряду, здаються в оренду, або залишаються у власності інвестора (наприклад платні дороги, приватні аеропорти) | 10) диверсифікація<br>11) надійність грошового потоку<br>12) низька кореляція з дохідністю інших активів |
| 8 | Деривативи й керовані ф'ючерсні фонди (Derivatives and Managed Futures Funds) | Інвестиції в різного виду похідні фінансові інструменти. Фонди, які займаються фінансовими інвестиціями в деривативи, часто відносять до хедж фондів. | 1. Диверсифікація<br>2. Низька кореляція з дохідністю інших активів<br>3. Зниження волатильності портфеля |
| 9 | Інші класи альтернативних активів | Антикваріат, колекції, витвори мистецтва тощо | Залежать від класу і мотивів інвестора |

*Джерело:складено авторами за даними [11; 12; 13]*

дять інвестиційну діяльність на ринках, які значно менш ліквідні і прозорі, ніж фондові біржі, а отже не є ефективними з економічної точки зору. Специфіка утворення та функціонування ФПІ як юридичної особи залежить від країни реєстрації, організаційно-правової форми ведення діяльності, юридичного статусу КУА фонду, контингенту інвесторів тощо. ФПІ переважно залучають тільки кошти кваліфікованих інвесторів, до яких законодавство більшості країн відносить зареєстрованих інституційних інвесторів, фізичних та юридичних осіб, активи чи доходи яких перевищують встановлений рівень, а також спеціалістів з відповідною освітою та досвідом роботи. Законодавство багатьох країн прирівнює частки інвесторів з обмеженою відповідальністю в капіталі командитних товариств до інвестиційних цінних паперів. Це означає, що публічне залучення ФПІ коштів некваліфікованих інвесторів робило б його діяльність об'єктом жорсткого контролю і регулювання. З іншого боку, приватне розміщення часток участі в товаристві серед виключно кваліфікованих інвесторів суттєво зменшує обсяг зобов'язань як самого фонду, так і його КУА в частині реєстрації та звітування перед регулятивними органами, дозволяючи зменшити операційні витрати та зберегти конфіденційність інформації. Згідно з даними Preqin, наприкінці 2016 р. в різноманітні ФПІ було вкладено приблизно $2,49 трл активів [13]. З них майже 61% було інвестовано в фонди, які перебували в управлінні 100 найбільших КУА ФПІ.

На рис. 4 представлена інформація про кількість закритих ФПІ у світі та обсяг вкладеного у них упродовж 2012-2016 рр. капіталу;

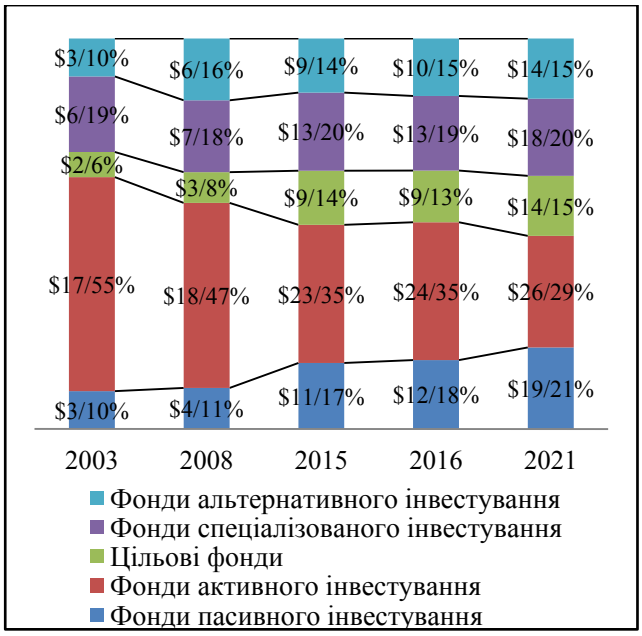


**Рис. 2. Активи інвестиційних фондів з різними стратегіями ($ трл)**

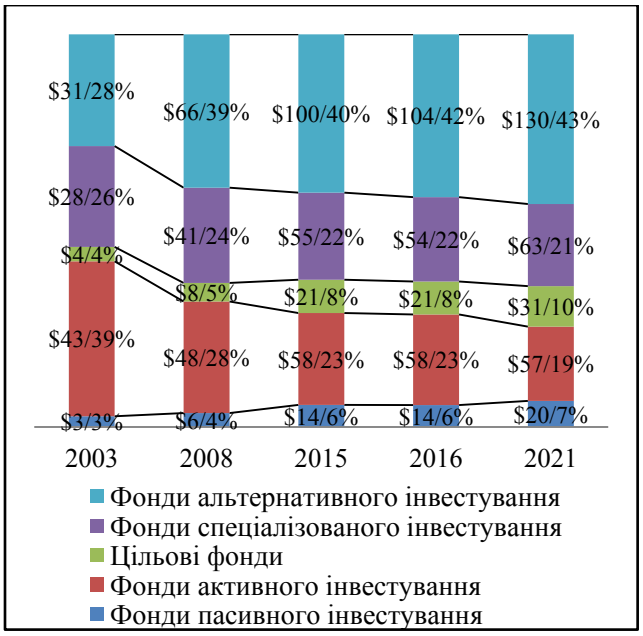


**Рис. 3. Доходи КУА фондів з різними стратегіями ($ млрд)**

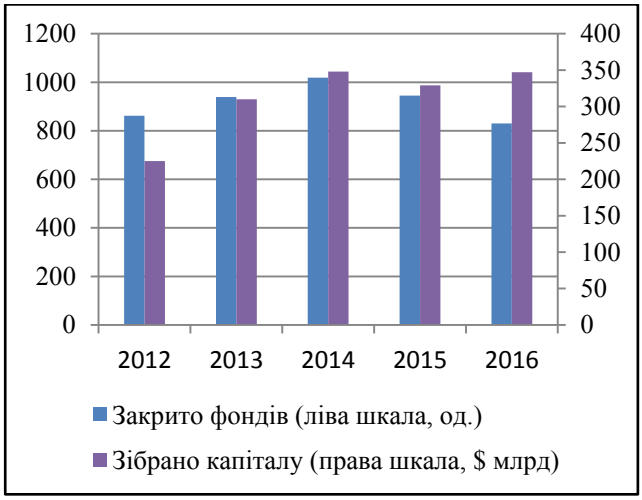


**Рис. 4. Кількість закритих ФПІ та обсяг залученого до них капіталу, 2012-2016 рр.**

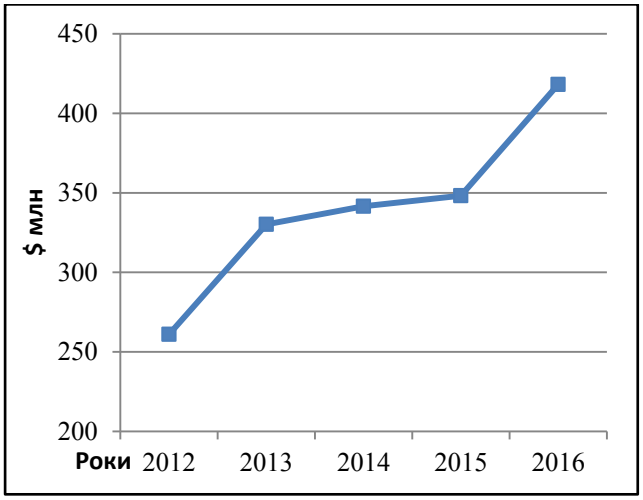


**Рис. 5. Обсяг коштів, вкладених у середньостатистичний ФПІ у 2012-2016 рр., $млрд**

рис. 5 – розмір середньостатистичного ФПІ з точки зору вкладених у нього коштів за аналогічний період [13].

Відповідно до рис. 4 та 5, обсяг акумульованих у ФПІ коштів в останні роки демонструє висхідну динаміку. Водночас кількість нових фондів в останні роки зменшується, а розмір середньостатистичного фонду – збільшується: у 20 найбільших за обсягом залученого капіталу ФПІ, закритих у 2014 р., було інвестовано 30% від загальної суми зібраних ФПІ в цей рік коштів, у 2016 р. – 38% [13].

Ряд факторів призводять до того, що можливістю інвестувати в ФПІ наділені майже виключно найбільші інституційні інвестори. По-перше, для уникнення необхідності виконувати дорогі та громіздкі регулятивні вимоги ФПІ змушені здійснювати приватні розміщення серед обмеженого кола кваліфікованих інвесторів. По-друге, залучення капіталу відносно маленької кількості найбільших інвесторів дозволяє зменшити аквізиційні, андерайтингові й операційні витрати, тому засновники ФПІ часто встановлюють суму мінімального внеску в фонд на недосяжному для дрібних інвесторів рівні. З іншого боку, якщо мінімальним допустимим вкладом в капітал фонду є, наприклад, $5 млн (типова вимога фондів

кращих спонсорів), а для формування диверсифікованого портфеля прямих інвестицій бажано вкласти кошти хоча б в 15 таких фондів, то тільки на пряме інвестування інвестор повинен виділити $75 мільйонів.

Опитування Preqin інвесторів, які прямо або опосередковано вкладають кошти в приватні компанії, показало, що в середньому вони прагнуть вкладати в пряме інвестування 12,5% портфеля [11]. Таким чином, для інвестування в ФПІ необхідно контролювати інвестиційний портфель розміром мінімум 75/0,125=$600 мільйонів. Окрім цього, оскільки структура інвестиційного портфеля багатьох інституційних інвесторів є предметом окремого регулювання, існують додаткові обмеження на здійснення ними інвестицій в ФПІ (наприклад, «Правило Волкера» і «Базель ІІІ" для банків, директива "SolvencyII" для страховиків ЄС тощо), що ще більше звужує коло потенційних інвесторів останніх. По-третє, результатом залучення ФПІ великих обсягів коштів від певних категорій інвесторів є виникнення у фонду додаткових юридичних і регулятивних зобов'язань. Наприклад, американський закон ERISA визначає, поміж іншого, що будь-який фонд, капітал якого на 25% або більше складається з внесків американських НПФ і який не відповідає законодавчому визначенню венчурної операційної компанії автоматично стає їх «фідуціарним агентом», що є вкрай небажаним для ФПІ через додаткову юридичну відповідальність, яку накладає на них отримання згаданого статусу [15].

**Висновки.** Збільшення обсягу діяльності ФПІ на українському ринку може сприяти розвитку фінансової системи країни. Зокрема, одним з основних шляхів виходу ФПІ з інвестицій є проведення портфельною компаніюIPO, тобто розміщення своїх акцій на фондовій біржі. Таким чином ФПІ можуть стимулювати розвиток ринку цінних паперів в Україні та сприяти його перетворенню в надійне джерело інвестиційних прибутків для українських інвесторів. З іншого боку, самі ФПІ могли б стати привабливим об'єктом вкладення коштів для вітчизняних інституційних інвесторів. Останнє актуально у першу чергу для лайфових страхових компаній та пенсійних фондів усіх форм власності, адже їх інвестиційні пріоритети (висока дохідність в довгостроковому періоді й обмежена потреба в ліквідності в короткостроковій перспективі) ідеально збігаються з типовим профілем грошових потоків, які генерують фонди прямого інвестування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Слав'юк Р. А. Капітал підприємств і банків: теоретичні основи формування та управління: монографія. К.: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. 330 с.

2. Мертенс О. В. Фонд прямих інвестицій в українському інституційному середовищі: проблеми та можливі шляхи вирішення. URL: http://mertens.com.ua/articles/files/article_pefund.pdf

3. Jaresko N. Ukrainian private equity market. Private equity Russia & CIS Journal (PERCIS). 2010. Vol. 4. URL: http://www.horizoncapital.com.ua/sites/default/files/press/in_press/pdf/article_percis_4-dec2010-jan2011_ukrainian_private_equity_market_interview_natalie_jaresko-original.pdf

4. Invest Europe. (2017). 2016 European Private Equity Activity. Statistics on Fundraising, Investments & Divestments. Brussels, Belgium: Invest Europe. URL: https: // www.investeurope.eu/media/651727/invest-europe-2016-european-private-equity-activity-final.pdf

5. Frontier Economics. Exploring the impact of private equity on economicgrowth in Europe (A report prepared for the EVCA). London, England: Frontier Economics Europe. 2013. URL: https: // www.investeurope.eu/media/12929/Frontier-Economics-Report.pdf

6. Lerner, J., Sorensen, M., Stromberg, P. Private Equity and Investment in Innovation: Evidence from Patents. Journal of Applied Corporate Finance. 2013. Vol. 25. P. 95–102

7. Saric, M. Does a Venture Capital Market Exist in the Countries of Former Yugoslavia? EBEEC Conference Proceedings, The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed World, KnE Social Sciences. 2017. P. 197–210. URL: https://knepublishing.com/index.php/Kne-Social/article/viewFile/657/2000

8. Ernst & Young. Branching Out. How Do Private Equity Investors Create Value? A Study of European Exits. 2011. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Private-equity-creates-value-in-Europe/$FILE/Euro_PE_Study_2012.pdf

9. Bloom, N., Sadun, R., Van Reenen, J. Do Private Equity Owned Firms Have BetterManagement Practices? American Economic Review. 2015. Vol. 105 (5). P. 442-446.

10. Lutz, E., George, G. Venture Capitalists' Role in New Venture Internationalization. The Journal of Private Equity. 2012. Vol. 16 (1). pp. 26–41.

11. Yau, J.K., Schneeweis, T., Robinson, T.R., Weiss L. R. Alternative Investments Portfolio Management. CFA Program Curriculum. 2017. Level III. Volumes 1-6. P. 2486

12. Preqin. Preqin Alternative Assets Performance Monitor. 2017. London, England: Preqin, Ltd. URL: https://www.preqin.com/docs/reports/2017-Preqin-Alternative-Assets-Performance-Monitor-Sample-Pages.pdf

13. Preqin. Private Equity Assets under Management Approach. 2017. URL: https:// docs.preqin.com/press/GPER-Launch-2017.pdf

14. Beardsley, B. et al. Global Asset Management 2017: The Innovator's Advantage. Boston, MA: The Boston Consulting Group, Inc. 2017. URL: http://image-src.bcg.com/Images/BCG-The-Innovators-Advantage-July-2017_tcm9-163905.pdf

15. The United States SEC. AMG Pantheon Private Equity Fund. LLC: Private Placement Memorandum. 2014. URL: https:// https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1609211/000119312514215186/d733143dn2.htm

16. Bacon et al. The effects of private equity and buy-outs on HRM in the UK and the Netherlands. Human Relations. 2008. Vol. 61 (10). P. 1399-1433

REFERENCES:

1. Slav'yuk R. A. (2016) Kapital pidpryjemstv i bankiv: teoretychni osnovy formuvannja ta upravlinnja: monoghrafija. (Capital of Enterprises and Banks: Theoretical Foundations of Formation and Management). Kyjiv: DVNZ "Universytet bankivsjkoji spravy". P. 330 (in Ukrainian).

2. Mertens O. V. Fond prjamykh investycij v ukrajinsjkomu instytucijnomu seredovyshhi: problemy ta mozhlyvi shljakhy vyrishennja. (The Private Equity Fund in the Ukrainian Institutional Environment: Problems and Possible Solutions). URL: http://mertens.com.ua/articles/files/article_pefund.pdf (in Ukrainian).

3. Jaresko N. Ukrainian private equity market. Private equity Russia & CIS Journal (PERCIS). 2010. Vol. 4. URL: http://www.horizoncapital.com.ua/sites/default/files/press/in_press/pdf/article_percis_4-dec2010-jan2011_ukrainian_private_equity_market_interview_natalie_jaresko-original.pdf

4. Invest Europe. (2017). 2016 European Private Equity Activity. Statistics on Fundraising, Investments & Divestments. Brussels, Belgium: Invest Europe. URL: https: // www.investeurope.eu/media/651727/invest-europe-2016-european-private-equity-activity-final.pdf

5. Frontier Economics. Exploring the impact of private equity on economicgrowth in Europe (A report prepared for the EVCA). London, England: Frontier Economics Europe. 2013. URL: https: // www.investeurope.eu/media/12929/Frontier-Economics-Report.pdf

6. Lerner, J., Sorensen, M., Stromberg, P. Private Equity and Investment in Innovation: Evidence from Patents. Journal of Applied Corporate Finance. 2013. Vol. 25. P. 95–102

7. Saric, M. Does a Venture Capital Market Exist in the Countries of Former Yugoslavia? EBEEC Conference Proceedings, The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed World, KnE Social Sciences. 2017. P. 197–210. URL: https://knepublishing.com/index.php/Kne-Social/article/viewFile/657/2000

8. Ernst & Young. Branching Out. How Do Private Equity Investors Create Value? A Study of European Exits. 2011. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Private-equity-creates-value-in-Europe/$FILE/Euro_PE_Study_2012.pdf

9. Bloom, N., Sadun, R., Van Reenen, J. Do Private Equity Owned Firms Have Better Management Practices? American Economic Review. 2015. Vol. 105 (5). P. 442-446.

10. Lutz, E., George, G. Venture Capitalists' Role in New Venture Internationalization. The Journal of Private Equity. 2012. Vol. 16 (1). pp. 26–41.

11. Yau, J.K., Schneeweis, T., Robinson, T.R., Weiss L. R. Alternative Investments Portfolio Management. CFA Program Curriculum. 2017. Level III. Volumes 1-6. P. 2486

12. Preqin. Preqin Alternative Assets Performance Monitor. 2017. London, England: Preqin, Ltd. URL: https://www.preqin.com/docs/reports/2017-Preqin-Alternative-Assets-Performance-Monitor-Sample-Pages.pdf

13. Preqin. Private Equity Assets under Management Approach. 2017. URL: https://docs.preqin.com/press/GPER-Launch-2017.pdf

14. Beardsley, B. et al. Global Asset Management 2017: The Innovator's Advantage. Boston, MA: The Boston Consulting Group, Inc. 2017. URL: http://image-src.bcg.com/Images/BCG-The-Innovators-Advantage-July-2017_tcm9-163905.pdf

15. The United States SEC. AMG Pantheon Private Equity Fund. LLC: Private Placement Memorandum. 2014. URL: https:// https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1609211/000119312514215186/d733143dn2.htm

16. Bacon et al. The effects of private equity and buy-outs on HRM in the UK and the Netherlands. Human Relations. 2008. Vol. 61 (10). P. 1399-1433

УДК 339.7:336.71(477)

# Аналіз деяких індикаторів фінансової безпеки банківської системи Україні

**Штефан Л.Б.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті проаналізовано стан фінансової безпеки банківської системи України. Визначено, що у вітчизняній методиці запропонованої Міністерством економічного розвитку та торгівлі відсутні єдині критерії відбору відповідних індикаторів для нашої країни, а використовуються ті значення, які діють у високорозвинутих країнах, які для нас не завжди можуть бути використані.

**Ключові слова:** фінансова безпека, банківська система, індикатори фінансової безпеки, кредити, депозити, власний капітал.

Штефан Л.Б. АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье проанализировано состояние финансовой безопасности банковской системы Украины. Определено, что в отечественной методике предложенной Министерством экономического развития и торговли отсутствуют единые критерии отбора соответствующих индикаторов для нашей страны, а используются те значения, которые действуют в высокоразвитых странах, которые у нас не всегда могут быть использованы.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, банковская система, индикаторы финансовой безопасности, кредиты, депозиты, собственный капитал.

Shtefan L.B. ANALYSIS OF SOME INDICATORS OF FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The article analyzes the state of financial security of the banking system of Ukraine. It is determined that in the domestic methodology proposed by the Ministry of Economic Development and Trade, there are no single criteria for the selection of appropriate indicators for our country, but those values that operate in highly developed countries, which we can not always be used, are used.

**Keywords:** financial security, banking system, indicators of financial security, loans, deposits, equity.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Банківська система України сьогодні переживає важкі часи, реагуючи, як лакмус, на зміни як в економічному, так і в соціально-політичному середовищі країни. Соціально-політична криза в Україні 2013-2014 рр. спричинила глибоку економічну кризу, яка найбільше вплинула на банківську сферу, ніж навіть світова криза 2008-2010 рр. Для майбутнього економічного зростання нам конче необхідна стабільна та надійна банківська система.

В умовах поглиблення процесів фінансової глобалізації, розширення асортименту фінансових послуг, розвитку інформаційних та інноваційних технологій, консолідації капіталу істотно збільшується можливість виникнення негативних та не прогнозованих змін зовнішнього та внутрішнього середовища банківської системи. Тому з метою запобігання та подолання негативних явищ і процесів в банківському секторі високої актуальності набуває проблема розробки та застосування превентивних заходів щодо запобігання існуючим загрозам у банківському бізнесі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями оцінки фінансової безпеки банківської системи у межах своїх наукових досліджень займалися такі науковці, як О.І. Барановський [1], В.С. Домбровський [2], М.М. Єрмошенко [3], В.В. Коваленко [4], І.М. Крупка [5], Л.М. Пилипенко [6] та інші. Проте слід зазначити, що науковці при визначенні рівня фінансової безпеки банківської системи керуються методикою розрахунку рівня економічної безпеки, запропонованою Міністерством економічного розвитку та торгівлі України та Національним інститутом проблем міжнародної безпеки України [8]. Причому відмінності в цих двох методиках полягають лише у переліку індикаторів та структури їх розрахунків.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас, незважаючи на значну кількість напрацювань щодо оцінювання рівня фінансової безпеки банківського





© Штефан Л.Б.

сектору, відсутнє єдине обґрунтування критеріїв відбору відповідних індикаторів конкретно для нашої країни і встановлення їх нормативних (порогових) значень. Причому у нас використовуються ті значення, які діють у високорозвинутих країнах. В зв'язку з цим, ми вважаємо, що офіційні методики оцінювання рівня банківської безпеки потребують суттєвого доопрацювання.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є аналіз методики розрахунку рівня фінансової безпеки банківської системи, розробленої Міністерством економічного розвитку та торгівлі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз наукової і нормативної літератури з приводу питання оцінки фінансової безпеки банківської системи дає можливість дійти висновку, що конструювання інтегрального показника фінансової безпеки передбачає наступні етапи: формування множини індикаторів; визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень індикаторів; нормалізація індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; розрахунок інтегрального індексу [7].

Методика розрахунку рівня економічної безпеки запропонована Міністерством економічного розвитку та торгівлі була розроблена з метою використання її органами виконавчої влади, науковими інститутами та іншими установами при визначенні рівня складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері.

В зазначеній методиці передбачено два індикатори стану банківської безпеки України: частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу та обсяг кредитування банками реального сектора економіки у % до ВВП, динаміка цих показників за останні 4 роки наведена у табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, граничне значення показника обсягу кредитування банками реального сектору економіки повинно бути не менше 30%, і цей показник, нажаль, за останні 4 роки досяг свого критичного значення 30,09% в 2017 р., а показник частки іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу повинен бути не більше 30%, а у нас за весь період дослідження цей показник коливався в межах 32,5-51,2%, що також є незадовільним показником для фінансової безпеки банківського сектору України.

Проте, аналіз лише цих двох показників не дає повного уявлення про рівень фінансової безпеки банківської системи, оскільки поза увагою залишається не дослідженим вплив інших негативних факторів на банківську систему, зокрема таких як: відтік депозитів, погіршення платоспроможності позичальників, недобросовісна конкуренція, втягнення банків у процеси відмивання грошей тощо. Для вирішення цієї проблеми очевидним стає необхідність побудови системи індикаторів, які б в сукупності максимально характеризували рівень фінансової безпеки банківської системи.

Крім того, враховуючи значення вагових коефіцієнтів для показників фінансової безпеки (обсяг кредитування банками реального сектору економіки – 0,55; частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу – 0,45), ми можемо розрахувати інтегральний індекс рівня фінансової безпеки банківської системи (табл. 2).

Як видно з табл. 2, у період 2014-2017 рр. значення інтегрального індикатора банківської безпеки мало тенденцію до зменшення, тобто спостерігалося зменшення рівня безпеки банківської системи з небезпечного, який

Таблиця 1

**Показники фінансової безпеки банківської системи України в 2014-2017 рр.**

| Показник | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. |
|---|---|---|---|---|
| Обсяг кредитування банками реального сектору, млн. грн. | 802582 | 830632 | 847092 | 897460 |
| ВВП, млн. грн. | 1566728 | 1979458 | 2383182 | 2982920 |
| Обсяг кредитування банками реального сектору економіки, % до ВВП, (граничне значення не менше 30%) | 51,23 | 41,96 | 35,54 | 30,09 |
| Частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу, %, (граничне значення не більше 30%) | 32,5 | 43,3 | 51,2 | 35,8 |

*Джерело: складено автором за [9-11]*

Таблиця 2

**Показники фінансової безпеки банківської системи України за 2014-2017 рр.**

| Показник | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. |
|---|---|---|---|---|
| Обсяг кредитування банками реального сектору економіки | 0,51 | 0,42 | 0,36 | 0,30 |
| Частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу | 0,33 | 0,43 | 0,51 | 0,36 |
| Інтегральний індекс фінансової безпеки банківської системи | 0,4280 | 0,4256 | 0,4257 | 0,3265 |

*Джерело: розраховано автором за [8]*

був у 2014-2016 рр., до критичного у 2017 р. Таку тенденцію можна пояснити зменшенням обсягів кредитування банками підприємств реального сектору та збільшенням частки іноземного банківського капіталу. Крім того, четвертий рік поспіль банківська система фіксує збитки. Протягом 2014-2017 рр. банківська система України була збитковою внаслідок важкого й довготривалого подолання наслідків соціально-політичної ситуації в країні. Збитки банківської системи в цілому за 2014 р. сягнули 33,1 млрд. грн., за 2015 р. – 66,1 млрд. грн., за 2016 р. – 159,4 млрд. грн., за 2017 р. – 24,4 млрд. грн. У 2016 році зафіксовано історично найбільший збиток банківського сектору – 159,4 млрд. грн., що було зумовлено значним резервуванням кредитного портфеля Приватбанку. Для решти банків відрахування в резерви значно знизилися, що позначилося на зменшенні їх сукупних збитків вже у 2017 р. до 24,4 млрд. грн.

Основною причиною збиткової діяльності банків є погіршення якості їх кредитного портфеля через незадовільний фінансовий стан значної кількості позичальників та погіршення їх платіжної дисципліни внаслідок комплексу негативних чинників (погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків, надто повільні темпи відновлення промислового виробництва, погіршення стану ринку праці, суттєвого зниження платоспроможного попиту населення тощо).

Крім того, скорочується кількість працюючих банків. З початку 2014 р. (180 банків) до сьогодні на 01.05.2018 р. (82 банки) банківська система втратила 98 установ [11]. З одного боку, очищення банківської системи України від проблемних, непрозорих, недостатньо капіталізованих банків є об'єктивною необхідністю і передумовою економічного відновлення, проте в Україні цей процес відбувається у несприятливих та непрозорих умовах, що характеризуються незавершеним збройним протистоянням та макроекономічними негараздами. З іншого боку, скорочення частини працюючих банків є наслідком загальноекономічної дестабілізації, що певною мірою її посилює, адже втрати клієнтів збанкрутілих банків, які не підлягають під компенсації Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (302,4 млрд. грн. станом на кінець 2017 р.) погіршують їх фінансовий стан та ділові очікування. Більш стійкими до внутрішньої кризи виявилися банки з іноземним капіталом: їх кількість скоротилася за 2014-2018 рр. на 10 одиниць (табл. 3) або 20,4%, причому їх частка у структурі банків у період 2014-2018 рр. навіть зросла: 32,5% у 2014 р. до 35,8% у 2017 р.

Враховуючи затверджений НБУ графік збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків, в подальшому можна очікувати нових випадків самоліквідації комерційних банків в Україні. Нагадаємо, згідно з Постановою правління НБУ № 242 від 07.04.2016 р. станом на 11.07.2017 р. мінімальний обсяг статутного капіталу банку має бути не меншим за 200 млн. грн. До 11.07.2018 р. його обсяг має бути збільшений вже до 300 млн. грн. Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банківських установ триватиме щорічно до 500 млн. грн. станом на 11.07.2024 р. [11].

Розподіл комерційних банків України за розміром статутного капіталу представлено в табл. 4.

Варто зазначити, що скорочується також і кредитний портфель банків, який є основою їх прибуткової діяльності (питома вага процентних доходів від надання кредитів в цілому по банківській системі становила 77,0 % за 2014 р., 68,7 % за 2015 р., 59,4 % за 2016 р. та 80,0 % за 2017 р.). Кредитний портфель банків, наданий юридичним особам у національній валюті, за 2015 р. скоротився на 41 млрд. грн. до 382,7 млрд. грн., за 2016 р. – на 98,0 млрд. грн. до 284,7 млрд. грн. Теж саме в іноземній валюті – на 6,5 млрд. дол. США до 21,9 млрд. дол. США за 2015 р., на 8,1 млрд. дол. США до 13,8 млрд. дол. США за 2016 р. У 2017 р. кредитний портфель банків

Таблиця 3

**Кількість діючих банків та банків з іноземним капіталом за період 2008-2018 рр.**

| Назва показника | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кількість діючих банків | 175 | 184 | 182 | 176 | 176 | 176 | 180 | 163 | 117 | 98 |
| з них: з іноземним капіталом | 47 | 53 | 51 | 55 | 53 | 53 | 49 | 51 | 41 | 39 |
| у т.ч. зі 100% іноземним капіталом | 17 | 17 | 18 | 20 | 22 | 22 | 19 | 19 | 17 | 17 |
| Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, % | 35 | 36,7 | 35,8 | 40,6 | 41,9 | 39,5 | 32,5 | 43,3 | 51,2 | 35,8 |

*Джерело: складено автором за [11]*

Таблиця 4

**Розподіл комерційних банків за розміром статутного капіталу**

| Розмір статутного капіталу | на 01.01.2016 | на 01.01.2017 | на 01.01.2018 |
|---|---|---|---|
| Кількість банків, які мали банківську ліцензію | 123 | 100 | 84 |
| із них: | | | |
| статутний капітал менше ніж 200 млн. грн. | 58 | 43 | 1 |
| статутний капітал від 201 до 300 млн. грн. | 18 | 16 | 41 |
| статутний капітал від 301 до 500 млн. грн. | 13 | 11 | 11 |
| статутний капітал більше ніж 500 млн. грн. | 31 | 30 | 31 |
| статутний капітал від 501 і більше | 41 | 31 | 30 |

*Джерело: складено автором за [11]*

Таблиця 5

**Динаміка кредитних коштів комерційних банків**

| Показники | Роки | | | Відхилення 2017/2015 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | 2016 | 2017 | абс. | (%) |
| Кредити фізичним особам, млрд. грн. | 145,8 | 97,6 | 74,3 | -71,5 | -49,0 |
| в т.ч. у національній валюті | 85,9 | 59,3 | 55,4 | -30,5 | -35,5 |
| в іноземній валюті, млрд. грн. | 59,9 | 38,3 | 19,0 | -40,9 | -68,3 |
| в іноземній валюті, млрд. дол. | 3,8 | 1,6 | 0,7 | -3,1 | -81,6 |
| Кредити юридичним особам, млрд. грн | 727,8 | 616,4 | 480,3 | -247,5 | -34,0 |
| в т.ч. у національній валюті | 382,7 | 284,7 | 236,0 | -146,7 | -38,3 |
| в іноземній валюті, млрд. грн. | 345,1 | 331,7 | 244,3 | -100,8 | -29,2 |
| в іноземній валюті, млрд. дол. | 21,9 | 13,8 | 9,0 | -12,9 | -58,9 |
| Рівень доларизації кредитів, % | 46,3 | 51,8 | 47,5 | +1,2 в.п. | |

*Джерело: складено автором за [9]*

продовжує скорочуватись, проте значно меншими темпами, ніж у минулі 2 роки – в національній валюті скоротився на 48,7 млрд. грн. до 236,0 млрд. грн. та в іноземній валюті на 4,8 млрд. дол. США до 9,0 млрд. дол. США) (табл. 5).

Зростає рівень доларизації кредитів і депозитів банків як результат переоцінки балансів на тлі зниження курсу національної грошової одиниці. Якщо станом на 01.01.2014 р. загальна сума кредитного портфеля банківської системи в іноземній валюті складала близько 38 млрд. дол. США, а рівень доларизації кредитів разом по банківській системі дорівнював 34%, то станом на 01.01.2017 р. кредитний портфель в іноземній валюті скоротився до 9,7 млрд. дол. США, проте рівень доларизації кредитів разом по банківській системі за рахунок зміни валютного курсу зріс до 47,5%. В той же час частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів (рівень доларизації кредитів) вважається оптимальною, якщо її рівень становить 20%, 30% − вважається задовільним, 37% − незадовільним, 45% − небезпечним, а 50% − критичним [8].

Серед причин, що стримують активізацію банківського кредитування (у першу чергу –

корпоративного) – наявність інших прибуткових та відносно безпечних інструментів для розміщення вільних коштів, зокрема державних цінних паперів та короткострокових сертифікатів НБУ; зниження ділової активності у корпоративному секторі економіки, зменшення платоспроможного попиту та купівельної спроможності населення.

В Україні також гостро стоїть проблема ризику погіршення якості кредитного портфеля банків, що обумовлює зростання витрат банків на формування страхових резервів. Оцінку цього ризику здійснимо за індикатором економічної безпеки «Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України», визначеним у «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [8]. Оптимальне значення цього індикатора має становити 2%, значення на рівні 3% вважається задовільним, 4% − незадовільним, 5% − небезпечним, 7% − критичним.

На тлі поступового зменшення обсягу кредитного портфеля банків погіршується його якість, отже зростає питома вага проблемних кредитів (IV та V категорії якості) у їх загальному обсязі за рахунок погіршення фінансового стану та платіжної дисципліни позичальників. Якщо станом на 01.01.2014 р. частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів загалом по банківській системі дорівнювала 7,7%, то вже станом на 01.01.2017 р. зросла до 30,1 % (рис. 1).

Динаміка залучених банками коштів фізичних осіб, що є базою для активізації кредитної діяльності банків, протягом 2015-2016 рр. була негативною: обсяг коштів фізичних осіб у банках за 2015 р. скоротився на 126 млрд. грн., або на 29%, у т.ч. у національній валюті – на 53 млрд. грн. (на 21 %), в іноземній валюті – на 9 млрд. дол. США (на 40 %). Протягом 2016 р. поступове вилучення депозитів фізичних осіб з банківської системи продовжувалось, хоча цей процес і значно уповільнився: гривневі вклади фізичних осіб скоротились на 9,7 млрд. грн., або на 4,9%; валютні вклади зменшилися на 5,4 млрд. дол. США, або на 38,2 %. Лише у 2017 році динаміка вкладів населення в українських банках стала позитивною (зростання коштів фізичних осіб у гривні склало 6,8 млрд. грн., або на 3,6%, у валюті практично без змін), проте темпи відновлення банківських депозитів не відповідають потребам банків у ресурсах для помітної активізації кредитування (табл. 6).

Відповідно загальний обсяг депозитів в іноземній валюті, залучених у банківську систему станом на 01.01.2015 р. складав близько 30 млрд. дол., станом на 01.01.2018 р. він скоротився до 15,4 млрд. дол. США, крім того рівень доларизації депозитів разом по банківській системі за рахунок зміни валютного курсу зріс до 49,1%.

Розглянуті тенденції свідчать про наявність низки ризиків, що загрожують стабільності функціонування банківської системи у поточному році та у наступному 2019 році, це зокрема:

1. Ризик збереження збитковості банківської системи України у разі продовження дії комплексу негативних чинників, зокрема: подальшого скорочення процентних доходів, результату від торгівельних операцій та інших операційних доходів банківської системи, зростання витрат банків на формування страхових резервів під кредитні операції та комісійних витрат.

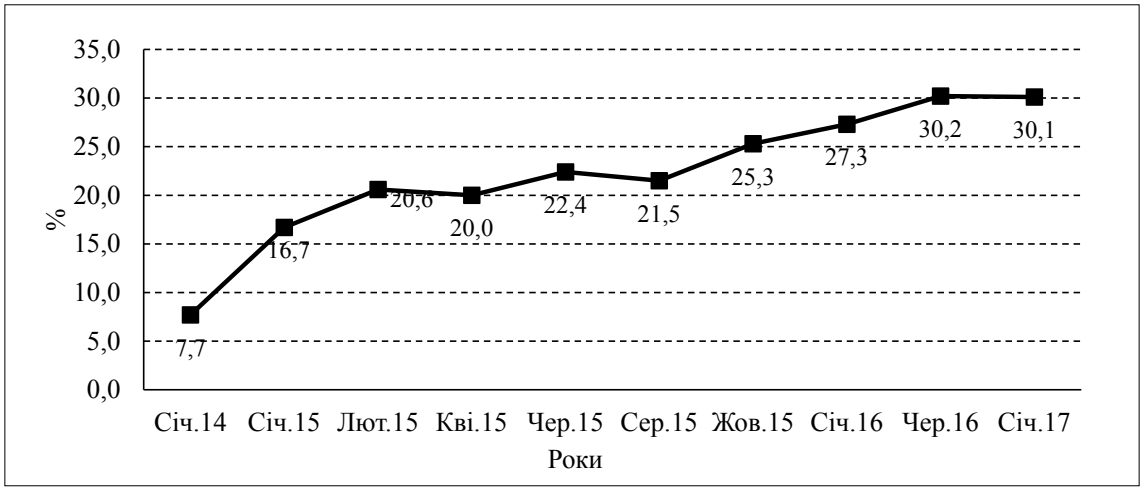


**Рис. 1. Частка негативно класифікованих кредитів платоспроможних банків у всіх кредитах [9]**

В останні роки більшість банків мали додатне значення показника прибутку завдяки адаптації до кризових умов, що проявилась у зниженні процентних ставок по депозитах і, відповідно, процентних витрат, скороченні мережі відділень та персоналу, що призвело до суттєвого зменшення загальних адміністративних витрат, у зростанні комісійних доходів на заміну втрачених процентних доходів.

Серед найбільш збиткових банків по результатах 2017 р. присутні 4 банки з російським капіталом державного походження: «ВТБ Банк», «Промінвестбанк», «Сбербанк», «БМ Банк». При цьому збитковість цих банків є «хронічною», а її сукупний для 4 установ розмір склав 17,8 млрд. грн. (рис. 2).

Загроза банкрутства збиткових банків може спровокувати значні додаткові витрати для Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, щоб повернути депозити громадянам.

Збитковість банківської системи негативно впливає на фінансову безпеку держави. Серед індикаторів, які ілюструють цей зв'язок, є показник «Рентабельність активів», оптимальне значення якого має становити від 1 до 1,5%. Натомість за умови збитків банківської системи значення даного показника буде

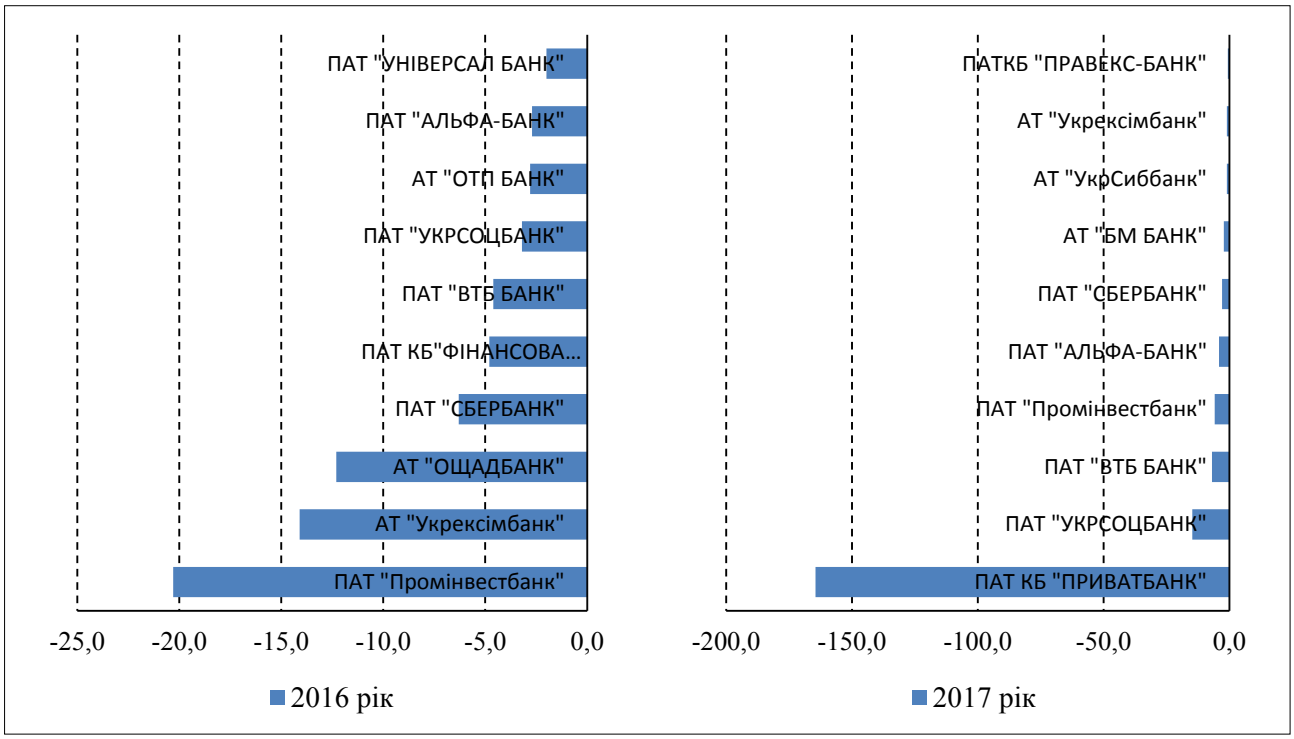


**Рис. 2. ТОП-10 збиткових банків у 2016-2017 рр., млрд. грн.**

*Джерело: побудовано автором на основі [11]*

Таблиця 6

**Динаміка залучених коштів комерційними банками**

| Показники | Роки | | | Відхилення 2017/2015 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | 2016 | 2017 | абс. | (%) |
| Депозити фізичних осіб, млрд. грн. | 422,7 | 399,8 | 431,5 | +8,8 | +2,1 |
| в т.ч. у національній валюті | 198,2 | 188,5 | 195,3 | -2,9 | -1,5 |
| в іноземній валюті, млрд. грн. | 224,6 | 211,4 | 236,2 | +11,6 | +5,2 |
| в іноземній валюті, млрд. дол. | 14,2 | 8,8 | 8,7 | -5,5 | -38,7 |
| Депозити юридичних осіб, млрд. грн., | 295,5 | 360,5 | 423,3 | +127,8 | +43,2 |
| в т.ч. у національній валюті | 175,8 | 212,8 | 240,1 | +64,3 | +36,6 |
| в іноземній валюті, млрд. грн. | 119,7 | 147,6 | 183,2 | +63,5 | +53,0 |
| в іноземній валюті, млрд. дол. | 7,6 | 6,2 | 6,7 | -0,9 | -11,8 |
| Депозити всього, млрд. грн. | 718,2 | 760,3 | 854,8 | +136,6 | +19,0 |
| Рівень доларизації депозитів, % | 47,9 | 47,2 | 49,1 | +1,2 в.п. | |

*Джерело: складено автором за [11]*

від'ємним. При цьому критичним рівнем збитковості вважається значення – 1% [8].

Аналіз звітних даних по банківській системі України на основі відкритої статистичної звітності НБУ дає змогу розрахувати значення даного показника. Виходячи з розміру збитків та суми активів на відповідну дату, показник рентабельності активів дорівнював – (-4,07%) станом на 01.01.2015 р.; (-5,46%) станом на 01.01.2016 р.; (-12,6%) станом на 01.012017 р. Таким чином, значення цього показника значно перевищує критичні параметри і має тенденцію до погіршення.

Збитковість банківської системи України в наступному році може формуватися під впливом низки негативних чинників, серед яких: збереження низького рівня довіри до банківської системи з боку юридичних і фізичних осіб, що стримує зростання портфеля депозитів та обмежує ресурси для активізації банківського кредитування та призводить до подальшого скорочення процентних доходів банків з урахуванням необхідності формування страхових резервів під проблемні кредити.

2. Ризик падіння капіталізації банківської системи України внаслідок збиткової діяльності окремих банків та недостатніх темпів їх рекапіталізації.

Внаслідок низки заходів НБУ, спрямованих на відновлення капіталізації банківської системи, що були здійснені у 2016 році, станом на 01.01.2017 р. величина власного капіталу працюючих банків зросла до рівня 123,8 млрд. грн., в той час, як на 01.01.2016 р. він складав 103,7 млрд. грн. (рис. 3).

Наявність у банківській системі України працюючих банків з низьким рівнем власного капіталу, формує ризик як для клієнтів і вкладників цих банків, так і для держави в цілому, адже у разі виведення з ринку недостатньо капіталізованих банків витрати по відшкодуванню коштів населення на їх рахунках будуть покладені на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

3. Ризик втрати контролю над банківською системою з боку держави в особі НБУ.

Присутність на банківському ринку значної частки банків з іноземним капіталом може нести в собі різноманітні ризики та загрози банківській системі країни. Ці ризики пов'язані з потенційним занепадом вітчизняних банків в умовах загострення конкуренції з іноземцями, що мають значно більше можливостей користуватись дешевими ресурсами материнських банків та мають потенційний вплив як нерезиденти на прийняття важливих економічних рішень (зокрема, вибору об'єктів кредитування в Україні).

4. Ризик скорочення кредитного портфеля банків та їх процентних доходів.

Питома вага процентних доходів по банківській системі в цілому становила на 01.01.2017 р. 80,0%. Не зважаючи на зростання питомої ваги процентних доходів у структурі доходів банківської системи, абсолютна сума процентних доходів українських банків внаслідок скорочення кредитного портфеля банків та погіршення його обслуговування (несвоєчасної сплати нарахованих відсотків) позичальниками має нестійку тенденцію: 57,1 млрд. грн. на 01.01.2015 р., 43,9 млрд. грн. на 01.01.2016 р.

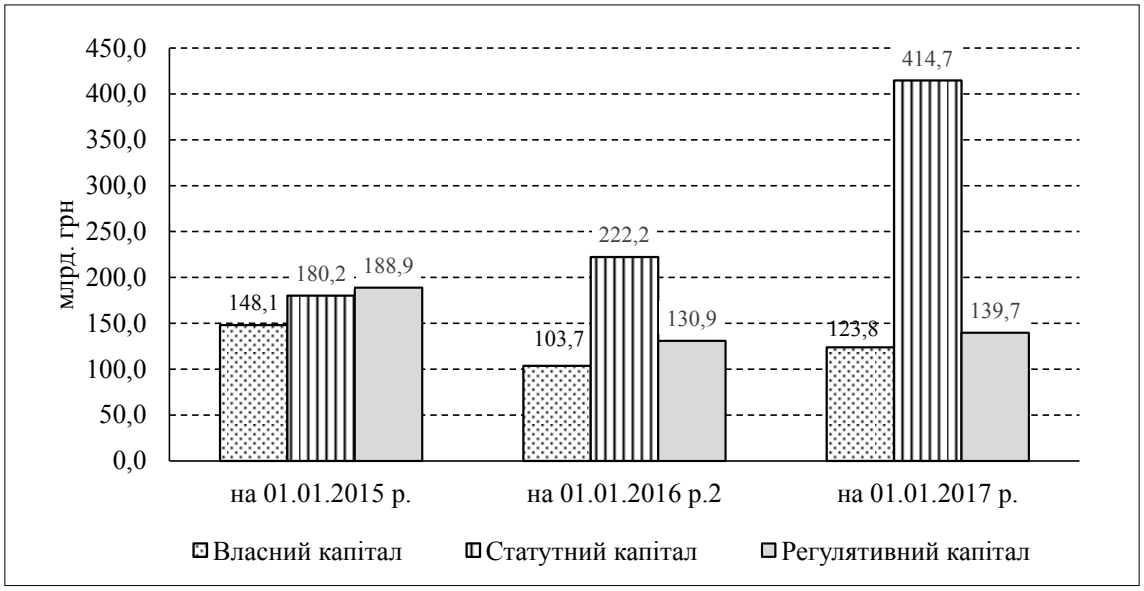


**Рис. 3. Динаміка капіталу банківської системи України**

*Джерело: побудовано автором на основі [11]*

та 48,0 млрд. грн. на 01.01.2017 р. [9]. Таке скорочення кредитного портфеля банків підриває основу прибуткової діяльності як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

5. Ризик різкого відпливу залучених банками вкладів населення, внаслідок погіршення ситуації на валютному ринку, скорочення доходів та зростання споживчих витрат населення через зростання інфляції більше прогнозованого НБУ рівня, що у сукупності може загрожувати ліквідності банківської системи.

Після дворічного (2014-2015 рр.) відпливу залучених банками коштів фізичних осіб у 20162017 рр. негативні тенденції на депозитному ринку були, нарешті, зупинені: за 2017 рік обсяг коштів населення у гривні зріс на 6,8 млрд. грн., у валюті практично не змінився. Таким чином, скорочення банківських вкладів фізичних осіб нарешті зупинилось, проте причини, що його провокували (зниження ділової активності, зростання рівня безробіття, скорочення реальних доходів населення внаслідок зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, недостатній рівень довіри до банківської системи, викликаний банкрутством значної кількості банків тощо), не усунуті, що залишає одним із ризиків стабільності банківської системи у наступних роках − поновлення відпливу банківських вкладів.

6. Ризик дестабілізації банківської системи у випадку значних девальваційних коливань національної валюти в умовах надмірного рівня доларизації кредитів і депозитів банків.

За індикатором економічної безпеки «Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті» [8], оптимальне значення якого має становити 90-110%, значення на рівні 130% вважається задовільним, 140% − незадовільним, 160% − небезпечним, 180% – критичним. Значення даного показника станом на 01.01.2014 р. складало 152,7 %, на 01.01.2015 р. – 168,7 %, на 01.01.2016 р. – 134,5%, 01.01.2017 р. – 132,6%. Отже, співвідношення валютних кредитів і депозитів резидентів у банківській системі України у 2014 році було незадовільним, у 2015 р. – небезпечним, а у 2016-2017 рр. – задовільним, але далеко не оптимальним.

**Висновки з цього дослідження.** За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що банківська система України проходить важкий кризовий період. Оцінка рівня фінансової безпеки банківського сектору також вказує на критичний стан в цій галузі. Тому від адекватної оцінки наявного рівня банківської безпеки багато в чому залежить повнота, своєчасність і результативність управлінських заходів із ліквідації, попередження і запобігання наявним та потенційним загрозам банківській системі, а відтак – і всій економічній сфері України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія, оцінка та механізм забезпечення): Монографія / О.І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.

2. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін.; за заг. ред. д.е.н., проф. А.О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.

4. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія / В.В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.

5. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С. 168-175.

6. Пилипенко Л.М. Методичний підхід щодо оцінки рівня фінансової безпеки в банківській сфері / Л.М. Пилипенко, А.І. Сухоруков // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2. – С. 134-144.

7. Штефан Л.Б. Проблеми формування універсальної системи оцінювання фінансової безпеки банку та банківської системи / Л.Б. Штефан, Н.П. Ільніцька // Економіка та суспільство. – 2017. – Вип. № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua

8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=387385.

9. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/ publish/category?cat_id=44579

10. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/ publish/category?cat_id=57896

11. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/ control/uk/publish/article?art_id=36807.

REFERENCES:

1. Baranovs`ky`j, O.I. (2004). Finansova bezpeka v Ukrayini (metodologiya, ocinka ta mexanizm zabezpechennya) [Financial security in Ukraine (methodology, assessment and provisioning mechanism)]. K. : KNTEU, 759 p. [in Ukrainian].

2. Yepifanov, O.L., Plastun, V.S., Dombrovs`ky`j B.C. (2009). Finansova bezpeka pidpry`yemstv i bankivs`ky`x ustanov [Financial security of enterprises and banking institutions]. Sumy` : DVNZ "UABS NBU", 295 p. [in Ukrainian].

3. Yermoshenko, M.M. (2001). Finansova bezpeka derzhavy`: nacional`ni interesy`, real`ni zagrozy`, strategiya zabezpechennya [Financial security of the state: national interests, real threats, strategy of providing]. K.: KNTEU, 309 p [in Ukrainian].

4. Kovalenko, V.V. (2010). Strategichne upravlinnya finansovoyu stijkistyu bankivs`koyi sy`stemy`: metodologiya i prakty`ka [Strategic management of financial stability of the banking system: methodology and practice]. Sumy` : DVNZ "UABS NBU", 228 p. [in Ukrainian].

5. Krupka, I.M. (2012). Finansovo-ekonomichna bezpeka bankivs`koyi sy`stemy` Ukrayiny` ta perspekty`vy` rozvy`tku nacional`noyi ekonomiky` [Financial and economic security of the banking system of Ukraine and prospects for the development of the national economy]. Biznesinform, 6, 168-175 [in Ukrainian].

6. Py`ly`penko, L.M. (2011). Metody`chny`j pidxid shhodo ocinky` rivnya finansovoyi bezpeky` v bankivs`kij sferi [Methodological Approach to Assessing the Level of Financial Security in the Banking Sector]. Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy`, pravo. [Foreign Trade: Economics, Finance, Law], 2, 134-144 [in Ukrainian].

7. Shtefan, L.B. (2017). Problemy formuvannia universalnoi systemy otsiniuvannia finansovoi bezpeky banku ta bankivskoi systemy [Problems of forming a universal system for assessing financial security of the bank and the banking system]. Ekonomika ta suspilstvo [Economics and Society], 9. Retrieved from http://economyandsociety.in.ua [in Ukrainian].

8. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. (2013). Pro zatverdzhennya Metody`chny`x rekomendacij shhodo rozraxunku rivnya ekonomichnoyi bezpeky` Ukrayiny` [On Approval of Methodological Recommendations for Calculating the Level of Economic Security of Ukraine]: 1277 Retrieved from http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=3873 [in Ukrainian].

9. Nationai Bank of Ukraine. (2018). Kredy`ty`, nadani depozy`tny`my` korporaciyamy` (krim Nacional`nogo banku Ukrayiny`) [Loans granted by deposit-taking corporations (except for the National Bank of Ukraine)] Retrieved from http://bank.gov.ua/control/uk/ publish/category?cat_id=44579 [in Ukrainian].

10. Valovy`j vnutrishnij produkt [Gross domestic product] Retrieved from http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896 [in Ukrainian].

11. Osnovni pokazny`ky` diyal`nosti bankiv Ukrayiny` [Main indicators of activity of Ukrainian banks] Retrieved from http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_ id=36807 [in Ukrainian].

УДК 336.143

# Теоретичні та практичні аспекти функціонування Державної казначейської служби в бюджетній системі України

**Юрій С.М.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена розкриттю теоретичних та практичних аспектів функціонування Державної казначейської служби України. Проведено дослідження залишків бюджетних коштів на єдиному казначейському рахунку як показника розвитку національної економіки та виконання бюджетів. Визначено позитивні моменти та запропоновано шляхи стабілізації функціонування системи Казначейства як активного учасника бюджетних відносин.

**Ключові слова:** бюджетна система України, казначейська система, бюджет, єдиний казначейський рахунок.

Юрий С.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СЛУЖБЫ В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена раскрытию теоретических и практических аспектов функционирования Государственной казначейской службы Украины. Проведено исследование остатков бюджетных средств на едином казначейском счете как показателя развития национальной экономики и исполнения бюджетов. Определены положительные моменты и предложены пути стабилизации функционирования системы Казначейства как активного участника бюджетных отношений.

**Ключевые слова:** бюджетная система Украины, казначейская система, бюджет, единый казначейский счет.

Yuriy S.M. THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF THE STATE TREASURY SERVICE IN THE BUDGET SYSTEM OF UKRAINE

The article is devoted to the disclosure of theoretical and practical aspects of the functioning of the State Treasury Service of Ukraine. A research of the remnants of budget funds on a single treasury account as an indicator of the development of the national economy and the implementation of budgets. Positive moments have been identified and ways of stabilizing the functioning of the Treasury system as an active participant in budgetary relations have been proposed.

**Keywords:** budget system of Ukraine, treasury system, budget, single treasury account.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективна бюджетна система є важливою гарантією незалежності держави, яка визначає її фінансову потужність та можливості здійснення зовнішніх та внутрішніх функцій. На даний час бюджетна система України все ще знаходиться на стадії реформування.

Казначейській системі обслуговування бюджетів належить вагоме місце у вітчизняній бюджетній системі, оскільки надходження доходів і здійснення витрат з будь-якого бюджету країни є вкрай важливим для виконання державою та регіонами покладених на них функцій. Належна організація руху доходів бюджетів і спрямування витрат на утримання, в основному, галузей невиробничої сфери створює реальні передумови для стабілізації економіки та забезпечення сталого розвитку в майбутньому. Будучи частиною процесу бюджетного управління, казначейська система дозволяє здійснювати контроль за обґрунтованістю і своєчасністю платіжних операцій, а також за дотриманням загальної фінансової дисципліни суб'єктами господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань функціонування бюджетної системи України у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці таких вчених-економістів, як: С. Буковинського, О. Василика, А. Даниленка, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, І. Лютого, К. Павлюк, О. Романенко, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших науковців.

Теоретичні і практичні питання побудови та функціонування системи Казначейства досліджувалися такими вченими, як: О. Барановським, С. Булгаковою, Є. Галуш-



© Юрій С.М.

кою, О. Даневичем, О. Охрімовським, Л. Осипчуком, О. Чечуліною, С. І. Юрієм та іншими науковцями.

Разом із тим в наукових працях недостатньо приділено уваги розкриттю призначення Державної казначейської служби у бюджетній системі України.

**Формулювання цілей статті.** Метою є дослідження теоретичних та практичних аспектів функціонування Державної казначейської служби України у вітчизняній бюджетній системі.

**Виклад основного матеріалу.** Із перших років становлення бюджетної системи України значної уваги потребували питання дотримання фінансової дисципліни, контролю за операціями з коштами бюджету, враховуючи значну нестабільність фінансової системи новоутвореної держави, що було спричинено зокрема загальним падінням обсягів виробництв різних сфер економіки та погіршенням результатів фінансово-господарських діяльності підприємств державного сектора, проблемам із доходними частинами бюджетів різного рівня, розповсюдженням бартерних форм розрахунків, як наслідок накопиченням заборгованості держави по виплаті заробітної [1, с. 94].

Значною проблемою також було розпорошення коштів бюджетів різних рівнів, позабюджетних коштів (наразі це кошти спеціального призначення), коштів міністерств, бюджетних установ за безліччю поточних рахунків, відкритих у Національному банку України та комерційних банках, що унеможливлювало своєчасно фінансувати виконання державних функцій, здійснювати попередній та поточний контроль за станом використання бюджетних ресурсів. За наявності дефіциту у бюджетних коштах на поточних рахунках міністерств, бюджетних установ одночасно обліковувались значні їх фактичні залишки [2, с. 157].

Вагомим кроком у становленні та розвитку бюджетної системи стало прийняття ще у 1995 році та введення у дію Указу Президента «Про Державне казначейство України», яким було започатковано функціонування казначейської системи (у 2015 році даний орган виконавчої влади було перейменовано у Державну казначейську службу України). На Державне казначейство було покладено виконання важливих завдань щодо виконання державного та місцевих бюджетів й управління бюджетними ресурсами в межах їх наявності.

Для того, щоб глибше розкрити теоретичний зміст казначейської системи, необхідно звернутися до чинної законодавчої бази. Згідно статті 43 Бюджетного кодексу України [3], казначейське обслуговування бюджетів передбачає:

1) розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства;

2) контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;

3) ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів Міністерства фінансів України;

4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами.

В органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, бюджетним установам відкриваються рахунки у встановленому законодавством порядку.

Казначейством України не здійснюється оплата послуг з оброблення електронних розрахункових документів та повідомлень у системі електронних переказів Національного банку України і з переказу коштів через валютні рахунки, відкриті в Національному банку України.

Казначейство України за погодженням з Міністерством фінансів України має право залучати на поворотній основі кошти єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України.

Обсяги тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних із забезпеченням захищених видатків загального фонду, покриваються Казначейством України в межах поточного бюджетного періоду, а тимчасові касові розриви Пенсійного фонду України, пов'язані з виплатою пенсій, – у межах фактичного дефіциту коштів на цю мету за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку на договірних умовах без нарахування відсотків за користування цими коштами з обов'язковим їх поверненням до кінця поточного бюджетного періоду [3].

У разі розміщення коштів місцевого бюджету на депозитах або обслуговування коштів місцевого бюджету в частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ в установах банків обсяги тимчасо-

вих касових розривів за загальним фондом такого місцевого бюджету не покриваються за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку [4].

Як відомо, обсяг коштів на єдиному казначейському рахунку постійно змінюється – зростає під час надходжень податків, інших обов'язкових платежів до державного та місцевих бюджетів, а також надходжень на рахунки інших клієнтів, та зменшується під час пікових обсягів здійснення видатків та витрат розпорядниками коштів бюджетів та іншими клієнтами.

Казначейський рахунок формується з податків, зборів, інших платежів бюджетів і є основним рахунком держави для проведення фінансових операцій і управління коштами державного та місцевих бюджетів. Відтак показником розвитку економіки та виконання бюджетів є динаміка коштів на рахунках Державної казначейської служби – як на єдиному казначейському рахунку, так і кошти на валютних рахунках Казначейства.

У відповідності до положень Бюджетного кодексу сучасна бюджетна система складається з державного бюджету та місцевих бюджетів [3].

Державний бюджет є одним із важелів державного регулювання соціально-економічних процесів та найголовнішим за своїм призначенням у бюджетній системі України. З державного бюджету здійснюється фінансування витрат на заходи держави в галузі економіки, національної оборони, державного управління, соціальної сфери, міжнародних відносин, обслуговування державного боргу тощо [5, с. 38].

Станом на 1 січня 2018 року на єдиному казначейському рахунку обліковувались кошти у національній валюті – 5,099 млрд. грн., хоча ще на 1 грудня 2017 року вхідне сальдо становило 54,104 млрд. грн. Це означає, що в грудні влада витратила не тільки поточні доходи, тобто податки, зібрані в грудні, і кошти запозичень, а й 49 млрд. грн. залишків казначейства. Зауважимо, що це мінімальний рівень за останні три роки: менший показник казначейського рахунку був ще на початку січня 2015 року: на рівні 3,008 млрд. грн., а на початку 2016 і 2017 років залишок становив 9,017 млрд. грн. і 14,258 млрд. грн., відповідно. На думку експертів, таємниця «пропажі» коштів криється у незадовільному виконанні Державного бюджету минулого року [6].

Слід зазначити, що місцевим бюджетам відводиться важлива роль у соціально-економічному розвитку території, оскільки саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я та соціального захисту населення, засобів масової інформації, а також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки по упорядкуванню населених пунктів. Таким чином, місцеві бюджети здійснюють безпосередній вплив на задоволення різних потреб населення, стан та якість наданих суспільних послуг [5, с. 39].

Тому варто окремо звернути увагу на залишки коштів місцевих бюджетів на бюджетних рахунках, оскільки саме цей показник свідчить про стан їх фінансової спроможності. Залишки коштів усіх місцевих бюджетів України станом на 1 січня 2018 року становили 55,7 млрд. грн., у тому числі: загального фонду – 33,5 млрд. грн., спеціального фонду – 22,2 млрд. грн. У порівнянні з початком 2017 року обсяги залишків загального фонду на казначейських рахунках зменшились на 22,4 млрд. грн.: по загальному фонду – на 19,1 млрд. грн., по спеціальному фонду – на 3,3 млрд. грн.

Залишки коштів місцевих бюджетів міст обласного значення (станом на 1 січня 2018 року) становили 17,1 млрд. грн., у тому числі загального фонду – 14,0 млрд. грн., спеціального фонду – 3,1 млрд. грн.

Станом на 1 січня 2018 року залишки коштів на рахунках об'єднаних територіальних громад (ОТГ) склали 4,3 млрд. грн., у тому числі загального фонду – 3,0 млрд. грн., спеціального фонду – 1,3 млрд. грн.

Слід зазначити, що ОТГ ефективніше використовують наявний в їх розпорядженні ресурс, спрямовуючи кошти на розвиток територій, а не накопичуючи їх на депозитних рахунках в банках [7].

Місцеві бюджети можуть розміщувати кошти навіть на депозитних рахунках в установах державних банків, тому що відсотки платяться як доходи. І це також є показником доходної частини бюджету. У 2017 році місцеві бюджети мали вільний залишок коштів для розміщення на депозитних рахунках, а ось у 2018 році – вільні кошти були відсутні.

Отже, єдиний казначейський рахунок є необхідним моментом казначейської системи, який забезпечує наступні умови управління бюджетними ресурсами держави та регіонів: всі бюджетні кошти знаходяться під посильним контролем Казначейства; всі видатки з казначейського рахунку є предметом бюджетного контролю; органи казначейської служби

мають можливість визначати обсяг бюджетних коштів в будь-який час (сальдо на бюджетних рахунках); всі бюджетні надходження депоновані на єдиному казначейському рахунку в обов'язковому порядку.

Проте, доцільно приділити увагу ще таким питанням в казначейській системі: посилити казначейський контроль в процесі руху коштів з комерційних банків та їх наступній консолідації на єдиному казначейському рахунку; здійснити імплементацію зарубіжної практики використання інструментів ефективного управління залишками грошових коштів; розробити загальнодержавну концепцію щодо ефективного та цільового управління бюджетними ресурсами держави та регіонів; з метою розміщенням тимчасово вільних коштів на валютному та фондовому ринках створити Казначейський Банк; розширити доступ бюджетних установ, організацій до автоматизованої системи управління Казначейством, що дасть змогу відійти від паперових технологій.

**Висновки із цього дослідження.** Бюджетна система України відіграє важливу роль у функціонуванні національної економіки та забезпеченні бюджетної безпеки. Доходи і видатки бюджетів, обсяг бюджетного дефіциту є важливими індикаторами стану фінансової системи держави, рівня самостійності та можливості належно виконувати визначені Конституцією України функції. Саме для ефективної мобілізації фінансових ресурсів і була створена система Казначейства [8].

Однак, під час застосування казначейської системи обслуговування бюджетів варто враховувати економічні, політичні, законодавчі особливості нашої держави; питання, які пов'язані із створенням новітніх інформаційно-обчислювальних систем; кадровий потенціал.

Казначейська та бюджетна системи України повинні модернізуватися одночасно і в безпосередньому взаємозв'язку. Для цього необхідно забезпечити співпрацю між профільними міністерствами, урядом та Національним банком України; послідовність та взаємозв'язок державної політики в даному напрямку; розробку актуальних стратегічних та програмних документів, щоб створити умови для довгострокової стійкості Державної казначейської служби України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Молохова Я. О. Бюджетна система України: становлення та розвиток / Я. О. Молохова // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 1. – С. 93-98.

2. Юрій С. І. Казначейська система : підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич. – 2-ге вид. змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 818 с.

3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від 17.05.2014 р. № 4731-VI (із змінами та доповненнями). – Режим доступу: http://zakon1.rada. gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.

4. Положення про єдиний казначейський рахунок [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від № 122 від 26.06.2002 р. (із змінами та доповненнями). – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0594-02.

5. Бюджетна система: навчальний посібник / [Баранова В. Г., Дубовик О. Ю., Хомутенко В. П. та ін.]; за заг. ред. В. П. Хомутенко. – Одеса: Видавництво Бартєнєва, 2014. – 392 с.

6. Після Нового року на рахунках Держказначейства раптом стало удесятеро менше грошей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://glavcom.ua/news/kaznacheyskiy-rahunok-sporozhniv-do-tririchnogo-minimumu-463570.html.

7. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.slideshare.net/Decentralizationgovua/12-2018.

8. Лободіна З. Бюджетна система України: проблеми функціонування та перспективи вдосконалення / З. Лободіна // Вісник ТНЕУ. – 2015. – № 3. – С. 29-42.

REFERENCES:

1. Molokhova Ya. O. (2013) Biudzhetna systema Ukrainy: stanovlennia ta rozvytok [The Budget System of Ukraine: Formation and Development]. Economics, finance, law, no. 1, pp. 93-98.

2. Yurii S. I., Stoian V. I., Danevych O. S. (2006). Kaznacheiska systema [Treasury system] 2nd ed. Ternopil: Kart-blansh. (in Ukrainian).

3. Verkhovna Rada Ukrainy (2014) Biudzhetnyi kodeks Ukrainy [The Budget Code of Ukraine]. Available at: http://zakon1.rada. gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi (accessed 01 June 2018).

4. Verkhovna Rada Ukrainy (2002) Polozhennia pro yedynyi kaznacheiskyi rakhunok [Regulations on a single treasury account]. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0594-02 (accessed 02 June 2018).

5. Baranova V. H., Dubovyk O. Yu., Khomutenko V. P. et al. (2014). Biudzhetna systema [Budget system]. Odessa: Barthenev Publishing House. (in Ukrainian).

6. Pislia Novoho roku na rakhunkakh Derzhkaznacheistva raptom stalo udesiatero menshe hroshei [After the New Year on the accounts of the State Treasury suddenly became ten times less money]. Available at: https://glavcom.ua/news/kaznacheyskiy-rahunok-sporozhniv-do-tririchnogo-minimumu-463570.html (accessed 02 June 2018).

7. Monitorynh protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia [Monitoring the process of decentralization of power and reform of local self-government]. Available at: https://www.slideshare.net/Decentralizationgovua/12-2018 (accessed 01 June 2018).

8. Lobodina Z. (2015) Biudzhetna systema Ukrainy: problemy funktsionuvannia ta perspektyvy vdoskonalennia [The Budget System of Ukraine: Problems of Functioning and Prospects for Improvement]. The TNEU Bulletin, no. 3, pp. 29-42.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657(07)

# Дебіторська заборгованість: обліково-аналітичні аспекти

**Бабіченко В.В.**
доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Стаття присвячена дослідженню структури дебіторської заборгованості за даними умовного підприємства, її впливу на його фінансовий стан. В результаті виявлено значну частку сумнівної дебіторської заборгованості у загальній структурі, що значно викривляє реальний фінансовий стан підприємства і штучно збільшує валюту балансу. З метою приведення показників фінансової звітності до стану, який би розкривав реальний обсяг ліквідних активів, було запропоновано створити на умовному підприємстві резерв сумнівних боргів методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості. В результаті впроваджених пропозицій здійснено порівняльний аналіз показників фінансової звітності «до» та «після» створення резерву сумнівних боргів, що позитивно вплинуло на показники фінансового стану підприємства та його податкове навантаження.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, фінансова звітність, податкове навантаження, фінансовий стан підприємства, резерв сумнівних боргів, платоспроможність, ділова активність.

Бабиченко В.В. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена исследованию структуры дебиторской задолженности по данным условного предприятия, ее влияния на его финансовое состояние. В результате выявлено значительный удельный вес сомнительной дебиторской задолженности в общей структуре, что значительно искажает реальное финансовое состояние предприятия и искусственно увеличивает валюту баланса. С целью приведения показателей финансовой отчетности к состоянию, которое бы раскрывало реальный размер ликвидных активов, было предложено создать на условном предприятии резерв сомнительных долгов методом применения абсолютной суммы сомнительной задолженности. В результате внедренных предложений осуществлен сравнительный анализ показателей финансовой отчетности «до» и «после» создания резерва сомнительных долгов, что положительно повлияло на показатели финансового состояния предприятия и его налоговую нагрузку.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, финансовая отчетность, налоговая нагрузка, финансовое состояние предприятия, резерв сомнительных долгов, платежеспособность, деловая активность.

Babichenko V.V. RECEIVABLES: ACCOUNTING-ANALYTICAL ASPECTS

The article is devoted to the study of the structure of accounts receivable according to the data of a conditional enterprise, its influence on its financial condition. As a result, a significant proportion of doubtful accounts receivable in the overall structure was revealed, which significantly distorts the real financial state of the enterprise and artificially increases the balance currency. In order to bring the financial statements to a state that would disclose the real size of liquid assets, it was suggested to create a reserve of doubtful debts on the conditional enterprise by applying the absolute amount of doubtful debts. As a result of the implemented proposals, a comparative analysis of the indicators of financial statements “before” and “after” the creation of a provision for doubtful debts was made, which positively affected the financial performance of the enterprise and its tax burden.

**Keywords:** receivable, financial statement, tax burden, financial status of a business entity, reserve of doubtful debts, solvency, business activity.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Склад, динаміка та структура дебіторської заборгованості завжди привертають особливу увагу бухгалтерів та власників підприємства тому, що її наявність (виникнення) тягне за собою, крім бухгалтерських, і податкові наслідки, бо має прямий вплив на фінансовий результат діяльності суб’єктів господарювання. Враховуючи те, що Податковим кодексом України визначено, що об’єктом оподаткування податком на прибуток є фінансовий результат до оподаткування (прибутку або збитку), який визначається у фінансовій звітності суб’єкта підприємницької діяльності відповідно до





© Бабіченко В.В.

національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, питання щодо наявності (відсутності), зростання (зменшення) дебіторської заборгованості залишається актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському та податковому обліках, вплив різних факторів, що впливають на фінансовий результат суб'єктів господарювання досліджували у своїх працях Касич А.О. та Ткаченко І.В. [1, с. 185-191].

Обґрунтуванню сучасних напрямів удосконалення фінансової діяльності суб'єктів господарювання на основі взаємозв'язку платоспроможність – ліквідність – прибутковість, що забезпечить підвищення ефективності їх функціонування присвячені праці Бондаренко О.С. [2, с. 11-15].

Дослідженню особливостей обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком присвячено праці Касич А.О. та Циган Р.М. [3, с. 252-257].

Дебіторську та кредиторську заборгованості підприємства як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу розглядала у своїх дослідженнях Марусяк Н.Л. [4, с. 139-142].

Систематизацію сучасних методів оцінки результатів діяльності підприємства здійснили у своїх працях Касич А.О. та Хіміч І.Г. [5, с. 55-59].

Вивченням організації системи інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості, визначенням основних проблемних питань в організації обліку дебіторської заборгованості присвячені праці Онищенко О.В., Ткаченко І.В., Здора Б.Ю. [6, с. 992-996].

Проведення порівняння фінансового й кореляційного аналізу дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання в динаміці здійснили Паянок Т. та Савченко А. [7, с. 27-32].

Принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності регулюються П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [8]. Згідно з п. 5 цього стандарту дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначено її суму.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Здійснити аналіз впливу наявності дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства. За даними річної фінансової звітності та управлінського обліку вивчити структуру дебіторської заборгованості. Сформулювати напрями стосовно поліпшення показників фінансового стану та податкового навантаження через призму дебіторської заборгованості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нестабільність національної економіки прямо впливає на неможливість суб'єктів господарювання своєчасно здійснювати розрахунки зі своїми контрагентами, що призводить до виникнення (зростання) дебіторської заборгованості, і що прямо впливає на фінансовий стан підприємств та на його фінансові результати.

Для обрахунку об'єкта оподаткування податком на прибуток платник податку використовує дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності щодо доходів, витрат та фінансового результату до оподаткування (пункт 44.2 статті 44 ПКУ) [9].

З метою обліково-фінансової оцінки діяльності підприємства розраховують систему показників. Проведемо аналіз фінансового стану умовного підприємства, використовуючи дані його річної фінансової звітності (табл. 1).

Так, ***коефіцієнт фінансової автономії*** показує, яку частку своїх активів підприємство може профінансувати своїми власними ресурсами. Розрахунки показали, що коефіцієнт значно перевищує нормативне значення. Це може означати, що підприємство не в повній мірі використовує свій потенціал.

***Коефіцієнт фінансування*** вказує, на скільки підприємство здатне погашати свої зобов'язання. Чим вищий показник, тим нижче рівень фінансових ризиків має підприємство. Розрахунки показують, що коефіцієнт, нижчий за нормативне значення, і це може означати високий рівень фінансових ризиків.

Показником, що вказує на здатність підприємства фінансувати свій оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів є ***коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами***. Результат розрахунків вказує на фінансову незалежність підприємства від кредиторів.

На те, яка частина власного капіталу може використана підприємством на фінансування оборотних активів, а яка – на фінансування необоротних активів, вказує ***коефіцієнт оборотності активів***. Розрахунки показали, що підприємство за досліджуваний період реалізувало продукції (товарів, робіт, послуг) на 5,7 грн. виходячи із розрахунку на 1 грн. використаних активів.

Таблиця 1

**Зведені дані річної фінансової звітності**
**на прикладі умовного підприємства – суб'єкта малого підприємництва**

| *1. Баланс (Форма № 1-м)* | | |
|---|---|---|
| **стаття** | **код рядка** | **на кінець звітного періоду** |
| **I. Необоротні активи** | 1095 | 0,6 |
| **II. Оборотні активи:** | | |
| Запаси | 1100 | 115,4 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 3156,1 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 26,9 |
| Інша поточна заборгованість | 1155 | 1815,9 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 936,9 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 3,2 |
| Усього за розділом II | 1195 | 6054,4 |
| Баланс | 1300 | **6055,0** |
| **I. Власний капітал** | | |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 3816,6 |
| Усього за розділом I | 1495 | 3816,6 |
| **III. Поточні зобов'язання** | | |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1353,2 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 841,3 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 837,2 |
| Розрахунками зі страхування | 1625 | 2,7 |
| Розрахунки з оплати праці | 1630 | 9,1 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 32,1 |
| Усього за розділом III | 1695 | 2238,4 |
| Баланс | 1900 | **6055,0** |
| *2. Звіт про фінансові результати (Форма № 2-м)* | | |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 17576,7 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 288,4 |
| Інші доходи | 2240 | 31,4 |
| Разом доходи | 2280 | **17896,5** |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (11128,5) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (2114,8) |
| Інші витрати | 2270 | (2,0) |
| Разом витрати | 2270 | **(13245,3)** |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285) | 2290 | **4651,2** |
| Податок на прибуток | 2300 | (837,2) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290-2300) | 2350 | **3814,0** |

Кількість оборотів дебіторської заборгованості показує ***коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості***. Щоб зробити висновки про стан цього показника, необхідно розглядати та аналізувати його у динаміці.

***Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості*** показує, скільки оборотів здійснила кредиторська заборгованість протягом періоду, що досліджується. Доцільно порівнювати коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей. Так, в нашому випадку, результати розрахунків вказують на те, що підприємство за рахунок коштів своїх кредиторів фінансує своїх дебіторів. Логічним продовженням є розрахунок ***строків погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей*** і їх порівняння.

Так, розрахунки показали, що підприємство більш ніж удвічі скоріше розраховується зі своїми кредиторами, ніж дебітори з підприєм-

ством. Цей факт свідчить про вилучення з обороту грошових коштів підприємства, що не є позитивним для його господарської діяльності.

Наступний блок показників, що характеризують ліквідність та платоспроможність підприємства є показники ліквідності. Так, розрахувавши ***коефіцієнт поточної ліквідності***, бачимо, що його значення вказує на здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями.

Але, для остаточного твердження, необхідно вивчити структуру оборотних активів. Так, у р. 1125 «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» сума сумнівної дебіторської заборгованості складає 49,5%, вона не зможе бути швидко повернута підприємству, і тому, вважати баланс ліквідним не зовсім коректно.

Показник абсолютної ліквідності значно перевищує своє нормативне значення, і, на перший погляд, це свідчить про неефективне управління фінансовими ресурсами. Але, знову ж таки, необхідно проаналізувати структуру цієї статті балансу. Рядок 1165 «Грошові кошти та їх еквіваленти» містить сальдо рахунків 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках», 33 «Інші кошти» та 35 «Поточні фінансові інвестиції» із відповідними субрахунками. Як відомо, на об'єкті дослідження, в р. 1165 «Грошові кошти та їх еквіваленти» відображено сальдо рахунку 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті», тобто кошти, розміщені на депозитному рахунку, і які, відповідно, приносять дохід підприємству [10]. І твердження про неефективне управління фінансовими ресурсами можна спростувати.

Наступним важливим етапом буде розрахунок показників рентабельності. Так, ***коефіцієнт рентабельності активів*** вказує на ефективність підприємства щодо використання активів, тобто, скільки було отримано чистого прибутку на кожну гривню використаних активів.

Важливим чинником впливу на фінансовий стан підприємства є податкове ***навантаження***. Підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми є платниками податків і зборів, передбаченими Податковим кодексом. То ж питання податкового навантаження для кожного суб'єкта господарювання залишається дуже важливим.

Найбільшу частку у структурі податків, що сплачує підприємство займає податок на прибуток. Він же і має значний вплив на чистий прибуток підприємства (р. 2350), який визначається як різниця між фінансовим результатом до оподаткування (р. 2290) та сумою податку на прибуток (р. 2300). Показник податкового навантаження з податку на прибуток, розрахований для підприємства – об'єкта дослідження вказує на надто велике навантаження. Як згадувалося раніше, підприємство у складі статті «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» (р. 1125) має значну частку сумнівної дебіторської заборгованості, наявність якої значно викривляє реальний фінансовий стан підприємства. За П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» сумнівний борг – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником [8].

Оптимальним рішенням для підприємства при наявності значної частки сумнівної дебіторської заборгованості є створення резерву сумнівних боргів. Порядок його створення та метод розрахунку має бути обов'язково відображено у Наказі про облікову політику підприємства [10].

Згідно Інструкції № 291 на рахунках бухгалтерського обліку створення резерву відображається за дебетом рахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги» та кредитом рахунку 38 Резерв сумнівних боргів». Відповідно, в балансі (р. 1125 «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги») зменшиться на суму створеного резерву, у Звіті про фінансові результати сума створеного резерву відобразиться у р. 2180 «Інші операційні витрати».

Проведемо аналіз фінансового стану умовного підприємства після створення резерву сумнівних боргів і з'ясуємо, як створення резерву сумнівних боргів вплинуло на показники фінансового стану (таблиці 2,3).

Для оптимальної оцінки платоспроможності умовного підприємства, що виступає об'єктом цього дослідження, застосуємо сукупність показників, які характеризують джерела фінансування ресурсів, фінансову стійкість та ділову активність підприємства «до» створення резерву сумнівних боргів та «після» його створення (табл. 3).

**Висновки з цього дослідження.** Так, в результаті порівняння динаміки розрахунків показників «до» та «після» створення резерву сумнівних боргів, можемо зробити наступні висновки.

По-перше, зменшення коефіцієнту автономії із одночасним зростанням коефіцієнта оборотності активів вказує на фінансову стабільність підприємства.

По-друге, зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості є позитивною тенденцією і вказує на реальний період

Таблиця 2

**Зведені дані річної фінансової звітності на прикладі умовного підприємства – суб'єкта малого підприємництва після створення резерву сумнівних боргів**

| *1. Баланс (Форма № 1-м)* | | |
|---|---|---|
| **стаття** | **код рядка** | **на кінець звітного періоду** |
| **I. Необоротні активи** | 1095 | 0,6 |
| **II. Оборотні активи:** | | |
| Запаси | 1100 | 115,4 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 1592,8 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 26,9 |
| Інша поточна заборгованість | 1155 | 1815,9 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 936,9 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 3,2 |
| Усього за розділом II | 1195 | 4491,2 |
| Баланс | 1300 | **4491,7** |
| **I. Власний капітал** | | |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 2534,6 |
| Усього за розділом I | 1495 | 2534,6 |
| **III. Поточні зобов'язання** | | |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1353,2 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 560,3 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 555,8 |
| Розрахунками зі страхування | 1625 | 2,7 |
| Розрахунки з оплати праці | 1630 | 9,1 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 32,1 |
| Усього за розділом III | 1695 | **1957,1** |
| Баланс | 1900 | **4491,7** |
| *2. Звіт про фінансові результати (Форма № 2-м)* | | |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 17576,7 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 288,4 |
| Інші доходи | 2240 | 31,4 |
| Разом доходи | 2280 | **17896,5** |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (11128,5) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (3678,1) |
| Інші витрати | 2270 | (2,0) |
| Разом витрати | 2270 | **(14808,6)** |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285) | 2290 | **3088,0** |
| Податок на прибуток | 2300 | (555,8) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290-2300) | 2350 | **2532,0** |

оборотності дебіторської заборгованості протягом року без урахування сумнівної дебіторської заборгованості.

По-третє, зростання коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості відбулося за рахунок зменшення суми податку на прибуток, як результату зменшення фінансового результату як об'єкту оподаткування.

Одночасне зростання коефіцієнтів дебіторської та кредиторської заборгованостей можна оцінити, порівнявши темпи їх росту. Так, після створення резерву сумнівних боргів у порівнянні з показниками «до» його створення, темпи росту коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості перевищили темпи росту коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості. Це вказує на те, що реально підприємство в меншому обсязі використовує кредиторську заборгованість для фінансування своїх дебіторів, ніж за даними, розрахованими «до» створення резерву сумнівних боргів.

Таблиця 3

**Оцінка платоспроможності та ділової активності підприємства до та після створення резерву сумнівних боргів**

| Показник | Порядок розрахунку | Результат розрахунку | | Норми показника |
|---|---|---|---|---|
| | | до створення резерву | після створення резерву | |
| Коефіцієнт платоспроможності (автономії) | р. 1495 / р. 1900 | 1,7 | 1,3 | 0,4–0,6 |
| Коефіцієнт фінансування | (р. 1595 + р. 1695 + р. 1700 + р. 1800) / р. 1495 | 0,59 | 0,78 | 0,67-1,5 |
| Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами | (р. 1195 – р. 1695) / р. 1195 | 0,63 | 0,57 | 0,1 і вище |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу | (р. 1195 – р. 1695) / р. 1495 | 1,0 | 1,0 | 0,1 і вище |
| Коефіцієнт оборотності активів | р. 2000 / (р. 1300 гр.3 + р. 1300 гр.4))/2 | 5,7 | 7,6 | якомога більше |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | р. 2000 / Σ(р.1125-р. 1155)гр.3 + Σ(р.1125-р. 1155)гр..4)/2 | 6,8 | 9,8 | дослідження в динаміці |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | р. 2000 / Σ(р.1610-р. 1630) гр.3 + Σ(р.1610-р. 1630)гр.4)/2 | 15,1 | 17,2 | дослідження в динаміці |
| Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей | 239* / коефіцієнт оборотності деб. заборг.<br>239* / коефіцієнт оборотності кред. заборг. | 35<br>16 | 25<br>14 | порівняння між собою |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | р. 1195 / р. 1695 | 2,7 | 2,3 | >1,5 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | (р. 1195 – р. 1100) / р. 1695 | 2,6 | 2,3 | 0,6-0,8 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | (р. 1160 + р. 1165) / р. 1695 | 0,42 | 0,48 | >0,2 |
| Коефіцієнт рентабельності активів | ф.2-м р.2350 / ф.1-м (р.1300(гр.3+р.1300(гр.4))/2 | 1,23 | 1,09 | дослідження в динаміці |
| Коефіцієнт рентабельності продажу | ф.2-м р.2350 / ф.2-м р.2000 | 0,22 | 0,15 | >0,01 |
| Податкове навантаження | р. 2300 / р. 2000 | 5 | 4 | х |

* кількість днів розраховано з урахування сезонного характеру діяльності підприємства

В четверте, порівнявши строки погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей спостерігаємо, що розрив між показниками скоротився. Це вказує на наближення збалансованості у розрахунках з постачальниками та покупцями і позитивно впливає на фінансовий стан підприємства.

В п'яте, коефіцієнт абсолютної ліквідності, розрахований після створення резерву сумнівних боргів зріс через зменшення валюти балансу. Отже, сума сумнівної заборгованості штучно збільшує валюту балансу і викривляє реальний фінансовий стан підприємства.

В шосте, після створення резерву сумнівних боргів спостерігається зменшення суми чистого прибутку у зв'язку із зростанням інших операційних витрати через включення до їх складу суми резерву сумнівних боргів. Це прямо вплинуло на показники рентабельності. Але після створення резерву сумнівних боргів значення цих показників все ж набагато перевищують нормативні.

В сьоме, надмірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання має негативний вплив на їх фінансовий стан, стримує розвиток господарської діяльності, тим самим провокує на застосування незаконних способів ведення бізнесу. Так, результатом створення резерву сумнівних боргів для умовного підприємства стало зменшення податкового навантаження цілком законним способом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Касич А. О., Ткаченко І. В. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському і податковому обліку. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 2. С. 185–191.

2. Бондаренко О. С. Сучасні тенденції управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання. Економіка та держава. 2018. № 1. С. 11-15.

3. Касич А.О., Циган Р.М., Карбан О.І. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства. Проблеми економіки. 2013. № 1. С. 252–257.

4. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованості як основні регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. № 2. Т. 2. С. 139–142.

5. Касич А.О., Хіміч І.Г. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. Бізнес-Інформ. 2012. № 12. С. 55–59.

6. Онищенко О. В., Ткаченко І. В., Здор Б. Ю. Облікове забезпечення управління дебіторською заборгованістю. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 14. С. 992-996. URL: http://global-national.in.ua/issue-14-2016 (дата звернення 10.04.2018).

7. Паянок Т., Савченко А. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. Економіст. 2017. № 3. С. 27–32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2017_3_7 (дата звернення 10.04.2018).

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку від 08 жовтня 1999 р. № 237 (із змінами і доповненнями) / Міністерство фінансів України. – URL: http//www.rada.gov.ua (дата звернення 10.04.2018).

9. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-IV / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення 10.04.2018).

10. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень)»: Закон України від 05 жовтня 2017 р. № 2164-VIII / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2017. № 44. Ст.397. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19 (дата звернення 10.04.2018).

REFERENCES:

1. A. O. Kasych, I. V. Tkachenko (2011) Vidminnosti vstanovlennja finansovogho rezuljtatu v bukhghaltersjkomu i podatkovomu obliku [Differences in the establishment of financial results in accounting and tax accounting]. Aktualjni problemy ekonomiky, no. 2, pp. 185–191.

2. Bondarenko O. S. (2018) Suchasni tendenciji upravlinnja finansovoju dijaljnistju sub'jektiv ghospodarjuvannja [Modern tendencies in management of financial activity of business entities]. Ekonomika ta derzhava, no 1, pp. 11-15.

3. Kasych A.O., Tsyhan R.M., Karban O.I. (2013) Naukovo-metodychni aspekty oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia prybutkom pidpryiemstva [Scientific and methodical aspects of accounting and analytical support of enterprise profit management]. Problemy ekonomiky, no 1, pp. 252–257.

4. Marusiak N. L. (2010) Debitorska ta kredytorska zaborhovanosti yak osnovni rehuliatory kruhoobihu oborotnoho kapitalu pidpryiemstva [Accounts receivable and payables as the main regulators of the turnover of working capital of the enterprise]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, no 2, vol. 2, pp. 139–142.

5. Kasych A.O., Khimich I.H. (2012) Metodychni pidkhody shchodo otsinky efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva [Methodological approaches to assessing the effectiveness of an enterprise]. Biznes-Inform, no 12, pp. 55–59.

6. Onyshchenko O. V., Tkachenko I. V., Zdor B. Yu. (2016) Oblikove zabezpechennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu [Accounting management of accounts receivable]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy] (electronic journal). no. 14, pp. 992-996. Available at: (http://global-national.in.ua/issue-14-2016) (accessed 10.04.2018).

7. Paianok T. (2017) Analiz debitorskoi zaborhovanosti pidpryiemstva za dopomohoiu ekonomiko-matematychnykh metodiv [Analysis of accounts receivable by means of economic and mathematical methods]. Ekonomist [Economist] (electronic journal). no. 3, pp. 27–32. Available at: (http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2017_3_7) (accessed 10.04.2018).

8. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 "Debitorska zaborhovanist" [Elektronnyi resurs] : zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08.10.99 r. no 237 (iz zminamy i dopovnenniamy). Available at: http//www.rada.gov.ua (accessed 10.04.2018).

9. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-IV [Elektronnyi resurs]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua. (accessed 10.04.2018).

10. Zakon Ukrainy "Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy "Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini" (shchodo udoskonalennia deiakykh polozhen)" vid 05.10.2017 r. № 2164-VIII [Elektronnyi resurs]. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19. (accessed 10.04.2018).

УДК 657.1.012

# Проблеми вартісного виміру процесів природокористування в економічній теорії та бухгалтерському обліку

**Ганусич В.О.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

**Шеверя Я.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

У статті розкрито проблеми вартісного виразу процесів природокористування. Природні ресурси споживаються практично безкоштовно, їх вартість нікому не відшкодовується, хоча важко переоцінити їх цінність для господарської діяльності та забезпечення життєдіяльності людини. Включення екологічного фактору виробництва у загальну концепцію кругообігу капіталу дозволить повноцінно управляти використанням природних ресурсів, зменшувати негативний вплив господарської діяльності на оточуюче середовище. Розробка екологічного обліку та екологічного контролю діяльності підприємства розглядається як важлива складова інформаційної підтримки концепції сталого розвитку.

**Ключові слова:** фактори виробництва, земля, екологічний фактор виробництва, екологічний облік, сталий розвиток.

Ганусич В.А., Шеверя Я.В. ПРОБЛЕМЫ СТОИМОСТНОГО ИЗМЕРЕНИЯ ПРОЦЕССОВ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В статье раскрыты проблемы стоимостного измерения процессов природопользования. Природные ресурсы потребляются практически бесплатно, их стоимость никому не возмещается, хотя сложно переоценить их ценность для хозяйственной деятельности и обеспечения жизнедеятельности человека. Включение экологического фактора производства в общую концепцию кругооборота капитала позволит полноценно управлять использованием природных ресурсов, уменьшить негативное влияние хозяйственной деятельности на окружающую среду. Разработка экологического учета и экологического контроля деятельности предприятия рассматривается как важная составляющая информационной поддержки концепции устойчивого развития.

**Ключевые слова:** факторы производства, земля, экологический фактор производства, экологический учет, устойчивое развитие.

Hanusych V.A., Sheveria Ya.V. PROBLEMS OF COST MEASUREMENT OF NATURE MANAGEMENT PROCESSES IN ECONOMIC THEORY AND ACCOUNTING

The article reveals issues of cost measurement of nature management processes. Natural resources are consumed almost free of charge, their cost is not reimbursed to anyone, although it is difficult to overestimate their value for economic activity and human life support. The inclusion of the environmental factor of production in the overall concept of the capital circulation will allow fully controlling the use of natural resources, reducing the negative impact of economic activity on the environment. The development of environmental accounting and environmental monitoring of the enterprise activities is considered as an important component of information support for the concept of sustainable development.

**Keywords:** factors of production, land, environmental factor of production, environmental accounting, sustainable development.

**Постановка проблеми.** Природні ресурси відіграють неабияку роль у забезпеченні процесів виробництва продукції та її транспортуванні, при цьому утворюється велика кількість відходів і забруднюючих речовин, які попадають у навколишнє середовище. Прогресуючі темпи споживання природних багатств призводять до руйнівних екологічних наслідків та природних катаклізмів. Від чистоти навколишнього середовища залежить якість життя людей, а достатній обсяг природних ресурсів є запорукою для можливості розвитку наступних поколінь. Для дотримання балансу між нагальними економічними інтересами та збереженням екологічної рівноваги розроблено концепцію сталого розвитку. Її реалізація потребує спільної



© Ганусич В.О., Шеверя Я.В.

праці науковців у природничих, технічних, технологічних та гуманітарних науках. Але багато зусиль зводиться нанівець недооцінкою важливості екологічних процесів економічними науками. Згідно сучасних підходів до оцінки факторів виробництва, природні ресурси є практично безкоштовними, оскільки їх вартість нікому не відшкодовується. Ці стереотипи поступово ламаються активним впровадженням у науку і практику екологічного обліку, який покликаний акумулювати інформацію про споживання природних ресурсів та розміщення відходів, вплив господарської діяльності на збереження екологічної рівноваги. Ці дані мають задовольняти інформаційні потреби процесу управління сталим розвитком.

**Аналіз останніх досліджень.** Над проблемою вартісного вираження процесу природокористування в економіці в цілому та, зокрема, в бухгалтерському обліку в останні десятиріччя працюють вчені: P. Bartelmus, R. Costanza, H. Daly, P. Leinster, P. Ekins, K-G. Mäler, S. Aniyar, Å. Jansson, B. Fisher, R. Turner, P. Morling, Й.Я. Даньків, І.В. Замула, П.О. Куцик, В.Ф. Максімова, Р.В. Кузіна, О.О. Нестеренко, В.К. Макарович, О.І. Гриценко, В.М. Жук, В.О. Шевчук, Х. Скоп та ін. Без її розв'язку не можливо знайти ефективні важелі раціонального природокористування та контролювати процес порушення екологічної рівноваги.

В сучасній економічній літературі багато прогресивних ідей, які стосуються впровадження екологічних показників як у систему національних рахунків на загальнодержавному рівні, так і в управлінську та фінансову звітність на рівні суб'єктів господарювання. Для їх повноцінного застосування важливо переосмислити ту роль, яку відіграють природні ресурси в економіці. У зв'язку з цим, суттєвої трансформації вимагають підходи до відображення в обліку процесів природокористування, визначення орієнтирів еколого-економічного спрямування для інформаційного забезпечення сталого розвитку.

**Формулювання цілей статті.** Для розв'язку вищезазначених проблем у статті поставлено наступні завдання: відобразити важливу роль екологічних процесів у кругообігу капіталу; розглянути екологію як фактор виробництва; визначити місце екологічної складової в обліковому забезпеченні концепції сталого розвитку; визначення структурних компонентів екологічної складової облікового забезпечення процесу сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Функція грошей як міри вартості дозволяє здійснити кількісний вираз усіх економічних процесів і явищ на всіх стадіях суспільного відтворення. Якщо використання природних ресурсів не знаходить вартісного виразу, то автоматично випадає з аналізу процесу суспільного відтворення як базової економічної категорії, яка дозволяє з'ясувати механізм відновлення матеріально-речових факторів виробництва. Серед факторів виробництва, які виділяє сучасна політична економія (земля, капітал, праця, підприємницький талант, інформація), земля переважно розглядається як не відновлювальний фактор.

Під землею як фактором виробництва розуміють природні блага, що забезпечують процес виробництва. До такого фактору відносяться наступні елементи природи: сільськогосподарські землі; ліси; води океанів і морів, озер, річок, а також підземні води; хімічні елементи земної кори, іменовані корисними копалинами; атмосфера, атмосферні і природно-кліматичні явища і процеси; космічні явища і процеси; простір Землі як місце розміщення речових елементів економіки, а також навколоземний простір [1].

Земля в цій сукупності факторів розглядається як основоположний фактор виробництва, що має ряд специфічних ознак:

1. Земля є кількісно обмеженим фактором виробництва. Площа землі чітко обмежена поверхнею суші нашої планети і становить лише 29% від загальної площі.

2. Земля є не відтворюваним фактором виробництва. Це дар природи й у разі втрати тієї чи іншої частини природного багатства його практично неможливо штучно відтворити.

3. Земля на відміну від інших факторів виробництва, є фізично непереміщуваним фактором виробництва, що суттєво обмежує можливості вибору профілю сільськогосподарського виробництва для суб'єктів господарювання.

4. Земля як фактор виробництва при належному її використанні на основі досягнення науково-технічного прогресу та агротехніки має здатність не зношуватися фізично та не старіти морально;

5. Земля широко використовується і в несільськогосподарському виробництві як територія для розташування виробничих будівель, розміщення транспортних та інших комунікацій, добування корисних копалин та ін. [2, с. 123]

Отже, земля як фактор, який уособлює ресурси природного походження, з одного боку визнається політичною економією. З дру-

гого ж, недооцінюється, практично визначається як безкоштовно отриманий ресурс, який потребує лише витрат на видобуток та використання. Такий підхід і сприяв становленню споживацького відношення до природних ресурсів, недооцінки їх обмеженості та реально високої цінності для людства.

І. В. Замула відмічає, що сучасна економічна теорія закріпила таку систему економічних мотивів і цілей, а також принципів їх реалізації, які призводять до деструктивних тенденцій у еколого-економічному розвитку [6, с. 148].

На відсутності грошової оцінки наявних природних ресурсів наголошують і В. С. Лень, О. М. Колівешко. Неекономічна інформація в екологічному обліку, на їх думку, охоплює насамперед геологічну інформацію про наявність природних ресурсів, можливості їх використання в господарській діяльності, а також інформацію про якісний стан природного середовища. Ця інформація відображається в натуральних, якісних та географічних (місце розташування) вимірниках. Лише частину неекономічної інформації можна оцінити у грошовому вимірнику та використати для економічних розрахунків [6, с. 227-228].

В загальноприйнятій теорії кругообігу капіталу такий фактор виробництва як земля вже зовсім відсутній. У класичну формулу товарообігу (Гроші – Товар – Гроші') не включають дію факторів виробництва природного походження, які отримані без додаткових затрат, але створюють необхідні умови для виробничого процесу, а також процесів розподілу та споживання.

Безумовно, природні ресурси залучені у кругообіг капіталу, без них цей процес був би неможливим. Більш прогресивним є підхід теоретиків, які включають у перелік факторів виробництва екологію.

В. Базилевич визначає екологічний фактор як систему спеціалізованих видів трудової діяльності та витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, а також його відтворення [2, с. 125]. Він відзначає, що екологічний фактор в сучасних умовах набуває все більшого значення як на мікро-, так і на макрорівні.

На мікроекономічному рівні екологічний фактор може або здешевлювати випуск конкретної продукції, або навпаки, значно збільшувати витрати виробництва. Практика господарювання показала, що впровадження дорогих за вартістю, але економно споживаючих вихідну сировину та природозаощаджуючих новітніх технологій, є економічно вигіднішим за всіма параметрами, ніж витрати підприємства на очищення та утилізацію відходів, що утворюються на кінцевій стадії виробничого процесу.

На макроекономічному рівні стало очевидним, що зростання суспільних екологічних витрат справляє суттєвий вплив на динаміку окремих показників господарської діяльності держави – продуктивність суспільної праці, обсяги ВВП та національного доходу [3, с. 125-126].

Включення у систему обліку і звітності інформації щодо використання природного капіталу важливо для організації процесу управління його використанням як повноцінним фактором виробництва.

Потребує розробки процедура верифікації цих даних, на важливості якої наголошує В.К. Макарович [4, с. 21].

В наукових публікаціях з бухгалтерського обліку в останні роки розгорнулася полеміка щодо доцільності застосування терміну «екологічний облік» по відношенню до суб'єктів господарювання. Але, в той же час, одностайною є думка про те, що виклики сьогодення змушують докорінно змінити не тільки відношення людини до навколишнього середовища, а й трансформувати облікові процедури таким чином, щоб повноцінно забезпечувати процес управління даними про вплив господарської діяльності на стан природних ресурсів та екологічний баланс.

Питання існування екологічного обліку як окремого виду піддається сумніву деякими вітчизняними вченими. Зокрема Й.Я Данькiв, М.Я. Остап'юк та П.Ю. Остап'юк зазначають: «Як немає окремого обліку церковного, монастирського і ще якогось, так і немає екологічного. Тим більше, ніяк неможна ставити його в один ряд з видами господарського обліку: оперативно-технічним, це зовсім не скромно, якщо не більше» [5, с. 447]. В той же час автори підкреслюють, що екологічна діяльність повинна бути включена в систему бухгалтерського обліку, аудиту і контролю шляхом введення відповідних рахунків для обліку екологічних витрат. Це дозволить керівництву підприємства отримати необхідну інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень щодо його екологічного стану та діяльності [5, с. 447-448].

На думку О.І. Гриценко, екологізація є надзвичайно важливим напрямом розвитку

бухгалтерського обліку, що дасть змогу своєчасно приймати обґрунтовані управлінські рішення стосовно повного врахування ступеню впливу діяльності суб'єктів господарювання на навколишнє середовище [7, с. 680].

Для комплексного вирішення питань побудови екологічного обліку та екологічного контролю діяльності підприємства необхідно визначити їх місце у системі інформаційного забезпечення процесу управління. Серед сучасних цілей управління виділяється мета – підтримання концепції сталого розвитку, яка прийнята спеціальною комісією ООН і передбачає задоволення сучасних потреб людства без шкоди для задоволення потреб майбутніх поколінь. Концепція сталого розвитку включає три складові: економічну, соціальну та екологічну. Відповідно, інформація, яка формується у складі системи бухгалтерського обліку має відображати ці три ключові аспекти діяльності людини. Наразі, домінує економічна складова. Впровадження екологічного аспекту в систему бухгалтерського обліку вимагає з'ясування його місця і мети.

Для органічного поєднання в обліку економічного та екологічного ефектів необхідно враховувати в обліку господарських процесів їх економічну та екологічну складову. Складність відображення екологічної складової полягає в тому, що природні ресурси споживаються практично безкоштовно (їх вартість нікому не відшкодовується). Отже, зміни в природному середовищі та природних ресурсах, викликані господарською діяльністю, не піддаються оцінці та в обліку не відображаються. Це суперечить важливому принципу бухгалтерського обліку – повного висвітлення, який передбачає, що фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій і подій.

Для повноцінного впровадження екологічної складової необхідно значно розширити коло об'єктів обліку, методів та процедур. Екологічна складова облікового забезпечення процесу сталого розвитку має включати два структурні компоненти:

– об'єктивне відображення використання відновлюваних та не відновлюваних природних ресурсів як повноцінних об'єктів обліку;

– відображення впливу господарської діяльності на екологію, при цьому обліку мають підлягати як процеси забруднення та іншого негативного впливу на навколишнє середовище, так і природоохоронні заходи, які проводить підприємство.

Потрібна переорієнтація облікових механізмів із споживацького підходу на ресурсозберігаючий, екологічний підхід. Основна мета підприємницької діяльності – отримання прибутку, в повній мірі може бути реалізована лише тоді, коли підприємство раціонально розпоряджається природними ресурсами. Тоді прибуток можна отримати не тільки у короткочасній перспективі, а й забезпечити стійкий розвиток на довготривалу перспективу.

**Висновки.** Реальні процеси реформування бухгалтерського обліку лишаються осторонь підтримання концепції сталого розвитку. Передусім, це можна пов'язати з недосконалою методологічною базою. Зокрема облікові процедури, що стосуються природокористування та природоохоронних заходів, які розробляються вітчизняними та зарубіжними вченими наразі розрізнені та не мають спільного теоретичного підґрунтя. Визначення чітких орієнтирів розвитку екологічного обліку дозволить створити потужну повноцінну інформаційну базу управління сталим розвитком.

Без конкретної грошової оцінки екологічних активів, екологічних процесів та екологічних зобов'язань не можливо отримати відповідну релевантну інформацію. В якості нових об'єктів обліку, вони мають знайти відображення у системі інтегрованої звітності. Хоча відновлення екологічної рівноваги лише опосередковано впливає на процес і умови виробництва, воно має стати важливою метою господарської діяльності людини.

Метою запровадження екологічної складової облікового забезпечення процесу сталого розвитку є повне та об'єктивне відображення позитивного і негативного впливу господарської діяльності людини на зміни у кількісному та якісному складі природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, порушення екологічного балансу, а також відображення процесів раціонального природокористування та проведення природоохоронних заходів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Седов В.В. Экономическая теория: В 2 ч. Ч. 1. Введение в экономическую теорию: Учеб. пособие / Челяб. гос. ун-т. Челябинск, 2002. 115 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. 7-ме вид., стер. К.: Знання-Прес, 2008. 719 с.

3. Мочерний С.В. Економічна теорія: підручник / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. К. : «Академія», 2004. 856 с.

4. Макарович В.К. Верифікація показників інтегрованої звітності / В.К. Макарович // Облік, аналіз, аудит і оподаткування в умовах глобалізації економіки : тези доповідей І Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Ужгород, 21 квітня 2017 р.). Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. 468 с. С. 319-322.

5. Даньків Й.Я. Облік витрат в промисловості на охорону навколишнього середовища та покращення техноекологічної ситуації/ Й.Я. Даньків, М.Я. Остап'юк, П.Ю. Остап'юк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. Ужгород, 2016. Випуск 1 (47). С. 446-450.

6. Замула І.В. Економ-теоретичні передумови бухгалтерського обліку екологічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І.В. Замула // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2012. № 2 (3). С. 147-152. URL: http://www.economics.opu.ua/n3.html

7. Гриценко О.І. Екологічний облік: визначення перспектив та основних засад упровадження / О.І. Гриценко // Економіка і суспільство. Мукачівський державний технологічний університет. 2016. № 2. С. 678-683.

8. Лень В.С. Екологічний облік: поняття та зміст / В.С. Лень, О.М. Колівешко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 2 (74). С. 223-229.

REFERENCES:

1. Sedov V.V. (2002) Ekonomicheskaya teoriya: V 2 ch. Ch. 1. Vvedenie v ekonomicheskuyu teoriyu [Economic theory: in two parts. Part One: Introduction to Economic Theory]. Chelyabinsk: Chelyabinsk State University. (in Russian)

2. Bazilevich V.D. (ed.) (2008) Ekonomichna teorija: Politekonomija [Economic Theory: Political Economy]. Kyiv: Znannja-Pres. (in Ukrainian)

3. Mochernyj S.V., Dovbenko M. V. (2004) Ekonomichna teorija [Economic Theory]. Kyiv: "Akademija". (in Ukrainian)

4. Makarovych V.K. (2017) Veryfikacija pokaznykiv integhrovanoji zvitnosti [Verification of Integrated Reporting Indicators] Proceedings of the Accounting, analysis, audit and taxation in the conditions of globalization of the economy: First International Scientific and Practical Internet Conference (Ukraine, Uzhgorod, April 21, 2017), Uzhgorod: UzhNU "Ghoverla", pp. 319-322.

5. Danjkiv J.Ja., Ostap'juk M.Ja., Ostap'juk P.Ju. (2016) Oblik vytrat v promyslovosti na okhoronu navkolyshnjogho seredovyshha ta pokrashhennja tekhnoekologhichnoji sytuaciji [Accounting for industry expenses on environmental protection and improvement of the technical and ecological situation]. Scientific Journal of Uzhgorod University. Series: Economy, vol. 1, no. 47, pp. 446−450.

6. Zamula I.V. (2012) Ekonom-teoretychni peredumovy bukhghaltersjkogho obliku ekologhichnoji dijaljnosti pidpryjemstva [Economical and theoretical background for the accounting of environmental activities of the enterprise]. Ekonomika: realiji chasu. Naukovyj zhurnal [Economy: Realities of time. Scientific Journal] (electronic journal), vol. 2, no. 3, pp. 147-152. Available at: http://www.economics.opu.ua/n3.html (accessed 22 May 2018)

7. Ghrycenko O.I. (2016) Ekologhichnyj oblik: vyznachennja perspektyv ta osnovnykh zasad uprovadzhennja [Environmental accounting: definition of the prospects and main principles of implementation]. Economy and Society. Mukachevo State Technological University., no. 2, pp. 678−683.

8. Lenj V. S., Koliveshko O. M. (2014) Ekologhichnyj oblik: ponjattja ta zmist [Environmental accounting: concept and content]. Journal of Chernihiv State Technological University. Series: Economic Sciences, vol. 2, no. 74, pp. 223−229.

УДК 657.6

# Методика аудиту нематеріальних активів: вітчизняна та зарубіжна практика

**Гевлич Л.Л.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Донецького національного університету імені Василя Стуса

**Мошура Л.О.**
магістрант
Донецького національного університету імені Василя Стуса

У статті викладені результати порівняння методів аудиторської перевірки за вітчизняною термінологією та міжнародними вимогами. Визначені проблемні аспекти застосування вітчизняної трактовки методів аудиту нематеріальних активів, виходячи з їх особливостей. Розкрито сутність та основні концепції аудиту ефективності нематеріальних активів. За результатами дослідження зроблено висновки, намічені перспективи подальших досліджень.

**Ключові слова:** методичні прийоми, аудиторська перевірка, нематеріальні активи, аудит ефективності.

Гевлич Л.Л., Мошура Л.О. МЕТОДИКА АУДИТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

В статье изложены результаты сравнения методов аудиторской проверки по отечественной терминологии и международным требованиям. Определены проблемные аспекты применения отечественной трактовки методов аудита нематериальных активов, исходя из их особенностей. Раскрыта сущность и основные концепции аудита эффективности нематериальных активов. По результатам исследований сделаны выводы, намечены перспективы дальнейших исследований.

**Ключевые слова:** методические приемы, аудиторская проверка, нематериальные активы, аудит эффективности.

Gevlych L.L., Moshura L.O. METHODOLOGY OF INTANGIBLE ASSETS AUDIT: DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICES

The article presents the results of a comparison of audit methods based on domestic terminology and international requirements. The problem aspects of the application of the domestic interpretation of the methods for auditing intangible assets, based on their characteristics, are determined. The essence and main concepts of the audit of the effectiveness of intangible assets are disclosed. According to the research conclusions, outlined the prospects for further research.

**Keywords:** methods, audit, intangible assets, audit of the effectiveness.



**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах розвитку інноваційної економіки підприємці з кожним днем звертають все більше уваги на необхідність залучення нематеріальних активів до процесів виробництва та управління, адже вони постають в якості потенційного джерела одержання майбутніх економічних вигід. Проте у вітчизняній системі бухгалтерського обліку нематеріальні активи виступають одним з найбільш специфічних та суперечливих елементів, через що ускладняється процес оцінки, визнання та обліку таких активів. Саме через їх унікальність видозмінюється не лише облік нематеріальних активів, але і процес аудиту в розрізі формування відповідної методики, що має бути адекватною для достовірної перевірки їх наявності, стану та облікового забезпечення. Пошук конкретних проблем реалізації методів аудиту необхідний для подальшої побудови моделі методичного забезпечення аудиторської перевірки нематеріальних активів, що зумовлює актуальність даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню особливостей організації та методики аудиту нематеріальних активів присвячені наукові роботи таких вчених, як О. Ф. Андросова, Ф. Ф. Бутинець, Е. Брукінг, І. Д. Ватуля, О. М. Виноградова, С. І. Дерев'янко, Т. В. Мултанівська Т. В., О. А. Скорба, Л. Й. Юрківська та інші [1–6].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сьогодні залишаються актуальними питання щодо доцільності



© Гевлич Л.Л., Мошура Л.О.

застосування існуючих методів до аудиту нематеріальних активів, пошуку нових методик, які б забезпечили можливість комплексної перевірки таких активів задля забезпечення реалізації їх потенціалу у процесі господарської діяльності, а також відображення дійсної інформації про них в обліку та звітності.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є висвітлення наявних методичних прийомів аудиторської перевірки, визначення невідповідностей їх застосування в рамках перевірки нематеріальних активів з урахуванням особливостей таких об'єктів з точки зору вирішення виявлених проблем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як і будь-яка інша наука, аудит має власні, притаманні тільки йому методи пізнання. Поняття «метод» має походження від грецького «methodos», що у перекладі означає шлях, дослідження. Отже, метод, у загальному уявленні, являє собою те, яким чином, із застосуванням яких прийомів, способів та процедур вивчається (досліджується) певний предмет із притаманними йому об'єктами.

Методи, які застосовуються аудитором при проведенні перевірки, напряму залежать від об'єктів дослідження. У той же час, методичне забезпечення аудиту, як і іншої галузі знань, базується на поєднанні загальнонаукових та власних специфічних методичних прийомів, розмежування яких представлене на рисунку 1, розробленому на основі даних вітчизняних дослідників [2, с. 210–212; 3, 93–94; 4, с. 122]. Представлені специфічні методи аудиту за вітчизняною термінологією згруповані за сутністю у групи органолептичних, розрахунково-аналітичних та документальних методів, призначених для всебічного дослідження об'єкта аудиту. Також окремо виділена група методів, призначених для узагальнення проміжних та кінцевих результатів перевірки.

Слід відмітити, що методика перевірки за Міжнародним стандартом контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА) 500 «Аудиторські докази» значно відрізняється (див. табл. 1, складену за [7]). Узагальнюючи наведені методи, необхідно зазначити, що міжнародна термінологія є більш узагальнюючою. Так, «інспектування» охоплює органолептичні (фактичні) методи та частину методів документального контролю за вітчизняною термінологією. Відсутність у міжнародній класифікації методів узагальнення та реалізації результатів аудиту також обґрунтована. Ці

**Рис. 1. Методичні прийоми аудиторської перевірки**

Таблиця 1

**Методичні прийоми аудиту за МСА**

| Метод | Характеристика методу |
|---|---|
| *Інспектування* | Вивчення записів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі, або фізичний огляд активу |
| *Спостереження* | Нагляд за процесом або процедурою, які виконують інші особи, наприклад спостереження аудитора за процесом інвентаризації, що здійснює персонал суб'єкта господарювання, або за виконанням заходів внутрішнього контролю |
| *Зовнішнє підтвердження* | Аудиторські докази, отримані аудитором у вигляді прямої письмової відповіді від третьої сторони (підтверджуюча сторона) у паперовій, електронній або іншій формі |
| *Повторне обчислення* | Перевірка математичної правильності документів чи записів |
| *Повторне виконання* | Незалежне виконання аудитором процедур або заходів внутрішнього контролю, які вже виконувались як частина заходів внутрішнього контролю суб'єкта господарювання |
| *Аналітичні процедури* | Оцінка фінансової інформації через аналіз правдоподібних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними |
| *Запит* | Пошук фінансової та нефінансової інформації від обізнаних осіб як у самого суб'єкта господарювання, так і за його межами |

методи напряму не відносяться до об'єктів аудиторської перевірки, а лише допомагають аудитору сформувати якісні та докладні звіт і висновок.

Усі вищезазначені методичні прийоми застосовуються аудитором з метою отримання аудиторських доказів для формування висновків, на яких ґрунтується аудиторська думка. Проте особливості облікових об'єктів безпосередньо впливають на застосування конкретних прийомів, зокрема це стосується нематеріальних активів.

Згідно П(С)БО 8, нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [8]. Нематеріальні активи є досить специфічним об'єктом як обліку, так і аудиту, адже відсутність матеріальної форми, унікальність та складність оцінки кожного активу, велика кількість супроводжувальних юридичних документів дуже ускладнюють використання стандартних комплексних методик аудиту активів, що потребує від аудитора визначення доцільності застосування окремих прийомів, вивчення їх комбінацій, надання нових інтерпретацій тощо.

Аудит нематеріальних активів передбачає:

– перевірку фактичного існування та стану активів, а також наявності у підприємства відповідних юридичних та облікових документів, які слугують підтвердженням його права на такі активи;

– визначення достовірності та правильності облікових записів про нематеріальні активи, узагальнені у фінансовій звітності підприємства;

– встановлення відповідності господарських операцій з нематеріальними активами протягом звітного періоду вимогам чинного законодавства.

При застосуванні розглянутих методів аудиту, як вітчизняного, так і міжнародного трактування, до перевірки нематеріальних активів, виникає низка бар'єрів. Одним з найбільш суттєвих є неможливість застосування групи органолептичних методів у первинному їх значенні до перевірки нематеріальних активів. Ці методи спрямовані на встановлення фактичної наявності та стану активів підприємства, що є базовою складовою для наступної документальної перевірки, проведення аналітичних розрахунків тощо. При цьому фактична перевірка (інспектування) нематеріальних активів відбувається лише у вартісному їх вимірі на підставі юридичних та облікових документів.

Як вже зазначалося, облік нематеріальних активів супроводжується великою кількістю документів юридичного змісту, унікальність таких активів може зумовити необхідність додаткової оціночної та технічної перевірки об'єктів інтелектуальної власності для звірки їх характеристик із зазначеними у офіційних документах. Такі обставини майже завжди необхідність залучення фахівців з інших галузей знань, що ускладнює та подовжує процес перевірки. Інша пов'язана із залученням експерта проблема полягає у впливі

на розмір аудиторського ризику. За результатами дослідження експерта, згідно МСА 620 [7], аудитор має отримати достатнє розуміння сутності відповідних операцій, фактів і подій, що досліджувались експертом, та оцінити достатність роботи експерта для цілей аудиту. У своєму звіті аудитор може робити посилання на роботу експерта, але таке посилання не зменшує відповідальність аудитора за висловлену думку.

Також при перевірці оцінювання об'єктів нематеріальних активів є необхідність формування індивідуальної оцінки для кожного активу, а також застосування нетрадиційних методик визначення вартості внутрішньо розроблених нематеріальних активів, що, у свою чергу, зумовлює необхідність застосування аудитором додаткових процедур, та як наслідок, невизначеність загального обсягу перевірки. Окрім перевірки правильності та обґрунтованості відображення вартості нематеріальних активів, аудитору у межах вивчення їх відповідності критеріям активу необхідно визначити, чи здатні такі активи приносити економічні вигоди підприємству у майбутньому. Проте наявна методика аудиту не визначає конкретного інструменту для реалізації такого завдання, за винятком всеосяжного методу «аналітичні процедури», у рамках якого аудитор здійснює економічні, математичні та інші розрахунки.

Таким чином, на сьогодні методика аудиторської перевірки нематеріальних активів в основному зводиться до перевірки документальної складової: засвідчення наявності таких активів за первинними документами; перевірки реальності та відображення операцій щодо надходження, руху та вибуття нематеріальних активів за обліковими регістрами; оцінки якості представлення інформації про них у фінансовій звітності. Проте документальна перевірка не здатна відобразити особливості стану та використання таких активів, що, у свою чергу, забезпечує проведення

Таблиця 2

**Підходи до аудиту ефективності нематеріальних активів (НМА)**

| Підходи | Характеристика | Основні моменти реалізації підходу |
|---|---|---|
| *I. Концепція Е. Брукінг* | Розгляд НМА, фіксування стану і проведення розрахунку їх вартості. Аналізується освіта працівників, проводяться тести для виявлення їхнього інтелектуального потенціалу | 1. Встановлення оптимальних параметрів активу, які визначають здатність забезпечити одержання економічних вигод.<br>2. Встановлення параметрам найвищих можливих значень – найоптимальніших.<br>3. Вибір методу аудиту.<br>4. Проведення аудиту за кожним НМА.<br>5. Документальне оформлення цінності (здатності приносити економічні вигоди). |
| *II. Концепція Д. Андріссена та Р. Тіссена – "Value Explorer"* | Орієнтація на підвищення ефективності управління НМА в умовах економіки знань, визначальним фактором розвитку є ефективне управління НМА | 1. Проведення в 15 етапів, основні з них:<br>2. Визначення основи діяльності підприємства.<br>3. Перевірка нематеріальних активів на додаткову цінність.<br>4. Оцінка впливу на величину валового прибутку компетенцій та "прикріплених" до них НМА.<br>5. Визначення та розрахунок потенціалу НМА. |
| *III. Концепція С.А. Кузубова – "Аудит інтелектуальних активів"* | Авторський підхід до контролю ефективності використання НМА, що базується на основі ризико-орієнтованого бухгалтерського обліку | 1. Виявлення ключових НМА.<br>2. Аналіз відібраних активів відповідно до встановлених критеріїв.<br>3. Обговорення результатів завдань, що забезпечують впевненість (підтвердження заключень і висновків разом з керівництвом). |
| *IV. Концепція Ю. Даума* | Підхід до контролю ефективності використання НМА, який базується на використанні інструментів інтелектуального капіталу | 1. Ідентифікація прихованих НМА.<br>2. Пошук оптимального співвідношення між матеріальними та нематеріальними активами.<br>3. Введення ключових показників для обліку НМА.<br>4. Перетворення клієнтів на активи.<br>5. Оптимізація портфелю інновацій.<br>6. Перетворення мереж вартості на центри створення вартості. |

інвентаризації відносно матеріальних цінностей. На нашу думку, це є важливою проблемою методики аудиту, адже головна цінність нематеріальних активів як активів полягає саме у можливості створення економічних вигід для підприємства, що вкрай важко визначити за допомогою звичайної документальної перевірки.

Ще однією проблемою організації перевірки нематеріальних активів є потреба в аудиті ефективності таких активів як формі контролю, що спрямована на визначення ефективності використання активів з метою реалізації запланованих цілей, та встановлення чинників, які можуть перешкоджати або перешкоджають цьому [5]. У менеджерів підприємств все частіше виникає питання щодо проблем використання нематеріальних активів. Це також вимагає застосування особливих методів перевірки. Так, зарубіжними дослідниками запропоновані підходи до аудиту ефективності використання різноманітних активів невідчутної інтелектуальної природи в діяльності підприємств, які є значно ширшими у порівнянні із звичайними методами аудиту (узагальнені у табл. 2 на основі даних [6, с. 218–219; 1, с. 127]).

Проаналізовані підходи до аудиту ефективності нематеріальних активів створюють можливості оптимізації використання зазначених активів у діяльності підприємства. Тому перспективи залучення конкретних підходів або їх комбінування у вітчизняній аудиторській практиці є цікавими з точки зору удосконалення аудиторської діяльності. Правильна організація та порядок проведення аудиту ефективності використання нематеріальних активів, у свою чергу, допоможе отримати показники щодо їх стану та використання, оптимізувати витрати для розширення обсягу виробництва та визначити нові можливості для реалізації таких активів у процесі господарської діяльності.

**Висновки з цього дослідження.** За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Вітчизняна аудиторська практика демонструє неспівпадіння із міжнародною термінологією щодо методів перевірки.

2. Особливості нематеріальних активів вимагають застосування особливих методів перевірки.

3. Використання методів аудиту ефективності нематеріальних активів здатне підвищити якість перевірки за рахунок більш детального їх дослідження з урахуванням облікових особливостей.

Аудит ефективності використання нематеріальних активів має перспективні напрями подальшого дослідження в частині розробки нових та удосконалення вже існуючих концепцій проведення аудиту, а також можливостей формування загальної обґрунтованої методики аудиту нематеріальних активів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. / Пер с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. СПб: Питер, 2001. 288 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Аудит: підручник. Житомир: «Рута», 2002. 672 с.
3. Виноградова М. О., Жидєєва Л.І. Аудит: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 654 с.
4. Основи аудиту: навч. пос. / С. І. Дерев'янко та ін., Київ: «Центр учбової літератури», 2008. 328 с.
5. Скорба О. А. Особливості проведення аудиту ефективності використання нематеріальних активів, 2015. URL: http://www.rusnauka.com/9_SNP_2015/Economics/7_189775.doc.htm (дата звернення: 07.06.2018).
6. Юрківська Л. Й., Біляченко О. Л. Аудит ефективності нематеріальних активів: аналіз існуючих підходів. Вісник ЖДТУ: Економічні науки. 2011. №2(56). С. 217–220.
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: постанова Комітету з міжнародної аудиторської практики, 2015 рік. URL: http://www.apu.com.ua/1038-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2015-roku (дата звернення: 07.06.2018).
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242. Дата оновлення: 01.01.2015. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99 (дата звернення: 07.06.2018).

REFERENCES:

1. Bruking, A. (2001) Intellektual'nyy kapital: Klyuch k uspekhu v novom tysyacheletii [Intellectual Capital, Core Assets for the Third Millenium Enterprise]; ed L.N. Kovalik. St. Petersburg: Peter, 288 p.
2. Butynec' F. F. (2002) Audyt: pidruchnyk [Audit: textbook]. Zhytomyr: Ruta, 672 p.

3. Vynogradova M. O. and Zhydjejeva L. I. (2014). Audyt: navch. posib. [Audit: textbook]. K.: Centr uchbovoi' literatury, 654 p.

4. Derev'janko S. I., Olijnyk S. O., Kuzyk N. P. and Ganjajlo O. M. (2008) Osnovy audytu: navch. posib. [Fundamentals of audit: textbook]. K.: Centr uchbovoi' literatury, 328 p.

5. Skorba O. A. (2015) Osoblyvosti provedennja audytu efektyvnosti vykorystannja nematerial'nyh aktyviv [Features of an audit of the effectiveness of the use of intangible assets], available at: http://www.rusnauka.com/9_SNP_2015/Economics/7_189775.doc.htm (accessed 5 June 2018).

6. Jurkivs'ka L. J. and Biljachenko O. L. (2011) Audyt efektyvnosti nematerial'nyh aktyviv: analiz isnujuchyh pidhodiv [Audit of the effectiveness of intangible assets: analysis of existing approaches]. Visnyk ZhDTU: Ekonomichni nauky, No2(56), pp. 217–220.

7. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh [International standards of quality control, auditing, review, other assurance and related services], available at: http://www.apu.com.ua/1038-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2015-roku (accessed 5 June 2018).

8. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 8 Nematerial'ni aktyvy: vid 18.10.1999 № 242 [Accounting Standard 8 Intangible Assets from October 18 1999, No 242] (1999), available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99 (accessed 5 June 2018).

УДК 657

# Планування виробничо-господарської діяльності на підприємствах сільськогосподарської промисловості

**Данькевич Н.С.**
магістрант
Національного університету харчових технологій

**Михайленко О.В.**
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

У статті було розглянуто теоретичні аспекти та послідовність планування виробничо–господарської діяльності і його використання на підприємствах сільськогосподарської промисловості. Розкривається економічна сутність виробничо–господарської діяльності та надано методичні рекомендації щодо прийняття зважених управлінських рішень у сфері планування господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** виробничо-господарська діяльність, спеціалізація, бізнес-план, конкурентноспроможність продукції, страхування.

Данькевич Н.С., Михайленко О.В. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье были рассмотрены теоретические аспекты и последовательность планирования производственно-хозяйственной деятельности и использования на предприятиях сельскохозяйственной промышленности. Раскрывается экономическая сущность производственно-хозяйственной деятельности и даны методические рекомендации по принятию взвешенных управленческих решений в области планирования хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** производственно-хозяйственная деятельность, специализация, бизнес-план, конкурентоспособность продукции, страхования.

Dankevich N.S., Mikhailenko O.V. PLANNING OF INDUSTRIAL AND ECONOMIC ACTIVITY AT THE ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL INDUSTRY

The article examined the theoretical aspects and sequence of planning of production and economic activity and its use at the enterprises of the agricultural industry. The economic essence of production and economic activity is disclosed and methodical recommendations for making sound management decisions in the field of planning of economic activity of agricultural enterprises are given.

**Keywords:** industrial and economic activity, specialization, business plan, product competitiveness, insurance.

**Постановка проблеми.** Для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідним є планування та формування такої структури джерел фінансових ресурсів, яка б сприяла досягненню фінансової стійкості підприємства при мінімізації фінансових ризиків, що неминуче виникають у процесі його господарчої діяльності.

Крім того, оскільки функціонування капіталу на підприємстві характеризується постійним його кругообігом, важливим аспектом є розробка діючого механізму використання фінансових ресурсів відповідно до пріоритетних напрямків розвитку господарської діяльності підприємства.

Актуальність рішення вищевказаних питань, на мій погляд, обумовлюється проблемами розвитку виробничого процесу господарюючих суб'єктів в умовах обмеженості фінансування, що має місце на сьогоднішній день в Україні.

Про актуальність обраної мною,теми свідчить і те, що сільськогогосподарскі підприємства в Україні потребують сучасного теоретичного, методологічного та методичного забезпечення планування господарської діяльності, наукових рекомендацій щодо процесів формування та використання фінансових ресурсів даних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню планування виробничо – господарської діяльності на підприємствах сільськогосподарської промисловості присвячені роботи багатьох вчених економістів-аграрників: Г.В. Безорної, І.М. Буздалова, І.Б. Баннікової, В.В. Гарькавого, А.В. Голубєва, А.М. Ємельянова, В.В. Кузнєцова, В.В. Милосердова, А.В. Пошатаєва, А.Е. Романова, Л.Н. Усенко, І.Г. Ушачева, І.Ф. Хіцкова, А.А. Шутькова і багатьох інших.

**Метою** дослідження даної статті є теоретичне обґрунтування та розробка методич-





© Данькевич Н.С., Михайленко О.В.

них рекомендацій щодо прийняття зважених управлінських рішень у сфері планування господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Постановка завдання.** Відповідно до поставленої мети у роботі були вирішено такі задачі:

1) дослідження сутності фінансових ресурсів підприємства та особливостей їх формування в умовах планування господарської діяльності;

2) розробка методичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-методичного забезпечення планування господарської діяльності на підприємстві, обґрунтування доцільності фінансування інвестиційного проекту та оцінка його ефективності.

**Виклад основного матеріалу.** Виробничо-господарська діяльність – це врегульовані нормами аграрного права відносини, спрямовані на виробництвоасільськогосподарської продукції, її переробку, збереженняата реалізацію з метою отриманняприбутку. Виробничо-господарська діяльність є базовим інститутомааграрного права і спрямована на реалізацію спеціальноїправосуб'єктності – на розвиток основниха (рослинництво, тваринництво), ододаткових (садівництво, овочівництво, птахівництво, бджільництво) і допоміжних (переробка сировини та продовольства, апідсобні промисли) галузей сільськогоагосподарства, тобто нааздійснення цілей передбачених Статутом.

Спеціалізацію сільськогосподарськогоапідприємства виділяють за основною, провідною галуззю, на яку припадає найбільша (від 20 %) питома вага в товарнійапродукції.

Під спеціалізацією у теорії аграрного права розуміють форму суспільного поділу праці, що дістає вияв у територіальному розміщенні та розчленуванні галузі на окремі види виробництва сільськогосподарської продукції й сировини.

Спеціалізація характерна саме для сільськогосподарських підприємств. Виявленням спеціалізації є створення підприємства, яке спеціалізується на виробництві однорідної продукції. Це сприяє найбільш ефективному використанню землі, трудових ресурсів, забезпечує підвищення продуктивності суспільної праці.

Розрізняють 3 види спеціалізації господарств:

– глибоко спеціалізовані господарства з однією галуззю, від якої отримують 60-70% всіх надходжень та 3-4 додаткових;

– спеціалізовані господарства з 2 основними галузями та 3-4 додатковими;

– з 3 основними галузями, кожна з яких займає 20% у загальному обсязі виробництва та 3-4 додаткових.

Закон України (ЗУ) »Про сільськогосподарську кооперацію» визначає господарські правомірності кооперативів (ст. 28). Згідно із Статутом, кооператив самостійно визначає основні напрямки господарської діяльності, її спеціалізацію, здійснює її планування. Він самостійно реалізує свою продукцію, надає послуги за цінами та тарифами, які встановлюються ним самостійно або на договірній основі. Виробничо-господарська діяльність здійснюється на засадах самофінансування та прибутковості [8].

Поряд із розвитком рослинництва та тваринництва сільськогосподарського підприємства можуть здійснювати переробку сільськогосподарської продукції як самостійно, так і шляхом кооперації. Сільськогосподарські підприємства можуть укладати угоди з будь-якими суб'єктами підприємництва та громадянами. Як юридичні особи вони можуть приймати участь у міжгосподарській діяльності, в тому числі шляхом створення спільних підприємств або на договірних засадах.

До виробничо-господарської діяльності відноситься також діяльність, пов'язана із реалізацією продукції, виробленої на підприємстві.

Правове регулювання спеціалізації сільськогосподарського виробництва відбувається за допомогою загальних та спеціальних законів та підзаконних актів. До загальних відноситься Господарський кодекс (ГК) України, Закон України «Про господарські товариства» [1; 2].

Спеціальні: Закон України «Про пріоритетність розвитку соціальної сфери села і АПК в народному господарстві», згідно з яким сільськогосподарські підприємства самостійно визначають напрямки та структуру сільськогосподарського виробництва, а значить і його спеціалізацію та обсяги. Вони можуть здійснювати свою діяльність як самостійно так і шляхом кооперування [3].

Закон України «Про насіння та садівний матеріал», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про карантин рослин» встановлюють, що насінництво – це галузь рослинництва, завданням якої є розведення насіння високоврожайних сортів, збереження та покращення їх чистосортності, біологічних та врожайних властивостей. Суб'єктами насінництва є фізичні та юридичні особи, яким надано

право займатися виробництвом, реалізацією та використанням насіння [4; 5; 6].

На рівні підзаконних актів – це постанова Кабінету Міністрів України КМУ від 16.06.1993 р. «Про заходи щодо покращення насінництва сільськогосподарських культур» [16].

Основні принципи здійснення виробничо-господарської діяльності закріплені у ГК України, ЗУ «Про сільськогосподарську кооперацію», і ними виступають:

– принцип вільного вибору напрямків діяльності;

– самостійне розпорядження виробленою продукцією та доходами;

– вільний вибір партнерів;

– право на об'єднання з іншими підприємствами;

– самостійне планування своєї діяльності.

Згідно із ГК України поряд із виробництвом сільськогосподарської продукції сільськогосподарські підприємства та об'єднання можуть займатися будь-якими видами діяльності не забороненими законом. Предметом діяльності цих підприємств може бути переробка сільськогосподарської сировини, плодів, ягід, грибів, виробництво будівельних матеріалів, склотари, меблі, художніх виробів.

Підсобне господарство реалізує свою продукцію та надає послуги за цінами та тарифами, які встановлюються їм самостійно або на договірній основі.

Роботи в підсобних виробництвах виконуються переважно особистою працею членів господарства. Допускається прийняття громадян за трудовим договором. Підсобні виробництва самостійно визначають форми та системи оплати праці їх працівників з подальшим узгодженням та затвердженням правлінням сільськогосподарського підприємства, керівником державного сільськогосподарського підприємства або радою уповноважених господарств-учасників. Тривалість та розпорядок робочого дня, порядок надання вихідних, оплачуваних відпусток регулюється Правилами внутрішнього розпорядку.

Оскільки основна мета діяльності сільськогосподарських підприємств – виробництво сільськогосподарської продукції, а підсобніа-виробництва – це допоміжна галузь, то діяльність підсобних виробництв має відповідати таким вимогам:

– у суспільному виробництві сільськогосподарського підприємства доля цих виробництв має бути незначною (до 50%), це означає, що основні та додаткові галузі не повинні поглинатися допоміжною галуззю, або підніматися до її рівня;

– загальний обсяг виробництва та доходи отримані від підсобних виробництв мають бути значно нижчі основних та додаткових галузей;

– робота в них повинна виконуватися не на шкоду основним та додатковим галузям.

Для здійснення окремих видів діяльності підсобні виробництва повинні отримати ліцензію (виробництво тютюнових та алкогольних виробів).

Ліквідація підсобних виробництв відбувається за рішенням загальних зборів, за наказом директора, за рішенням зборів уповноважених господарств-учасників.

Виробничо-господарська діяльність сільськогосподарського підприємства здійснюється на підставі планів, які розробляються з урахуванням розвитку виробництва. Згідно із законодавством України суб'єкти господарювання самостійно планують свою діяльність і визначають перспективи розвитку виходячи із попиту на вироблену продукцію. Тобто, планування діяльності сільськогосподарських підприємств здійснюється з урахуванням державних замовлень та інших угод укладених підприємствами з контрагентами.

Перехід від командно-адміністративної системи до ринкової означає відмову від директивного планування-закону, коли перспективне планування відбувалось за принципом «від досягнутого» і застосування індикативного планування, яке має рекомендаційний характер.

Ефективність виробничо-господарської діяльності залежить від реалізації перспективних планів сільськогосподарських підприємств. На сьогодні вони можуть витупати у вигляді бізнес-плану підприємства. В бізнес-плані визначаються загальні напрямки діяльності підприємства на термін від 1 до 5 років, розробляються шляхи здійснення наміченого. Постановою КМУ від 16.06.1998 р. «Про особливості проведення санації підприємств АПК» розроблений макет Бізнес-плану, в якому перелічені основні питання, які повинні бути відображені в бізнес-плані сільськогосподарського підприємства. До таких питань належать:

1) план виробництва підприємства (перелічуються основні види продукції, обсяги випуску, частка кожного в загальному обсязі, її оптова ціна);

2) план розвитку асортименту продукції (пропозиції щодо його зміни);

3) дослідження ринку (підприємства, що виробляють аналогічну продукцію, вивчення конкурентів та їх продукції);

4) план збуту (основні споживачі продукції, асортимент, ціна);

5) фінансовий план (сума витрат на придбання обладнання, нових технологій, термін придбання, розрахункові відносини в процесі господарської діяльності та виконання договірних обов'язків, кредитні відносини, баланс грошових витрат і надходжень);

6) вплив на природне середовище (визначаються заходи щодо охорони землі та інших природних ресурсів, з тим, щоб виробництво не відбилося на екологічній обстановці);

7) програма зменшення ризику та страхування (передбачаються заходи щодо зменшення ризику у випадку настання форс-мажорних обставин). Цей макет може бути використаний усіма сільськогосподарськими підприємствами [17].

Робочі плани не є складовою частиною річного плану, але сприяють його виконанню, їх основне завдання – забезпечення своєчасного проведення сільськогосподарських робіт.

Наряди-завдання – це завершальний етап внутрішньогосподарського планування. Такі плани діють як правило протягом 5-10 днів. До членів господарства вони доводяться в усній формі. На їх основі керівник структурного підрозділу розставляє кадри, техніку, дає конкретні доручення працівникам.

Конкурентоспроможність продукції українських сільськогосподарських підприємств залежить від її якості та екологічної безпеки.

Відповідно до ст. 1 Закону України »Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» від 23.12.1997 р. якість харчового продукту визначається як сукупність властивостей харчового продукту, що визначає його здатність забезпечувати потреби організму людини в енергії, поживних та смакоароматичних речовинах, стабільність складу і споживчих властивостей протягом терміну придатності [11].

Держава на законодавчому рівні встановлює жорстокі перепони для проникнення на ринок неякісної продукції, захищає споживача від неякісної та екологічно небезпечної продукції. Прийнято такі акти Закон України «Про пестициди та агрохімікати» від 02.03.1995 р., «Про захист прав споживачів» від 05.12.1991 р., «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» від 23.12.1997 р., «Про стандартизацію» від 17.05.2001 р., постанова КМУ «Про організацію проведення сертифікації продукції» від 27.02.1992 р., постанова КМУ «Про удосконалення контролю якості та безпеки харчових продуктів» від 09.11.1996 р.

Неякісними, небезпечними для здоров'я продуктами є продукти, які вміщують шкідливі, токсичні речовини, гормональні препарати та продукти їх розпаду, що містять харчові добавки, які не мають висновків санітарно-гігієнічної експертизи та не дозволені до використання, що містять сторонні предмети та домішки, упаковка яких не відноситься до матеріалів, дозволених до контактів з харчовими продуктами, порушені умови зберігання та термін придатності. Такі продукти підлягають вилученню з обігу.

Якість та безпечність продукції має бути підтверджена сертифікатом відповідності, висновком державної санітарно-гігієнічної експертизи та ветеринарним дозволом для продуктів тваринного походження або карантинним дозволом для продукції рослинного походження.

Закон ставить певні вимоги до маркування харчової продукції. Забороняється реалізація та використання продукції без маркування українською мовою, яка повинна містити інформацію про: назву продукту, склад, енергетичну цінність, дату виготовлення, термін придатності, умови зберігання, найменування виробника [11].

Харчові продукти та продовольча сировина підлягають обов'язковій сертифікації.

Важливу роль у забезпеченні високої якості та екологічної безпеки сільськогосподарської сировини та продуктів харчування мають відповідні нормативно-технічні документи, державні та галузеві стандарти, технічні умови. З метою юридичного забезпечення якості продукції багатьма країнами прийняте рішення про єдину систему стандартизації, метрології та сертифікації на міжнародному рівні.

Чинні нормативно-технічні документи передбачають особливі вимоги до вирощування та виробництв сільськогосподарської продукції, встановлюються показники, яким вони мають відповідати (сахаристість, маслянистість, вміст вологи). Наприклад, коли використовуються імпортне насіння, необхідно, щоб воно відповідало стандартам країни вирощувача та виробника, з тим, щоб можливе було їх використання в наших кліматичних умовах.

Новим способом та умовою забезпечення належної якості сільськогосподарської продукції є система штрихового коду-

вання. Положення про штрихове кодування товарів затверджено наказом Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі від 27.08.1996 р. Відсутність сертифікації та кодування здешевшує сільськогосподарську продукцію на зовнішньому ринку на 30-60%, держава втрачає до 60 млн. доларів США щорічно [18].

Виробництво сільськогосподарської продукції значною мірою залежить від природних умов. Вони можуть позитивно впливати на становище сільськогосподарського виробництва і в такому разі це сприяє досягненню високих результатів. Але ж природні умови можуть бути і неблагоприємними і тоді сільськогосподарське виробництво потерпає значних втрат. Щоб уникнути катастрофічних ситуацій, існує інститут страхування.

Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у випадку настання певних випадків за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів. У зв'язку з специфікою сільськогосподарського виробництва встановлені правила про обов'язкове страхування врожаю сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень.

Страхування відбувається згідно із ЗУ «Про страхування» в редакції від 04.10.2001 р. та постанови КМУ «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності» від 11.07.2002 р. № 1000.

**Висновок.** В умовах багатоукладної економіки економічна ефективність сільського господарства в значній мірі залежить від рівня інтенсивності виробництва. Найважливішимианапрямками інтенсифікації є застосування інтенсивних, ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції, вдосконалення насінництва, використання перспективних сортів рослин, внесення оптимальних доз мінеральних та органічнихадобрив, засобів захисту сільськогосподарських культур, поліпшенняакормової бази.

В умовах дефіциту матеріальних засобів необхідно ширше використовувати ресурсозберігаючі технології, що передбачають:

– використання насіння високої якості і перспективних сортів;

– поєднання технологічних операцій;

– застосування інтегрованих систем захисту рослин від шкідників, хвороб і бур'янів;

– внесення технологічно обгрунтованих доз мінеральних та органічних добрив;

– раціональну організацію трудових процесів.

Основоюазбільшення виробництва сільськогосподарської продукції є збереження і збільшення грунтової родючості.

Триваючий спад сільськогосподарськогоавиробництва і зниження його ефективності вимагають від працівників аграрної сфери докладання великих зусиль для виходу з такого становища, стабілізації виробництва, підвищенняайого ефективності.

Завдання підтримки виробництва на певному рівні ефективності і роботи про постійне зростання виступаєасьогодні на перший план, як одна з найважливішихарис аграрної політики.

У процесі сільськогосподарськогоавиробництва структурні підрозділи постійно взаємодіють з іншими, вступають у відносини з функціональними службами, органами управліннняапідприємства. У результаті наакожному підприємстві створюєтьсяасвій внутрішньогосподарський економічний механізм взаємовідносин, заснований на елементахатоварногрошовихавідносин, підприємництва.

На сучасному етапі реформування сільськогосподарських підприємств в нові форми господарювання вапершу чергу удосконалюється практика організації госпрозрахункових відносин безпосередньо в підприємстві, тобтоауточнюються умови, що забезпечують реалізацію прав власника та мотивацію його поведінки в залежності від кінцевих результатів діяльності.

Останнім часом у багатьох керівників сільськогосподарського виробництва існує помилкова думка, що в умовах ринкових відносин і постійно змінюються цін принципи господарського розрахунку втратили свою актуальність, їх складно або навіть неможливо застосувати. Практика роботи кращих господарств доводить якраз протилежне. Саме ринкова економіка змушує рахувати кожну гривню. Адміністративними методами домогтися цього ще нікому не вдавалося. Колектив повинен бути економічно зацікавлений у результатах своєї праці, тільки тоді з'явиться прагнення зробити більше і краще.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України.
2. Закон України «Про господарські товариства».
3. Закон України «Про пріоритетність розвитку соціальної сфери села і АПК в народному господарстві».
4. Закон України «Про насіння та садівний матеріал».
5. Закон України «Про охорону прав на сорти рослин».
6. Закон України «Про карантин рослин».
7. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію».
8. Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» від 23.12.1997 р.
9. Закон України «Про пестициди та агрохімікати» від 02.03.1995 р.
10. Закон України «Про захист прав споживачів» від 05.12.1991 р.
11. Закон України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» від 23.12.1997 р.
12. Закон України «Про стандартизацію» від 17.05.2001 р.
13. Закон України «Про страхування» в редакції від 04.10.2001 р.
14. Постанова КМУ «Про організацію проведення сертифікації продукції» від 27.02.1992 р.
15. Постанова КМУ «Про удосконалення контролю якості та безпеки харчових продуктів» від 09.11.1996 р.
16. Постанова КМУ від 16.06.1993 р. «Про заходи щодо покращення насінництва сільськогосподарських культур».
17. Постанова КМУ від 16.06.1998 р. «Про особливості проведення санації підприємств АПК».
18. Положення про штрихове кодування товарів затверджено наказом Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі від 27.08.1996 р.
19. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності» від 11.07.2002 р. № 1000.

REFERENCES:

1. Ghospodarsjkyj kodeks Ukrajiny [Economic Code of Ukraine].
2. Zakon Ukrajiny “Pro ghospodarsjki tovarystva” [Law of Ukraine “On Business Associations”].
3. Zakon Ukrajiny “Pro priorytetnistj rozvytku socialjnoji sfery sela i APK v narodnomu ghospodarstvi” [Law of Ukraine “On the Priority of the Development of the Social Sphere of the Village and the Agroindustrial Complex in the National Economy”].
4. Zakon Ukrajiny “Pro nasinnja ta sadivnyj material” [Law of Ukraine “On Seeds and Gardening Material”].
5. Zakon Ukrajiny “Pro okhoronu prav na sorty roslyn” [Law of Ukraine “On the Protection of Rights to Plant Varieties”].
6. Zakon Ukrajiny “Pro karantyn roslyn” [Law of Ukraine “On Plant Quarantine”].
7. Zakon Ukrajiny “Pro siljsjkoghospodarsjku kooperaciju” [Law of Ukraine “On Agricultural Co-operation”].
8. Zakonu Ukrajiny “Pro jakistj ta bezpeku kharchovykh produktiv i prodovoljchoji syrovyny” vid 23.12.1997 r. [Law of Ukraine “On the quality and safety of food products and food raw materials” of 23.12.1997].
9. Zakon Ukrajiny “Pro pestycydy ta aghrokhimikaty” vid 02.03.1995 r., [Law of Ukraine “On Pesticides and Agrochemicals” of 02.03.1995].
10. Zakon Ukrajiny “Pro zakhyst prav spozhyvachiv” vid 05.12.1991 r., [Law of Ukraine “On Protection of Consumer Rights” of 05.12.1991].
11. Zakon Ukrajiny “Pro jakist' ta bezpeku xarčovyx produktiv ta prodovol'čoji syrovyny” vid 23.12.1997 r., [Law of Ukraine “On the quality and safety of food products and food raw materials” of 23.12.1997].
12. Zakon Ukrajiny “Pro standartyzaciju” vid 17.05.2001 r., [Law of Ukraine “On Standardization” of 17.05.2001].
13. Zakon Ukrajiny “Pro straxuvannja” v redakciji vid 04.10.2001 r. [Law of Ukraine “On Insurance” as amended on October 4, 2001].
14. Postanova KMU “Pro orhanizaciju provedennja sertyfikaciji produkciji” vid 27.02.1992 r., [Resolution of the CMU “On the organization of product certification” dated February 27, 1992].
15. Postanova KMU “Pro udoskonalennja kontrolju jakosti ta bezpeky xarčovyx produktiv” vid 09.11.1996 r. [Resolution of the CMU “On Improving the Quality Control and Safety of Food Products” of 09.11.1996].
16. Postanova KMU vid 16.06.1993 r. “Pro zaxody ščodo pokraščennja nasinnyctva sil's'kohospodars'kyx kul'tur”. [ CMU Resolution of 16.06.1993 “On Measures to Improve the Production of Seeds of Agricultural Cultures”].

17. Postanova KMU vid 16.06.1998 r. “Pro osoblyvosti provedennja sanaciji pidpryjemstv APK”[ Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of June 16, 1998 “On the peculiarities of reorganization of enterprises of the agro-industrial complex”].

18. Položennja pro štryxove koduvannja tovariv zatverdženo nakazom Ministerstva zovnišn'oekonomičnyx zvjazkiv i torhivli vid 27.08.1996 r[Regulation on the items of the code of goods, approved by the order of the Ministry of Foreign Economic Relations and Trade of 27.08.1996.].

19. Postanova KMU “Pro zatverdžennja Porjadku i pravyl provedennja obovjazkovoho straxuvannja vrožaju sil's'kohospodars'kyx kul'tur i bahatoričnyx nasadžen' deržavnymy sil's'kohospodars'kymy pidpryjemstvamy, vrožaju zernovyx kul'tur i cukrovyx burjakiv sil's'kohospodars'kymy pidpryjemstvamy vsix form vlasnosti” vid 11.07.2002 r. # 1000[Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On Approval of the Procedure and Rules for Compulsory Insurance of Agricultural Enterprises and Grain Crops and the Production of Sugar Beet by Agricultural Enterprises of All Forms of Ownership” of July 11, 2002 № 1000].

УДК 657

# Організація обліку фінансових інвестицій на підприємстві

**Дутова Н.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Донецького національного університету імені Василя Стуса

**Щербіна А.О.**
студент
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Стаття присвячена питанням організації обліку фінансових інвестицій на підприємстві. Досліджено проблеми організації обліку інвестицій, розкрито зміст основних складових організації обліку фінансових інвестицій. Надано рекомендації щодо здійснення класифікації даного об'єкта обліку на підприємстві та запропоновано використання окремих субрахунків у відповідності до класифікації.

**Ключові слова:** фінансові інвестиції, облікова політика, організація обліку, складові облікової політики, інвестиційна діяльність.

Дутова Н.В., Щербина А.А. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ
Статья посвящена вопросам организации учета финансовых инвестиций на предприятии. Исследованы проблемы организации учета инвестиций, раскрыто содержание основных составляющих организации учета финансовых инвестиций. Даны рекомендации по осуществлению классификации данного объекта учета на предприятии и предложено использование отдельных субсчетов в соответствии с классификацией.

**Ключевые слова:** финансовые инвестиции, учетная политика, организация учета, составляющие учетной политики, инвестиционная деятельность.

Dutova N.V., Shcherbina A.O. ACCOUNTING ORGANIZATION OF FINANCIAL INVESTMENT IN THE ENTERPRISE
The article is devoted to the issues related to accounting in financial investments of the enterprise. The problems of the organization of accounting of investments are investigated, the content of the main components of accounting of financial investments are disclosed. The recommendations for the classification of this object of accounting in the enterprise are given and the use of separate subaccounts is proposed in accordance with the classification.

**Keywords:** financial investments, accounting policy, accounting organization, accounting policy components, investment activities.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання невід'ємною складовою всіх галузей економіки України є інвестиції. Активізація інвестиційної діяльності є пріоритетним завданням кожного суб'єкта господарювання з метою забезпечення сталого розвитку. Сьогодні діяльність вітчизняних підприємств так чи інакше пов'язана з інвестиційною, у зв'язку з чим виникає необхідність забезпечення належного відображення інформації про інвестиції на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності, а отже, зростає потреба в дослідженні питань організації обліку фінансових інвестицій на підприємстві та пошуку напрямів його раціоналізації та оптимізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання організації обліку фінансових інвестицій на підприємстві є актуальним з часів набуття Україною незалежності. Дослідженням даного питання приділяли увагу вітчизняні вчені, а саме Ф. Ф. Бутинець, М. І. Бондар, С. Ф. Голов, О. О. Гончаренко, Я. В. Голубка, М. П. Денисенко, І. А. Дерун, В. І. Єфріменко, В. С. Здреник, А. Г. Загородній, Р. П. Качур, Я. Д. Крупка, О. П. Левченко, Є. Б. Пономаренко, О. В. Сагова та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість досліджень процесу організації обліку на підприємстві питання формування облікової політики, складових Наказу про облікову політику щодо фінансових інвестицій, їх класифікація, вибір методів обліку та відображення на рахунках бухгалтерського обліку потребують додаткової уваги з урахуванням сучасних економічних умов, що постійно змінюються.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження процесу організації обліку



© Дутова Н.В., Щербіна А.О.

фінансових інвестицій та обґрунтування напрямків її раціоналізації та вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Залучення інвестиційних вкладень є ключовим завданням підприємства будь-якого масштабу та сфери діяльності. Наявність фінансових інвестицій сприяє підвищенню інвестиційної привабливості та збільшенню вхідних грошових потоків, у зв'язку з чим загострюється проблема належної організації обліку фінансових інвестицій. Процес організації обліку фінансових інвестицій на підприємстві є трудомістким та залежить від специфіки його діяльності, обраної облікової політики, яка має відповідати вимогам чинного законодавства і сприяти підвищенню інвестиційної привабливості.

У зв'язку зі специфічною природою фінансових інвестицій, важливим є повне та чітке формулювання мети організації обліку об'єкта. Аналіз літературних джерел доводить, що сучасні науковці не приділяють достатньої уваги розкриттю даного питання.

На думку В. С. Здреника, метою організації бухгалтерського обліку фінансових інвестицій на підприємстві є забезпечення об'єктивної оцінки, своєчасного реєстрування та повного відображення в облікових регістрах операцій, пов'язаних із фінансовими інвестиціями, узагальнення інформації про такі операції у звітності з метою забезпечення інформаційних потреб зацікавлених осіб [1, с. 183].

О. П. Левченко окреслює мету організації обліку фінансових інвестицій як забезпечення об'єктивної оцінки, своєчасного реєстрування та повного відображення в облікових регістрах операцій, пов'язаних із фінансовими інвестиціями, можливістю узагальнення інформації про такі операції у звітності з метою забезпечення інформаційних потреб зацікавлених осіб, а також з порядком їх внутрішнього аудиту та аналізу з метою уможливлення зростання ефективності інвестиційної діяльності підприємства [2, с. 164].

Доцільно розуміти мету організації обліку фінансових інвестицій як комплекс наступних стверджень:

- забезпечення своєчасної реєстрації облікових операцій, пов'язаних із фінансовими інвестиціями та узагальнення інформації про об'єкт в регістрах фінансового та управлінського обліку;
- визначення застосування заходів для проведення внутрішнього та зовнішнього контролю для запобігання появи викривлень в обліковій інформації про фінансові інвестиції;
- надання зацікавленим користувачам правдивої, повної, оперативної та зрозумілої інформації про рух фінансових інвестицій та їх вартість;
- постійне вдосконалення та перегляд облікових традицій підприємства в частині організації обліку фінансових інвестицій для підвищення інвестиційної привабливості та забезпечення прибутковості.

Наказ про облікову політику є основним документом, що визначає порядок обліку фінансових інвестицій на підприємстві. Облік фінансових інвестицій на підприємстві здійснюється ефективно, якщо обліковою політикою передбачено наступне:

1. Наявність класифікації фінансових інвестицій на підприємстві, що не суперечить нормам чинного законодавства.
2. Організація оцінки фінансових інвестицій з урахуванням процедури визначення справедливої вартості, амортизованої собівартості тощо.
3. Своєчасне та повне документування операцій з даним активом, зокрема, щодо розробки первинних документів, графіку документообігу, процедури контролю його дотримання.
4. Ведення синтетичного та аналітичного обліку фінансових інвестицій, у тому числі розробка аналітичних облікових регістрів, процедур контролю повноти та достовірності інформації в них.
5. Ведення підсумкового обліку у відповідних регістрах, зокрема, Головній книзі, та формування показників фінансовій звітності.

При формуванні облікової політики в частині фінансових інвестицій необхідно охопити всі її складові.

Теоретична складова повинна розкривати принципи організації обліку фінансових інвестицій згідно діючим законодавчим документам. При цьому важливо звернути увагу на обов'язкове дотримання окремих принципів бухгалтерського обліку згідно Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3] (табл. 1).

На цій стадії постає проблема класифікації фінансових інвестицій. Парадоксально, але П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» не передбачає чіткої класифікації інвестицій, проте в оцінці поділяє їх на групи інвестицій, що знаходяться у підприємства до моменту їх погашення, що враховуються за методом участі в капіталі, інвестиції в асоційовані і дочірні підприємства та в спільну діяльність зі створенням юридичної особи, інші фінансові інвестиції [4].

Таблиця 1

**Домінуючі принципи обліку фінансових інвестицій**

| Назва принципу | Трактування за Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» | Застосування до процесу організації обліку фінансових інвестицій |
|---|---|---|
| Повне висвітлення | Фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі | Визначає необхідність розкриття інформації у фінансових звітах, виходячи з того, що її відсутність чи помилкове відображення можуть вплинути на результат реалізації цих рішень. Надання інвестору повної, правдивої інформації сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень та надає можливість оцінити майбутні вигоди або збитки від інвестиційних вкладень. |
| Безперервність | Оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати й надалі | Управлінський персонал, інвестори та власники зацікавлені отримувати достовірну інформацію про стан, вартість активів та зобов'язань підприємства в частині інвестиційної діяльності для прийняття ефективних рішень. |
| Нарахування | Доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів | Визнання та відображення доходів і витрат від операцій з фінансовими інвестиціями є проблемною ділянкою в обліку, так як здійснення облікових операцій з інвестиціями залежить від мети їх придбання, виду, терміну утримання тощо. Прикладом може бути придбання фінансових інвестицій за ціною нижчою, або вищою, від їх номінальної вартості (премія або дисконт) при поступовому відображенні доходу або витрат та доведенні інвестиції до її номінальної вартості. |

Податковим кодексом України визначено такі види фінансових інвестицій:

1) прямі інвестиції – господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою;

2) портфельні інвестиції – господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку [5].

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій класифікує інвестиції в залежності від термінів та цілей інвестування як:

1. Довгострокові фінансові інвестиції:
– інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі;
– інші інвестиції пов'язаним сторонам;
– інвестиції непов'язаним сторонам.
2. Поточні фінансові інвестиції:
– еквіваленти грошових коштів;
– інші поточні фінансові інвестиції [6].

Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 1201-XII від 18.06.1991 р. передбачає диференціацію цінних паперів, які можуть знаходитись у цивільному обороті:

1) пайові;
2) боргові;
3) іпотечні;
4) приватизаційні;
5) похідні;
6) товаророзпорядчі [7].

Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 р. не виокремлює фінансових інвестицій, а поділяє усі інвестиції на:

– кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);
– рухоме та нерухоме майно;
– майнові права інтелектуальної власності;
– сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих;

– права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;

– інші цінності [8].

Згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» та 32 «Фінансові інструменти: подання» фінансові інвестиції групуються за трьома ознаками:

1) за терміном інвестування – поточні та необоротні фінансові інвестиції;

2) за видом фінансових інструментів – інвестиції за основними фінансовими інструментами та інвестиції за похідними фінансовими інструментами;

3) за методом оцінки – інвестиції, що утримуються до погашення, фінансові інвестиції за справедливою вартістю з відображенням переоцінки як прибутку або збитку та фінансові інвестиції, призначені для продажу [9, 10].

Враховуючи вітчизняний та міжнародний досвід та відсутність єдиного підходу до класифікації фінансових інвестицій та чітких критеріїв віднесення інвестиції до певної класифікаційної групи в нормативно-правових документах України доцільна розробка та використання загальної класифікації фінансових інвестицій (табл. 2).

Дана класифікація має забезпечити обліковця інформацією про фінансові інвестиції при здійсненні їх оцінки, визначенні субрахунків та розробці облікових аналітичних регістрів, формуванні показників звітності, полегшити організацію та здійснення контролю, забезпечити користувачів повною та достовірною інформацією про даний об’єкт за рахунок систематизованого поділу фінансових інвестицій за визначеними ознаками.

Методична складова передбачає встановлення порядку отримання, реєстрації, накопичення та узагальнення інформації про фінансові інвестиції, порядку первісної вартості, методів наступної оцінки об’єкта обліку в залежності від виду та способу надходження, порядку визначення амортизованої собівартості, визначення випадків знецінення фінансових інвестицій та порядку їх списання, опис методики проведення інвентаризації, вибір рахунків для відображення операцій з об’єктом обліку.

У зв’язку із прямим впливом класифікації фінансових інвестицій на організацію їхнього обліку та з урахуванням вимог до розкриття інформації в П(С)БО 12 запропоновану класифікацію за методом відображення в обліку доцільно покласти в основу змін до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (табл. 3).

Запропонована система субрахунків сприятиме зниженню управлінських витрат за причини зменшення трудомісткості облікового процесу при підготовці фінансової звітності при збереженні якості інформації. Аналітичний облік при цьому пропонується вести за вищенаведеними класифікаційними ознаками із обов’язковим виокремленням інвестицій в асоційовані та дочірні компанії.

Технологічна складова являє собою затвердження робочого плану рахунків, вибір форми бухгалтерського обліку, затвердження графіку документообігу, розробку та затвердження типових форм первинних документів для обліку фінансових інвестицій, форм внутрішньої звітності, визначення порядку заповнення і строків подання звітності за операціями з фінансовими інвестиціями користувачам, затвердження наказу про проведення внутрішнього аудиту, складу комісії з проведення внутрішнього контролю, визначення строків та тривалості проведення перевірок.

Організаційна складова передбачає встановлення осіб, відповідальних за відображення в обліку операцій з фінансовими інвестиціями, розробку посадових інструкцій та внутрішніх стандартів. На багатьох підприємствах обов’язки по веденню обліку фінансових інвестицій повністю покладають на головного бухгалтера, який через великий обсяг роботи не здатний в повній мірі зосередитись на конкретному об’єкті обліку. Фінансові інвестиції є складним об’єктом обліку, тому процеси збору, реєстрації, накопичення та узагальнення інформації, забезпечення точних розрахунків по операціях з фінансовими інвестиції має здійснювати та контролювати окремий бухгалтер підрозділу.

**Висновки.** Питання, пов’язані з організацією ефективного обліку інвестиційної діяльності, залишаються актуальними та мають теоретичну та практичну значущість.

За результатами проведеного дослідження визначено критерії змістової ефективності облікової політики, виділено основні напрями підвищення ефективності організації обліку фінансових інвестицій, запропоновано загальну класифікацію фінансових інвестицій, систему субрахунків для обліку фінансових інвестицій, заходи для оптимізації облікового процесу з операцій з фінансовими інвестиціями на підприємстві, надано загальні реко-

Таблиця 2

**Загальна класифікація фінансових інвестицій підприємства**

| Класифікаційна ознака | Вид фінансових інвестицій | Опис |
|---|---|---|
| За терміном вкладення | Поточні | Термін вкладення не перевищує 3 місяців |
| | Короткострокові | Термін вкладення від 3 до 12 місяців |
| | Довгострокові | Термін вкладення 12 місяців |
| За методом відображення в обліку | Інвестиції, що обліковуються за методом участі в капіталі | Довгострокові фінансові інвестиції в дочірні або асоційовані підприємства |
| | Інвестиції, що обліковуються за справедливою вартістю | Довгострокові фінансові інвестиції, придбані за грошові кошти або в обмін на цінні папери власної емісії |
| | Інвестиції, що обліковуються за собівартістю | Довгострокові фінансові інвестиції, вартість яких неможливо встановити на дату балансу |
| | Інвестиції, що обліковуються за амортизованою собівартістю | Довгострокові фінансові інвестиції, що не є інвестиціями в дочірні або асоційовані підприємства |
| За формою інвестування | Прямі | Інвестиціями є внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права. |
| | Портфельні | Інвестиціями є цінні папери, деривативи або інші фінансові активи, придбані за грошові кошти на фондовому ринку |
| За територіальною належністю інвестора | Приватні | Вкладення, здійснені приватними або юридичними особами, вітчизняними підприємствами, організаціями недержавної форми власності |
| | Державні | Вкладення, здійснені органами державної влади, державними підприємствами та організаціями |
| | Іноземні | Вкладення, здійснені іноземними громадянами, юридичними особами, державами |
| За об'єктами інвестування | Корпоративні права | Сукупність майнових і немайнових прав акціонера - власника акцій товариства, які випливають з права власності на акції |
| | Цінні папери | Документи установленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера і особи, що має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам. |
| | Деривативи | Документи, що засвідчують право та/або зобов'язання придбати чи продати у майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах |
| | Інші фінансові інвестиції | Інвестиції, що не включено до попередніх видів фінансових інвестицій |

мендації щодо складання наказу про облікову політику підприємства в частині обліку фінансових інвестицій.

Урахування наданих рекомендацій підвищить ефективність облікової інформації щодо операцій з фінансовими інвестиціями, забезпечить надання користувачам якісної та повної інформації для оперативного прийняття управлінських рішень.

Станом на сьогодні багато питань, пов'язаних з організацією обліку фінансових інвестицій на підприємстві, залишаються невирішеними. Більша частина стосується здійснення оцінки фінансових інвестицій в залежності від обраної класифікації на підприємстві в результаті надходження, вибуття або на дату балансу, розробки внутрішніх первинних документів.

Таблиця 3

**Деталізація інформації про фінансові інвестиції в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку**

| Існуючі субрахунки | Запропоновані субрахунки |
|---|---|
| 141 «Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі»<br>142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам»<br>143 «Інвестиції непов'язаним сторонам» | 141 «Інвестиції, що обліковуються за методом обліку участі в капіталі»<br>142 «Інвестиції, що обліковуються за справедливою вартістю»<br>143 «Інвестиції, що обліковуються за собівартістю»<br>144 «Інвестиції, що обліковуються за амортизованою вартістю» |
| 351 «Еквіваленти грошових коштів»<br>352 «Інші поточні фінансові інвестиції» | 351 «Поточні фінансові інвестиції»<br>352 «Короткострокові фінансові інвестиції» |

ЛІТЕРАТУРА:

1. Здреник В. С., Рафальська Н. О. Облік операцій з фінансовими інвестиціями: питання облікової політики. Науковий журнал «Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу». 2012. № 3. С. 183 – 189.

2. Левченко О. П. Організація обліку фінансових інвестицій. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 4(24). С. 163 – 167.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 01.01.2018. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (Дата звернення: 06.01.2018).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»: Наказ Міністерства фінансів України від 26.04.2000 р. № 91. Дата оновлення: 25.12.2016. URL:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00 (Дата звернення: 06.01.2018).

5. Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 25.12.2016. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-176 (Дата звернення: 05.01.2018).

6. 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. Дата оновлення: 25.12.2016 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (Дата звернення: 05.01.2018).

7. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 18.06.1991 р. № 1201-XII. Дата оновлення: 06.01.2018. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1201-12 (Дата звернення: 18.01.2018).

8. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. Дата оновлення: 18.12.2017. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12 (Дата звернення: 10.01.2018).

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства». URL: http://www.minfin.gov.ua (Дата звернення: 10.01.2018).

10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання». URL: http://www.minfin.gov.ua (Дата звернення: 06.01.2018).

REFERENCES:

1. Zdrenyk V. S., Rafalska N. O. Oblik operatsii z finansovymy investytsiiamy: pytannia oblikovoi polityky. Naukovyi zhurnal “Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu”. 2012. № 3. S. 183–189.

2. Levchenko O. P. Orhanizatsiia obliku finansovykh investytsii. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky). 2013. № 4(24). S. 163 – 167.

3. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996-XIV. Data onovlennia: 01.01.2018. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (Data zvernennia: 06.01.2018).

4. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 12 “Finansovi investytsii”: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 26.04.2000 r. № 91. Data onovlennia: 25.12.2016. URL:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00 (Data zvernennia: 06.01.2018).

5. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI. Data onovlennia: 25.12.2016. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-176 (Data zvernennia: 05.01.2018).

6. Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpryiemstv i orhanizatsii: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 r. № 291. Data onovlennia: 25.12.2016 r. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (Data zvernennia: 05.01.2018).

7. Pro tsinni papery ta fondovyi rynok: Zakon Ukrainy vid 18.06.1991 r. № 1201-XII. Data onovlennia: 06.01.2018. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1201-12 (Data zvernennia: 18.01.2018).

8. Pro investytsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 18.09.1991 r. № 1560-XII. Data onovlennia: 18.12.2017. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12 (Data zvernennia: 10.01.2018).

9. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 28 “Investytsii v asotsiiovani pidpryiemstva”. URL: http://www.minfin.gov.ua (Data zvernennia: 10.01.2018).

10. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 32 “Finansovi instrumenty: podannia”. URL: http:// www.minfin.gov.ua (Data zvernennia: 06.01.2018).

УДК 330.143.1

# Питання щодо управління витратами підприємства

**Клімович І.М.**
старший викладач кафедри економіки та обліку
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

**Галкіна Ю.Ю.**
студентка
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Досліджено теоретичні засади управління витратами та розкрито основні поняття цього процесу. Створена модель системи управління витратами підприємства. Виявлені можливості раціонального використання виробничих ресурсів, зниження витрат на виробництво та реалізацію. Запропонована модель оптимізації витрат. Зроблено аналіз витрат підприємства для різноманітних потреб користувачів у системі управління.

**Ключові слова:** витрати, управління витратами, оптимізація витрат, собівартість, продукція, підприємство, облік витрат, оптимізаційна модель.

Климович И.Н., Галкина Ю.Ю. ВОПРОС ПО УПРАВЛЕНИЮ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы теоретические основы управления затратами и раскрыты основные понятия этого процесса. Создана модель системы управления затратами предприятия. Выявлены возможности рационального использования производственных ресурсов, снижение расходов на производство и реализацию. Предложена модель оптимизации расходов. Сделан анализ расходов предприятия для различных потребностей пользователей в системе управления.

**Ключевые слова:** расходы, управление расходами, оптимизация расход, себестоимость, продукция, предприятие, учет расходов, оптимизационная модель.

Klimovich I.N., Galkina Y.Y. THE QUESTION ABOUT MANAGEMENT OF EXPENSES ENTERPRISE

Theoretical bases of management of expenses are investigated and the basic concepts of this process are opened. The model of a cost management system of the enterprise is made. The revealed possibilities of rational use of productive resources, decrease expenses on production and realization. The offered model of optimization of expenses. The analysis of expenses of the enterprise for various needs of users for various needs of users for a control system is made.

**Keywords:** expenses, management of expenses, optimization of expenses, prime cost, production, enterprise, accounting of expenses, optimizing model.

**Постановка проблеми.** Витрати є важливою категорією, яка істотно впливає на обсяги та динаміку прибутку. Тому для підприємств важливим є ефективне управління витратами для досягнення високого економічного результату. Актуальність теми зумовлена тим, що питання калькулювання собівартості продукції, робіт чи послуг завжди викликало підвищений інтерес не лише у керівників підприємств і працівників економічних відділів, але і науковців, які звертаються до його вивчення з метою знаходження шляхів зниження собівартості, а відтак – підвищення конкурентоспроможності продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості висвітлені в наукових працях багатьох вчених, таких як Бутинця Ф. Ф., Валуєва Б. І., Гуцайлюка З. В., Кужельного М. В., Рудницького В. С., Савченка В. Я., Фрідман П. Незважаючи на значну кількість наукових праць, в сучасних умовах питання ефективного управління витратами недостатньо розкрите, а отже потребує додаткового дослідження.

**Метою дослідження** цієї статті є розгляд проблемних питань, вибір, обґрунтування та впровадження оптимальної моделі управління витратами підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** В системі управління економічною діяльністю підприємства найбільш складним та важким елементом являється управління витратами. Це обумовлено тим, що управління витратами це багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства [1].





© Клімович І.М., Галкіна Ю.Ю.

На сьогодні в управлінні виробничими витратами на підприємствах існує безліч проблем, а саме:

1) недостатнє правове забезпечення підприємств з приводу прийняття рішень щодо управління витратами;

2) повнота та своєчасність відображення витрат у системі обліку;

3) організаційне та матеріально-технічне забезпечення;

4) відсутність системи морального та матеріального заохочення працівників до скорочення витрат;

5) автоматизація обліку витрат, оскільки значна кількість існуючих програм орієнтовані, в основному, на підготовку фінансової звітності для зовнішніх користувачів, а не на забезпечення інформацією внутрішніх користувачів [2].

Система управління витратами спрямована на вирішення таких завдань:

– здійснення контролю за ходом господарської діяльності підприємства;

– виявлення технічних способів виміру та контролю витрат;

– збір, аналіз інформації про витрати;

– нормування, планування витрат за елементами, видами продукції;

– пошук і виявлення чинників економії ресурсів і оптимізації витрат.

Розв'язати ці завдання можливо за допомогою запропонованої моделі системи управління витратами підприємства (рис. 1).

Як бачимо, всі елементи системи знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. У процесі реалізації даної системи перш за все потрібно сформувати інформаційно-аналітичну базу, яка б містила всебічні дані про витрати підприємства. Джерелами інформації аналізу витрат на виробництво є планова собівартість продукції; аналітичні розрахунки, норми й нормативи використання ресурсів; звітність підприємства, а також первинні документи, відомості. На базі цієї інформації здійснюється подальше калькулювання, нормування та планування (поточне і перспективне) витрат. Головною метою управління витратами є виявлення можливостей більш раціонального використання виробничих ресурсів, зниження витрат на виробництво та реалізацію та забезпечення прибутку.

Аналізуючи рівень витрат, необхідно оцінити загальний рівень витрат, на одну гривню товарної продукції, прямі матеріальні, прямі трудові витрати, а також калькуляційні статті собівартості продукції. Контроль дозволяє розкрити та усунути виникаючи у процесі діяльності відхилення від плану, сформувати відповідні рішення щодо можливостей оптимізації витрат виробництва. За такою системою процес управління витратами є безперервним [2].

Для максимізації прибутку та ефективного формування і планування витрат доцільно використовувати запропоновану систему управління, практична цінність якої полягає в тому, що вона дає змогу оптимізувати обсяг витрат підприємства для забезпечення більш високої результативності його діяльності [1].

Основні аспекти управління витратами, яке є складним та важким елементом в системі управління діяльністю підприємства. В результаті дослідження виявлено, що ефективне управління витратами є надзвичайно важливим, оскільки воно забезпечує розроблення управлінських рішень щодо ефективного використання ресурсів, які впливають на кінцеві результати підприємства. Удосконалення системи управління витрат націлене

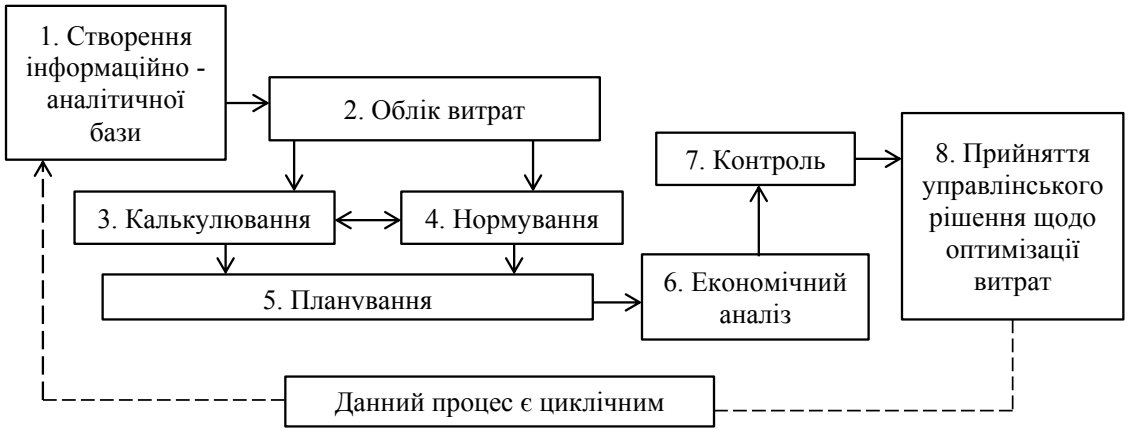


**Рис. 1. Модель системи управління витратами підприємства**

*Джерело: розроблене автором*

на виявлення резервів економії ресурсів, нормування витрат, планування обліку та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Основний показник аналізу діяльності підприємств – собівартість продукції. Її рівень відображає фінансовий стан підприємства, темпи розширеного відтворення, раціональне використання виробничих ресурсів тощо.

Сучасне планування виробництва неможливе без застосування методів економіко-математичного моделювання. Результатом використання моделювання стане можливість збалансування виробничої структури, пристосування її до конкретних умов господарювання та підвищення ефективності планування діяльності [2]. Для дослідження структури виробничих витрат та собівартості реалізованої продукції використаємо звітність ПАТ «АВК» за даними 2017 року.

Складемо оптимізаційну модель, де головним показником, на який буде проводитись оптимізація, буде вартість величини чистого прибутку, а витрати які будуть слугувати обмеженнями це основні статті витрат, які становлять собівартість продукції (табл. 1).

Проведемо розрахунок витрат по кожному виду продукції на 1 кг, за статтями витрат (табл. 2).

Сформуємо цільову функцію і основні нерівності:

$$Z_{max} = Ч_{пр1}x_1 + Ч_{пр2}x_2 + Ч_{пр3}x_3 + Ч_{пр4}x_4,$$

де Чпр1 – чистий прибуток на 1 кг молочного шоколаду;

Чпр2 – чистий прибуток на 1 кг чорного шоколаду;

Чпр3 – чистий прибуток на 1 кг екстра чорного шоколаду;

x1 – кількість реалізованого молочного шоколаду;

x2 – кількість реалізованого чорного шоколаду;

x3 – кількість реалізованого екстра чорного шоколаду.

Підставивши відповідні дані, наша цільова функція набуде вигляду:

$$Z_{max} = 8,23x_1 + 8,18x_2 + 3,53x_3$$

Система обмежень матиме вигляд:

$$\begin{cases} 3,09x_1 + 28,48x_2 + 0,75x_3 \le 939 \\ 1,36x_1 + 1,82x_2 + 0,07x_3 \le 163 \\ 3,41x_1 + 12,73x_2 + 0,79x_3 \le 944 \\ 5,97x_1 + 6,06x_2 + 0,31x_3 \le 694 \\ 1,99x_1 + 10,91x_2 + 0,45x_3 \le 553 \\ 0,83x_1 + 4,55x_2 + 0,17x_3 \le 218 \end{cases}$$

де xi >= 0; i = 1:3.

Дану систему рівнянь можна розв'язати за допомогою симплексного методу. Для цього потрібно ввести резерви ресурсів по кожному виду витрат:

x4 – резерв витрат на какао;

x5 – резерв витрат на молоко;

x6 – резерв витрат на оплату послуг;

x7 – резерв інших матеріальних витрат;

x8 – резерв прямих витрат на оплату праці;

x9 – резерв загальновиробничих витрат.

Після введення додаткових змінних цільова функція і система рівнянь будуть мати вигляд:

$$Z_{max} = 8,23x1 + 8,18x2 + 3,53x3 + \\ + 0x4 + 0x5 + 0x6 + 0x7 + 0x8 + 0x9$$

Таблиця 1

**Фактичні показники діяльності ПАТ «АВК», 2017 р.**

| Показник | Види продукції | | |
|---|---|---|---|
| | Молочний шоколад | Чорний шоколад | Екстрачорний шоколад 67% |
| Реалізовано продукції у фізичній масі, ц | 700 | 33 | 8363 |
| Витрати на какао, тис. грн. | 216 | 94 | 629 |
| Витрати на молоко, тис. грн. | 216 | 6 | 62 |
| Витрати на оплату послуг і робіт сторонніх організацій, тис. грн. | 239 | 42 | 663 |
| Інші матеріальні витрати, тис. грн. | 418 | 20 | 256 |
| Прямі витрати на оплату праці, тис. грн. | 139 | 36 | 378 |
| Загальновиробничі витрати, тис. грн. | 58 | 15 | 145 |
| Чистий дохід від реалізації, тис. грн. | 576 | 27 | 2949 |
| Чистий прибуток на 1 кг продукції, грн. | 8,23 | 8,18 | 3,53 |

*Джерело: розроблене автором за джерелом [4]*

$$\begin{cases} 3,09x_1 + 28,48x_2 + 0,75x_3 + x_4 \le 939 \\ 1,36x_1 + 1,82x_2 + 0,07x_3 + x_5 \le 163 \\ 3,41x_1 + 12,73x_2 + 0,79x_3 + x_6 \le 944 \\ 5,97x_1 + 6,06x_2 + 0,31x_3 + x_7 \le 694 \\ 1,99x_1 + 10,91x_2 + 0,45x_3 + x_8 \le 553 \\ 0,83x_1 + 4,55x_2 + 0,17x_3 + x_9 \le 218 \end{cases}$$

де xi >=0, i=1:9

Тепер можна побудувати симплекс таблицю (табл. 3).

Побудовану задачу можливо розв'язати за допомогою електронних таблиць EXCEL, пакету пошуку оптимальних рішень.

Після розв'язання даної задачі ми отримали такі значення невідомих:

x1 = 0 ц. – оптимальна кількість реалізованого молочного шоколаду у живій вазі;

x2 = 0 ц. – оптимальна кількість реалізованого чорного шоколаду у живій вазі;

x3 = 1194,94 ц. – оптимальна кількість реалізованого екстрачорного шоколаду;

x4 = 42,80 тис. грн. – резерв витрат на какао;

x5 = 79,35тис. грн. – резерв витрат на молоко;

x6 = 0 тис. грн. – резерв витрат на оплату послуг;

x7 = 323,57 тис. грн. – резерв інших прямих витрат;

x8 = 15,28 тис. грн. – резерв прямих витрат на оплату праці;

x9 = 14,86 тис. грн. – резерв загальновиробничих витрат.

Таким чином, чистий дохід отриманий шляхом розрахунку оптимізаційної моделі становить 4218,13 тис. грн, що на 1167,94 тис. грн. більше, ніж фактично отриманий дохід. Також потрібно врахувати, що за даної структури виробництва отримано резерв витрат на какао, молоко, резерв прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат та загальновиробничих витрат. Загальна сума резерву становить 475,86 тис. грн. Як видно з розрахунків, доцільно та ефективно реалізовувати екстрачорний шоколад, що забезпечить отримання максимального прибутку.

Запропонована модель оптимізації витрат дозволяє одержати прогнозне значення узагальненого показника господарської діяльності (в нашому випадку прибутку).

Таблиця 2

**Витрати на одиницю реалізованої продукції, грн.**

| Витрати на 1 кг реалізованої продукції | Види продукції | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Молочний шоколад | Чорний шоколад | Екстрачорний шоколад 67% | Об'єм витрат по статтям |
| Витрати на какао | 3,09 | 28,48 | 0,75 | 939 |
| Витрати на молоко | 2,36 | 1,82 | 0,07 | 163 |
| Витрати на оплату послуг і робіт сторонніх організацій | 3,41 | 12,73 | 0,79 | 944 |
| Інші матеріальні витрати | 5,97 | 6,06 | 0,31 | 694 |
| Прямі витрати на оплату праці | 1,99 | 10,91 | 0,45 | 553 |
| Загальновиробничі витрати | 0,83 | 4,55 | 0,17 | 218 |

*Джерело: розраховане автором за даними підприємства*

Таблиця 3

**Перша симплекс таблиця задачі**

| Базис | | Ci | 8 | 8 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Ci | bi | x1 | x2 | x3 | x4 | x5 | x6 | x7 | x8 | x9 |
| x4 | 0 | 939 | 3 | 28 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| x5 | 0 | 163 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| x6 | 0 | 944 | 3 | 13 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| x7 | 0 | 694 | 6 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| x8 | 0 | 553 | 2 | 11 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| x9 | 0 | 218 | 1 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| cj | | 0 | -8 | -8 | -4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |

*Джерело: розраховано за джерелом [4]*

У системі показників, що характеризують ефективність виробництва, одне із провідних місць належить собівартості продукції. Систематичне зниження собівартості продукції – одна з основних умов підвищення ефективності виробництва, зростання прибутку, рівня рентабельності [3].

Зниження собівартості продукції забезпечується, насамперед, за рахунок підвищення продуктивності праці. Варто зауважити, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, а по-друге, збільшується випуск продукції, внаслідок цього досягається зниження собівартості шляхом економії непропорційних витрат [2].

Також одним з напрямів зниження собівартості продукції є скорочення витрат на сировину та матеріали, шляхом використання ресурсозберігаючих технологічних процесів; використання відходів виробництва; вторинного використання матеріалів; скорочення транспортних витрат [3].

Ще одним джерелом зниження собівартості продукції є застосування альтернативних видів сировини. Застосовуючи альтернативи, більш дешеві матеріали замість дорогих, можна підвищити якість і конкурентоспроможність продукції і за рахунок цього досягти зниження витрат на матеріали.

Одним з основних факторів зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва. Це впровадження нової, прогресивної технології, механізація й автоматизація виробничих процесів; зміна конструкції і технічних характеристик виробів. Зміна технологій дозволяє суттєво знизити витрати виробництва [2].

Не менш важливим чинником, що сприятиме скороченню витрат є зміна обсягу та структури продукції, що дозволить відносно зменшити витрати. Зі збільшенням обсягу виробництва кількість витрат на одиницю продукції зменшується, що призводить до зниження її собівартості.

Отже, було виявлено, що собівартість продукції на підприємстві залежить від багатьох чинників. Зниження собівартості має велике значення для підприємства, тому що є одним з вирішальних джерел збільшення накопичень для цілей розширення виробництва та підвищення добробуту персоналу і, що найголовніше, дає можливість підприємству вести цінову конкуренцію.

**Висновки і пропозиції.** Облік витрат і калькулювання собівартості продукції є ключовими і найбільш складними елементами формування і розвитку кожного підприємства. Саме від ретельного вивчення та аналізу витрат залежить рентабельність виробництва, виявлення резервів зниження собівартості, а також прибуток підприємства в цілому.

Особливу увагу до себе привертає організація процесу управління витратами на виробництво. Від своєчасного і обґрунтованого відображення в регістрах синтетичного і аналітичного обліку залежить отримання достовірних даних про фактично понесені витрати під час виробництва. Тому витрати мають бути мінімізовані і раціональні. Отримана інформація за результатами обліку виробництва є об'єктивною основою для визначення рентабельності, ціноутворення, прийняття управлінських рішень.

Використання підприємствами програмних пакетів автоматизації бухгалтерського обліку дозволяє спростити роботу бухгалтерії, підвищити її ефективність.

Удосконалення системи управління витратами повинно бути націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Умови ринкової економіки вимагають дотримання оптимізації витрат при здійсненні діяльності господарювання. Важливою умовою успішної діяльності підприємств є досягнення оптимального рівня витрат на виробництво, внаслідок чого зросте конкурентоздатність продукції.

Отже, оскільки витрати – це основний обмежувач прибутку й одночасно головний фактор, що впливає на обсяг пропозиції, то облік витрат виробництва – це найважливіше джерело інформації про шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства, а вміння правильно організувати облік витрат – це шлях до економії ресурсів за рахунок їх найкориснішого використання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 № 73 (із змінами) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (редакція станом на 10 вересня 2017 р.). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. Наказом Міністерства Фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291(із змінами), за реєстр. в Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 р. за № 27/4248. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

4. База даних SMIDA. URL: https://smida.gov.ua/db/emitent/30482582.

REFERENCES:

1. Natsionalne polozhennia (standart) bukhalterskoho obliku 1 “Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti”: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 r. № 73 (iz zminamy) // Baza danykh “Zakonodavstvo Ukrainy” / VR Ukrainy. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

2. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI (redaktsiia stanom na 10.09.2017 r.). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

3. Polozhennia (standart) bukhalterskoho obliku 16 “Vytraty”: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 r. № 291 (iz zminamy), zareiestrovanym v Ministerstvi yustytsii Ukrainy 19.01.200 r. za № 27/4248. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

4. Baza danykh SMIDA. URL: https://smida.gov.ua/db/emitent/30482582.

УДК 657.471:657.633

# Внутрішній контроль обліку витрат: методичні аспекти

**Кривanич М.Ю.**
студентка
Одеського національного економічного університету

**Артюх О.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет

У статті розглянуто теоретичні та методологічні аспекти здійснення внутрішнього контролю витрат. Визначено економічну сутність поняття «внутрішній контроль» на основі аналізу вітчизняних досліджень, сформовано модель системи внутрішнього контролю та визначено коло основних її завдань. Розглянуто особливості контролю витрат для цілей оподаткування. Встановлено ряд контрольних дій щодо перевірки витрат підприємства, які впливають на фінансовий результат до оподаткування. У процесі дослідження сформовано пропозиції, спрямовані на удосконалення внутрішнього контролю витрат.

**Ключові слова:** внутрішній контроль, витрати, система внутрішнього контролю, організація контролю, податкові різниці.

Кривanич М.Ю., Артюх О.В. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ УЧЁТА РАСХОДОВ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье рассмотрены теоретические и методологические аспекты внутреннего контроля расходов. Определена экономическая сущность понятия «внутренний контроль» на основе анализа отечественных исследований, сформирована модель системы внутреннего контроля и определен круг основных ее задач. Рассмотрены особенности контроля расходов для целей налогообложения. Установлен ряд контрольных действий по проверке расходов предприятия, влияющих на финансовый результат до налогообложения. В процессе исследования сформированы предложения, направленные на совершенствование внутреннего контроля расходов.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, расходы, система внутреннего контроля, организация контроля, налоговые разницы.

Kryvanych M.Y., Artyukh O.V. INTERNAL CONTROL OF COST ACCOUNTING: METHODICAL ASPECTS

In the article theoretical and methodological aspects of the internal control of expenses are considered. The economic essence of the concept of “internal control” is determined on the basis of the analysis of domestic studies, a model of the internal control system is formed and a range of its main tasks is determined. Features of expenditure control for tax purposes are considered. A number of control actions to check the costs of the enterprise, affecting the financial result before taxation, was established. In the process of research, proposals aimed at improving internal control of expenditures have been formed.

**Keywords:** internal control, costs, internal control system, organization of control, tax differences.

**Постановка проблеми.** Витрати супроводжують діяльність будь-якого суб’єкта господарювання. Однак, від величини понесених витрат залежить не лише собівартість виготовленої продукції або послуг, але й подальша діяльність підприємства, що впливатиме на розмір фінансового результату та спроможність підприємства конкурувати на ринку. Система внутрішнього контролю є важливим елементом загальної структури управління підприємством, яка дає змогу керівництву при здійсненні нагляду та перевірок його фінансово-господарської діяльності бути впевненим, що контроль проходить у відповідності до розробленої стратегії розвитку та згідно вимог чинного законодавства. Основною проблемою забезпечення внутрішнього контролю витрат є відсутність на підприємствах чіткого розуміння, як необхідно правильно організувати контроль, що в свою чергу створює ряд проблем. Найчастіше, основними причинами цього можна назвати відсутність працівників відповідної кваліфікації, методик, систем показників оцінки тощо [1].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у наукове та практичне дослідження проблем внутрішнього контролю зробили вітчизняні вчені та практики, зокрема: М. Т. Білуха, О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, П. І. Гайдуцький, В. А. Дерій, Н. І. Дорош, В. П. Завгородній, С. Я. Зубілевич,.В. Мельник, Є. В. Мних, Л. В. Нападовська, Т. В. Ковтун, В. С. Рудницький, Л. Г. Столяр, В. О. Шевчук. Однак сьогодні в сучасних умовах кризи





© Кривanич М.Ю., Артюх О.В.

та змін законодавства (зокрема, податкового) посилюється роль внутрішнього контролю на підприємствах та виникає актуальність подальшого дослідження методичного забезпечення внутрішнього контролю господарської діяльності.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є розкриття проблемних питань методики внутрішнього контролю витрат підприємства з метою дотримання законодавчих норм у підсистемах обліку та забезпечення ефективності функціонування підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Здійснення діяльності будь-якого суб'єкта господарювання контролюється. Контроль може здійснюватися як зовнішніми контролюючими органами, так і внутрішніми службами або окремими особами, які наділені правами на це. Але якщо майже кожна зовнішня перевірка закінчується для підприємства штрафними санкціями, то правильно організований внутрішній контроль може запобігти порушенням та уникнути штрафних санкцій [1].

Щодо визначення поняття «внутрішній контроль» у науковців сучасності немає єдиного підходу. Їх погляди нерідко різняться між собою та інколи суперечать один одному (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, у науковому середовищі не існує єдиного ставлення до визначення терміну «внутрішній контроль», проте, на нашу думку, найбільш обґрунтованим можна вважати таке його тлумачення: внутрішній контроль – це система заходів, які здійснюються всередині підприємства без втручання сторонніх суб'єктів та спрямовані для перевірки законності здійснення господарських операцій на підприємстві, ефективності його діяльності, виконання найманими працівниками своїх обов'язків, що досягається шляхом попередження та виявлення фактів відхилень, установлення причин і розробки рекомендацій щодо їх усунення.

Підприємство з метою управління розглядається як певна система, в якій функціонує система (підсистема) внутрішнього контролю (далі – СВК) [7]. Вона не існує на підприємстві оремо, а функціонує взаємопов'язано з іншими підсистемами управління. Діяльність СВК може бути ефективною тільки тоді, коли є чітко визначені цільові орієнтири її функціонування у відповідності з науково обґрунтованими принципами. Сама СВК включає в себе сукупність окремих підсистем – систем нижчого порядку, які спрямовані контролювати окремий об'єкт. У свою чергу, саме налагоджена система контролю витратами сприяє оптимізації їх величини, а відповідно й укріпленню фінансової стабільності підприємства. СВК за об'єктами можна представити у вигляді багаторівневої ієрархічної моделі (рис. 1).

Успішна діяльність компанії в значній мірі залежить від ефективного здійснення контролю за витратами. Регулярний та всеосяжний

Таблиця 1

**Огляд наукових джерел щодо дефініції «внутрішній контроль»:**

| №з/п | Автор | Визначення терміну «внутрішній /внутрігосподарський контроль» |
|---|---|---|
| 01 | 02 | 03 |
| 1. | Ф.Ф. Бутинець [2] | Незалежна оцінка відповідальності діяльності підприємства поставленим задачам. |
| 2. | Л.В. Нападовська [3] | Процес, який забезпечує якісну розробку та ефективне досягнення цілей, окреслених організацією, шляхом реалізації прийнятих управлінських рішень. |
| 3. | Т.В. Ковтун [4] | Процес, що спрямований на досягнення довгострокових цілей компанії, які є наслідком дії керівництва з планування, організації, моніторингу діяльності суб'єкта господарювання в цілому та її окремих підрозділів. |
| 4. | М.В. Мельник [5] | Форма зворотного зв'язку, за допомогою якого орган управління організації отримує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкта і реалізації управлінських рішень. |
| 5. | Л.Г. Столяр [6] | Сукупність заходів, що вживають всередині підприємства, які забезпечують запобігання та виявлення операцій з господарськими засобами та джерелами і дій посадових осіб, що суперечать цілям їхньої діяльності або вимогам чинного законодавства. |

*Джерело: складено на підставі [2; 3; 4; 5; 6]*

**Рис. 1. Об'єктна багаторівнева модель СВК**

*Джерело: власна розробка*

контроль дає змогу забезпечити обґрунтованість, своєчасність проведення цих операцій. Контроль операцій з обліку витрат сприяє об'єктивній оцінці реального стану підприємства. Формування та здійснення СКВ неможливе без урахування особливостей організаційної структури та специфіки діяльності підприємства, бо саме вони мають вплив на стан об'єкту контролю, зокрема, в частині даного дослідження – на витрати.

Інформаційним забезпеченням СКВ виступає система внутрішньогосподарського та фінансового обліку [8], а також облік та звітність у системі оподаткування. До широкого кола завдань, які вирішує служба внутрішнього контролю можна віднести:

– контроль законності здійснюваних операцій, що формують витрати підприємства;

– контроль повноти відображення та точності оформлення господарських операцій первинними документами;

– достовірність відображення операцій в облікових регістрах;

– контроль відповідності записів в бухгалтерському обліку підприємства та прийнятої облікової політики;

– контроль дотримання працівниками наділених посадових інструкцій;

– контроль за ефективністю здійснюваних витрат підприємства [1].

Внутрішній контроль, на наш погляд, варто здійснювати в системі:

– бухгалтерського обліку та фінансової звітності (з місцями виникнення, за елементами) [9];

– обліку та звітності у сфері оподаткування (визначення різниць згідно з Податковим кодексом України (далі – ПКУ);

– управлінського обліку (оцінка запасів та визначення фінансових результатів, прийняття рішень, можливості впливу) [1].

Беззаперечно, дані бухгалтерського обліку щодо витрат є відправною інформаційною точкою для визначення оподатковуваного прибутку, що підтверджує нормативно встановлений порядок його обчислення. Однак необхідно враховувати й те, що з 01.01.2015 р. внаслідок запровадження податкової реформи відбувся перехід на новий порядок розрахунку податку на прибуток, який ґрунтується на визначенні фінансового результату за даними бухгалтерського обліку та його подальшому коригуванні на різниці за ПКУ. Правом не проводити такі коригування можуть скористатися платники, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20,0 млн. грн.

Таким чином, для підприємств, які використовують коригування, контроль витрат для цілей оподаткування та, відповідно, для формування достовірної інформації в системі податкового обліку та звітності є також необхідним. Пропонується здійснювати перевірку правильності визначення податкових різниць в частині витрат по чотирьом групам, згідно з якими заповнюється Додаток Р1 до Декларації з податку на прибуток: різниць щодо амортизації необоротних активів; різниць при формуванні резервів (забезпечень); різниць при здійсненні фінансових операцій; інших різниць.

Для цього, контрольні дії щодо перевірки витрат підприємства, які впливають на фінансовий результат до оподаткування, можна систематизувати таким чином:

1. дотримання чинного законодавства у сфері обліку при здійсненні витрат підприємства;

2. наявність належного документального оформлення формування витрат підприємства;

3. раціональність вибору методу обліку витрат;

4. правильність методики відображення витрат підприємства у системі бухгалтерського обліку.

5. достовірність відображення витрат у внутрішній, фінансовій, статистичній та податковій звітності.

6. правильність визначення періоду визнання витрат [1].

Важливим етапом внутрішнього контролю витрат є перевірка різниць за ПКУ, які виникають при відображенні витрат в обліковій системі (її підсистемах), та перевірка правильності коригування фінансового результату до оподаткування з метою визначення оподаткованого прибутку та, відповідно, суми податку на прибуток.

Також безумовно важливим етапом внутрішнього контролю витрат є документування та систематизація інформації про виявлені необґрунтовані коригування фінансового результату до оподаткування на різниці за ПКУ [10]. Робочий документ, представлений на рис. 2, на наш погляд, дозволить визначити величину необґрунтованої різниці, її вплив на оподаткований прибуток та причину виникнення відхилення, що забезпечує ідентифікацію як порушення, так і відповідальної за це особи.

До одного з прикладів необґрунтованих різниць можна віднести відбиття витрат «невиробничого» характеру. Не дивлячись на те, що вже більш трьох років діє нова редакція розділу III ПКУ «Податок на прибуток підприємства», деякі бухгалтера, які звикли невиробничі витрати взагалі не враховувати для цілей податкового обліку, з побоюванням ставляться до їх відображення і сьогодні.

Слід зазначити, що ПКУ не передбачено різниць для коригування фінансово о результату на витрати невиробничого характеру. Вони потрапляють до витрат під час розрахунку податку на прибуток за бухгалтерськими правилами, згідно з якими витрати ніяк не залежать від того, пов'язані вони з господарською діяльністю чи ні. Тобто, всі невиробничі витрати, враховуючи їх специфіку, відображаються в бухгалтерському обліку згідно з останнім абзацем п. 7 ПСБО 16 «Витрати», а саме: «витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені». Тому всі підприємства, незалежно від обсягу виручки, мають право зменшувати фінансовий результат на суми витрат «невиробничого» призначення. Наприклад, не передбачено коригування фінансового результату до оподаткування на:

– витрати з надання платником податку безкоштовного харчування своїм працівникам;

– наднормативні витрати, недостачі запасів, які виявлені в результаті інвентаризації, крадіжок та іншого вибуття запасів на підприємстві, не пов'язаного з нормальним операційним циклом;

– штрафи, пені, неустойки, які були накладені на підприємство у зв'язку з порушенням правил ведення господарської діяльності, невиконання або неналежне виконання договірних зобов'язань, а також сплачені у зв'язку з цим судові збори тощо.

Такі витрати відображаються за правилами бухгалтерського обліку і тому в подальшому також зменшують значення показника оподатковуваного прибутку до оподаткування [11]. Виняток для осіб, які проводять коригування, становлять тільки такі негосподарські

Перевірка правильності відображення різниць за ПКУ

за _____ 20 __ р.

(податковий період)

| № з/п | Величина різниці за вимогами ПКУ, грн. | | Відхилення, грн. | Примітки |
|---|---|---|---|---|
| | за даними обліку | за даними перевірки | | |
| | | | | |

Виконавець: _____ (посада, П.І.Б.) «__» _____ 20__р.

**Рис. 2. Форма робочого документа фахівця в сфері внутрішнього контролю**

*Джерело: власна розробка*

витрати, за якими проводять коригування: амортизація невиробничих основних засобів (ОЗ) і нематеріальних активів (НМА), а також витрати на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих ОЗ/НМА (п.п. 138.3.2, п. 138.1 ПКУ) [12]. Дані витрати не можуть зменшувати оподатковуваний прибуток підприємства.

Таким чином, в загальному випадку, на всі витрати, які не спрямовані на отримання прибутку, підприємство має право зменшити оподатковуваний прибуток у періоді, коли вони (витрати) були фактично понесені. Тобто обидві зазначені групи осіб (і «високодохідні» – підприємства з рівнем доходу більше 20 млн. грн., і «малодохідні» – підприємства з рівнем доходу менше 20 млн. грн.) мають повне право на підставі ПКУ зменшувати бухгалтерський прибуток на будь-які негосподарські витрати. Це породжує проблему законодавчого неврегулювання питань щодо виявлення таких різниць та потребує доопрацювання. Адже виникає питання стосовно того, чому державою були введені різниці ПКУ лише за невиробничими витратами з амортизації, що не є логічним стосовно до всіх інших негосподарських витрат. Внаслідок цього порушується головна мета оподаткування – визначення об'єкту саме господарської діяльності, тобто діяльності, направленої на отримання прибутку. З нашої точки зору, за аналогією введених різниць за витратами з амортизації (ремонту/реконструкції) невиробничих ОС та НМА, державній владі доречно включити всі негосподарські витрати до різниць ПКУ. Адже за їх відсутності суб'єкти господарювання в змозі маніпулювати розміром об'єкту оподаткування, зменшуючи його за рахунок витрат, не пов'язаних з господарською діяльністю. Внаслідок цього держава втрачає значні суми податкових надходжень до бюджету.

З іншої сторони, у випадку якщо законодавство запровадило би коригування на невиробничі витрати, у сторону збільшення фінансового результату до оподаткування, дана ситуація зумовила б проблему нерівномірності розподілу податкового навантаження на платників податку: з урахуванням коригувань об'єкт оподаткування виявився би істотно вищим від фінансового результату лише за даними бухгалтерського обліку та відповідно вищим був би податок на прибуток. Таке надмірне податкове навантаження та недоліки стягування податків негативно вплинуть на ділову активність «високодохідних» суб'єктів господарювання та викличуть недовіру до фінансових інститутів. У зв'язку з цим, до даних підприємств посилиться контроль з боку контролюючих органів за повнотою та законністю виявлення об'єкта оподаткування. У той час, підприємства з річним доходом менше 20 млн. грн., й надалі зможуть користуватися даною неврегульованістю та внаслідок цього зменшувати фінансовий результат на суми невиробничих витрат, що не є доречним. Таким чином, на законодавчому рівні необхідно врегулювати питання щодо визначення оптимального рівня оподаткування, який би, з однієї сторони, забезпечував стабільні та необхідні надходження до державного бюджету України, а з іншої – не обтяжував діяльність суб'єктів господарювання та не знищував би стимулів до активної підприємницької діяльності та розвитку економіки в цілому. Від того наскільки вміло і послідовно буде вирішуватися це завдання – значною мірою залежить ефективність податкової системи держави.

Згідно з підсумками методичного стадії перевірки, виявлені порушення та відхилення щодо достовірності інформації про різниці за ПКУ можуть узагальнюватися в Звіті / Висновку про результати внутрішнього контролю.

Основні питання методичного характеру, що мають знайти відображення у Звіті / Висновку щодо перевірки формування інформації про оподатковуваний прибуток наступні:

– наявність допущених помилок в розрізі окремих витрат;

– відхилення планових показників від фактичних в частині формування інформації про витрати;

– рівень впливу допущених помилок на величину податкового зобов'язання з податку на прибуток (збільшення або зменшення податкового зобов'язання, штрафні санкції);

– висунення пропозицій стосовно усунення виявлених порушень.

Згідно з підсумками представленого Звіту / Висновку про результати внутрішнього контролю керівництво підприємства здійснює заходи щодо усунення порушень та відхилень відповідно методу та строків виправлення помилок.

Способи виправлення помилок, які допущені при формуванні в обліку та звітності податкової інформації про величину оподатковуваного прибутку залежить від рівня їх впливу на податкове зобов'язання та від терміну граничного строку подання податкової декларації за звітний період відповідно до ст. 50 ПКУ (рис. 3).

**Рис. 3. Способи виправлення помилок за результатами перевірки податку на прибуток**

*Джерело: розроблено на підставі [10]*

У випадку, якщо виявлені необґрунтовані різниці за ПКУ не призводять до заниження податкового зобов'язання платника податку, виправлені показники можуть бути відображені у податковій декларації за звітний (у випадку якщо не настав граничний термін її подачі), за наступний податковий звітний період, або шляхом подання уточнюючого розрахунку.

Якщо виявлені помилки призводять до заниження податкового зобов'язання платника податку, то у випадку, якщо граничний термін подання декларації не настав показники уточнюються в новій податковій декларації за звітний період. Якщо ж граничний термін подання декларації настав, то платник зобов'язаний надіслати уточнюючий розрахунок до такої декларації за формою чинного на час подання уточнюючого розрахунку. Платник податків має право не подавати розрахунок у разі якщо уточнені показники зазначаються у складі декларації за будь-який наступний податковий період, протягом якого такі помилки були самостійно виявлені. Важливою складовою пропозицій є усунення не лише наслідків, а й причин виникнення податкових порушень та відхилень в частині обчислення оподаткованого прибутку [10].

**Висновки.** Таким чином, своєчасно та надійно організований внутрішній контроль витрат діяльності буде сприяти уникненню відхилень та штрафних санкцій. У свою чергу він у цілому підвищуватиме рівень економічної безпеки підприємства. Окремі методичні аспекти, які запропоновані для здійснення внутрішнього контролю, на наш погляд, дозволять мінімізувати ризики виникнення помилок в обліковій системі (її підсистемах – бухгалтерському та податковому обліку), своєчасно усунути виявлені порушення та в цілому дадуть можливість здійснювати ефективне управління процесом формування податкових зобов'язань з податку на прибуток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковалевська В.Ю. Організація системи внутрішнього контролю витрат на підприємствах / В.Ю. Ковалевська, О.М. Панченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. 2010. № 41. С. 229-233.

2. Бутинець Ф. Ф., Виговська Н. Г., Малюга Н. М., Петренко Н. І. Контроль і ревізія: Підручник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. 3-е вид., доп. і перероб. Ж.: ПП «Рута», 2002. 544 с.

3. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: Монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. 224 с.

4. Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. С. 65–170.

5. Мельник М.В. Ревизия и контроль : [учебник] / М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин ; [под ред. проф. М.В. Мельник]. М. : КНОРУС, 2007. 640 с.

6. Столяр Л.Г. Організація внутрішнього контролю. URL: http://intkonf.org/stolyar-lg-organizatsiya-vnutrishnogo-kontrolyu.

7. Рядська В.В. Аудит : навч.пос. / В.В. Рядська, Я.В. Петраков. – К. : Центр учбової літератури, 2008. 416 с.

8. Перевозова І.В. Система контролю витрат підприємств: актуалізація побудови та аспекти функціонування / І.В. Перевозова, О.С. Степанюк // Інноваційна економіка. 2015. № 5. 283-286.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

10. Черниш Т. Податок на прибуток / Т. Черниш, І. Романюк // Вісник. Офіційно про податки. 2017. № 17(921).

11. Ломоковська О. Вплив витрат, не пов'язаних з господарською діяльністю, на оподатковуваний прибуток. URL: https://uteka.ua/ua/ publication/Vli yanie-rasxodov-ne-svyazannyx-s-xozyajstvennoj-deyatelnostyu-na-nalogooblagaemuyupribyl.

12. Податковий кодекс України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

REFERENCES:

1. Kovalevsjka V.Ju., O.M. Panchenko (2010) Orghanizacija systemy vnutrishnjogho kontrolju vytrat na pidpryjemstvakh [Organization of internal control of expenses at enterprises]. Ghumanitarnyj visnyk [Humanitarian Herald] (electronic journal), vol. 41, no. 11, pp. 229-233. Available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_41_20.pdf (accessed 07 April 2010).

2. Butynecj F. F., Vyghovsjka N. Gh., Maljugha N. M., Petrenko N. I. (2002) Kontrolj i revizija [Control and revision]. Zhytomyr: PP "Ruta". (in Ukrainian)

3. Napadovsjka L. V. (2000) Vnutrishnjoghospodarsjkyj kontrolj v rynkovij ekonomici: Monoghrafija [Internal economic control in a market economy: a monograph]. – Dnipropetrovsjk: Nauka i osvita. (in Ukrainian)

4. Kovtun T.V. (2009) Systema vnutrishnjogho kontrolju jak nevid'jemnyj element operacijnoji systemy pidpryjemstva [The system of internal control as an integral element of the operating system of the enterprise]. Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu [Bulletin of the Khmelnytsky National University] (electronic journal), vol. 6, pp. 65–170. Available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_6_1/pdf/164-170.pdf (accessed 19 November 2009).

5. Meljnyk M.V., Panteleev A.S., Zvezdyn A.L. (2007) Revyzyja y kontrolj [Audit in control]. Moscow: KNORUS. (in Russian)

6. Stoljar L.Gh. (2008) Orghanizacija vnutrishnjogho kontrolju [Organizing internal control]. Visnyk Chernivecjkogho torghoveljno-ekonomichnyj instytutu [Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute] (electronic journal), vol. 3, pp. 67–72. Available at: http://intkonf.org/stolyar-lg-organizatsiya-vnutrishnogo-kontrolyu (accessed 08 November 2008).

7. Rjadsjka V.V., Petrakov Ja.V. (2008) Audyt : navch.pos. [Audit: tutorial]. Kiev: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

8. Perevozova I.V. (2015) Systema kontrolju vytrat pidpryjemstv: aktualizacija pobudovy ta aspekty funkcionuvannja [System of control of expenses of the enterprises: actualization of construction and aspects of functioning]. Innovacijna ekonomika [Innovative economy] (electronic journal), vol. 5, pp. 283–286. Available at: file:///C:/Users/Marinka/Downloads/66060-136765-1-PB.pdf (accessed 26 May 2015).

9. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 16 "Vytraty" zi zminamy ta dopovnennjamy [Regulation (standard) of accounting 16 "Expenses" with changes and additions]. Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

10. Chernysh T., Romanjuk I. (2017) Podatok na prybutok [Income tax] Visnyk. Oficijno pro podatky [Herald. Officially about taxes] (electronic journal), vol. 17, no. 921. Available at: http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100004789-podatok-na-pributok (accessed 28 April 2017).

11. Lomokovsjka O. (2017) Vplyv vytrat, ne pov'jazanykh z ghospodarsjkoju dijaljnistju, na opodatkovuvanyj prybutok [Impact of expenses not related to economic activity on taxable profits] Visnyk. Oficijno pro podatky [Herald. Officially about taxes] (electronic journal), vol. 12, no. 91. Available at: https://uteka.ua/ua/ publication/Vli yanie-rasxodov-ne-svyazannyx-s-xozyajstvennoj-deyatelnosty. (accessed 09 March 2017).

12. Podatkovyj kodeks Ukrajiny [Tax Code of Ukraine]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

УДК 657

# Критична характеристика досвіду зарубіжних країн щодо обліку, аналізу та аудиту витрат сільськогосподарського підприємства

**Лещінська А.В.**
викладач кафедри педагогіки та іноземної філології
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Досліджено особливості обліку, аналізу та аудиту сільськогосподарських витрат підприємства в умовах нестабільної економічної ситуації, розглянуто сучасні системи калькулювання, виділено їх недоліки та переваги, висвітлено проблемні аспекти їх впровадження у вітчизняній практиці у діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** облік, аналіз, аудит, виробничі витрати, сільськогосподарське підприємство.

Лещинская А.В. КРИТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО УЧЕТУ, АНАЛИЗУ И АУДИТУ ЗАТРАТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы особенности учета, анализа и аудита сельскохозяйственных расходов предприятия в условиях нестабильной экономической ситуации, рассмотрены современные системы калькулирования, выделены их недостатки и преимущества, освещены проблемные аспекты их внедрения в отечественной практике в деятельности сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** учет, анализ, аудит, производственные затраты, сельскохозяйственное предприятие.

Leshchinskaya A.V. CRITICAL CHARACTERISTICS OF THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES IN THE ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT OF THE COSTS OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

Features of accounting, analysis and audit of agricultural expenses of the enterprise in the conditions of unstable economic situation are investigated, modern calculating systems are considered, their drawbacks and advantages are highlighted, problems of their introduction in domestic practice in the activity of agricultural enterprises are highlighted.

**Keywords:** accounting, analysis, audit, production costs, agricultural enterprise.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах ринкових відносин одна із найперспективніших галузей України – сільське господарство – зазнає чималих труднощів. Це пояснюється рядом причин, таких як: суперечливість законодавчої бази, недостатня підтримка діяльності сільськогосподарських підприємств державою, вплив природних факторів та інше. Окрім зовнішніх факторів, важливу роль відіграють і внутрішні – організація обліку витрат на аграрному підприємстві, формування собівартості продукції, оскільки саме від цього залежить прибуток – основна мета діяльності приватних сільськогосподарських підприємств. На жаль, облік на таких підприємствах не завжди відповідає дійсності й зазвичай йому не приділяється достатньої уваги з боку керівництва підприємства. Саме тому на сьогоднішній день, одним із пріоритетних напрямів розвитку бухгалтерського обліку є формування теоретичної бази ефективної організації обліку, аналізу та аудиту витрат сільськогосподарського підприємства та формування собівартості продукції, створення єдиних стандартів та законодавчої бази, які б у повній мірі відповідали сучасним тенденціям, які панують в умовах ринкових відносин.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженням обліку, аналізу та аудиту витрат займалися такі автори, як: Бутинець Ф. Ф., Дем'яненко С. І., Ковальчук Н. І., Лабунська С. В., Михайлов М. Г, Мних Є. В., Огійчук М. Ф., Пилипенко А. А., Пономаренко О. Г, Примаченко О. Л., Савицька Г. В., Сергеєв Ю. Г., Сук Л.П, Яцишин І. М. та інші. Зокрема Дем'яненко М. Я., Лінник В. Г., Хомин П. Я., Дерій В. А, Моссаковський В. Б., Радченко О. Д. у своїх працях приділяли увагу сільськогосподарським підприємствам.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є критичний аналіз існуючих підходів до обліку, аналізу та аудиту витрат сільськогосподарського підприємства на основі вивчення закордонної практики.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток сільського господарства відіграє важливу



© Лещінська А.В.

роль для економіки країни, тому варто приділяти особливу увагу діяльності сільськогосподарських підприємств. Ефективність функціонування аграрних підприємств, а саме фінансовий результат діяльності, в першу чергу залежить від того, як організований облік, аналіз та аудит витрат таких підприємств.

Для фермерських господарств облік є основним джерелом оперативної об'єктивної інформації про розвиток виробництва та здійснення господарських операцій [7]. Дослідження прийомів обліку витрат у фермерських господарствах проводили вітчизняні вчені: та ін.

Так Радченко О. Д., характеризуючи просту систему обліку, вважає, що вона «… являє собою синтез вітчизняного обліку в частині використання подвійного запису та зарубіжного, переважно США, – у запозиченні спрощеного обліку витрат» [8]. Однак як зазначають Хомин П. Я.,Костецький І. І., Костецький Я. І., «… скорочення і спрощення обліку в селянському господарстві можливе до певної межі, яка забезпечує виконання його інформаційної і контрольної функцій…» [35].

У фермерських господарствах використовують «котловий» метод обліку витрат, що дає змогу фермеру мати інформацію про розвиток виробництва в цілому і при цьому не конкретизувати витрати за окремими напрямами. В результаті прибуткові галузі виробництва покривають нерентабельні напрями [7].

Таким чином, даний метод є доволі абстрактним і не дає можливості проаналізувати витрати сільськогосподарського підприємства. Фермер не має змогу контролювати витрати, тим самим допускаючи високу ймовірність нераціональності використання ресурсів.

У зв'язку з вищевказаним, необхідно проаналізувати альтернативні калькуляційні системи, які використовуються в зарубіжних країнах(рис. 1).

Однією з найвідоміших є система калькулювання за змінними витратами – Direct-costing, за якою в собівартість включаються лише змінні витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом та збутом продукції. Постійні витрати при цьому виступають витратами періоду, які залежать від виробничої потужності підприємства. В рамках цієї системи калькулювання можна використовувати CVP-аналіз та приймати оперативні рішення щодо структури витрат, об'єму, асортименту, цін продукції та ін.

Absorption-costing є альтернативною системою калькулювання, оскільки собівартість продукції визначається з використанням повних виробничих витрат: як постійних, так і змінних.

Standart-cost полягає у використанні певних норм, які в подальшому не коригуються (на відміну від вітчизняного аналогу – нормативного методу). Така система дає змогу виявляти відхилення, систематизувати їх за видами та факторами, проте широкого вжитку вона не має.

Доволі популярною, починаючи з 80-х років XX століття є калькулювання на основі діяльності Activity-based costing. На відміну від традиційної концепції, яка свідчить про те, що продукт споживає ресурси,цей підхід базується на тому, що процес споживає ресурси, а продукт – процеси. При цьому використання цієї системи дає змогу контролювати різноманітні процеси, визначати їх взаємозв'язок з продукцією, а також більш точно відносити непрямі витрати на собівартість. Таким чином, відбувається формування інформації як оперативного, так і стратегічного характеру.

Target-costing – система калькулювання, яка дозволяє формувати і регулювати собівартість на стадії проектування продукції. Це означає, що відправною точкою є планові витрати. На початку у ході дослідження ринку вивчаються уподобання споживачів – цінність продукту та готовність купити даний продукт. Так визначається цільова ціна. Наступним кроком є вирахування з неї цільового прибутку,виходячи з рівня рентабельності підприємства, а отримана собівартість розглядається як цільова.

Kaizen-costing – калькуляція постійного удосконалення – орієнтована не стільки на розрахунок, скільки на регулювання витрат. Цей напрям передбачає удосконалення процесу поступово, а не за рахунок радикальних інноваційних рішень. Ця система калькулювання використовується безпосередньо під час виробництва і орієнтована на зниження витрат шляхом підвищення ефективності виробничих процесів. Пріоритетним завданням є пошук шляхів зниження рівня витрат та покращення виробничих процесів [1, с. 540].

Калькулювання життєвого циклу продукції (Life-cyclecosting) враховує не лише виробництво продукції, а й усі інші стадії її життєвого циклу. Таким чином витрати періоду (на розробку, на збут та ін.) включаються у собівартість продукції. Дана інформація дає змогу знаходити шляхи зниження собівартості про-

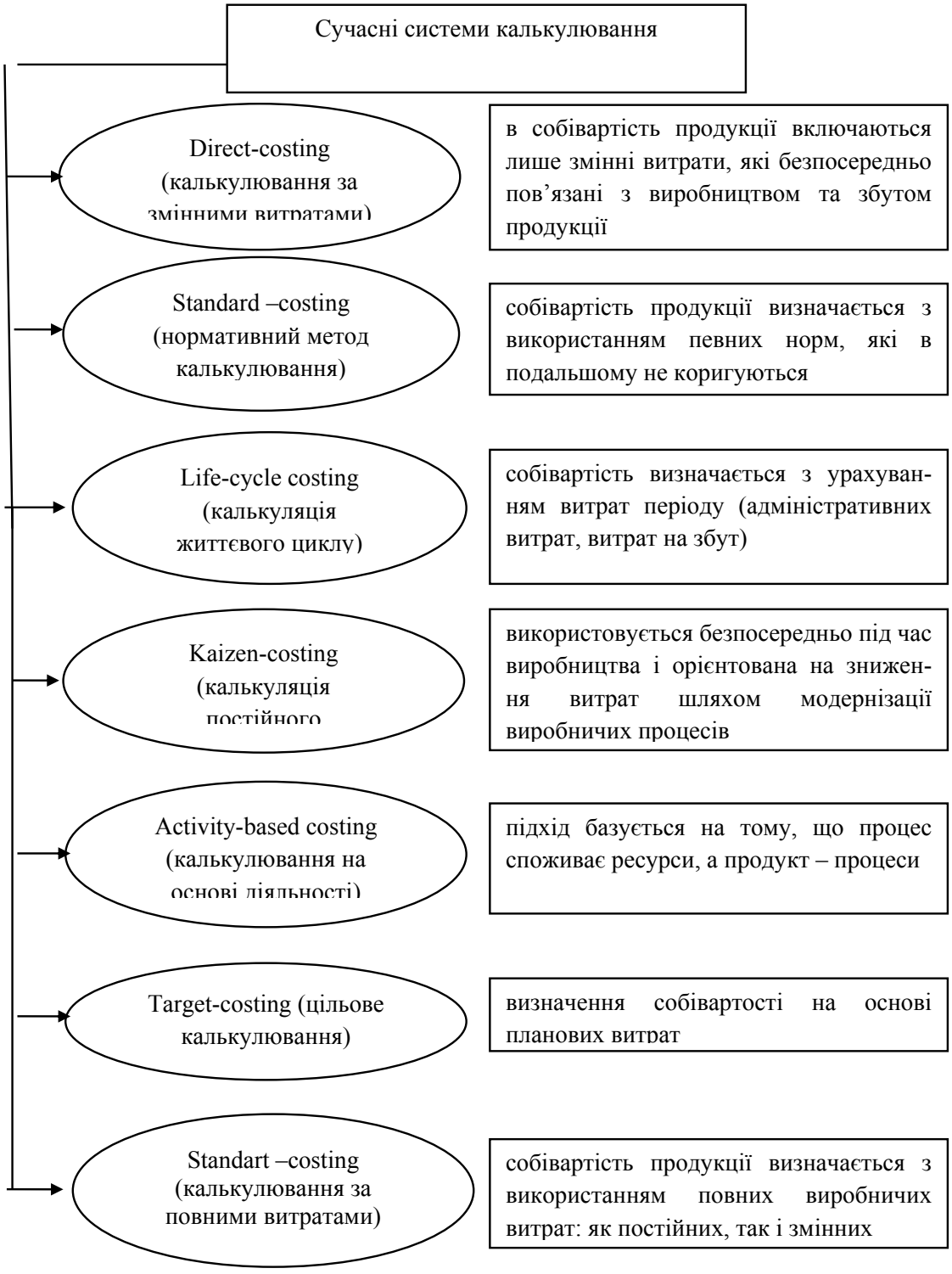


**Рис. 1. Сучасні системи калькулювання**

дукції на стадіях проектування, виробництва, збуту продукції і давати більш точну оцінку рентабельності.

Не менш важливим для успішного функціонування сільськогосподарського підприємства є аналіз його діяльності, зокрема витрат та собівартості.

Аналіз літературних джерел з питань економічного аналізу та аналізу в сільському господарстві свідчить про те, що вивченням даної проблеми займалося значне коло вчених-економістів, а саме: Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Ковальчук Н. І., Савицька Г. В., Яцишин І. М. та інші. Проте варто зазначити,

що на сільськогосподарських підприємствах аналіз витрат та собівартості, як такий не проводиться, тому розраховуються лише типові показники.

Аналіз витрат дозволяє періодично досліджувати динаміку і структуру собівартості різних видів продукції для визначення серед них тих, які займають значну частку в загальній величині собівартості.

Випуск сільськогосподарської продукції аналізується в розрізі тваринництва і рослинництва. Початковим етапом аналізу є оцінка структури, динаміки та виконання плану як в цілому по випуску продукції, так і окремо по продукції рослинництва і тваринництва.

Аналіз виконання плану випуску продукції здійснюється у формі аналітичної таблиці [3, с. 95]. У разі невиконання плану необхідно використовувати оперативний аналіз, який допомагає встановити фактори, що негативно вплинули на випуск продукції. Наприклад, оперативний аналіз виробництва продукції рослинництва вимагає від господарств здійснення таких аналітичних процедур: аналіз дотримання графіка виконання робіт з вирощування культур, аналіз виконання плану за обсягами робіт по кожній культурі [9].

Таким чином, можна вчасно та доволі точно виявити, які чинники в якій мірі вплинули на виконання плану. Це допомагає надалі орієнтуватися в прийнятті рішень, що саме необхідно зробити, щоб запобігти небажаним результатам.

Використовуючи аналіз, необхідно чітко визначити, які саме фактори впливають на виконання плану. В залежності від специфіки підприємства, умовах його функціонування, форми власності та інших характеристик, визначаються чинники, влив яких можна визначати за допомогою факторного аналізу, побудувавши факторні моделі. До них належать: модель валового збору окремих культур, модель залежності валового збору від структури посівів, модель окупності добрив, модель факторного аналізу обсягів продукції тваринництва [5, с. 54].

Звичайно, на кожному підприємстві можуть бути свої специфічні моделі, які характерні саме для їх діяльності. Аналіз слід починати з кількісних факторів, поступово переходячи до якісних. Таким чином математично можна представити результати дослідження, а також надати їм економічну оцінку, що є дуже важливим аспектом, оскільки наявність самих лише чисел мало про що говорить.

Важливе значення для діяльності підприємства є аналіз собівартості та рентабельності підприємства. Кожне підприємство має за мету зниження собівартості продукції та підвищення її рентабельності. Собівартість формується за рахунок витрат на виготовлення продукції, тому важливо раціонально використовувати ресурси. Без проведення аналізу це доволі проблематично, оскільки підвищується вірогідність виникнення резервів – «невикористаних можливостей». Від рентабельності продукції залежить прибуток підприємства, тому аналіз факторів, що на неї впливають, дозволяє знайти шляхи її підвищення, а також виявити, що спричинює її зменшення [6, с. 144].

Для того, щоб оцінити конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств за їх собівартістю, необхідно здійснити аналіз їх витрат на одну гривню реалізованої продукції, який характеризує рівень собівартості сільськогосподарського виробництва та відображає взаємозв'язок між витратами і прибутком.

Групування витрат за елементами витрат залежно від господарського призначення показує, з яких витрат складається собівартість окремих видів сільськогосподарської продукції, дає змогу проаналізувати структуру витрат на виробництво окремих продуктів і виявити резерви зниження витрат на одиницю продукції. Це можна зробити за допомогою економіко-статистичного аналізу даних про витрати виробництва і собівартість продукції, головним завданням якого є пошук резервів для збільшення доходності й конкурентоспроможності продукції. При проведенні такого аналізу необхідно оцінити ступінь зміни рівня собівартості у динаміці та по території, порівняно з планом чи попереднім періодом, вивчити ступінь впливу на неї окремих чинників і встановити на цій основі резерви зниження собівартості.

Динаміку собівартості продукції вивчають за допомогою індексів. Наприклад, індекс середніх витрат є індексом змінного складу: на його величину впливають відповідні структурні зміни – збільшення або зменшення частки продукції з низькими або високими витратами на 1 грн. продукції.

Важливим аспектом аналізу витрат підприємства є оцінка ефективності формування витрат, яка характеризується співвідношенням прибутку та витрат, понесених для його отримання, тобто рентабельністю або оберненням показником – періодом окупності витрат.

Аналіз динаміки та факторний аналіз показників ефективності витрат дає можливість прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо шляхів підвищення кінцевих результатів роботи підприємства [6].

Використання вищеперерахованих методик дає можливість здійснити аналіз витрат основної діяльності та собівартості готової продукції сільськогосподарського підприємств. Вибір методики, перш за все, залежить від цілей аналізу та наявності необхідної інформації, тому для проведення аналізу на аграрному підприємстві доцільно використати економіко-статистичний аналіз даних про витрати виробництва і собівартість продукції, а також представити графічну інтерпретацію витрат по елементам за досліджуваний період.

Метою ведення фінансового обліку є узагальнення даних бухгалтерського обліку для складання фінансової звітності. Очевидно, що достовірність останньої залежатиме від правильної організації облікового процесу і точного відображення активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів, витрат і фінансових результатів суб'єктів господарювання. В зарубіжних країнах керівники підприємств доволі часто користуються послугами аудиторів для того, щоб упевнитися у достовірності інформації, наведеної у фінансовій звітності, на основі якої приймаються управлінські рішення. Таким чином аудит виступає у ролі своєрідного «фільтру».

Аудит фінансової звітності орієнтований на вирішення певних завдань [4]:

1) дослідження стану збереження і використання активів та стану зобов'язань;

2) оцінка достовірності показників фінансової звітності і перевірка їх тотожності даним Головної книги;

3) перевірка взаємоузгодження показників різних форм фінансової звітності;

4) аналіз облікової політики клієнта та оцінка змін, які відбулися протягом звітного періоду і як вони вплинули на показники фінансової звітності;

5) виявлення помилок у фінансовій звітності минулих років та перевірка її коректування та ін.

Сьогодні прослідковується ситуація, коли інформація, яка відображається у бухгалтерському обліку, не відповідає даним фінансової звітності. Це в свою чергу обмежує внутрішніх та зовнішніх користувачів, а також призводить до серйозних похибок під час аналізу, проблем з податковою інспекцією.

Виходячи з того, що для дослідження було обране сільськогосподарське підприємство, з метою підвищення ефективності обліку витрат на думку автора доцільним є впровадження альтернативної системи калькулювання собівартості продукції Activity-based costing, оскільки «котловий метод», який широко використовується фермерськими господарствами є малоефективним з точки зору прийняття управлінських рішень. Також досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність обов'язкового впровадження методик аналізу та аудиту, які відіграють важливу роль під час прийняття управлінських рішень.

**Висновки із цього дослідження.** Як свідчить закордонний досвід, покращення фінансового стану підприємства здебільшого залежить від прийняття зважених управлінських рішень на основі достовірної, повної та своєчасної інформації, формування якої можливе лише за умови поєднання організації обліку, аналізу та аудиту. Результати дослідження мають теоретичне та практичне значення. Вони можуть стати підґрунтям для розробки методик щодо покращення стану організації обліку, аналізу та аудиту витрат господарської діяльності аграрного підприємства. Перспективою подальших досліджень є розробка алгоритму формування обліково-аналітичного забезпечення витрат сільськогосподарського підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. 560 с.
2. Костецький Я. І. Статистичний аналіз витрат виробництва і собівартості продукції в аграрному секторі. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. 2012. Випуск 5. Том 2. С. 145 – 150.
3. Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг: навч. посіб. Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. 240 с.
4. Мултанівська Т. В. Аудит в схемах та таблицях: навч. посіб. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. 400 с.
5. Отенко І. П. Особливості економічного аналізу в галузях народного господарства. Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. 196 с.
6. Петряєва З. Ф. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. Х.: Вид. ХНЕУ, 2008. 236 с.
7. Правднюк Н. Л. Удосконалення аналітичного обліку витрат у фермерських господарствах. URL: http://repository.vsau.org/getfile/3592.pdf. (дата звернення: 12.05.2018).

8. Радченко О. Д. Особливості бухгалтерського обліку в селянських господарствах. Економіка АПК. 2016. № 8. С. 90–96.

9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб.пособ. Мн.: Новое знание, 2006. 652 с.

REFERENCES:

1. Drury K. Vvedenye v upravlencheskyi y proyzvodstvennыi uchet. M.: Audyt, YuNYTY, 1994. 560 s.

2. Kostetskyi Ya. I. Statystychnyi analiz vytrat vyrobnytstva i sobivartosti produktsii v ahrarnomu sektori. Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Seriia: Ekonomichni nauky. 2012. Vypusk 5. Tom 2.S. 145 – 150.

3. Mishyna S. V. Analiz u haluziakh vyrobnytstva i posluh: navch. posib. Kh. : Vyd. KhNEU, 2008. 240 s.

4. Multanivska T. V. Audyt v skhemakh ta tablytsiakh: navch. posib. Kh.: VD “INZhEK”, 2011. 400s.

5. Otenko I. P. Osoblyvosti ekonomichnoho analizu v haluziakh narodnoho hospodarstva. Kh.: Vyd. KhDEU, 2002. 196 s.

6. Petriaieva Z. F. Orhanizatsiia i metodyka ekonomichnoho analizu: navch.posib. Kh.: Vyd. KhNEU, 2008. 236 s.

7. Pravdniuk N. L. Udoskonalennia analitychnoho obliku vytrat u fermerskykh hospodarstvakh. URL: http://repository.vsau.org/getfile/3592.pdf. (data zvernennia: 12.05.2018).

8. Radchenko O. D. Osoblyvosti bukhhalterskoho obliku v selianskykh hospodarstvakh. Ekonomika APK. 2016. № 8. S. 90–96.

9. Savytskaia H. V. Analyz khoziaistvennoi deiatelnosty predpryiatyi APK: ucheb.posob. Mn.: Novoe znanye, 2006. 652 s.

УДК 657 (45)

# Сучасні тенденції розвитку податкового аудиту прибутку – інструмент збільшення податкових надходжень

**Малярчук А.К.**
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут
Національного університету державної фіскальної служби України

**Шевчук Л.П.**
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут
Національного університету державної фіскальної служби України

**Шкапоїд В.В.**
студент,
Вінницький фінансово-економічний університет

Розглянуто потребу податкового аудиту для суб'єктів бізнесу та значення у системі державного фінансового контролю в контексті дослідження прибутку та оподаткування. Наведено характеристику податкового аудиту та узагальнено типові помилки, які можуть бути виявлені податковим аудитом щодо прибутку та оподаткування. Запропоновано подальше вдосконалення моделі проведення податкового аудиту, яка повинна поєднати два протилежних принципи – мінімізацію втручання у діяльність сумлінних платників та забезпечення мобілізації додаткових надходжень до бюджету за рахунок виведення бізнесу із тіньової економіки та отримання прибутку. Прийняття нормативної бази та створення методичного забезпечення щодо податкового аудиту податку на прибуток.

**Ключові слова:** податковий аудит, прибуток, модель, податок на прибуток, ризик, помилки, санкції, захист інтересів, нормативно-методичне забезпечення.

Малярчук А.К., Шевчук Л.П., Шкапоид В.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА ПРИБЫЛИ – ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

Рассмотрены потребность налогового аудита для субъектов бизнеса и значение в системе государственного финансового контроля в контексте исследования прибыли и налогообложения. Приведена характеристика налогового аудита и обобщены типичные ошибки, которые могут быть обнаружены налоговым аудитом по прибыли и налогообложения. Предложено дальнейшее совершенствование модели проведения налогового аудита, которая должна соединить два противоположных принципа – минимизацию вмешательства в деятельность добросовестных плательщиков и обеспечения мобилизации дополнительных поступлений в бюджет за счет вывода бизнеса из теневой экономики и получения прибыли. Принятие нормативной базы и создания методического обеспечения по налоговому аудиту налога на прибыль.

**Ключевые слова:** налоговый аудит, прибыль, модель, налог на прибыль, риск, ошибки, санкции, защита интересов, нормативно-методическое обеспечение.

Malyarchuk A.K., Shevchuk L.P., Shkapoid V.V. MODERN TRENDS IN TAX AUDIT PROFIT DEVELOPMENT – A TOOL TO INCREASE TAX REVENUES

Considered the need for tax audits for business entities and their significance in the system of state financial control in the context of profit and taxation research. The characteristics of the tax audit are summarized and general errors of the type that can be detected by the tax audit on profit and taxation are summarized. It is proposed to further improve the model of tax audit, which should combine two opposing principles – minimizing interference with the activities of conscientious payers and ensuring the mobilization of additional revenues to the budget by eliminating the business from the shadow economy and making a profit. Adoption of normative base and creation of methodological support for tax audit of income tax.

**Keywords:** tax audit, profit, model, profit tax, risk, mistakes, sanctions, protection of interests, normative and methodical support.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах внесення законодавчих змін [1] та високих податків зростає недовіра між державою та бізнесом, і як наслідок збільшення економічних правопорушень,зокрема переведення економічних відносин в тінь,що



© Малярчук А.К., Шевчук Л.П., Шкапоїд В.В.

потребує контролю своєчасності виконання зобов'язань по сплаті податків. Реформування системи оподаткування потребує запровадження сучасних новітніх форм та методів податкового контролю, які повинні забезпечити, з одного боку, зменшення втручання держави у діяльність бізнесу, з іншого, гарантувати належний рівень податкової дисципліни та збільшення податкових надходжень. З огляду на цей факт, постає гостра необхідність врегулювання економічних взаємовідносин шляхом застосування чіткої моделі сплати податків та відповідальності за порушення податкового законодавства за допомогою фінансового інструмента, яким на нашу думку є податковий аудит. Такий вид контролю покликаний забезпечувати належну податкову дисципліну суб'єктів бізнесу, наповнення бюджету коштами, реформування з врахуванням інтересів усіх сторін, що сприятиме покращенню бізнес-клімату і як наслідок збільшення додаткових надходжень до бюджету. За таких умов значно підвищується роль податкового аудиту,який обмежується методами аналізу, не втручаючись у діяльність бізнесу та надає аудиторський висновок [2], що виступає основою для прийняття управлінських рішень як менеджментом підприємства, так і інвесторами,що сприятиме розвитку бізнесу і як наслідок збільшення дохідної частини бюджету.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** Дослідження теоретичних і практичних аспектів оподаткування та аудиту податкових платежів висвітлено в працях таких науковців, як Є.В. Мних, О.А. Петрик, В.В. Рядська, Воінова Т.С. В.О. Шевчука, та інших. Зокрема, дослідження сутності податкового аудиту здійснювали такі вчені-економісти сучасності, як професор Мних Є. В. який зазначав, що податковий аудит «… можна розглядати як напрям практичної аудиторської діяльності, або як синонім до аудиту податкових розрахунків і податкової звітності» [3]. Тоді як Воїнова Т.С. приділила увагу теоретичним основам податкового аудиту, а науковці О.А. Петрик та В.В. Рядська звернули увагу на законодавче врегулювання даного виду контролю [4; 5; 6].

Враховуючи основні наукові досягнення вчених та практиків є потреба подальшого дослідження застосування податкового аудиту, варто закцентувати увагу на сучасних тенденціях ведення контролю податкових платежів в інформаційній мережі в перспективі. Так як податковий аудит має бути направлений на гармонізацію відносин з суб'єктами бізнесу та державою, то контрольно-перевірочні заходи треба спрямовувати на відпрацювання винятково тих суб'єктів бізнесу, які в своїй діяльності використовують незаконні схеми мінімізації платежів до бюджету,тоді як до сумлінних платників слід обмежуватися методами аналізу без втручання у бізнес – діяльність.

**Мета дослідження.** Визначити сучасні аспекти податкового аудиту прибутку та оподаткування, спрямувавши їх на вдосконалення нормативно-методичного забезпечення, визначення моделі проведення щодо правильності, законності та повноти надходжень до бюджету по податку на прибуток.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно із ст. 4 Закону «Про аудиторську діяльність» № 3125-XII [2], аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам. Законами України передбачені випадки, коли проведення аудиту є обов'язковим, але може проводитися також добровільний аудит. Перевірка податкової звітності з податку на прибуток може бути частиною аудиторської перевірки, а може бути і окремим предметом договору між аудиторською фірмою і клієнтом.

Важливість аудиту податкових платежів є невід'ємної частиною системи управління діяльністю підприємства і визначається необхідністю гармонізації теорії та практики обліку, вимог податкового законодавства та перспектив розвитку ринкових відносин. Реформування системи оподаткування в Україні передбачає внесення законодавчих змін і запровадження сучасних новітніх форм та методів податкового контролю. Однією з ефективних,сучасних в той час дискусійних форм податкового контролю, спрямованою на виявлення податкових порушень, є податковий аудит, який здійснює державна фіскальна служба України. Лібералізація бізнес діяльності, спрощення процедур реєстрації суб'єктів підприємництва в сучасних умовах призводять до стрімкого зростання тіньового сектора економіки, та як наслідок – до зменшення надходжень дохідної частини бюджету в частині податку на прибуток.

Значимість податкового контролю за таких умов особливо зростає через суттєву залежність стабільного фінансового стану бізнес-одиниці з величиною податкових зобов'язань та суттєвістю податкових ризиків, що потребує такої форми державного фінансового контролю – як податковий аудит, який на відміну від інших форм контролю дозволяє враховувати інтереси як держави, так і платників податків,що є надзвичайно важливо для розвитку бізнесу.

Вплив податкового фактору є важливим для управлінських рішень на сучасному етапі розвитку економіки і тому комплексність використання на підприємстві управлінських функцій щодо податкових платежів, дозволяє адекватно реагувати на зміни в економічній ситуації країни та податковій політиці держави, підвищувати ефективність діяльності бізнесу та отримувати максимальний позитивний результат за умов мінімізації витрат.

Слід зазначити,що в практичній діяльності контролюючих органів використовується поняття податковий аудит, яке законодавчо не визначене і за своєю суттю є процесуальними діями контролюючих органів,що дозволяє аудиторам самостійно при проведені податкового аудиту прибутку вибирати процедури, методи перевірки, та форми підсумкових документів і виступає як самостійний напрямок аудиторської діяльності у сфері оподаткування.

З набранням чинності Податкового кодексу [8], як і податківці, так і платники податків несуть ще більшу відповідальність, що потребує податкового контролю,який має сприяти гармонізації відносин. Це сприяє збільшенню значення особливого напряму державного фінансового контролю – податкового аудиту, основні завдання якого полягають у налагодженні партнерських відносин з платниками податків та розбудові різних форм зворотного зв'язку з ними.

Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] (щодо удосконалення деяких положень) включено Кабінетом Міністрів до переліку законів у сфері європейської інтеграції України, прийняття яких забезпечить належне виконання Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Зокрема, передбачено включення частини засадничих положень нової Директиви 2013/34/ЄС до Закону,що планує забезпечувати розробку, прийняття та впровадження нормативно-правових актів – насамперед зміни до П(С)БО.

Слід зазначити,що прийняття й набрання чинності цим законом змін є черговим кроком до створення сприятливого бізнес-клімату в Україні, оскільки наблизить діяльність українських підприємств до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку, формування фінансової звітності,проведення аудиту та оприлюднення даних звітності. Тобто питання необхідності проведення підприємствами різних форм власності обов'язкового аудиту, аналіз проблем якості аудиторських послуг та їх вартості, а також перспективи їх вирішення з метою вдосконалення й сучасних тенденцій розвитку аудиту підлягають постійному розгляду та сприяють розвитку податкового аудиту.

Слід зазначити,що внесення змін Законом України № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] сприяє гармонізації національних стандартів з законодавством Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку. Зокрема, таксономія фінансової звітності,це склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку.

Таксономія МСФЗ (IFRS Taxonomy) – це проект під егідою Комітету з МСФЗ, у межах якого систематизуються та подаються в електронному вигляді показники, що підлягають розкриттю відповідно до МСФЗ. Інакше кажучи, це електронне подання звітності з МСФЗ. Слід враховувати,що відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, не вимагаються, проте широко використовуються компаніями у всьому світі, що використовують Таксономію МСФЗ для створення електронної звітності. З технічної точки зору, таксономія означає «Розширювана мова ділової звітності», тобто відкритий стандарт для подання фінансової звітності в електронному вигляді. Згідно законодавчих змін передбачається також новий порядок подання та оприлюднення фінансової звітності.

Отже, належність до певних категорій підприємств означатиме не тільки те, за якою формою звітувати, а й наявність чи відсутність обов'язку проходити щорічну аудиторську перевірку фінансової звітності, та обов'язку оприлюднювати результати в Інтернеті на власній веб-сторінці.

Відповідно впровадження даних законодавчих змін сприятиме проведення

обов'язкової аудиторської перевірки,яка визначається як загальна послідовність дій при дослідженні звітності з метою формулювання думки аудитора про ступінь її достовірності. Стосовно податкового аудиту прибутку та оподаткування,то це визначення професійної думки аудитора щодо правильності, повноти і своєчасності розрахунку і сплати до бюджету бізнес-одиницею податку на прибуток та профілактика помилок.

Розглянемо основні риси податкового аудиту (табл. 1).

Зазначимо, що пріоритетним напрямом вдосконалення системи оподаткування в Україні є підвищення ефективності та якості податкового адміністрування податку на прибуток, що сприятиме наповненню дохідної частини державного бюджету і зменшення тіньової економіки щодо платників податків. Ситуація,коли не сумлінні платники податку на прибуток прагнуть мінімізувати фінансовий результат бізнес-діяльності до оподаткування за рахунок незаконного збільшення витрат потребує розв'язання, так як негативно позначається на сплаті податків та призводить до мінімізації податкових платежів, що сприяє розвитку податкового аудиту.

Предмет перевірки є документи бухгалтерського обліку та звітності, декларації, розрахунки по сплаті податку на прибуток.

Розглянемо основні джерела інформації щодо проведення податкового аудиту прибутку,оподаткування та розрахунків з бюджетом є: (табл. 2).

Для досягнення результатів податкового аудиту необхідно вирішити наступні завдання теоретичного та практичного характеру:

– розкрити порядок проведення аудиту прибутку та оподаткування ;

– дати оцінку заборгованостей з бюджетом по податку на прибуток ;

– покращити систему інформаційного забезпечення щодо прийняття рішень інвесторами ;

– сприяти бізнес-клімату в умовах законодавчих змін через оприлюднення аудиторського висновку ;

– запропоновувати шляхи вдосконалення методики проведення аудиту прибутку бізнес – клієнта.

Методика надання аудиторських послуг потребує постійного вдосконалення,як зазначав науковець Петренко Н. І. [7]. Так як немає законодавчого та методичного забезпечення проведення податкового аудиту прибутку та оподаткування, то аудитор самостійно визнає

Таблиця 1

**Характеристика податкового аудиту**

| № пп | Основні ознаки податкового аудиту |
|---|---|
| 1 | проведення аудиту податкової звітності щодо податку на прибуток здійснюють професійні сертифіковані аудитори |
| 2 | за результатами аудиту – звіт незалежного аудитора |
| 3 | ризикоорієнтоване спрямування,що знижує податкові ризики й потенційні санкції за порушення податкового законодавства |
| 3 | результатами незалежного податкового аудиту використовують власники |
| 4 | діяльність незалежних аудиторів є підприємницькою діяльністю |

Таблиця 2

**Інформаційне забезпечення проведення податкового аудиту прибутку та оподаткування**

| № | Джерела інформації |
|---|---|
| 1 | бухгалтерські записи на рахунку 64 "Розрахунки за податками і платежами" в частині податку на прибуток та 98 "Податок на прибуток» |
| | регістри синтетичного і аналітичного обліку по 7 ,8 та 9 класу рахунків |
| 2 | баланс та інші види фінансової звітності |
| | декларація про прибуток підприємства |
| 3 | первинні документи по отриманих доходах та витратах |
| 4 | бухгалтерські розрахунки та довідки у випадку виправлення допущених помилок |
| 5 | виписки банків і додані документи про перерахування належних сум до бюджету |
| 6 | акти минулих перевірок державної податкової адміністрації |

порядок. Слід зазначити, що проблемою залишається той факт, що Податковим кодексом [8] чітко не визначено поняття податкового аудиту та процедур проведення перевірок платників податків, що призводить до самостійної розробки правил у вигляді методичних рекомендацій.

Отже, слід посилити контроль з боку держави, а також внести відповідні правки до податкового законодавства.

Нами наведемо модель проведення податкового аудиту щодо прибутку та податку на прибуток з урахуванням законодавчих змін (рис. 1).

**Рис. 1. Модель проведення податкового аудиту прибутку та оподаткування***

**Запропоновано автором Малярчуком А.К.*

Проводячи податковий аудит прибутку та оподаткування необхідно з'ясувати відповідність відображення в звітності прибутку з точки зору якості її змісту та вимог національних стандартів бухгалтерського обліку: доречності, значимості, достовірності та порівнянності її показників.

Розпочинати податковий аудит за змістом слід з перевірки відповідності даних прибутку в звітності на початок звітного періоду даним цих форм на кінець звітного періоду. При встановленні невідповідності залишків аудитор повинен отримати пояснення причин таких розбіжностей з посиланням на первинні документи. Податковий аудит оподаткування прибутку включає ретельна перевірка відповідності складених податкових декларацій згідно чинного податкового законодавства.

В процесі дослідження аудитор повинен визначити відповідність форм звітності затвердженим нормативним документам з урахуванням законодавчих змін. Згідно Закону України № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» запроваджується нова форма звітності за міжнародними стандартами,яка буде матиме єдиний електронний формат і набере чинності з 1 січня 2019 року [1].

В процесі дослідження сучасних тенденцій розвитку податкового аудиту щодо прибутку підприємства необхідно врахувати законодавчі зміни, що впливають на формування фінансової звітності, проведення обов'язкової аудиторської перевірки, яка позитивно впливатиме на бізнес-клімат,що сприятиме залученню інвесторів та збільшенню податкових надходжень.

Саме тому є потреба продовження дослідження та впровадження нормативно-методичного забезпечення щодо здійснення податкового аудиту органами державної фіскальної служби України через призму сучасних реалій розвитку економіки. Адже відсутність ефективних фінансових механізмів, які забезпечують відповідальність суб'єктів бізнесу,які ухиляються від оподаткування прибутку, оптимізуючи податкове навантаження незаконним методом призводить до зменшення надходжень по податку на прибуток, тоді як сумлінні платники виконують податкові зобов'язання в повній мірі. Саме податковий аудит як форма державного фінансового контролю, супутня аудиторська послуга та як форми податкового контролю може вирішити питання повної об'єктивної сплати податку на прибуток.

Слід зазначити, що податкова перевірка є необхідним, але не достатнім інструментом податкового аудиту, так як за високого рівня «тінізації» економіки держава не забезпечує в повній мірі ефективний контроль за дотриманням податкового законодавства,що призводить до помилок як технічних так і зумисних.

Виокремимо типові помилки,які можуть бути виявлені податковим аудитом щодо прибутку та оподаткування та при їх усунені сприятимуть збільшенню надходжень до бюджету (табл. 3).

Таким чином, комплексне дослідження первинних бухгалтерських документів щодо визначення прибутку, податкової та фінансової звітності, довідок про визначення прибутку платника та іншої інформації,взятої як із внутрішніх та і зовнішніх джерел сприяти-

Таблиця 3

**Типові помилки, які можуть бути виявлені податковим аудитом прибутку***

| Помилки | Вплив на визначення прибутку та оподаткування |
|---|---|
| 1. Витрати відносяться на Дт 39 «Витрати майбутніх періодів» | Даний спосіб *не відповідає* П(С)БО 16 «Витрати», яке зазначає,що витрати мають бути віднесені до витрат у бухгалтерському обліку. Нагадаємо, що всі витрати діляться на дві групи:<br>I група – витрати, пов'язані із собівартістю;<br>II група – витрати періоду.<br>Так от, собівартість може бути відображена у витратах лише тоді, коли показані доходи, у зв'язку з якими ці витрати виникли. Інша група, витрати періоду, може бути відображена лише за той період, за який ці витрати нараховані, а не в іншому періоді.<br>Тому відносити витрати, які стосуються звітного періоду, на Дебет 39 бухгалтер не дає можливості та права бути відображеним у витратах і на право зменшити об'єкт оподаткування.<br>Згідно П(С)БО 16 «Витрати» право помилки минулих звітних періодів можна виправити виключно через нерозподілений прибуток, тому цей спосіб є не вигідним для бізнес-одиниць. |
| 2. Виписка документів на необхідну суму, зокрема акти виконаних робіт | Виходячи з П(С)БО 16 «Витрати» собівартість може бути відображена у витратах лише тоді, коли показані доходи, у зв'язку з якими ці витрати виникли. цей варіант не можна назвати прийнятним так як призведе до фінансових санкцій при перевірці державної фіскальної служби |
| 3. Витрати відносяться на рахунок 44 | Віднесення бухгалтером витрат на 44 порушує норми П(С)БО 16 «Витрати», адже усі витрати,що відносяться до витрат відображаються на рахунків 8 чи 9 класу. Тоді як рахунок «Нерозподілений прибуток» призначений лише для:<br>*створення резервного капіталу та дивідендів;*<br>*виправлення помилок минулих періодів.*<br>Але витратам, які думку бухгалтера не є господарськими, правильніше відображати на рахунках 949 або 977. |
| 4. Завищення доходів | Відображення в бухгалтерському обліку завищених доходів призведе до виявлення помилок та відповідальності за них. |
| 5. Припинення нарахування амортизації, не нарахування курсових різниць | Не нарахування курсових різниць, перенесення їх у часі або припинення нарахування амортизації – усі ці варіанти суперечать П(С)БО 16 «Витрати» Відповідно у майбутньому, якщо бухгалтер захочете відновити нарахування: курсових різниць, амортизації, то це зможете зробити виключно через рахунок 44 «Нерозподілений прибуток», як виправлення помилок минулого періоду. |
| 7. Визначення незавершеного 23 | Не правильне визначення показника незавершеного виробництва, який визначається проведенням інвентаризації |
| 8. Розподіл 91 | Недотримання встановленого порядку розподілу загальновиробничих витрат |
| 9. Використання таких рахунків як 949 та і 977 | Віднесення негосподарських витрат на 44-й не можна, тоді бухгалтер використовує інші витрати періоду. З практики, коли фіскали роблять перевірку, рахунки, які беруть для аналізу насамперед, будуть 949 і 977. Отже ,краще витрати пов'язані із управлінським персоналом віднести на Дебет 92. |

**Запропоновано автором Шевчук Л.П.*

муть ефективному проведенню податкового аудиту. Слід зазначити, що податковий аудит, який здійснюється органами ДФС України має ризикоорієнтоване спрямування,що сприяє збільшенню додаткових надходжень до бюджету по податку на прибуток за рахунок виявлення схем ухилення від сплати податків, підвищення податкової дисципліни, попередження фактів незаконної мінімізації сплати податків, притягнення порушників до відповідальності.

Проведення податкового аудиту податку та оподаткування слід розуміти автоматизовану перевірку податкової звітності за результатами оцінювання податкових ризиків з використанням власної та запозиченої інформації для виявлення та попередження фактів уникнення сплати податку на прибуток.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** За результатами дослідження податкового аудиту прибутку та оподаткування висловлюється незалежна думка аудитора щодо результатів контролю визначення суми до оподаткування і надаються пропозиції у сфері оподаткування згідно з вимогами користувачів.

Однак потребують подальшого дослідження для практичного використання такі пропозиції :

– розробка ефективної процедури відбору платників податків для проведення податкового аудиту, як необхідна умова раціональної організації системи податкового контролю, що сприятиме мобілізації донарахувань до бюджету за наслідками перевірки, так і профілактичного впливу на платників податків;

– застосування ризикоорієнтованого відбору суб'єктів бізнесу, які мають найбільшу вірогідність ухилення від сплати податків, методу випадкового вибору об'єктів для перевірок, як профілактичного заходу, що втілює принцип всеохоплюючого контролю за сплатою податків бізнес-одиницями та використовується у багатьох розвинених країнах;

– обґрунтування подальшого удосконалення моделі проведення податкового аудиту, яка повинна поєднати два протилежних принципи: мінімізацію втручання у діяльність сумлінних платників та забезпечення мобілізації додаткових надходжень до бюджету за рахунок виведення бізнесу із тіньової економіки;

– реформування системи податкового контролю спрямувати на мінімізацію втручання у бізнес-діяльність сумлінних платників та виконання принципу справедливості щодо порушників податкового законодавства;

– запровадження непрямих методів здійснення податкового аудиту державною фіскальною службою для ефективної протидії тінізації економіки. Враховуючи відсутність законодавчо-нормативної бази щодо визначення даного порядку застосування пропонується на початковому етапі використовувати такі методи лише для податкового аудиту підприємств з явними ознаками фіктивності.

Перспективи подальших розвідок у напрямку розвитку податкового аудиту прибутку та оподаткування необхідно спрямовувати на виявлення та ліквідацію тіньових схем та фіктивних фірм,що сприятиме збільшенню додаткових надходжень до бюджету за рахунок розширення бази оподаткування та виведення бізнесу із тіні та невтручання у бізнес-діяльність сумлінних платників з використанням інформаційних технологій на основі даних мережевого обліку. Зважаючи на швидкий розвиток сучасних інформаційних технологій, можна сказати, що найбільш ефективним варіантом перевірки розрахунку податку на прибуток має стати автоматизований мережевий облік, що мінімізує технічні помилки і сприятиме ефективному проведенню мережевого податкового аудиту прибутку та розрахунку податку на прибуток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII/ Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/2164-19. (дата звернення: 26.12.2017).

2. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-XII/ Затв. Постановою Верхової Ради України // URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення: 26.02.2018).

3. Мних Є.В.,Никонович М.О, Бардаш С.В, Барабаш Н. С., К.О. Назарова, Олендій О.Т. Державний фінансовий аудит: методологія та організація : монографія. Київ. КНТЕУ. 2009. 319 с.

4. Воінова Т.С. Становлення теоретичних засад податкового аудиту в Україні. Бизнес Информ. 2009. № 12. С. 120-122.

5. Петрик О.А. Роль аудиту на сучасному етапі розвитку економіки України. Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в розвитку економічної науки і практики: зб. матеріалів II Міжнародної науково-практичної конф.( Київ, 6 – 7.12. 2012 р.) – К : КНЕУ, 2012. С. 64-65.

6. Рядська В.В. Аудит в системі економічних відносин України: сучасний стан та концепція розвитку: монографія. Чернігів : Видавець Лозовий В.М. 2014. 472 с.

7. Петренко Н. І. Вдосконалення методики надання аудиторських послуг. Вісник ЖДТУ. 2011. № 1. С. 78-82.

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) // URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення: 16.03.2018).

9. Білуха М.Т., Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: Підручник. – Київ : Українська академія оригінальних ідей. 2005. 888 с.

10. Халченко К.В. Сучасні проблеми аудиту фінансової звітності підприємства. Управління розвитком. 2011. № 2. С. 102-104.

REFERENCES:

1. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy “Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini”: Zakon Ukrainy vid 05.10.2017 r. no 2164-VIII/ Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http:// zakon.rada.gov.ua/go/2164-19. (data zvernennia: 26.12.2017).

2. Pro audytorsku diialnist: Zakon Ukrainy vid 22.04.1993 r. no 3125-KhII/ Zatv. Postanovoiu Verkhovoi Rady Ukrainy // URL: http://zakon.rada.gov.ua. (data zvernennia: 26.02.2018).

3. Mnykh Ye.V., Nykonovych M.O., Bardash S.V., Barabash N.S., Nazarova K.O., Olendii O.T. (2009) Derzhavnyi finansovyi audyt: metodolohiia ta orhanizatsiia : monohrafiia. Kyiv. KNTEU.pp.319 (Ukraina).

4. Voinova T.S. (2009) Stanovlennia teoretychnykh zasad podatkovoho audytu v Ukraini. Byznes Ynform.. Byznes Ynform. no12, pp. 120-122.

5. Petryk O.A. (2012) Rol audytu na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy. Rol i mistse bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu v rozvytku ekonomichnoi nauky i praktyky: zb. materialiv II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konf.( Kyiv, 6 – 7.12. 2012 p.). Kyiv : KNEU, pp. 64-65.

6. Riadska V.V. (2014) Audyt v systemi ekonomichnykh vidnosyn Ukrainy: suchasnyi stan ta kontseptsiia rozvytku: monohrafiia. Chernihiv : Vydavets Lozovyi V.M. pp. 472. (Ukraina).

7. Petrenko N.I. (2011) Vdoskonalennia metodyky nadannia audytorskykh posluh. Visnyk ZhDTU. no 1. pp.78-82.

8. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. no 2755-VI (zi zminamy ta dopovnenniamy) // URL : http://zakon3.rada. gov.ua/laws/show/275 5-17. (data zvernennia: 16.03.2018).

9. Bilukha M.T., Mykytenko T.V. (2005) Finansovyi kontrol: teoriia, reviziia, audyt: Pidruchnyk. Kyiv: Ukrainska akademiia oryhinalnykh idei. pp. 888. (Ukraina).

10. Khalchenko K.V. (2011) Suchasni problemy audytu finansovoi zvitnosti pidpryiemstva. Upravlinnia rozvytkom. no 2. pp. 102-104.

УДК 664

# Формування та розподіл прибутку на підприємствах молочної промисловості

**Михайленко О.В.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

**Купрієнко А.Д.**
студент
Національного університету харчових технологій

Стаття присвячена актуальним питанням формування та розподілу прибутку на підприємствах молочної промисловості. Проаналізовано та систематизовано чинники, які впливають на формування та розподіл прибутку в даній галузі. Досліджено підходи до планування діяльності молочних підприємств, до визначення стратегії фінансової та виробничої політики, аналізу і оцінки ситуації. Розглянуто способи ефективного управління підприємствами, задля отримання максимального прибутку.

**Ключові слова:** прибуток, формування прибутку, розподіл прибутку, молочна промисловість.

Михайленко О.В., Куприенко А.Д. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕНОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования и распределения прибыли на предприятиях молочной промышленности. Проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на формирование и распределение прибыли в данной отрасли. Исследуются подходы к планированию деятельности молочных предприятий, к определению стратегии финансовой и производственной политики, анализа и оценки ситуации. Рассмотрены способы эффективного управления предприятиями, для получения максимальной прибыли.

**Ключевые слова:** прибыль, формирования прибыли, распределение прибыли, молочная промышленность.

Mikhailenko O.V., Kuprienko A.D. FORMATION AND DISTRIBUTION OF PROFIT ON ENTERPRISES OF THE DAIRY INDUSTRY

The article is devoted to topical issues of profit formation and distribution at dairy enterprises. Factors affecting the formation and distribution of profits in this industry have been analyzed and systematized. The approaches to the planning of the activity of dairy enterprises, the definition of the strategy of financial and industrial policy, the analysis and assessment of the situation are explored. The ways of effective management of enterprises are considered to obtain maximum profit.

**Keywords:** profit, profit formation, profit distribution, dairy industry.

**Постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування і розподіл прибутку потребує від харчових підприємств України раціонального та економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення стратегії фінансової та виробничої політики, аналізу і оцінки отриманих результатів. Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Забезпечення потрібного рівня прибутковості роботи підприємств зосереджує свою увагу на розробці оптимального механізму формування, акумулювання та використання прибутку, що виокремлює пріоритетність питань управління прибутком в діяльності підприємств, в тому числі і молочних.

Процеси стагнації світової економіки, в тому числі перманентна політична та соціальна нестабільність в Україні створили негативний вплив на всі галузі господарства, що спричинило падіння темпів економічного розвитку країни, зниження ділової активності в економіці в цілому, погіршення соціальної і екологічної ситуації в країні. Значна кількість підприємств різних галузей економіки значно скоротили свою діяльність і знаходяться на межі виживання, що відповідно впливає на формування прибутку.

На сьогоднішній день українські виробники молока зіштовхнулись з низкою проблем, які блокують розвиток їхнього бізнесу. Саме тому так необхідно розібратись у питанні форму-



© Михайленко О.В., Купрієнко А.Д.

вання і розподілу прибутку в сучасних умовах в галузі молочної промисловості та зосередити увагу на чинниках, які впливають на прибутковість підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання формування та розподіл прибутку цікавило вітчизняних та зарубіжних дослідників: К. Маркс, А. Сміт, Д. Рікардо, Д.Б. Кларк, Д. Мілль, А. Маршалл, І. Шумпетер, Ф. Найт, І. Бланк, В. Кадацький, В. Козирєв, М. Литвина, О. Миколаєва, Г. Савицька, А. Шеремет. Різні аспекти управління формуванням та використанням прибутку саме у харчовій промисловості висвітлені у наукових працях В. Грузінова, В. Денискіна, С. Донскова, А. Жигалова, Т. Рябової, Н. Тульської та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу на тому, що процеси формування, розподілу та використання прибутку в процесі діяльності промислового підприємства вимагають безперервного вдосконалення керівниками та фінансовими менеджерами методів ефективного управління окремими процедурами з відповідним узгодженням їх з місією та загальними цілями діяльності. Адже прибуток є найважливішим показником ефективності роботи підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одна з головних категорій товарного виробництва – це прибуток. Він характеризує відносини, котрі створюються в процесі суспільного виробництва. Прибуток вникає як наслідок руху грошових потоків, що характеризуються доходами і витратами підприємства. В загальному прибуток розглядається як різниця між витратами та доходами підприємства, які виникають за певний період часу в результаті діяльності підприємства. Проводячи дослідження прибутку важливо постійно розглядати чинники його формування.

Як фінансовий результат господарської діяльності прибуток можна охарактеризувати наступним чином:

• Наслідок результату фінансово-господарської діяльності підприємства та винагорода за підприємницький ризик;

• Джерело самофінансування підприємства;

• Ефективне керування видами діяльності, такими як: фінансова, інвестиційна та операційна [1, с. 67].

При дослідженні розподілу та формування прибутку слід звернути увагу на чинники впливу, які в свою чергу грають важливу роль у поведінці прибутку. Тобто від них залежить буде він зменшуватися чи збільшуватися. Чинники можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні чинники: собівартість продукції, її ціна, обсяги, асортимент, стан зношення основних засобів, маркетингова політика, співвідношення запозиченого та власного капіталу тощо.

Зовнішні чинники: законодавче регулювання, інфляція, соціальний розвиток регіону, науково-технічний прогрес.

При аналізі прибутку треба зосередитися на виявленні головних елементів процесу дослідження. Для виконання аналітичних процедур треба розглянути головні елементи аналізу доходів та витрат. Управління фінансовими результатами діяльності господарюючого суб'єкта можна поділити на етапи, від яких залежить формування та розподіл прибутку. За рахунок співставлення відповідних доходів та витрат можна виокремити модель формування та розподілу прибутку. Нижче наведена схема головних показників, що визначають прибуток чи збиток підприємства.

Чистий прибуток є показником рентабельності підприємства після обліку всіх витрат та податків. Це фактичний прибуток, і включає в себе операційні витрати, які виключаються з валового прибутку.

Валовий прибуток це прибуток, який компанія отримує після вирахування витрат, пов'язаних із виробництвом та продажем своєї продукції, або витратами, пов'язаними з наданням своїх послуг. Валовий прибуток відображається у звіті про прибутки та збитки компанії.

Алгебраїчний підсумок валового прибутку та затрат від операційної діяльності називається фінансовим результатом від операційної діяльності, алгебраїчний підсумок прибутків або збитків від операційної діяльності та інших доходів називається фінансовий результат дооподаткування.

Прибуток показує кінцевий фінансовий результат. Як вже зазначалось на розмір прибутку впливають чинники, на які підприємство не завжди може впливати.

Підприємство не може впливати на кон'юнктуру ринку, ріст цін на сировину та паливо, а також на норми амортизаційних відрахувань. Проте заробітна плата, високий рівень конкурентоспроможності продукції, рівень професійності менеджерів та керівників, виробниче планування, фінансове планування належать до компетентності підприємства. За рахунок багатьох чинників відбувається зміна економічних показників.

Оскільки існує дуже багато чинників, які впливають на прибуток, то їх необхідно систематизувати. Це необхідно для пошуку головних напрямів підвищення ефективності господарювання, а отже і підвищення прибутку [2, с. 78-80].

Проведені дослідження діяльності підприємств молочної галузі дають змогу виділити такі основні чинники зміни прибутку:

Зовнішні чинники:

1. Зростання темпів попиту на молочну продукцію і, як наслідок, поступове зростання цін. Минулий 2017 рік не можна назвати повністю вдалим для молочної галузі України. Відбулось зменшення виробництва молокосировини та зменшилось поголів'я корів.

За попередніми статистичними даними, у 2017 році всіма категоріями господарств України вироблено 10 459 тис. тонн молока, що на 0,5% менше, ніж у 2016. Поголів'я корів, 78% якого зосереджено у домогосподарствах, за вище згаданий період зменшилося на 2%. Баланс попиту та пропозиції молока та молокопродуктів за 2017 рік фактично, та за 2018 рік планово можна розглянути в таблиці 1.

Проте слід виділити, що у 2017 році збільшились розміри експорту молочної продукції до 841 тис. тонн. Отже експорт молокопродуктів у 6, 5 раз більший за імпорт у 2017 р. Такі показники виникли через збільшення продажу масла у 2 рази, і склали 80 % від усієї експортованої молочної продукції. Найбільше українське масло закуповували наступні країни: Марокко, Туреччина. Але імпорт сирів також збільшився. Найбільшими постачальниками залишаються країни ЄС, зокрема Німеччина, Польща та Франція [6, с. 43].

2. Посилення конкуренції на ринку. Зараз спостерігаються значні зміни на ринку молока, що не може не вплинути як на дрібні на молочні підприємства, так навіть і на молочних гігантів з виробництва молокопродуктів. Виділимо, що великі молочні заводи поступову витісняють малі. Вони продають за високими цінами у підприємствах оптово-роздрібної торгівлі молочну і кисломолочну продукцію і мають високу рентабельність. Високо диверсифікаційні виробництва кисломолочної продукції та молока мають рентабельність в 6-7 разів зіставляючи з виробництвом масла та сирів.

3. Зростаюча проблема забезпечення галузі сировиною. За останні роки робота молокопереробних підприємств зіштовхнулась з рядом кризових проблем, пов’язаних із збільшенням дефіциту сировини. Також при зменшенні купівельної спроможності населення відбувається ріст цін на молочні товари. Ефективний розвиток молокопереробної галузі безпосередньо залежить від стану молочного скотарства. Проте останнім часом цей стан в Україні погіршується [6, с. 90].

4. Сезонність розвитку ринку. Впродовж холодної пори року відбувається скорочення обсягів виробництва молочної сировини та зростання його вартості. В Україні сезонність виробництва молока переважно залежить від двох факторів – розподілу отелень та організації годівлі корів. В Україні худоба телиться в основному осінню та зимою, тому можна виділити збільшення надою молока літом та весною.

Окрім того, саме у весняно-літній період збільшується кількість зеленої маси як основного джерела корму. В результаті пере-

Таблиця 1

**Баланс попиту та пропозиції молока та молокопродуктів (станом на 01.01. 2018) (тис. тонн)**

| | 2018 (оцінка) | 2017 (попередній звіт) |
|---|---|---|
| Попит на продукцію | 10350 | 10459 |
| Внутрішнього ринку – всього | 9700 | 9618 |
| В тому числі: | | |
| Фонд споживання | 8650 | 8518 |
| Інше споживання | 1050 | 1100 |
| Зовнішнього ринку (експорт) | 650 | 841 |
| Пропозиція продукції | 10350 | 10459 |
| Внутрішнього ринку – всього | 10200 | 10329 |
| В тому числі: | | |
| Власне виробництво | 10200 | 10329 |
| Зміна запасів | 0 | 0 |
| Зовнішнього ринку (імпорт) | 150 | 130 |
| Споживання на особу, кг за рік | 204,0 | 188,5 |

ходу корів на пасовища збільшуються надої молока. Хоча більшість підприємств перейшли загалом на однотипну годівлю, тому цей чинник більше впливає на господарства населення. Вчені довели, що сезон «великого молока» припадає на останні літні місяці, а сезон «малого молока» – на зимовий період. Відповідно, при зростанні загального валу виробництва молока закупівельні ціни зменшуються. Але це відбувається, коли обсяг стає суттєвим, починаючи із середини березня і до середини серпня [6, с. 29].

Внутрішні чинники:

1. Висока собівартість продукції. Питання зростання частки кормів у собівартості молока є досить відкритим на даний період. За декілька років вона піднялась від 50 % до 60%. Це свідчить про наступне: розуміння необхідності вкладати у збалансований та якісний раціон, а також зменшення або ж утримання на сталому рівні фіксованих затрат на фоні зростання продуктивності стада.

В загальному структура собівартості має такий вигляд: витрати на годівлю – 62%, оплата праці – 16%, паливно-мастильні матеріали й ветеринарні витрати – по 4% кожне, комунальні витрати – 2%, осіменіння – 1%. На всі інші витрати припадає 11% (рис. 1).

Головний шлях до успіху досить прозорий. По-перше це якісні грубі корми з невисокою собівартістю. Наприклад, кукурудзяний силос і люцерновий сінаж. Для зменшення собівартості необхідно : гарна врожайність, невеликі затрати на гектар і низькі втрати при збиранні та зберіганні. Головним завданням є отримання максимально багато молока з дешевого корму. Це дає початкову планку, від якої відштовхуються і балансують раціон концкормами, щоб досягти максимальної продуктивності. Корми в структурі витрат становлять 60%. По-друге,компетентне управління стадом та менеджмент годівлі; відтворення стада та здоров'я; інвестиції в якісну генетику. Витрати на запліднювання коливаються в межах 1−3% [7, с. 18-20].

2. Низька якість молочної продукції, що пропонується на українському ринку. На сьогоднішній день в українських молочних підприємствах низькі норми мікробіологічних показників молока, тому вони значно відрізняються від європейських стандартів. Українське молоко другого сорту містить перевищуючу норму забруднення бактеріями, порівняно зі стандартами ЄС

Оцінювання основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства необхідне для того, щоб одержати певну кількість основних, найінформативніших параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансово-господарського стану підприємства. Адже представлені цифри у таблиці 2. це наслідок за яким приховуються певні події, управлінські рішення, вплив зовнішніх та внутрішніх чинників [5, с. 33-38].

З метою виявлення тенденцій розвитку підприємства проведений аналіз основних абсо-

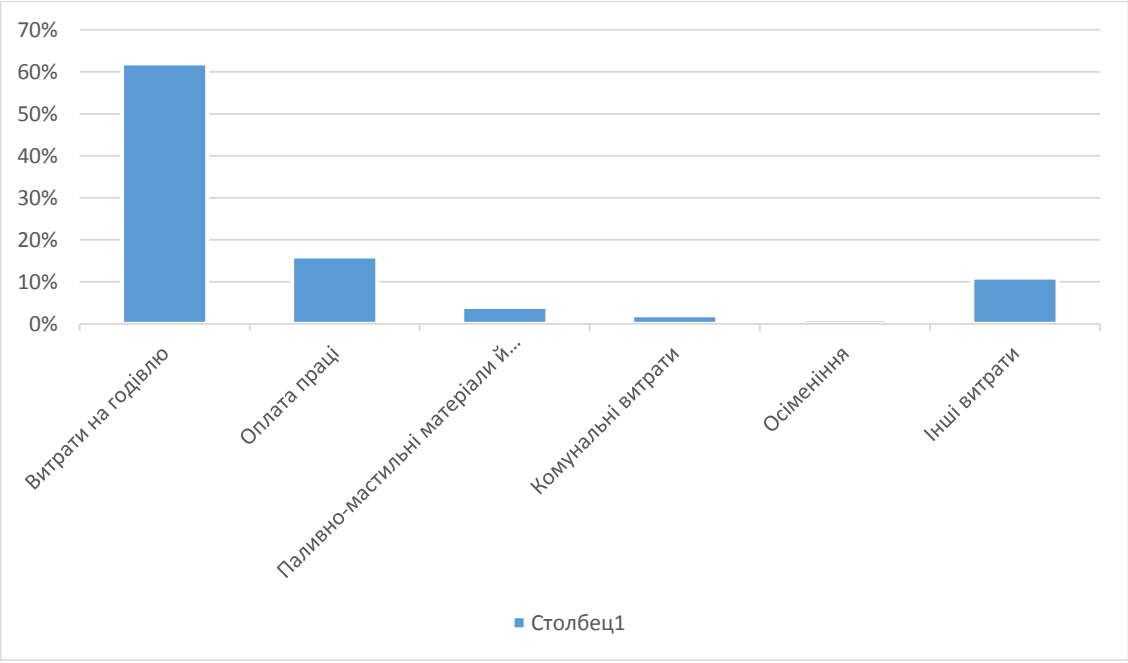


**Рис. 1. Узагальнена структура собівартості молочної продукції**

Таблиця 2

**Аналіз фінансового стану ПАТ «Яготинський маслозавод» на основі абсолютних показників за 2015-2017 рр.**

| Показники | 2015 рік, тис. грн. | 2016 рік, тис. грн. | 2017 рік, тис. грн. | Відхилення | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Абсол, тис. грн | | ТПр, % | |
| | | | | 2016/ 2015 | 2017/ 2016 | 2016/ 2015 | 2017/ 2016 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Середня величина майна | 303795 | 376476,5 | 471810,5 | 72681,5 | 95334 | 23,92 | 25,32 |
| Середня величина необоротних активів | 123462,5 | 180212 | 180660 | 56749,5 | 448 | 45,96 | 0,25 |
| Середня величина оборотних активів | 180332,5 | 196264,5 | 291150,5 | 15932 | 94886 | 8,83 | 48,35 |
| Середня величина власного капіталу | 85052,5 | 111948,5 | 134261 | 26896 | 22312,5 | 31,62 | 19,93 |
| Середня величина залученого капіталу | 218742,5 | 264528 | 337549,5 | 45785,5 | 73021,5 | 20,93 | 27,60 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації | 718790 | 944276 | 1171732 | 225486 | 227456 | 31,37 | 24,09 |
| Собівартість реалізованої продукції | 549992 | 743393 | 894377 | 193401 | 150984 | 35,16 | 20,31 |
| Валовий прибуток | 168798 | 200883 | 277355 | 32085 | 76472 | 19,01 | 38,07 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності | 78941 | 83462 | 122997 | 4521 | 39535 | 5,73 | 47,37 |
| Фінансовий результат від звичайної діяльності | 34195 | 34195 | 27382 | -3492 | -3321 | -10,21 | -10,82 |
| Чистий прибуток (збиток) | 34195 | 19597 | 25028 | -14598 | 5431 | -42,69 | 27,71 |

лютних та відносних фінансових показників за даними Форми № 1 та Форми № 2 за три останні періоди (роки). Аналіз фінансового стану підприємства за допомогою абсолютних показників узагальнено в таблиці.

Розглянемо аналіз фінансового стану ПАТ «Яготинський маслозавод», як один з яскравих прикладів підприємства молочної галузі в Україні.

За даними таблиці середня величина майна підприємства зросла на 23,92% у 2016 та на 25,32% у 2017 порівняно з попередніми періодами, що є доброю тенденцією. Середня величина необоротних активів збільшилась у 2016 році на 56749,5 тис. грн., а у 2017 році – на 448 тис. грн. Середня величина оборотних активів збільшилась на 8,83% у 2016 році та на 48,35% у 2017 році.

Власний капітал зріс на 26896 тис грн. та на 73021,5 тис. грн. у 2016 та 2017 роках відповідно, що є позитивним. Залучений капітал зріс на 20,93% у 2016 році порівняно з 2015 та на 27,60% у 2017 році порівняно з 2016 роком. Чистий дохід (виручка) від реалізації збільшився на 225486 тис. грн. та 227456 тис. грн. у 2016 та 2017 роках відповідно. Також збільшилась і собівартість продукції на 35,16% у 2016 році порівняно з 2015 роком та на 20,31% у 2017 році порівняно з 2016, що є негативним явищем. Проте валовий прибуток зріс на 19,01% та на 38,07% у 2016 та 2017 роках порівняно з 2015 та 2016 роками відповідно. Але чистий прибуток у 2016 році зменшився на 14598 тис. грн. порівняно з 2015 роком та збільшився на 5431 тис. грн. у 2017 році порівняно з 2016 роком, але не перевищив показник 2015 року.

Отже, спостерігається тенденція показників підприємства, як до росту в позитивну й негативну сторони, так і до спаду. В цілому по галузі відбувається зниження прибутковості. Але немає сенсу узагальнювати [8].

**Висновки з цього дослідження.** У процесі функціонування підприємство для забезпечення виконання своєї основної функ-

ції – виробництва продукції, повинно мати в розпорядженні певні фінансові ресурси, підтримувати їх на належному рівні, а також збільшувати або зменшувати їх обсяг у разі потреби.

Як економічна категорія прибуток відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва. На рівні підприємства прибуток є частиною його чистого доходу, що залишається після вирахування із суми доходів підприємства суми пов'язаних з ними витрат. Прибуток розглядають як частину чистого доходу підприємства, отриманого на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності.

В Україні є достатньо сприятливі агрокліматичні умови для розвитку та виробництва молочної промисловості. Проте за роки незалежності спостерігається, що ситуація в молочній галузі сильно погіршилась. В умовах кризи дуже важливим є дослідження внутрішніх і зовнішніх чинників формування прибутку, які були розглянуті в даній науковій роботі.

Значний вплив на прибутковість діяльності підприємств галузі справляє значна матеріаломісткість виробництв молочної галузі, а сезонність є слабким місцем для прибутковості у даній промисловості. Щоб собівартість кормів була низькою, потрібні три речі: висока врожайність, адекватні витрати на гектар і низькі втрати при збиранні та зберіганні. Іншими словами, ключове завдання – отримати якомога більше молока з дешевого основного корму.

Низька якість продукції згідно європейським стандартам гальмує пришвидшення зростання прибутку українських підприємств. Що говорить про необхідність рішучих дій щодо підвищення рангу молочної продукції за рахунок покращення обладнання, більш відповідального ставлення до виробництва, в тому числі гігієни.

Також слід зазначити, що конкуренція не залишає місця для розвитку малих молочних підприємств. Адже, спостерігається тенденція того, що великі молочні заводи ще здатні підтримуватися на плаву, а малі знаходяться на межі банкрутства.

У 2017 році спостерігалось погіршення стану молочних підприємств. Проте правильні управлінські рішення при різних, як позитивних чинниках так і негативних можуть піднеси молочну промисловість на високий рівень, і забезпечити високу прибутковість. Адже експорт згідно аналізу зріс вдвічі, що говорить про позитивну динаміку також.

Адекватна політика управління прибутком на підприємствах галузі має ґрунтуватись на системному підході та принципі синергії, а саме врахуванні необхідності комплексного використання чинників зростання прибутковості. Молочна промисловість України має значний інвестиційний потенціал, реалізація якого дозволить значно підвищити прибутковість.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. 2-ге вид. К.: МАУП, 2001. 152 с.

2. Мец В. О. Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. К.: Вища школа, 2003. 278 с.

3. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2002. 345 с.

4. Слободян Н. Г. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. К.: НУХТ, 2016. 332 с.

5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2006. 526 с.

6. Павличенко М. Г. Ринок молока в Україні та перспективи для різних категорій господарств. Молочна промисловість. 2011. Лідер. 321 с.

7. Темчишина, Ю. Л. Бухгалтерський облік (теоретичні основи) : навч. посіб. К.: НУХТ, 2008. 226 с.

8. Шеремет, О. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. О. Шеремет. МОН України, НУХТ. К. : Міленіум, 2011. 196 с.

REFERENCES:

1. Izmajlova K.V. (2001) Finansovyi analiz [Financial Analysis] Kiev: MAUP. (in Ukrainian)

2. Mecz V.O. (2003) Analiz finansovykh rezultativ ta finansovoho stanu pidpryiemstva [Analysis of financial results and financial condition of the enterprise] Kiev: High school.. (in Ukrainian)

3. Slavjuk R.A. (2003) Finansy pidpryiemstv [Business Finance] Kiev: TSUL. (in Ukrainian)

4. Slobodian N. H. (2016) Orhanizatsiia i metodyka ekonomichnoho analizu [Organization and method of economic analysis] Kiev: NUFT (in Ukrainian)

5. Sopko V. V. (2006) Bukhhalterskyi oblik v upravlinni pidpryiemstvom [Accounting in the management of the enterprise] Kiev: KNEU (in Ukrainian)

6. Pavlychenko M. H. (2011) Rynok moloka v ukraini ta perspektyvy dlia riznykh katehorii [The milk market in Ukraine and prospects for different categories of farms] Kharkiv : Lider (in Ukrainian)

7. Temchyshyna Y. L. (2008) Bukhhalterskyi oblik. Teoretychni osnovy [Accounting. Theoretical basis] Kiev: NUFT (in Ukrainian)

8. Sheremet O. O. Finansovyi analiz [Financial Analysis] Kiev: Milenium (in Ukrainian)

УДК 330.341.1:657

# Актуальні проблеми використання програмного забезпечення для ведення обліку та формування звітності

**Подаков Є.С.**
кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

**Пристемський О.С.**
кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

В умовах динамічного розвитку бізнес-процесів облікові механізми дозволяють обробляти значні масиви даних для цілей управління. Система бухгалтерського обліку охоплює весь спектр операцій, пов'язаних з опрацюванням, формалізацією, узагальненням, аналізом й передаванням керівництву інформації різних рівнів для прийняття управлінських рішень. На сьогоднішній день існує велика кількість програмних продуктів у цій галузі. В статті розглянуто актуальні проблеми використання програмного забезпечення для ведення обліку та формування звітності на підприємствах України в сучасних умовах господарювання. Наказом Президента було введено у дії рішення Ради національної безпеки і оборони щодо застосування санкцій відносно компаній, що є розробниками програмного забезпечення для ведення бухгалтерського обліку, а саме компанії 1С. Згідно проведених досліджень використання програми 1С підприємцями законом не забороняється, а санкції стосуються лише обмеженого кола юридичних осіб, причетних до її розробки та розповсюдження права інтелектуальної власності.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, звітність, програмне забезпечення, санкції, автоматизація обліку, програми 1С.

Подаков Е.С., Пристемский А.С. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ

В условиях динамичного развития бизнес-процессов учетные механизмы позволяют обрабатывать значительные массивы данных для целей управления. Система бухгалтерского учета охватывает весь спектр операций, связанных с обработкой, формализацией, обобщением, анализом и передачей руководству информации различных уровней для принятия управленческих решений. На сегодняшний день существует большое количество программных продуктов в этой области. В статье рассмотрены актуальные проблемы использования программного обеспечения для ведения учета и формирования отчетности на предприятиях Украины в современных условиях хозяйствования. Указом Президента было введено в действия решения Совета национальной безопасности и обороны по применению санкций в отношении компаний, являющихся разработчиками программного обеспечения для ведения бухгалтерского учета, а именно компании 1С. Согласно проведенных исследований использования программы 1С предпринимателями законом не запрещается, а санкции касаются только ограниченного круга юридических лиц, причастных к ее разработке и распространению интеллектуальной собственности.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, отчетность, программное обеспечение, санкции, автоматизация учета, программы 1С.

Podakov Ye.S., Pristemskiy A.S. ACTUAL PROBLEMS OF USING SOFTWARE FOR ACCOUNTING AND REPORTING

In the conditions of dynamic development of business processes, accounting mechanisms allow processing large amounts of data for management purposes. The accounting system covers the entire spectrum of operations related to the processing, formalization, synthesis, analysis and transmission of management information of various levels for the adoption of managerial decisions. To date, there are a large number of software products in this area. The article deals with the current problems of using software for accounting and reporting in Ukrainian enterprises in modern economic conditions. By order of the President, the decision of the National Security and Defense Council was introduced in the action of sanctions against companies that are developers of accounting software, namely 1C. According to the research carried out, the use of the 1C program by entrepreneurs is not prohibited by law, and sanctions concern only a limited number of legal entities involved in the development and dissemination of intellectual property rights.

**Keywords:** accounting, reporting, software, sanctions, accounting automation, 1C programs.





© Подаков Є.С., Пристемський О.С.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання бухгалтерський облік та його організація у будь-якій галузі, у т.ч. аграрній повинен забезпечити не тільки акуратне та достовірне ведення обліку, правильний розрахунок заробітної плати та податків, точне відображення проведень по документах, своєчасне представлення звітності до фіскальної служби та позабюджетних установ. Мова йде також і про надання кваліфікованих порад у сфері управління підприємствами під час пошуку шляхів скорочення витрат, для більш раціонального використання засобів, що знаходяться у їх розпорядженні, для збільшення обороту та прибутку, конкурентоспроможності на ринку. Тому для виконання вказаних завдань необхідні теоретичні обґрунтування та впровадження інноваційних засобів у структуру та здійснення облікових операцій [1].

Прискорення інформатизації стратегічного управління та ускладнення бізнес-моделювання інтегрованих соціально-економічних систем визначають один з ключових критеріїв ефективної організації обліку на підприємстві, який полягає у застосуванні сучасних інформаційних технологій. Звітність підприємства є заключним етапом облікового циклу підприємства. Вона складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення інформаційних потреб різних категорій користувачів: внутрішніх і зовнішніх. Процес її складання достатньо тривалий і потребує значних витрат праці. Його автоматизація дозволить скоротити витрати часу роботи працівників, підвищити рівень контролю за розрахунком окремих показників та надасть більше можливостей щодо підвищення детальності звітної інформації та її оперативності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Огляд основних аспектів, які визначають роль програмного й інформаційного забезпечення облікового процесу та формування звітності, висвітлено в роботах: Ф. Ф. Бутинця [2], С. В. Івахненкова [3], В. Т. Сусіденко [4] та інших вчених. Використання комп’ютерних програм і цілих комплексів стає визначальним параметром для домінуючої частки всіх існуючих сфер господарювання: у виробництві, в торгівлі, у сфері обслуговування тощо. Вагомим недоліком залишається відсутність у фахівців вільного й компетентного володіння теоретичною базою в галузі сучасних комп'ютерних технологій й вміння максимально ефективно використовувати їх на практиці.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є обґрунтування проблем використання програмного забезпечення для ведення обліку та формування звітності на підприємствах України в сучасних умовах господарювання. Методологічною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених та нормативно-правові акти з питань ведення бухгалтерського обліку, його організації та порядку. Методичною базою дослідження стали загальнонаукові економічні методи, в тому числі такі як історичний, структурний аналіз та синтез, монографічний, порівняльний аналіз, а також спеціальні облікові методи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В ринкових умовах господарювання одним з основних завдань системи обліку є забезпечення достовірною інформацією як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів, зацікавлених у діяльності господарюючого суб'єкта. Форми та обсяги бухгалтерських даних повинні бути такими, щоб менеджери могли приймати рішення щодо розглянутого підприємства. Необхідність оперативного реагування на складну кон'юнктуру ринку і швидко мінливу економічну ситуацію вимагає перебудови внутрішніх операційних процесів підприємства, постановки управлінського обліку та наближення фінансового обліку до міжнародних стандартів, оптимізації процесів управління, які слід автоматизувати.

Автоматизація облікової діяльності підприємства містить у собі значні можливості не тільки в оперативному контролі фінансів, товарів та інших активів та пасивів, а й в сфері їх аналітики. На основі отриманих даних у керівництва підприємства з'являється інструмент імітаційного моделювання, який дозволяє йому прогнозувати наслідки тих чи інших управлінських рішень. У свою чергу, це призводить до зниження ступеня невизначеності в процесі аналізу господарювання, а також удосконалення оперативного і стратегічного планування діяльності підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності. Автоматизоване складання звітності дозволяє подавати звіти про показники діяльності підприємства не лише в паперовому, а й в електронному вигляді, що дозволяє спростити і скоротити процес приймання звітності та здійснення її контролю на відсутність формальних і механічних помилок. Складанню звітності з використанням комп’ютерної облікової системи передує етап закриття звітного періоду або

зведеного обліку, під час якого здійснюється підготовка комп'ютерної інформаційної системи підприємства до складання звітності.

Автоматизація бухгалтерського обліку є однією з актуальніших задач, тому що своєчасне одержання інформації про фінансовий стан підприємства значною мірою визначає успіх його діяльності. Крім того, згідно норм діючого законодавства, платники податків звітуються перед фіскальними органами в електронному вигляді. В даний час користувачу пропонується велика розмаїтість комп'ютерних програм за рішенням задачі автоматизації обліку, формування звітності та її подання до фіскальних органів. Маючи загальну мету, програми відрізняються своїми можливостями й організацією сервісу. Найбільш широке поширення в нашій країні одержали комп'ютерні програми фірми 1С. За різними даними 85% українських підприємств використовували такі продукти автоматизації в своїй діяльності. Ці програмні продукти дозволяють не тільки вирішити проблему автоматизації бухгалтерського обліку, але вибрати найбільш прийнятний для себе варіант програми, виходячи з особливостей обліку конкретного підприємства, наявності комп'ютерної техніки, досвіду персоналу і т.д.

Указом Президента від 15 травня 2017 року було введено у дії рішення Ради національної безпеки і оборони щодо застосування санкцій відносно більш ніж 1000 фізичних та 400 компаній. До списку юридичних осіб, зокрема, потрапили компанія-правовласник та її партнери, що надають програмне забезпечення та обслуговування продукту 1С. До списку, зокрема, потрапили: ТОВ «1С» РФ; ТОВ «1С «Мультимедіа Україна»; ТОВ «1С-Телур Модуль»; ТОВ «1С-Рарус Софт Україна»; ДП «Єврософтпром». Дочірнє підприємство «Єврософтпром» є постачальником франчайзингу 1С на території України. Іншими словами, саме із цієї компанії розпочинається шлях від «виробника» до споживача, між якими діють посередники: «1С:Франчайзінг» та дилери [5].

До даної компанії були застосовані такі санкції, як: блокування активів; обмеження торговельних операцій; запобігання виведенню капіталів за межі України; зупинення виконання економічних та фінансових зобов'язань; обмеження або припинення надання телекомунікаційних послуг і використання телекомунікаційних мереж загального користування; припинення видачі дозволів, ліцензій на ввезення в Україну з іноземної держави чи вивезення з України валютних цінностей та обмеження видачі готівки за платіжними картками, емітованими резидентами іноземної держави; заборона передання технологій, прав на об'єкти права інтелектуальної власності.

Зауважимо, що на сьогоднішній день встановлено порядок застосування лише певних санкцій, як то блокування активів, зупинення фінансових операцій, запобігання виведенню капіталів за межі України, зупинення виконання економічних та фінансових зобов'язань.

Так, відповідно до Постанови НБУ від 01.10.2015 № 654, банки зобов'язані зупинити фінансові операції та відмовити клієнту у виконанні розрахункового документа на користь особи, зазначеної в санкційних списках, до якої застосовано санкцію «зупинення фінансових операцій», у тому числі на користь банку-нерезидента. Банк виконує розрахунковий документ на користь клієнта такого банку-нерезидента, якщо такий клієнт не зазначений у санкційних списках. Кошти, що надійшли на користь особи, зазначеної в санкційних списках, до якої застосовано санкцію «зупинення фінансових операцій», банк обліковує на відповідному балансовому рахунку, призначеному для обліку кредиторської заборгованості за операціями з клієнтами банку. Іншими словами, суб'єкти господарювання, що працювали(ють) з особою із санаційного списку, не зможуть здійснити на її рахунок будь-який платіж, тобто розрахуватись за послуги.

Відносно санкцій у вигляді заборони передання технологій, прав на об'єкти права інтелектуальної власності, то порядку їх застосування не встановлено. У той же час, у країнах ЄС та США, під даним видом санкцій, розуміється, перш за все, не заборона отримувати права інтелектуальної власності від осіб, які внесені до санкційного списку, а заборона передавати ці права таким особам.

Українські підприємства, зазвичай, закуповують продукцію 1С у посередників на території України. Більшість таких посередників не потрапили до санкційного списку, тому обмежені у своїх діях лише у рамках договору із правовласником (ліцензіатом). Інакше кажучи, споживачі не співпрацюють та не мають відношення до осіб із санкційного списку. Санкції, у свою чергу, не стосуються безпосередньо питання використання чи розповсюдження програми 1С. Так, дійсно, заборонено передання технологій, прав на об'єкти

права інтелектуальної власності, але ж це не стосується права використання таких технологій чи прав, які були отриманні до введення в дію санкцій. Крім того, самого механізму реалізації такої заборони, на сьогоднішній день, не існує.

Таким чином, кінцеві споживачі вільні у своєму виборі щодо використання програми 1С. У цьому розрізі, основною проблемою для кінцевих споживачів стає питання, як довго вони зможуть використовувати програмне забезпечення, адже без можливості розраховуватись за продукт, не будуть надаватися оновлення, що зробить неможливим або недоцільним його використання.

Представники компаній, що входять до «1С:Франчайзінг» запевнили, що в їхньому запасі достатньо продукції та можливостей її реалізувати на декілька років вперед. Що ж стосується регулярного оновлення програмного забезпечення, то це лише питання часу. Це ж підтвердило ДП «Єврософтпром», яке на своєму сайті запевняє про відсутність проблем із користуванням програмою 1С.

Основною перепоною, що випливає із санкцій, є відсутність можливості розрахунків між «1С:Франчайзінг» (дистриб'юторами) та компанією правовласником (ліцензіатом). За таких умов, із закінченням строку ліцензійного (субліцензійного) договору на використання програми, її розповсюдження та використання стане протиправним. Розробники, розповсюджувачі, користувачі можуть бути притягнуті до відповідальності (перш за все кримінальної) за дії, пов'язані із розробкою, використанням неліцензійного програмного забезпечення. З іншого боку, використання ліцензійної продукції, що була придбана до ведення рішення Ради національної безпеки і оборони у дію, не суперечить законодавству та може використовуватись у межах дії договору. Крім того, наявність самих по собі санкцій, не впливає на чинність договору.

Оскільки санкції введені по відношенню до конкретних осіб (компаній), скоріше за все, урегулювання договірних відносин щодо права інтелектуальної власності, це лише питання часу та замість одних осіб, з'являться інші. А тому, компанії, що надають продукцію на ринку безпосередньо споживачам, зможуть забезпечити їх оновленням та обслуговуванням на законних підставах.

У зв'язку із цим, кінцевим споживачам варто переглянути умови договорів на використання продукції 1С та строк їх дії. А у майбутньому, заключаючи договори на придбання та використання продукції, варто впевнитись у наявності в реалізатора відповідних чинних прав на здійснення такої операції.

Також, варто переглянути договірні відносини із контрагентами із санкційного списку, за наявності таких. Не виключно, що такі договори підлягатимуть розірванню, оскільки стануть неможливими до виконання. Особливу увагу слід звернути на порядок розірвання договорів на підставі «форс-мажорних» обставин. У іншому випадку, варто звернутись до ст. 652 Цивільного кодексу України – розірвання договору у зв'язку з істотною зміною обставин.

Слід звернути увагу, що незважаючи на розірвання контракту невиконанні зобов'язання за ним продовжують діяти. Застосування ст. 607 Цивільного кодексу України, яка передбачає припинення зобов'язання неможливістю його виконання, не означає, що боржник може повністю відмовитись від погашення заборгованості, яка виникла у період дії контракту. Так, контрагент може пред'явити вимоги після припинення дії санкцій або ж передати право вимоги новому кредитору.

В умовах динамічного розвитку бізнес-процесів облікові механізми дозволяють обробляти значні масиви даних для цілей управління. Система бухгалтерського обліку й аудиту охоплює весь спектр операцій, пов'язаних з опрацюванням, формалізацією, узагальненням, аналізом й передаванням керівництву інформації різних рівнів для прийняття управлінських рішень. На сьогоднішній день серед найбільш відомих програмних продуктів у цій галузі слід назвати: «1С Підприємство», «Парус», «Акцент», «Галактика», «Діасфорт», «Інфін», «Інфософт», «Омега» та інші. Призначення програм полягає у максимальній оптимізації роботи бухгалтерської служби, інформаційно-аналітичній підтримці при реалізації завдань і зведенні ймовірності виникнення помилок до мінімуму. Диференціація категорій програм корисна для формування уявлення про основні класи бухгалтерської програмної інфраструктури, дозволить порівняти їхні можливості та вибрати найбільш адаптований програмний продукт та обґрунтувати ефективність його застосування на практиці. Таким чином, організація сучасного облікового процесу залежить від комплексного та якісного інформаційно-технологічного забезпечення.

**Висновки.** Використання інноваційної техніко-технологічної бази дозволяє значно прискорити облікові роботи за рахунок заміни

численних рутинних операцій, обробкою їх в рамках програмних продуктів. Систему обліку необхідно організаційно-технологічно структуризувати в процесі автоматизації шляхом виділення бізнес-процесів підприємства і взаємозв'язків між ними. Їх аналіз дає чітку картину про те, що і як має бути враховано з метою отримання достовірної та адекватної інформації. Побудований подібним чином формат облікових даних служить основою для технічної обробки в рамках сучасних програмних продуктів. Найпоширенішим програмним продуктом для автоматизації облікових процесів на підприємстві в нашій країні є програмне забезпечення фірми 1С.

Підсумовуючи, слід зазначити, що українським користувачам не варто впадати у паніку та видаляти програмне забезпечення, за яке були витраченні чималі кошти. Адже використання програми 1С підприємцями законом не забороняється, а санкції стосуються лише обмеженого кола юридичних осіб, причетних до її розробки та розповсюдження права інтелектуальної власності.

Крім того, на сьогоднішній день, в Конституційний суд України надійшло конституційне подання 49 народних депутатів щодо невідповідності Конституції України (неконституційності) окремих положень Указу Президента України від 15 травня 2017 року № 133/2017 в частині введення в дію пунктів, які стосуються, у тому числі, програмного забезпечення 1С. Також, є відповідні звернення громадських організацій із скаргою до Вищого адміністративного суду. Таким чином, вже найближчим часом, санкції можуть бути переглянуті або ж будуть розробленні нові механізми надання послуг в межах закону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мармуль Л.О. Інноваційні засади розвитку бухгалтерського обліку в Україні / Л.О. Мармуль, С.В. Коваль, Н.В. Рунчева, Є.С. Подаков // Таврійський науковий вісник: збірник наукових праць. Вип. 85. Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2013. С. 265-271.

2. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи і технології в обліку. Підручник з грифом МОНУ ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – [3-є вид., перероб. і доп.] / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, В. В. Євдокимов, С. Ф. Легенчук. – Житомир : ПП «Рута», 2007. 467 с.

3. Івахненков С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С. В. Івахненков. – К., 2003. 349 с.

4. Сусіденко В. Т. Інформаційні системи і технології в обліку. [текст] навч. посіб. / В. Т. Сусіденко. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. 224 с.

5. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)». URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/133/2017.

REFERENCES:

1. Marmul, L.O. Koval, S.V. Runcheva, N.V. and Podakov, Ye.S. (2013), “Innovative principles of accounting development in Ukraine”, Tavriyskiy naukoviy visnyk, vol. 85, pp. 265-271.

2. Butynec, F.F. Davydyuk, T.V. Yevdokimov, V.V. and Legenchuk S.F. (2007), Informaciyni systemy I tehnologii v obliku [Information systems and technologies in accounting], 3rd ed, PP Ruta, Ziytomyr, Ukraine.

3. Ivahnenkov, S.V. (2003), Informaciyni tehnologii v organizacii buhgalterskogo obliku ta audytu [Information technology in the organization of accounting and auditing], Kyiv, Ukraine.

4. Susidenko, V.T. (2016), Informaciyni systemy I tehnologii v obliku [Information systems and technologies in accounting], Centr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

5. Prezident of Ukraine (2017) “On the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine dated April 28, 2017 “On the application of personal special economic and other restrictive measures (sanctions)”, available at: zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/133/2017.

УДК 657

# Порівняльний аспект обліку дебіторської заборгованості підприємства за П(С)БО та МСФЗ

**Шехтерле Р.Р.**
магістр
Одеського національного економічного університету

Здійснено порівняльний аналіз національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності стосовно відображення дебіторської заборгованості в обліку та фінансовій звітності. Встановлено загальні риси та відмінності обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ.
**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, П(С)БО, МСФЗ, оцінка, визнання, резерв сумнівних боргів.

Шехтерле Р.Р. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО П(С)БУ И МСФО

Осуществлен сравнительный анализ национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности относительно отражения дебиторской задолженности в учете и финансовой отчетности. Установлены общие черты и различия учета дебиторской задолженности по П(С)БУ и МСФО.
**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, П(С)БУ, МСФО, оценка, признание, резерв сомнительных долгов.

Shecterle R.R. COMPARATIVE ASPECTS OF THE ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE ENTERPRISE FOR P(S)BU AND IFRS

A comparative analysis of national accounting regulations (standards) and international financial reporting standards on the accounting and financial reporting of receivables is carried out. Common features and differences of accounting of accounts receivable on P(C)BU and IFRS are established.
**Keywords:** accounts receivable, P(C)BU, IFRS, valuation, recognition, allowance for doubtful debts.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З моменту формування ринкових відносин в країні і до сьогодні існує велика кількість нерозв'язаних питань, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, що зумовлює постійні внесення змін до нормативно-правових актів, які регламентують питання з нею пов'язані дебіторської заборгованості, пошук нових шляхів удосконалення організації та методики розрахунків з дебіторами. У підсумку проблема дебіторської заборгованості є досить актуальною, оскільки фінансовий стан підприємства в значній мірі залежить від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості. В умовах розвитку міжнародного співробітництва та приведення національного законодавства у сфері бухгалтерського обліку до норм міжнародних стандартів облік дебіторської заборгованості набуває особливої актуальності. В цьому контексті важливого значення набуває проблема співвідношення міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань обліку дебіторської заборгованості займається низка провідних вітчизняних вчених, до яких слід віднести: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Л.В. Івченко, В.М. Костюченко, І.Ю. Кравченко, О.В. Топоркова, Г.А. Ямборко та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Переважна більшість дослідників з'ясовують сутність та особливості обліку дебіторської заборгованості за національними стандартами, невиправдано залишаючи поза увагою особливості міжнародних стандартів стосовно відображення дебіторської заборгованості в обліку та фінансовій звітності.

**Мета та завдання статті.** Метою статті є здійснення порівняння П(С)БО та МСФЗ стосовно відображення дебіторської заборгованості в обліку та фінансовій звітності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система бухгалтерського обліку кожної країни в процесі свого історичного розвитку формувалася під впливом цілої низки факторів, пов'язаних з відповідним соціаль-



© Шехтерле Р.Р.

ним, економічним і культурним середовищем. Таке різноманіття систем бухгалтерського обліку привело до формування міжнародних систем регулювання бухгалтерського обліку, найбільш поширеними серед яких є МСФЗ (Міжнародні Стандарти Фінансової Звітності), що мають успіх серед компаній країн європейської частини світу та деяких країн Азії, та американські GAAP (Загальноприйняті Принципи Фінансового Обліку), використовувані в США, Великобританії та Японії [10, с. 162].

Оскільки Україна є європейською країною, то необхідно більш пильну увагу звернути на МСФЗ. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним [1].

Щодо обліку дебіторської заборгованості це означає, що ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» [2] та інші, в яких піднімається питання дебіторської заборгованості мають відповідати вимогам МСФЗ. При цьому слід зазначити, що на відміну від національних стандартів у зарубіжних країнах не існує окремого документу щодо регулювання дебіторської заборгованості. Окремі аспекти цього питання визначені в МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [4], МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [5], МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [6].

Долучаємося до позиції Є. Гнатенко, яка вважає, що дебіторська заборгованість – це заборгованість фізичних та юридичних осіб перед підприємством, яка відображається в обліку як актив, тобто право на отримання певної грошової суми (товару, послуги) з боржника [7, с. 68]. Величина дебіторської заборгованості відіграє важливу роль у життєдіяльності підприємства, оскільки це завжди є відтоком оборотних коштів. Зростання дебіторської заборгованості в динаміці пов'язане із зменшенням імовірності її погашення, що може бути спричинене не тільки фінансовими проблемами покупців, але й недостатньою організацією діяльності бухгалтерії.

Порівняння дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ доцільно проводити за наступними критеріями: визнання та припинення визнання дебіторської заборгованості; оцінка дебіторської заборгованості; визначення резерву сумнівних боргів; відображення у фінансовій звітності. Розпочнемо з визнання та припинення визнання дебіторської заборгованості (табл. 1).

Згідно з МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги, роботи визнається як фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати грошові кошти та інший фінансовий актив від іншого підприємства і узгоджується з відповідним зобов'язанням сплатити другій стороні. Підприємству слід визнавати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності [6]. Згідно з П(С) БО 13 «Фінансові інструменти» дебіторську заборгованість (не призначену для перепродажу) можливо віднести до складу фінансових активів [3].

За міжнародними стандартами при первісному визнанні дебіторська заборгованість оцінюється за справедливою вартістю, включаючи витрати зі здійснення угоди, які безпосередньо пов'язані з придбання або випуском фінансового активу. Виходячи з норм П(С) БО, при первинному визнанні дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю (табл. 2).

Після первісного визнання дебіторська заборгованість, що розглядається як фінансовий інструмент, відповідно до міжнародних стандартів оцінюється за вартістю, яка амортизується із застосуванням методу ефективної ставки відсотка. При цьому під амортизаційною розуміється вартість фінансового активу, яка була визначена при його первинному визнанні, за вирахуванням вартості його погашення, суми накопиченої амортизації, нарахованій з різниці між первісною вартістю на момент погашення.

На думку О.В. Топоркової для визначення дебіторської заборгованості необхідно враховувати оцінку моменту, на який підприємство передає покупцеві ризики і вигоди, пов'язані з переходом права власності на продукцію (товар), потребує вивчення угода між ними та обставини операції [11, с. 96].

Угода поставки продукції (товару), укладена між підприємством та покупцем, визначає умови переходу ризиків втрати або пошкодження продукції (товару) і вигід, пов'язаних з правом власності на підставі ІНКОТЕРМС-2000. Вивчення обставин господарської операції зумовлено тим, що в більшості випадків передача ризиків та вигід від володіння збігається з передачею юридичного права власності або з передачею у володіння покупця (наприклад, за умови здій-

Таблиця 1

**Відмінності у вітчизняних та міжнародних підходах до визнання і припинення визнання дебіторської заборгованості**

| № | Ознака | Вимоги | |
|---|---|---|---|
| | | П(С)БО | М(С)БО |
| 1 | Визнання | Визначається активом, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума. Визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг | Визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договору), при виникненні зобов'язання по інструменту |
| 2 | Дохід визнається | 1. Покупцеві передано ризики і винагороди, пов’язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив).<br>2. Підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами).<br>3. Сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена.<br>4. Є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов’язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені | 1. Підприємство передало покупцеві суттєві ризики та винагороди, пов’язані з власністю на продукцію (товар).<br>2. Підприємство більше не бере участі в управлінні в тій мірі, яка, як правило, пов’язана з правом власності, і не контролює продану продукцію (товари).<br>3. Сума доходу може бути достовірно оцінена.<br>4. Існує ймовірність надходження економічних вигід, пов’язаних з операцією.<br>5. Витрати, які були або будуть понесені у зв’язку з операцією, можуть бути достовірно оцінені. |
| 3 | Припинення визнання | Дебіторську заборгованість по якій пройшов термін позовної давності, інші борги, нереальні до стягнення, списують за рішенням керівника підприємства за рахунок резерву сумнівних боргів або фінансові результати господарської діяльності комерційної організації | Припинення визнання фінансового активу або частини фінансового активу відбувається тоді, коли організація втрачає контроль над правами за контрактом (договором) (коли вказані права реалізуються, припиняється їх дія або організація відмовляється від своїх прав або передає їх третій стороні) |

Таблиця 2

**Відмінності у вітчизняних та міжнародних підходах до оцінки дебіторської заборгованості**

| Ознака | Вимоги | |
|---|---|---|
| | П(С)БО | М(С)БО |
| Оцінка | Оцінюється за первісною вартістю, тобто дебіторська заборгованість відображається в обліку в оцінці, визначеній договором, і залежить від кількості і ціни проданої продукції з врахуванням знижок і надбавок, що надаються постачальником своїм клієнтам і покупцям | Визнання дебіторської заборгованості оцінюється за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи витрати по здійсненню операції, які прямо пов'язані з придбанням або випуском фінансового активу або фінансового зобов'язання.<br>Після первинного визнання дебіторська заборгованість оцінюється за вартістю, що амортизується, із застосуванням методу ефективної ставки відсотка |

снення оптово-роздрібної торгівлі). Проте в інших випадках передача ризиків та вигід від володіння відбувається не одночасно з передачею юридично- го права власності або з передачею у володіння, наприклад, реалізація товару за консигнаційними (комісійними) угодами, коли одержання доходу від певної реалізації залежить від доходу, який отримає покупець від власної реалізації цих товарів [8, с. 253].

Л. В. Івченко зазначає, що оцінка поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній практиці здійснюється на дату виникнення та на дату складання балансу за первісною вартістю або чистою вартістю реалізації відповідно. У зарубіжних країнах оцінка проводиться на дату виникнення, дату погашення та на дату складання балансу за сумою виставленого рахунку, з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки) та за сумою, скоригованою на знижку відповідно [9, с. 259].

Головна проблема оцінки дебіторської заборгованості виникає в момент складання фінансової звітності (табл. 3). Методи оцінки дебіторської заборгованості повинні забезпечити дотримання одного з основних принципів підготовки фінансової звітності – обачності, згідно з яким сума оцінки активів і доходів підприємства не повинна бути завищена.

Відповідно до цього принципу у вітчизняній практиці обліку, як і в зарубіжній, поточна дебіторська заборгованість за рахунками оцінюється і відображається у звітності за чистою вартістю реалізації, тобто сума коштів, що реально може бути отримана в результаті її погашення.

Для визначення чистої вартості реалізації необхідно оцінити чисту суму коштів, що очікується одержати в результаті погашення дебіторської заборгованості за рахунками. У більшості випадків чиста вартість реалізації відрізняється від юридично належної до сплати величини. В англо-американській системі, наприклад, вона обчислюється шляхом сумування всієї дебіторської заборгованості за винятком знижки і безнадійної дебіторської заборгованості [11, с. 96-97]. Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» чиста реалізаційна вартість визначається як сума поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів (табл. 4).

Оцінка дебіторської заборгованості починається з її аналізу, який полягає в тому, що складається перелік усіх дебіторів, визначаються терміни повернення боргу, визначається можливість повернення боргу в строки, передбачені відповідними договорами. Якщо робиться висновок про неможливість повернення боргу в термін чи виявляється прострочена заборгованість, необхідно проводити низку заходів. У балансі така заборгованість відповідно до зарубіжної практики повинна бути відображена з поправкою на безна-

Таблиця 3

**Відмінності у вітчизняних та міжнародних підходах до відображення у фінансовій звітності дебіторської заборгованості**

| Ознака | Вимоги | |
|---|---|---|
| | П(С)БО | М(С)БО |
| Відображення у фінансовій звітності | У складі оборотних активів з класифікацією на довгострокові (платежі по яким очікується більш ніж через 12 міс. після звітної дати) та короткострокові (платежі по яким очікується протягом 12 міс. після звітної дати) | У складі поточних активів з класифікацією на короткострокову і довгострокову |

Таблиця 4

**Відмінності у вітчизняних та міжнародних підходах до визначення резерву сумнівних боргів дебіторської заборгованості**

| Ознака | Вимоги | |
|---|---|---|
| | П(С)БО | М(С)БО |
| Визначення резерву сумнівних боргів | Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:<br>1. Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості.<br>2. Застосування коефіцієнта сумнівності.<br>За першим методом величина резерву визначається на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.<br>За другим – величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності | Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним.<br>Нарахування резерву в процентному відношенні від виручки за період.<br>Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки і нарахування резерву |

дійні борги, а відповідно до вимог України – з коригуванням на резерв сумнівних боргів. Як бачимо застосовуються, зовсім різні підходи.

Згідно з П(С)Б0 10, дебіторська заборгованість поділяється на поточну та довгострокову, на сумнівну і безнадійну заборгованості. Згідно з МСФЗ 39 вона поділяється на ініційовану підприємством і неініційовану. Ініційована дебіторська заборгованість означає її придбання підприємством як участі у позиці, наданій іншим позикодавцем за умови, що підприємство фінансує цю позику на дату, коли її ініціює цей інший позикодавець. Неініційована дебіторська заборгованість класифікується як утримувана до строку погашення, наявна для продажу або утримувана для операцій.

Визначення сумнівної дебіторської заборгованості:

1) безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності. Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником (П(С)БО 10);

2) визнання сумнівної дебіторської заборгованості відбувається в таких випадках: значні фінансові труднощі емітента; фактичний розрив контракту, наприклад, невиконання умов угоди або прострочена заборгованість щодо сплати відсотка або основної суми; надання позикодавцем боржникові пільгової позики, яку позикодавець не розглядав би за інших умов; висока імовірність банкрутства або іншої фінансової реорганізації підприємства; визнання збитку від зменшення корисності цього активу в попередньому звітному періоді; зникнення фінансового ринку для цього фінансового активу внаслідок фінансових труднощів (МСФЗ 39).

Розрахунок величини резерву сумнівних боргів:

1) величина резерву сумнівних боргів визначається, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів, за питомою вагою безнадійної заборгованості в чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати або на основі класифікації дебіторської заборгованості (П(С)БО 10);

2) в міжнародних стандартах методи розрахунку величини резерву сумнівних боргів не передбачаються.

**Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Результати дослідження засвідчують, що облік дебіторської заборгованості в Україні чітко регулюється П(С)БО 10, положення якого певною мірою відрізняються від запропонованих у міжнародних стандартах. Ці відмінності викликані, в першу чергу, національними та економічними особливостями, що склалися в Україні. Для вітчизняної практики характерним є існування чітких норм ведення бухгалтерського обліку, які суворо регламентовані, недотримання яких зумовлює різні типи відповідальності, а в міжнародній системі обліку навпаки зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку.

У М(С)ФЗ зазначені лише загальні правила класифікації, оцінки, визнання дебіторської заборгованості, проте не відображена конкретизація цих аспектів. В Україні оцінка дебіторської заборгованості відбувається за первісною вартістю, у зарубіжних країнах – за справедливою. Також в Україні величина резерву сумнівних боргів визначається із розрахунку абсолютної суми сумнівної заборгованості або з використанням коефіцієнта сумнівності. У міжнародній практиці, крім того, ще у відсотковому відношенні від виручки при можливому розподілі дебіторів на декілька груп.

Відповідність обліку, в тому числі дебіторської заборгованості, світовим вимогам є однією з передумов успішної інтеграції українського бізнесу в міжнародне економічне середовище. Головною відмінністю вітчизняного обліку дебіторської заборгованості від міжнародної практики є те, що він чітко регламентований і не передбачає альтернативи для підприємства, а також те, що М(С)ФЗ розглядають дебіторську заборгованість більш широко з урахуванням тривалого досвіду співпраці з іноземними контрагентами.

Результати дослідження міжнародного досвіду обліку розрахунків з дебіторами дозволяють зробити висновок, що в кожній країні склалася налагоджена і самостійна система ведення бухгалтерського обліку. Кожна із систем має свої переваги і недоліки, спільні та відмінні риси. Тому напрями подальших досліджень полягають у пошуку шляхів удосконалення вітчизняного обліку розрахунків з дебіторами з урахуванням міжнародного досвіду.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 11 травня 2000 р. № 1707-III / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 1999. № 40. Ст.365.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 / Верховна Рада України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (дата звернення: 28.05.2018).
3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559 / Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01 (дата звернення: 28.05.2018).
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov. ua/ laws/show /929_013/page (дата звернення: 28.05.2018).
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/929_029 (дата звернення: 28.05.2018).
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/929_015 (дата звернення: 28.05.2018).
7. Гнатенко Є. П. Ігнатьєва Я.В. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній і міжнародній практиці. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. 2016. № 2. С. 67-72.
8. Голов С.В. Фінанасовий облік. Київ. 2005. 976 с.
9. Івченко Л. В., Ходзицька В. В. Інтерпретація дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Фінанси, облік і аудит. 2013. Вип. 1. С. 256-262
10. Носовець О. Проблеми порівняння дебіторської заборгованості за даними фінансових звітів підприємств в умовах застосування різних стандартів обліку та звітності. Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. 2014. № 8. С. 159-169.
11. Топоркова О. В., Євлаш Т. О. Порівняльний аналіз П(С)БО та МСБО стосовно відображення дебіторської заборгованості в обліку. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2010. Вип. 2. С. 93-101.

REFERENCES:

1. Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 11 travnia 2000 r. #1707-III / Verkhovna Rada Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1999. # 40. St.365.
2. Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 10 “Debitorska zaborhovanist”: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08.10.1999 r. #237 / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (data zvernennia: 28.05.2018).
3. Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 13 “Finansovi instrumenty”: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.2001 r. #559 / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01 (data zvernennia: 28.05.2018).
4. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 1 “Podannia finansovykh zvitiv” / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http://zakon2.rada.gov. ua/ laws/show /929_013/page (data zvernennia: 28.05.2018).
5. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 32 “Finansovi instrumenty: rozkryttia ta podannia” / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/929_029 (data zvernennia: 28.05.2018).
6. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 39 “Finansovi instrumenty: vyznannia ta otsin¬ka” / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/929_015 (data zvernennia: 28.05.2018).
7. Hnatenko Ye. P. Ihnatieva Ya.V. Porivnialna kharakterystyka obliku debitorskoi zaborhovanosti u vitchyznianii i mizhnarodnii praktytsi. Naukovyi visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskoho. 2016. # 2. S. 67-72.
8. Holov S.V. Finanasovyi oblik. Kyiv. 2005. 976 s.
9. Ivchenko L. V., Khodzytska V. V. Interpretatsiia debitorskoi zaborhovanosti za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy bukhhalterskoho obliku. Finansy, oblik i audyt. 2013. Vyp. 1. S. 256-262
10. Nosovets O. Problemy porivniannia debitorskoi zaborhovanosti za danymy finansovykh zvitiv pidpryiemstv v umovakh zastosuvannia riznykh standartiv obliku ta zvitnosti. Naukovyi visnyk [Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu]. 2014. # 8. S. 159-169.
11. Toporkova O. V., Yevlash T. O. Porivnialnyi analiz P(S)BO ta MSBO stosovno vidobrazhennia debitorskoi zaborhovanosti v obliku. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. 2010. Vyp. 2. S. 93-101.

# СТАТИСТИКА

УДК 311.21:005.52]:664.143/.149

## Сучасний стан кондитерського виробництва як сегменту харчової промисловості

**Назарова О.Ю.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Чуприна О.А.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті досліджено функціонування кондитерського виробництва, як одного з сегментів харчової промисловості на макрорівні. Автори розглядають особливості сучасного стану ринку кондитерських виробів у світі протягом 2017 року, а також в Україні. Здійснено оцінку сезонності у динаміці вироблених вітчизняних кондитерських виробів за 3 роки (щомісячно) та побудовано сезонну хвилю, яка утворює індекси сезонності.

**Ключові слова:** аналіз, макрорівень, кондитерське виробництво, сегмент харчової продукції, ринок кондитерської продукції, рейтинг кондитерських компаній, оцінка динаміки виробництва та реалізації продукції підприємств кондитерської промисловості.

Назарова А.Ю., Чуприна Е.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОНДИТЕРСКОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК СЕГМЕНТА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье исследовано функционирование кондитерского производства, как одного из сегментов пищевой промышленности на макроуровне. Авторы рассматривают особенности современного состояния рынка кондитерских изделий в мире в течение 2017 года, а также в Украине. Осуществлена оценка сезонности в динамике произведенных отечественных кондитерских изделий за 3 года (ежемесячно) и построена сезонная волна, которая образует индексы сезонности.

**Ключевые слова:** анализ, макроуровень, кондитерское производство, сегмент пищевой промышленности, рейтинг кондитерских компаний, оценка динамики производства и реализации продукции предприятий кондитерской промышленности.

Nazarova O.U., Chuprina O.A. CURRENT STATUS OF CONFECTIONERY PRODUCTION AS OF A SEGMENT OF FOOD INDUSTRY

The article analyses the functioning of confectionery production as one of the segments of the food industry at the macro level. The authors consider the peculiarities of the current state of the confectionery market in the world, as well as in Ukraine, in 2017. The seasonality in the dynamics of domestic confectionery products for 3 years (monthly) has been estimated and a seasonal wave, which creates seasonal indices, is constructed.

**Keywords:** analysis, macro level, confectionery production, food segment, confectionery market, confectionery companies rating, estimation of dynamics of production and sales of confectionery products.

**Постановка проблеми.** Харчова промисловість є однією з найважливіших складових економіки будь-якої держави. Актуальність розвитку цієї галузі промисловості в Україні пов'язана з тим, що вона є найважливішою ланкою продовольчого комплексу держави, що грає провідну роль у вирішенні питання забезпечення населення харчовими продуктами в асортименті та обсягах, достатніх для формування правильного і збалансованого раціону.

За даними Державної служби статистики кондитерське виробництво є одним з найбільш великих (за обсягами випуску продукції) сегментів харчової промисловості, що виготовлює кондитерські вироби на спеціалізованих фабриках, в цехах хлібокомбінатів, консервних заводах і харчокомбінатах.

Кондитерський ринок має ряд особливостей, що відрізняють даний вид виробів від інших видів харчових продуктів.



© Назарова О.Ю., Чуприна О.А.

Сказане доводить високу актуальність теми дослідження.

**Аналіз публікацій.** Дослідження особливостей діяльності підприємств кондитерської галузі та розвитку ринку кондитерських виробів в Україні є предметом зацікавленості з боку вчених-економістів. Серед них, зокрема, А.О. Гагаріна [1], О.С. Галушко [2], М.А. Закревська [3], О.І. Мозгова [4], І.І. Поліщук [5], Р.В. Федорович [6] та інші. Вони науково обґрунтували та теоретично довели, що вивчення кондитерського виробництва, як сегменту харчової промисловості, є необхідним заходом для подальшого його розвитку та економіки країни в цілому.

**Мета статті:** дослідження функціонування кондитерського виробництва в світі і в Україні та розгляд змін, що відбувалися в діяльності даного сегменту харчової промисловості протягом 2016-2017 років.

**Виклад основного матеріалу.** Кондитерська промисловість в усьому світі відноситься до традиційних галузей економіки. Вона є однією з найбільш привабливих сегментів харчової промисловості, в якому спостерігається достатньо динамічний розвиток. Але, не зважаючи на позитивне зростання, вона зіштовхується з низкою проблем, особливо це спостерігається останнім часом.

На ринку кондитерської продукції у 2017 році намітилися такі глобальні тенденції:

– конкуренція на кондитерському ринку посилюється, тому що знижується зростання споживання кондитерської продукції на світовому ринку;

– найбільші кондитерські компанії освоїли європейський ринок максимально можливо в нинішніх умовах;

– обсяг споживання кондитерських виробів на основі цукру продовжує скорочуватися.

Серед національних ринків кондитерських виробів найбільшими є США (20 % світових продаж). Далі йдуть ринки Німеччини, Великобританії і Японії, кожен з яких майже втричі менший, ніж ринок США. Росія, не зважаючи на велику чисельність населення, перебуває лише на 5-му місці і відповідає менш ніж за 5 % всесвітніх продажів.

Західна Європа залишається світовим лідером продажів. Однак поступово відбувається зсув акцентів на менш розвинені та більш перспективні ринки.

У світі існує рейтинг кондитерських компаній Candy Industry Global Top 100, який складається на підставі річних даних про виторг від продажів продукції, про кількість працівників, асортимент і виробничі активи компаній, що публікуються в корпоративних звітах, маркетингових дослідженнях і доповідях аналітиків (табл. 1).

За офіційними даними Top-100 – 2017 року лідерство в першій десятці рейтингу утримує американська компанія Mars, виручка якої, в порівнянні з результатами 2016 року, знизилася до 18 млрд. дол. Друге місце залишилося за Mondelez International, продажі якої так само знизилися до 12,9 млрд. дол. Компанія Ferrero посіла третє місце. Її продажі склали 10,637 млрд. дол.

Світову сотню замикає компанія Ragolds GmbH з Німеччини – 120 млн. дол. чистого доходу.

Таблиця 1

**Рейтинг кондитерських компаній світу у 2017 р. [7]**

| | **Обсяг продажів (млн. дол.)** | **Кількість працівників (осіб)** | **Кількість фабрик** |
|---|---|---|---|
| 1. Mars (Віржінія, США) | 18000 | 34000 | 52 |
| 2. Mondelez International (Іллінойс, США) | 12900 | 100000 | 156 |
| 3. Ferrero (Італія) | 10637 | 33245 | 22 |
| 4. Meiji Co.Ltd (Японія) | 9850 | 10805 | 7 |
| 5. Nestle (Швейцарія) | 9138 | 335000 | 436 |
| 6. Hershey (Пенсильванія, США) | 7461 | 22000 | 18 |
| … | | | |
| 24. Roshen (Україна) | 800 | 10000 | 8 |
| … | | | |
| 43. Konti Group (Україна) | 469 | 3792 | 5 |
| … | | | |
| 67. АВК (Україна) | 275 | 3500 | 3 |
| … | | | |

Слід зазначити, що у даному рейтингу присутні також українські кондитерські компанії. Так, серед вітчизняних виробників найпотужнішим визнано Roshen. Корпорація за рік опустилася з 22 на 24 місце. Однак чистий прибуток залишився колишнім – 800 млн. дол.

Konti Group посунулася в рейтингу на п'ять позицій і посіла 43 місце. Чистий прибуток – 469 млн. дол., що на 1 % менш торішнього показника.

АВК знаходиться на 67 сходинці (в минулому році було 62). Чистий прибуток в 275 млн. дол.

В Україні кондитерська галузь почала розвиватися ще з кінця XIX в. Вже в той час нараховувалось 48 фабрик, але вони були малопотужні. Зараз кондитерський сегмент набув значних масштабів розвитку. Так, дві третини всього ринку України і три чверті експорту контролюють: "Roshen", «АВК», «Конти», «Світоч» (Nestle), «Монделис Україна», «Бісквіт-Шоколад», «Житомирські ласощі», «Полтавакондитер».

На сучасному етапі розвитку економіки підприємства кондитерської промисловості існують в умовах високої конкуренції, як з боку вітчизняних виробників, так і з боку іноземних підприємств. А протягом останніх 10-12 років можна спостерігати, в першу чергу з економічних причин, активне злиття вітчизняних та іноземних ресурсів.

За даними аналізу офіційної статистичної інформації в Україні, починаючи з 2014 року, ринок кондитерських виробів показує тенденцію до зниження (рис. 1). У 2015 році компанії не втрачали прибуток за рахунок підвищення цін, шоколадні вироби подорожчали на третину. Якщо до кризи 2014 року преміум сегмент давав 21-25 % прибутку, і компанії навіть відмовлялися від випуску дешевших марок на користь дорогих, то зараз ситуація змінилася.

За січень-грудень 2017 року у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року виробництво шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао збільшилося на 3,3 % (вироблено 177 тис. тонн), а виробів кондитерських цукрових – зменшено на 1,0 % (вироблено 180 тис. тонн).

Основним інструментом для визначення належності та упорядкування інформації про виробництво різних видів промислової продукції слугує Номенклатура продукції промисловості, яка гармонізована з Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД), Центральною статистичною класифікацією продукції (СКП), УКТНЗЕД та міжнародними статистичними класифікаціями.

В Україні з 1 січня 2012 р. набула чинності КВЕД ДК 009 : 2010, за якою до продукції підприємств кондитерської промисловості (клас 15.84/10.82) включають [9]:

15.84.1 виробництво какао (у вигляді порошку, масла, жиру, пасти);

15.84.2 виробництво шоколаду та цукрових кондитерських виробів:

– шоколад та шоколадні кондитерські вироби;

– драже та таблетки;

– цукрові кондитерські вироби;

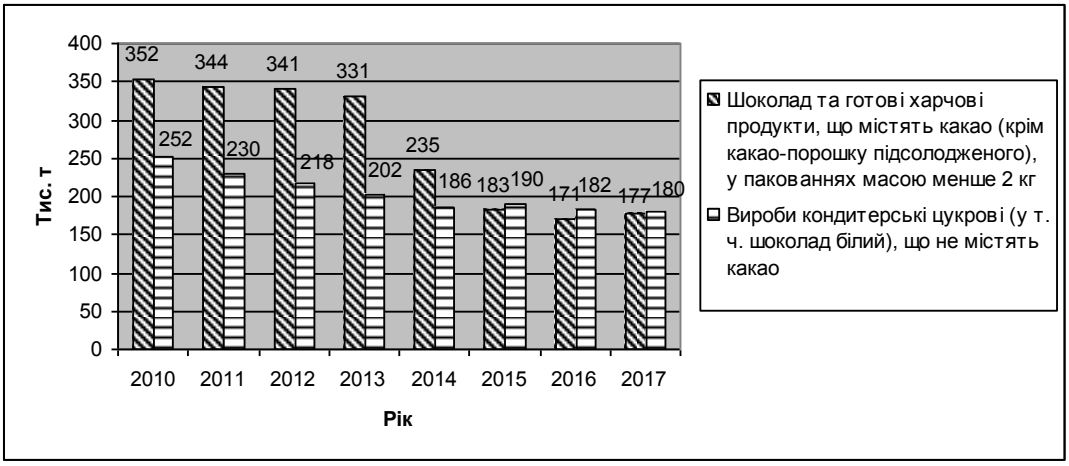


**Рис. 1. Виробництво продукції підприємств кондитерської промисловості в Україні за 2010-2017 рр.[1]**

*Джерело: складено авторами за [8]*

[1] 2014-2017 роки надаються без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

– жувальна гумка;
– халва, глазуровані фрукти і горіхи.

Здійснити оцінку динаміки виробництва та реалізації продукції підприємств кондитерської промисловості, як і інших промислових підприємств, можна за допомогою низки показників (табл. 2).

Окремим напрямом вивчення динаміки виробництва та реалізації продукції промислових підприємств, як на мікрорівні, так і макрорівні, є оцінка та аналіз сезонності. Найпоширенішим методом кількісної оцінки сезонності у динаміці явища є побудова сезонної хвилі, яку утворюють індекси сезонності. За даними щомісячних рівнів ряду динаміки показник індексу сезонності обчислюють відповідно до кожного місяця року за формулою:

$$I_S = \frac{\overline{y}_i}{\overline{\overline{y}}} \cdot 100, \qquad (6)$$

де $\overline{y}_i$ – середня для кожного місяця мінімум за три роки;

$\overline{\overline{y}}$ - середньомісячний рівень для кожного ряду.

У табл. 3 відображено динаміку реалізації какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів в Україні протягом 2015–2017 років (щомісячно) та розраховані індекси сезонності.

Як свідчать дані, починаючи з вересня кожного року обсяг реалізації какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів в Україні суттєво зростає. Також можна спостерігати, що пік зростання припадає на листопад, після чого попит й, відповідно, і обсяг реалізації поступово зменшується до найменших значень, здебільшого у червні.

Наочно сезонна хвиля обчислення індексу сезонності представлена на рис. 2.

Таблиця 2

**Вивчення динаміки обсягу продукції підприємств кондитерської промисловості [10, с. 69]**

| Показник | Методика розрахунку і зміст показника |
|---|---|
| Індивідуальний індекс фізичного обсягу продукції | для окремих підприємств: $i_q = \frac{q_1}{q_0}$, (1) де $q_0$ і $q_1$ кількість продукції, виробленої за базисний і звітний період відповідно |
| Загальний індекс фізичного обсягу продукції | $I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} = \frac{\sum \frac{q_1 p_1}{i_p}}{\sum q_0 p_0} = \frac{\sum i_q q_0 p_0}{\sum q_0 p_0}$ (2) може обчислюватися і як середній арифметичний з індивідуальних, що характеризують зміну обсягу продукції в натуральному виразі |
| Показник виконання завдання за асортиментом | $K_{ac} = \frac{\sum q' p}{\sum q'_{пл} p}$ (3) в основу розрахунку коефіцієнта виконання завдання з асортименту покладено метод заліку: величина фактичного обсягу продукції порівнюється з плановим обсягом. До того ж, при невиконанні завдання з будь-якого виробу в залік за ним береться вартість фактичного обсягу, а за виробами, завдання щодо яких виконано чи перевиконано, – вартість планового завдання |
| Індекс сортності | $I_{сорт} = \frac{\sum pq'}{\sum \overline{p}_{пл} \cdot q'}$ (4) характеризує рівень сортності продукції з урахуванням фактичного співвідношення фізичних обсягів реалізованої продукції відповідного сорту, приведених до обсягу продукції першого (вищого) сорту |
| Коефіцієнт ритмічності | $K_{ритм.} = \frac{\Sigma q'}{\Sigma q_{пл}}$, (5) в залік ритмічності роботи підприємства включають фактичний випуск продукції на рівні не вищому від планового |

**Висновки.** Дослідження продемонструвало, що кондитерський ринок у світі, а особливо України, в останні роки має тенденцію до змін.

До основних факторів, які негативно впливають на розвиток вітчизняного кондитерського сегменту є девальвація гривні, падіння купівельної спроможності населення, військовий конфлікт на сході України, а також закриття традиційних ринків збуту в країнах – членах СНД. Великі гравці втратили свої підприємства на сході країни, що призвело до внутрішнього переформатування галузі.

Але, слід відзначити, що у 2017 році простежується тенденція до відновлення виробництва кондитерської продукції в Україні. В цілому кількість вироблених солодощів незначно зросла в порівнянні з 2016 р. – на 1,4 %. При цьому найбільш активними виявилися підприємства, які до цього не входили в топ-переліці галузі.

В умовах кризи, підприємства кондитерської галузі диверсифікують виробництво, знаходячи нові напрямки і способи розвитку.

Для того, щоб й надалі розвивався даний сегмент харчової продукції, вітчизняним виробникам варто звернути особливу увагу на такі напрямки, як ринки США, Великобританії, Німеччини, Польщі та країн Балтії.

Також слід не забувати про країни Азії, в першу чергу – Китай, Таїланд, Південна Корея та В'єтнам.

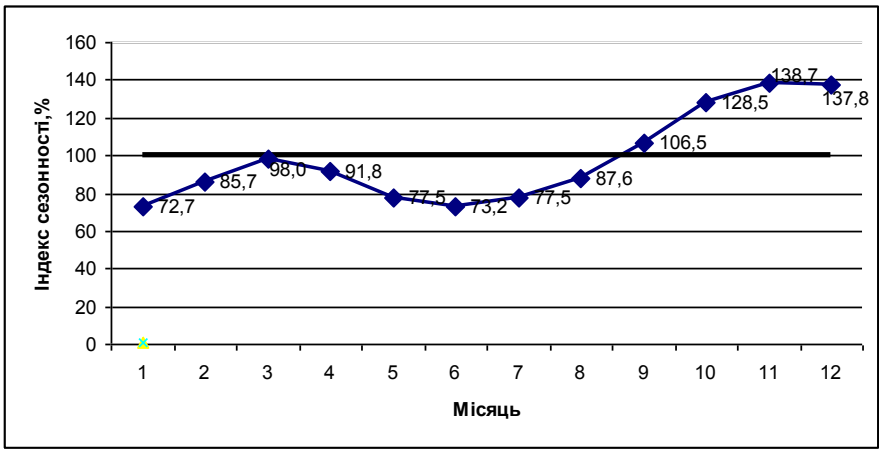


**Рис. 2. Сезонна хвиля реалізації какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів (зміна індексів сезонності протягом року)**

*Джерело: побудовано авторами*

Таблиця 3

**Розрахунок індексів сезонності реалізації какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів в Україні протягом 2015-2017 років (щомісячно)**

| Рік | Обсяг реалізованої продукції (какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів), млн. грн. | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 2015 | 885,9 | 977,4 | 1160,9 | 1057,8 | 959,8 | 907,4 | 988,0 | 1103,0 | 1388,4 | 1557,9 | 1726,7 | 1662,0 |
| 2016 | 1000,5 | 1123,0 | 1225,7 | 1197,8 | 978,9 | 950,8 | 959,3 | 1252,0 | 1477,6 | 1672,2 | 1845,5 | 1855,8 |
| 2017 | 1031,0 | 1339,1 | 1546,3 | 1428,3 | 1173,7 | 1080,0 | 1162,0 | 1162,0 | 1408,5 | 1927,3 | 1996,9 | 2013,6 |
| Всього | 2917,4 | 3439,5 | 3932,9 | 3683,9 | 3112,4 | 2938,2 | 3109,3 | 3517,0 | 4274,5 | 5157,4 | 5569,1 | 5531,4 |
| Середній рівень, $\bar{y}_i$ | 972,5 | 1146,5 | 1311,0 | 1228,0 | 1037,5 | 979,4 | 1036,4 | 1172,3 | 1424,8 | 1719,1 | 1856,4 | 1843,8 |
| $I_s$, % | 72,7 | 85,7 | 98,0 | 91,8 | 77,5 | 73,2 | 77,5 | 87,6 | 106,5 | 128,5 | 138,7 | 137,8 |

*Джерело: складено та розраховано авторами за [8]*

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гагарина А.О. Шоколадные настроения / О.А. Гагарина // Хлеб и кондитерка. – 2011. – № 1 (76) янв. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.meatbusiness.ua/article.php?p=701&j=1

2. Галушко О.С. Тенденції розвитку ринку кондитерських виробів та особливості трансформації у системі цінностей його учасників / О.С. Галушко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 15-21.

3. Закревська Л.М. Сучасний стан та перспективи розвитку експортної політики підприємств кондитерської промисловості України / Л.М. Закревська // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Д. : ДНУ, 2004. – С. 752-757.

4. Мозговая О.И. Анализ рынка кондитерских изделий / О.И. Мозговая, С.Г. Заболотный // УкрАгроКонсалт. – 2009. – № 3. – С. 8-10.

5. Поліщук І.І., Ковальчук А.І. Сучасний стан та оцінка прибутковості підприємств кондитерської промисловості України / І.І. Поліщук, А.І. Ковальчук // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20 Вип. 6 – С. 52–55.

6. Федорович Р.В. Розвиток маркетингу в умовах глобалізації: сучасні тенденції та перспективи: монографія / за ред. проф. Р.В. Федоровича – Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2015. – 411 с.

7. Candy Industry Global Top 100 – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sweetsexpo.com.ua/news/480

8. Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

9. Національний класифікатор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buh.kiev.ua/z-1-kved2013

10. Назарова О.Ю., Чуприна О.А. «Статистика підприємств» Навчально-методичний посібник // Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2013. – 112 с.

REFERENCES:

1. Gagarina A. (2011). Chocolate mood. Bread and pastry, № 1 (76) Retrieved from http://www.meatbusiness.ua/ article.php?p=701&j=1

2. Galushko O. (2009). Trends in the development of the confectionery market and the peculiarities of transformation in the system of values of its participants. Actual problems of the economy, № 1, pp. 15–21 (in Ukr.).

3. Zakrevskaya L. (2004). Current state and prospects of development of export policy of enterprises of confectionery industry of Ukraine Economics: problems of theory and practice, pp. 752-757 (in Ukr.).

4. Mozgovay O. (2009). Confectionery Market Analysis. UkrAgroConsult, № 3, pp. 8-10 (in Ukr.).

5. Polischuk I., Kovalchuk A. (2015) Current state and estimation of profitability of the enterprises of the confectionery industry of Ukraine Bulletin of the ONU them. I.I. Mechnikov, № 6, pp. 52 – 55 (in Ukr.).

6. Fedorovich R. (2015). Development of marketing in the conditions of globalization: current trends and perspectives. Ternopil: TNTU them. I. Puluj, p. 411 (in Ukr.).

7. Candy Industry Global Top 100 – 2017 Retrieved from http://sweetsexpo.com.ua/news/480

8. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua

9. National Classifier of Ukraine Retrieved from http://buh.kiev.ua/z-1-kved2013

10. Nazarova O., Chuprina O. (2013). Enterprise statistics. Kharkiv: KhNU them. VN Karazin, 112 p. (in Ukr.).

УДК 314.72/.74(477)

# Аналіз внутрішнього та зовнішнього міграційного руху населення України

**Сьомченко В.В.**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету

**Рубан А.А.**
студентка
Запорізького національного університету

У статті проаналізовані особливості внутрішнього та зовнішнього міграційного руху населення. Встановлено причини посилення міграційних процесів на території України та за її межами. Визначені регіони України з найбільшим та найменшим міграційним приростом населення та досліджені причини їх популярності. В ході дослідження визначений перелік найбільш бажаних для проживання країн з боку українського населення. Проаналізована ступінь готовності населення назавжди поїхати з України. Визначені шляхи зниження обсягів міграційного руху українського населення закордон.

**Ключові слова:** міграційні процеси, міграційний рух, внутрішня міграція, зовнішня міграція, працевлаштування, трудові ресурси, міграція, еміграція, приріст населення, макроекономічна криза, політична нестабільність, безробіття, трудова еміграція.

Сёмченко В.В., Рубан А.А. АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

В статье проанализированы особенности внутреннего и внешнего миграционного движения населения. Установлены причины усиления миграционных процессов на территории Украины и за ее пределами. Определены регионы Украины с наибольшим и наименьшим миграционным приростом населения и исследованы причины их популярности. В ходе исследования определен перечень наиболее желаемых для проживания стран со стороны украинского населения. Проанализирована степень готовности населения навсегда уехать из Украины. Определены пути снижения объемов миграционного движения украинского населения за границу.

**Ключевые слова:** миграционные процессы, миграционное движение, внутренняя миграция, внешняя миграция, трудоустройство, трудовые ресурсы, миграция, эмиграция, прирост населения, макроэкономический кризис, политическая нестабильность, безработица, трудовая эмиграция.

Somchenko V.V., Ruban A.A. ANALYSIS OF THE INTERNAL AND EXTERNAL MIGRATION MOVEMENT OF UKRAINE

In the article is analyzed the peculiarities of the internal and external migration movement of the population. The reasons for the exacerbation of migration processes in Ukraine and abroad are determined. The regions of Ukraine with the largest and smallest migration increase of the population are determined and the reasons for their popularity are investigated. While writing this article, a list of the countries most desired for living by the Ukrainian population were determined. The degree of the population's desire to leave Ukraine for good is analyzed. The ways of reducing the volume of migration of the Ukrainian population abroad have been determined.

**Keywords:** migration processes, migration, internal migration, external migration, employment, labor resources, migration, emigration, population growth, macroeconomic crisis, political instability, unemployment, labor migration.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Міграційні процеси – один із головних факторів впливу на динаміку чисельності населення країни ,а також його розподілу між окремими регіонами. Вони відрізняються своєю інтенсивністю, спрямованістю й тривалістю та завжди супроводжуються різними причинами. Актуальність обраного дослідження зумовлена тим, що на території України з часів проголошення її Незалежності постійно спостерігався значний рух населення між регіонами, а також зміна загальної чисельності населення країни внаслідок еміграції та імміграції. Серед головних причин цього переміщення можна виокремити наступні: політичні, релігійні, сімейно-побутові, зміна місця роботи, вимушене переселення з екологічно-забрудненої території, пошук кращого життя, тощо.

За останні роки обсяги як внутрішнього, так і зовнішнього міграційного руху населення України помітно збільшилися. У цей час спостерігається:



© Сьомченко В.В., Рубан А.А.

– значний відтік трудових ресурсів із країни закордон;

– загострення потреб українських підприємств у трудових ресурсах;

– збільшення обсягів переміщення кваліфікованих працівників між підприємствами різних населених пунктів всередині країни;

– рух студентів та школярів для отримання освіти в українських або іноземних вищих навчальних закладах;

– сезонні міграції працівників різних галузей.

Усе вищеперераховане з кожним днем все більше загострює проблему міграційного руху населення України, що має значний вплив на економічний розвиток країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання міграційного руху населення, визначення видів, класифікацій та особливостей міграції висвітлювали такі науковці як М. Вебер, Е. Равенштейн, І. Ямзін, В. Волощінін, О. Хомра, А. Романюк, М. Пулен, Ю. Римаренко, Т. Драгунова, В. Шелюк, М. Окольскі та інші.

Особливості еміграційного руху досліджуються у працях вітчизняних (О. Басик, Г. Москаль, О. Піскун та інші) та зарубіжних (Р. Еренберг, Р. Аметов, М. Єрух, М. Міллер та інші) авторів.

Проблематика трудової міграції населення України знаходить своє відображення у працях С. Бандур, О. Бугрової, О. Вишневської, О. Гладун, І. Гнибіденка, В. Джамана, Є. Дроня, В. Заньковського, К. Ігліцької, І. Кизими, А. Кирчіва, О. Коржик, В. Кравченка, Е. Лібанової, О. Малиновської, Т. Петрової, О. Позняка, С. Полковниченка, І. Прибиткової, М. Романюка та інших.

Ці науковці вивчали особливості процесів міграції, методи дослідження міграційного руху населення, процеси урбанізації, а також мобільності населення. Вони визначили причини та наслідки міграцій для економіки країни, проте з часом особливості міграції населення, причини та умови змінюються. Це зумовлює постійну необхідність дослідження питань міграційного руху населення, який потребує певного рівня контролю для забезпечення стійкого економічного зростання країни.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на досить велику кількість досліджень внутрішнього та зовнішнього міграційного руху населення, є підстави вважати, що залишаються недостатньо вивченими фактори, які впливають на зниження обсягів міграційного руху.

**Формулювання цілей статті.** Метою даного дослідження є аналіз особливостей внутрішнього та зовнішнього міграційного руху України, визначення причин стійкого рівня міграції, виявлення регіонів України з найбільшим та найменшим приростом населення, визначення найбільш бажаних для проживання країн з боку українського населення, а також розробка шляхів зниження обсягів міграційного руху українців закордон.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Людство постійно перебуває в русі, отже міграція для сучасного світу є досить відомим явищем. На території України завжди спостерігалися значні обсяги як внутрішнього, так і зовнішнього міграційного руху населення, проте за останні декілька років ця позначка різко збільшилася. Головними причинами такого масового переміщення є:

– військові дії на Сході України;

– макроекономічна криза;

– високий рівень молодіжного безробіття;

– сезонність виробництва деяких галузей;

– пошук нової роботи внаслідок нестабільного функціонування окремих підприємств;

– здобуття освіти у вищих навчальних закладах;

– бажання покращити власний добробут.

Якщо проаналізувати дані Державної служби статистики України станом на 1 січня 2018 року, то можна визначити, що регіонами з найбільшим міграційним приростом населення України є Київська, Одеська, Чернівецька, Харківська та Дніпропетровська області (табл. 1) [1].

Дослідники по-різному визначають причини популярності саме цих регіонів. Одні впевнені, що українці тяжіють до великих міст, а невеликі населені пункти та села поступово порожніють. Інші говорять про те, що саме в цих областях середня заробітна плата вища, ніж в інших, а також в цих регіонах сконцентровані потужні виробничі комплекси, які можуть надати населенню гарні робочі місця. За даними аналітичного центру «CEDOS», міста Дніпро, Харків та Одеса – найбільші після Києва центри студентської міграції, що також викликає значний притік населення. Деякі дослідники вважають, що однією з причин приросту у Дніпропетровській та Харківській областях є їх сусідство з Донецької та Луганської областями. Це зумовлюється тим, що більшість вимушено – переселених людей обирають в якості тимчасового житла ті області, що знаходяться недалеко від дому [2].

Найбільший відтік населення, за даними Державної служби статистики України станом на 1 січня 2018 року, спостерігався в Донецькій, Луганській та Вінницькій областях (табл. 2).

Таблиця 1

**Регіони України з найбільшим міграційним приростом станом на 1 січня 2018 р.**

| Область | Кількість прибулих, чол. | Кількість вибулих, чол. | Міграційний приріст, чол. |
|---|---|---|---|
| Київська | 3497 | 1682 | 1815 |
| Одеська | 3582 | 2706 | 876 |
| Чернівецька | 1078 | 791 | 287 |
| Харківська | 2754 | 2514 | 240 |
| Дніпропетровська | 2208 | 2026 | 182 |

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Таблиця 2

**Регіони України з найменшим приростом населення станом на 1 січня 2018 р.**

| Область | Кількість прибулих,чол. | Кількість вибулих,чол. | Міграційний приріст,чол. |
|---|---|---|---|
| Донецька | 1128 | 1511 | -383 |
| Луганська | 383 | 655 | -272 |
| Вінницька | 1210 | 1454 | -244 |

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Таблиця 3

**Еміграційні настрої населення України станом на 2017 р.**

| Вікова категорія | Готовність покинути країну |
|---|---|
| До 30 років | 53 % |
| 30 - 40 років | 48 % |
| 40 - 50 років | 37 % |
| 50 - 60 років | 27 % |
| 60 і більше років | 11 % |

*Джерело: складено автором на основі [4]*

Стосовно зовнішньої міграції, з великою впевненістю можна зазначити, що наразі кількість мігрантів із України постійно збільшується. Кожного року з країни виїжджають тисячі молодих та амбітних людей, які впевнені, що тільки закордоном зможуть покращити рівень свого життя та досягти самореалізації. Проте, якщо проаналізувати дані досліджень соціологічної групи «Рейтинг», можна визначити, що близько 80% опитаних українських мігрантів шукають сезонну або короткострокову роботу закордоном і планують знаходитися за межами України не більше 6 місяців. Тільки 15 % українців розраховують отримати довгострокове працевлаштування з перспективою назавжди залишитись у тій чи іншій країні [3].

За даними досліджень компанії Research & Branding Group у 2017 році третина від усього населення України при можливості готова назавжди покинути державу та переїхати в іншу країну на постійне місце проживання, тоді як більша половина мешканців не готова до такого серйозного кроку. Ще близько 10% населення не змогли надати відповіді на питання щодо можливої еміграції. Більшою мірою така рішучість залежить від віку опитаного населення: чим вищий вік, тим менша готовність переїхати в іншу країну (табл. 3) [4].

Головні причини можливої еміграції опитані українці пояснили наступним чином (рис. 1).

Якщо проаналізувати дані соціологічного опитування групи «Рейтинг» 2017 року, можна сказати, що більше ніж 36% опитаних українців виїжджали на заробітки в Польщу, 25% – в Росію, 5% – в Чехію та Німеччину, 3% – в Італію, решта – переважно в інші країни Західної Європи [6]. Важливо, що за останні декілька років Польща стає найпривабливішим ринком для закордонних заробітків і наразі є найбільш популярною для українських трудових мігрантів. Це зумовлюється розвитком економіки Польщі, спрощенням умов працевлаштування, наданням українцям широких можливостей заробітку, а також спрощенням перетину кордону внаслідок введення безвізового режиму з Європейським Союзом [7].

Варто зазначити, що внаслідок політичної нестабільності, нестійкої економіки, високого

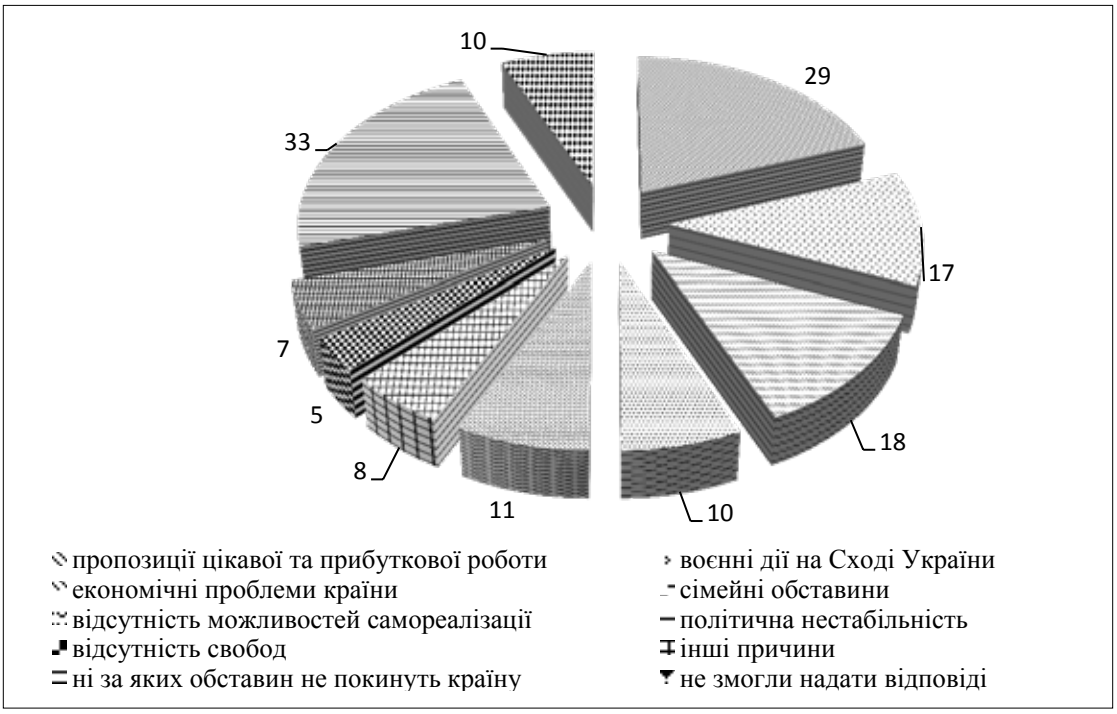


**Рис. 1. Головні причини можливої еміграції Українців**

*Джерело: складено автором на основі [5]*

рівня безробіття та інфляції лише половина опитаного населення нашої держави бажаною країною для проживання своїх дітей визначили Україну (рис. 2) [8].

Отже, не дивлячись на велику частку зовнішнього міграційного руху, більшість українців повертаються на Батьківщину, бо не готові залишати країну назавжди, а також хочуть, аби їх діти жили саме в Україні.

Повністю зупинити міграційний рух українського населення закордон неможливо, проте існує перелік заходів, здатних знизити обсяги міграції та контролювати їх коливання:

– забезпечення стійкого рівня економічного зростання країни;

– здійснення заходів, спрямованих на зниження рівня безробіття;

– забезпечення достатньої кількості вільних робочих місць;

– розробка та впровадження заходів, спрямованих на зниження рівня інфляції;

– впровадження комплексу заходів, зосереджених на подоланні макроекономічної кризи та забезпечення умов для покращення інвестиційного клімату;

– забезпечення розвитку підприємницької діяльності та бізнесу.

**Висновки з цього дослідження.** Показники внутрішнього та зовнішнього міграційного руху населення України ще з часів її заснування були досить високими. Проте за останні декілька років ці позначки помітно збільшилися внаслідок макроекономічної кризи, політичної нестабільності, нестійкої економіки, а також воєнних дій на Сході України.

Головною причиною, що підштовхує людей до виїзду закордон наразі залишається бажання отримати більш цікаву та високооплачувану професію. Також важливим мотивом до трудової міграції є несприятливий економічний клімат для підприємницької діяльності. При цьому повністю зупинити міграційний рух населення закордон неможливо. Уряд країни має зберігати та підтримувати зв'язок із своїми громадянами та залучати їх до інвестування грошових коштів у створення та розвиток бізнесу на Батьківщині.

Якщо в Україні буде забезпечений стійкий рівень економічного зростання та створена достатня кількість вільних робочих місць, то значна частина українського населення, що працює закордоном, повернеться. При цьому здобуті ними в іноземних країнах навички, вміння та знання сприятимуть розвитку підприємницької діяльності та бізнесу України. Проте, доки ці питання залишаються невирішеними, Україна залишається експортером трудових ресурсів закордон.

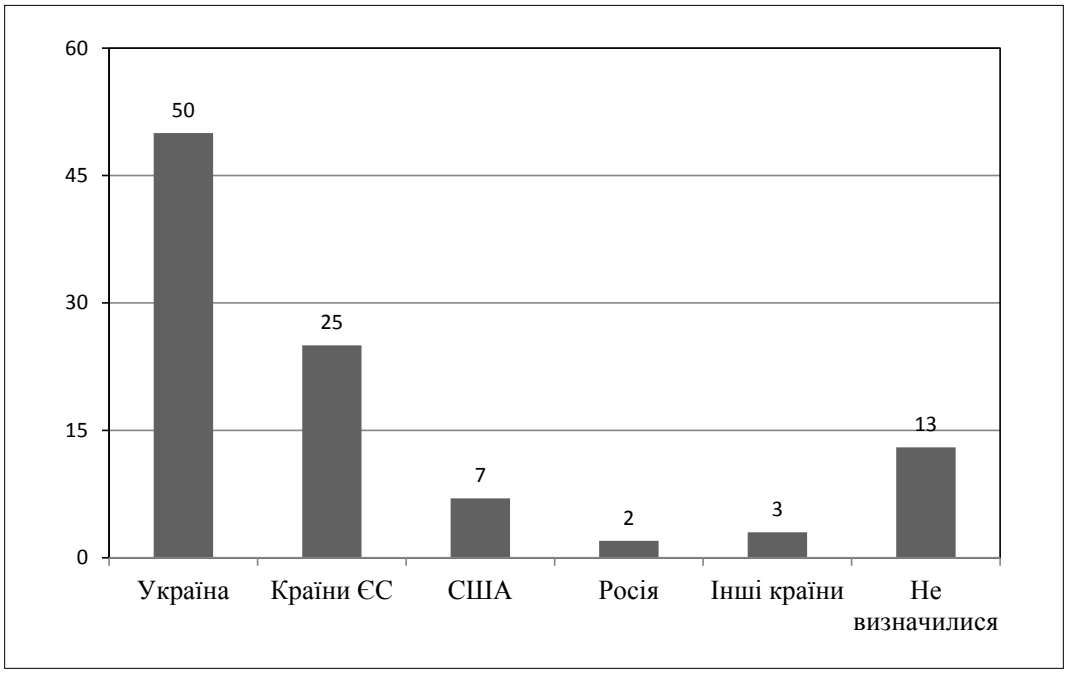


**Рис. 2. Країни, визначені українцями бажаними для проживання їх дітей**

*Джерело: складено автором на основі [8]*

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України URL:http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Внутренняя миграция: куда едут украинцы в поисках лучшей жизни URL: https://www.segodnya.ua/economics/enews/vnutrennyaya-migraciya-kuda-edut-ukraincy-v-poiskah-luchshey-zhizni-1118542.html.

3. Українці на експорт: сьогодні і завтра трудової міграції URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/413402/ukrayintsi-na-eksport-sogodni-i-zavtra-trudovoyi-migratsiyi.

4. Перспективні українці дедалі частіше виїжджають закордон: статистика URL: http://svitua.com.ua/news/201701/2236-perspektyvni-ukrayinci-dedali-chastishe-vyyizhdzhayut

5. Украина: миграционные настроения граждан URL: http://rb.com.ua/blog/ukraina-migracionnye-nastroenija-grazhdan/

6. Бути гастарбайтером: Наскільки небезпечною для України є трудова міграція URL: https://ua.112.ua/statji/buty-hastarbaiterom-naskilky-nebezpechna-dlia-ukrainy-trudova-mihratsiia-431438.html

7. В НБУ заявили, что миграция из Украины может усилиться в ближайшие годы URL: http://gordonua.com/news/money/v-nbu-zayavili-chto-migraciya-iz-ukrainy-mozhet-usilitsya-v-blizhayshie-gody-229915.html

8. Где хотят жить украинцы? URL: http://ratinggroup.ua/ru/research/ukraine/ gde_hotyat_zhit_ukraincy.html

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statistiki UkraYini [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Sayt Segodnya (2018) Vnutrenniaia myhratsyia: kuda edut ukrayntsi v poyskakh luchshei zhyzny [Internal migration: where Ukrainians go in search of a better]. Available at: https://www.segodnya.ua/economics/enews/vnutrennyaya-migraciya-kuda-edut-ukraincy-v-poiskah-luchshey-zhizni-1118542.html

3. Sayt Finance.ua (2017) Ukraintsi na eksport: sohodni i zavtra trudovoi mihratsii [Ukrainians for export: today and tomorrow of labor migration]. Available at: https://news.finance.ua/ru/news/-/413402/ukrayintsi-na-eksport-sogodni-i-zavtra-trudovoyi-migratsiyi

4. Sayt Svitua (2017) Perspektyvni ukraintsi dedali chastishe vyizhdzhaiut zakordon: statystyka [Promising Ukrainians are increasingly traveling abroad: statistics]. Available at: http://svitua.com.ua/news/201701/2236-perspektyvni-ukrayinci-dedali-chastishe-vyyizhdzhayut

5. Sayt Research & Branding Group (2016) Ukrayna: myhratsyonnyie nastroenyia hrazhdan [Ukraine: migration sentiments of citizens]. Available at: http://rb.com.ua/blog/ukraina-migracionnye-nastroenija-grazhdan/

6. Sayt 112.ua (2018) Buty hastarbaiterom: Naskilky nebezpechnoiu dlia Ukrainy ye trudova mihratsiia [To be a guest worker. How dangerous is labor migration for Ukraine]. Available at: https://ua.112.ua/statji/buty-hastarbaiterom-naskilky-nebezpechna-dlia-ukrainy-trudova-mihratsiia-431438.html

7. Sayt Hordon (2018) V NBU zaiavyly, chto myhratsyia yz Ukraynyi mozhet usylytsia v blyzhaishye hodyi [The NBU said that migration from Ukraine could increase in the coming years]. Available at: http://gordonua.com/news/money/v-nbu-zayavili-chto-migraciya-iz-ukrainy-mozhet-usilitsya-v-blizhayshie-gody-229915.html

8. Sotsiolohichna hrupa reitynh (2018) Hde khotiat zhyt ukrayntsyi? [Where do Ukrainians want to live?]. Available at: http://ratinggroup.ua/en/research/ ukraine/gde_hotyat_zhit_ukraincy.html

# МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.3

## Особливості марковського моделювання для оцінювання надійності технічних систем

**Геселева Н.В.**
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

**Пронюк Г.В.**
кандидат технічних наук,
доцент кафедри охорони праці
Харківського національного університету радіоелектроніки

Дана робота присвячена дослідженню особливостей застосування марковських процесів для визначення надійності технічних систем. Розглянуто марковське моделювання для систем дискретного та безперервного часу з дискретними станами. Застосування даного підходу дозволить оцінити ризики аварій на підприємствах, що сприяє підвищенню економічної ефективності технічних систем.

**Ключові слова:** надійність системи, ризик-менеджмент, марковські процеси, економічна ефективність, професійна безпека.

Геселева Н.В., Пронюк А.В. ОСОБЕННОСТИ МАРКОВСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ НАДЕЖНОСТИ ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Данная работа посвящена исследованию особенностей применения марковских процессов для определения надежности технических систем. Рассмотрено марковское моделирование для систем дискретного и непрерывного времени с дискретными состояниями. Использование данного подхода позволит оценить риски аварий на предприятии, что способствует повышению экономической эффективности технических систем.

**Ключевые слова:** надежность системы, риск-менеджмент, Марковские процессы, экономическая эффективность, профессиональная безопасность.

Geselyeva N.V., Proniuk G.V. FEATURES OF MARKOV MODELING FOR ESTIMATION OF TECHNICAL SYSTEMS RELIABILITY

The given work is devoted to research of features of Markov processes application for determination of the technical systems reliability. The markov modeling for the systems of discrete and continuous time with the discrete states is considered. The use of the given approach will allow to estimate the accident risks in industry, which result to the rise of economic efficiency of the technical systems.

**Keywords:** system reliability, risk-management, Markov process, economical efficiency, professional safety.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Забезпечення надійності технічних систем, а значить безпеки працівників та скорочення ризиків, на будь-якому підприємстві має переважати решту видів діяльності компаній, що експлуатують виробничі об'єкти, тому має найвищий соціальний пріоритет [1, с. 35]. Безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз. Виходячи з поняття небезпеки, надійність та безпеку системи пов'язують не тільки зі станом технічних, але й соціально-економічних процесів, що відбуваються, рівнем їх рівноваги та здатності до стійкого виробництва основних системних елементів, які забезпечують її функціонування. Тобто увесь комплекс управління діяльністю технічної системи має бути спрямованим на збереження цілісності та стійкості, тобто забезпечувати певну надійність роботи системи [2, с. 54].

Робота будь-якої технічної системи може характеризуватися її ефективністю (рис. 1), під якою розуміється сукупність властивостей, що визначають здатність системи виконувати певні задачі.

Відправною точкою аналізу надійності та безпеки технічних систем є поняття ризику,



© Геселева Н.В., Пронюк Г.В.

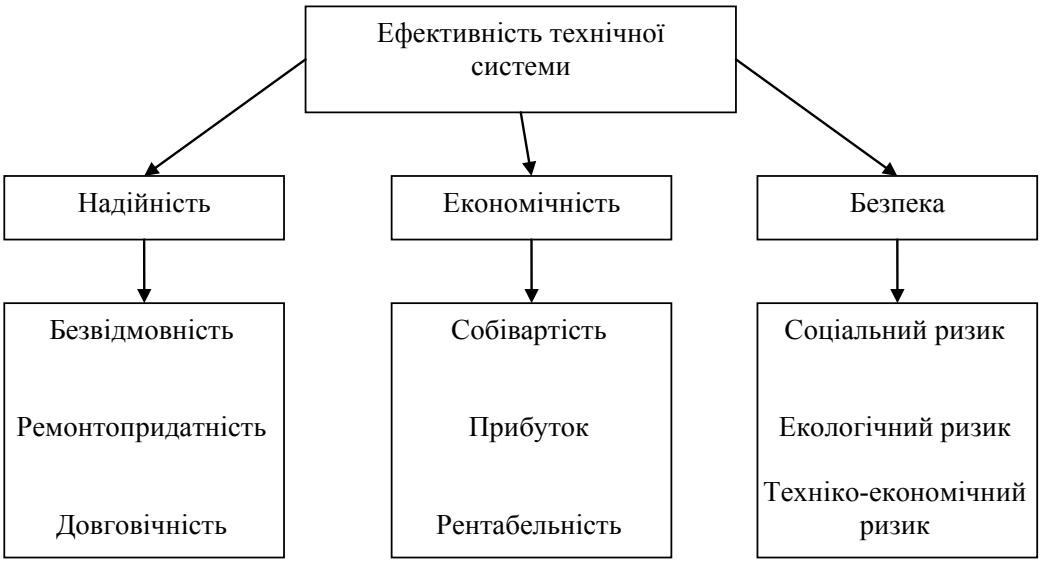


**Рис. 1. Основні характеристики ефективності технічних систем**

пов'язаного з даною технологією. Історичний досвід показує, що насамперед ризик почали вивчати виходячи із недоотримання намічених результатів, що особливо проявлялось при товарно-грошових відносинах, конкуренції учасників господарського обороту. Для зниження втрат від можливих аварійних ситуацій передбачаються спеціальні процедури, що допомагають врахувати невизначеності і ризики на всіх етапах експлуатації технічних систем. Однак, при цьому загострюється проблема збереження балансу економічної доцільності та соціальної прийнятності будь-яких проектів та управлінських рішень.

Таким чином, на сучасному етапі планування та управління виробництвом найважливішою складовою забезпечення професійної безпеки є система управління ризиками, інакше ризик-менеджмент [3], тобто процес прийняття і виконання управлінських рішень, спрямованих на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату і мінімізацію можливих втрат, викликаних його реалізацією.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вчені по-різному трактують поняття ризику. Наприклад, Л.І. Донець у [4, с. 34] визначає ризик як діяльність, що пов’язану з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якого є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбаченого результату, невдачі й відхилення від мети. У роботі [5] стверджують, що ризик – імовірність події чи групи споріднених випадкових подій, які спричинюють збитки об’єкта, який володіє цим ризиком.

Існує різні групи стратегій визначення надійності технічних систем [6, 7], тобто технічного обслуговування і ремонту устаткування, акцентовані або на підтримці робочого стану конкретного устаткування, або на збереженні надійності системи з урахуванням можливих відмов устаткування, що викликає втрату або різке зниження цієї надійності. Звичайно, по-перше, на основі технічної інформації (термін служби устаткування, режими навантажень, нештатні дії, результати попередніх випробувань і діагностиці) розробляються декілька сценаріїв технічного обслуговування і ремонту устаткування, оцінюється технічна ефективність і реалізованість кожного з них.

На другому етапі технічні фахівці прогнозують залишковий ресурс, а економісти розраховують витрати, які необхідні для технічного обслуговування і ремонту протягом розрахункового терміну служби. У результаті другого етапу прогнозування надійності обираються можливі варіанти рішень.

На третьому етапі менеджери на основі механізму управління ризиками і з урахуванням соціальної обстановки вибирають оптимальну стратегію і ухвалюють рішення: продовжувати експлуатацію або міняти устаткування на нове, проводити діагностику або ставити систему моніторингу, робити ремонт і в якому об'ємі.

Однак, не зважаючи на обрану стратегію при аналізі надійності будь-якої технічної системи, в основі прийняття управлінських рішень лежить оцінка ризику даного обладнання. Оцінка ризику є частиною процесу менеджменту ризику згідно з ISO 31000:2009 “Risk

management – Principles and guidelines" і є структурованим процесом, в рамках якого ідентифікують способи досягнення поставленої мети, проводять аналіз наслідків і ймовірності виникнення небезпечних подій для прийняття рішення про необхідність обробки ризику.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Методи дослідження ризиків не є універсальним апаратом, який придатний для прийняття управлінських рішень на всі випадки життя. Оцінка ризиків – це набір математичних методів, об'єднаних спільним завданням обґрунтування найкращих рішень. Принциповими особливостями дослідження ризиків є:

– багатокритерійність задачі вибору;

– не тільки кількісний, але і якісний (нечіткий) опис показників ризикованості, що задаються у вигляді вимог;

– при нечіткій постановці задачі визначення стратегії управління ризиками великий вплив на вибір методу її розв'язання експертної інформації, що визначає перевагу того або іншого показника.

Складнощі управління ризиками в технічних системах зумовлені наявністю множини факторів і їх взаємною залежністю. Для таких систем відсутні моделі і методи для відображення інформації про динаміку процесів. Турбулентність оточення і мінливість характеру процесів у часі заважають виділенню і детальному аналізу окремих елементів системи. Зазначені особливості визначають необхідність оцінки надійності технічних системах не по окремим елементам, а для усієї системи в цілому [8]. Множина чинників системи утворює складне «павутиння» зв'язків і станів, причин і наслідків, що змінюються в часі. Розвиток і хід подій в такій багатофакторній слабо структурованій системі не є детермінованим. Тому для опису і моделювання надійності технічних систем у фазовому просторі ймовірностей станів пропонується застосовувати феноменологічні моделі. До класу феноменологічних моделей можна віднести марковські процеси, які дозволяють відобразити зв'язок між вихідними і вхідними параметрами без урахування фізичної сутності процесів в системі. Марковські процеси відображають структуру через визначення перехідних ймовірностей між станами на основі практичних даних.

Однак, незважаючи на створений фундамент досліджень у цій сфері, окремі питання використання математичного апарату дослідження ризиків, на наш погляд, залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, це стосується ряду теоретичних питань використання математичних методів контролю надійності технічних систем, методики математичного аналізу при застосуванні довгострокового ризик-менеджменту суб'єктів підприємництва, тощо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою роботи є дослідження особливостей застосування марковських процесів для оцінки надійності технічних систем, складання алгоритму застосування марковського аналізу для систем дискретного та безперервного часу з дискретними станами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Контроль і діагностика технічного стану устаткування в процесі експлуатації є одним з елементів оцінки технічних ризиків. При цьому контроль матеріалу деталей і вузлів виконується на зібраних конструкціях, як правило, без яких-небудь демонтажних робіт. Він проводиться в процесі використовування устаткування.

Існує багато методів оцінки ризиків, вони можуть бути кількісними і якісними, базуватися на математичних, статистичних чи графічних моделях. На жаль, не існує універсального методу оцінки ризиків, який би підходив для оцінки безпеки будь-якої технічної системи. Одним з методів кількісної оцінки ризиків, згідно ДСТУ IEC/ISO 31010:2013 «Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику», є математичний апарат марковських процесів.

Відомо, що випадковий *процес називається марковським*, якщо ймовірність переходу системи в новий стан залежить тільки від поточного стану системи і не залежить від того, коли і яким чином система перейшла до цього стану. Таким чином, даний метод можна використовувати для оцінки ризику (або надійності) технічних систем з різною структурою [9], що мають тільки два стани – відмови та відновлення, включаючи:

– системи з паралельними незалежними компонентами;

– системи з послідовними незалежними компонентами;

– системи з розподіленим навантаженням;

– резервовані системи, включаючи випадок, коли може відбутися відмова функцій перемикання;

– деградуючі системи.

Марковський аналіз також може бути використаний для розрахунку експлуатаційної готовності, включаючи розрахунок необхідних компонентів запчастин для ремонту, необхідної працездатності технічної системи.

Аналіз за допомогою марковських процесів заснований на понятті «стану» (наприклад, працездатний і непрацездатний стани) і переходу між цими станами у часі, припускаючи вірогідність переходу не тільки постійною. Система у цілому може існувати у різних станах, кожний з яких визначається специфічною комбінацією працездатного і непрацездатного станів її елементів. Таким чином, у момент відмови або відновлення елемента система переходить з одного стану до наступного. Звичайно таку модель називають Марковським процесом з дискретними станами і безперервним або дискретним часом.

***Випадок марковського аналізу для систем дискретного часу з дискретними станами.***

Розглянемо ситуацію, коли модельований процес характеризується дискретним часом. Система *S* має *n* можливих дискретних станів: $S_1$, $S_2$,…, $S_n$. Зміна станів відбувається миттєво і в строго певні моменти часу $t_i$, $i$=1,2,…. Аналіз марковських процесів звичайно проводиться за допомогою графа станів і переходів (рис. 2), який графічно зображає не тільки можливі стани системи і можливі переходи із стану до стану, але також і значення ймовірності такого переходу.

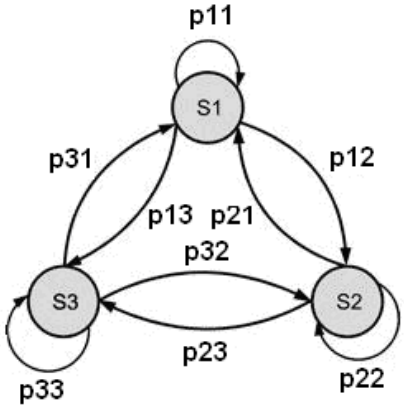


**Рис. 2. Граф станів і переходів**

Графу системи, що містить *n* вершин, можна поставити у відповідність матрицю розміром *n*×*n*, елементами якої є ймовірності переходів $p_{ij}$ між вершинами графа, так звану матрицю ймовірностей переходів:

$$\left\|p_{ij}\right\| = \begin{vmatrix} p_{11}\ p_{12}\ldots p_{1n} \\ p_{21}\ p_{22}\ldots p_{2n} \\ \ldots\ \ \ldots\ \ \ldots \\ p_{n1}\ p_{n2}\ldots p_{nn} \end{vmatrix},\ 0 \le p_{ij} \le 1,\ \sum_{j=1}^{n} p_{ij} = 1 .$$

При цьому під *переходом* розумітимемо зміну одного стану системи на інший, що звичайно відбувається у результаті відмови або відновлення елемента системи. Перехід може бути також викликаний іншими подіями, такими як людські помилки, зовнішні події, реконфігурації програмного забезпечення і т. ін.

Ймовірність затримки (тобто елементи головної діагоналі) для кожного із станів, як правило, невідома. Її визначають з умови рівності одиниці всіх елементів у рядку $\sum_{j=1}^{n} p_{ij} = 1$.

Хай у будь-який момент часу (після будь-якого кроку) досліджувана система може перебувати в одному із станів $S_1$, $S_2$,….$S_n$, тобто в результаті кроку *k* здійсниться одна з повної групи несумісних подій $S_1^{(k)}$,$S_2^{(k)}$,...,$S_n^{(k)}$. Позначивши ймовірність цих подій для *k*-го кроку через

$$p_1(k) = p(S_1^{(k)}), p_2(k) = p(S_2^{(k)}), ..., p_i(k) = $$
$$= p(S_i^{(k)}), ..., p_n(k) = p(S_n^{(k)}),$$

легко бачити, що для кожного кроку *k*

$$p_1(k) + p_2(k) + ... + p_i(k) + ... + p_n(k) = 1$$

Ймовірності $p_i(k)$, $i = \overline{1,n}$ називають ймовірностями станів.

При оцінці ризику поломки (аварії) деякої технічної системи під станами $S_1$, $S_2$,….$S_n$ будемо розуміти працездатність системи. Звичайно при цьому відомі ймовірності переходу $p_{ij}$ системи за один крок із стану $S_i$ до стану $S_j$.

Необхідно визначити ймовірності станів системи (що і є величиною ризику) після *k*-го кроку, тобто $p_j(k)$, $j = \overline{1,n}$.

Математичною моделлю знаходження ймовірностей станів однорідного марковського ланцюга є рекурентна залежність:

$$p_j(k) = \sum_{i=1}^{n} p_i(k-1) p_{ij} ,$$

де $p_j(k)$ – ймовірність *j*-го стану системи після *k*-го кроку, $j = \overline{1,n}$;

$p_i(k$-1) – ймовірність *i*-го стану системи після (*k*-1)-го кроку, $i = \overline{1,n}$;

$p_{ij}$ – ймовірності переходів системи із стану $S_i$ до стану $S_j$;

*n* – кількість станів системи.

Продемонструємо застосування Марковського аналізу для оцінки ризиків деякої системи, яка може знаходиться у працездатному і непрацездатному стані, причому у разі непрацездатності одного з елементів відбувається відмова системи в обслуговуванні, але даний елемент може відновлюватися. Стан системи у початковий момент часу *t*=0 називатимемо початковим станом. Після відмови система може бути відновлена до початкового стану.

Звичайно система починає функціонувати у момент часу $t$=0 з працездатного стану, в якому всі елементи системи функціонують, і переходить до непрацездатного стану через інші функціональні стани, що мають меншу кількість функціонуючих елементів.

Підводячи підсумок вищесказаному, сформулюємо **методику оцінки ризиків за схемою дискретних марковських процесів.**

1. Зафіксувати властивість системи, що досліджується (визначити стани системи $S_1$, $S_2$,….$S_n$). Це залежить від цілей дослідження. Наприклад, якщо досліджується завантаження системи, то як властивість обирається ступінь завантаження.

2. Визначити кінцеве число можливих станів системи.

3. Скласти і розмітити граф станів.

4. Визначити початковий стан.

5. За рекурентною залежністю визначити ймовірності $p_j(k)$, $j=\overline{1,n}$.

***Випадок марковського аналізу для систем безперервного часу з дискретними станами.***

*Безперервним марковським процесом* є випадковий процес, для якого при $0 \le t_1 \le t_2 \le \ldots t_{n+1}$ виконується умова:

$$P\left(S(t_{n+1}) = S_{n+1} \middle| S(t_1) = S_1, \ldots, S(t_n) = S_n\right) = \\ = P\left(S(t_{n+1}) = S_{n+1} \middle| S(t_n) = S_n\right)$$

У цьому випадку, як й у випадку процесу з дискретним часом, розглядається ряд дискретних станів $S_1$, $S_2$, …, $S_n$, однак перехід системи з стану до стану може відбуватися у будь-який момент часу.

Позначимо $p_i(t)$ – ймовірність того, що у момент часу $t$ система буде знаходитися в стані $S_i$ ($i$=1, …, $n$). Очевидно, для будь-якого моменту $t$ сума ймовірностей станів дорівнює одиниці:

$$\sum_{i=1}^{n} p_i(t) = 1$$

В цьому випадку задаються не ймовірності переходів, а інтенсивності переходів:

$$\lambda_{ij} = \lim_{\Delta t \to 0} \frac{p_{ij}(\Delta t)}{\Delta t},$$

де $p_{ij}(\Delta t)$ – ймовірність того, що система, яка знаходилася у момент часу $t$ у стані $S_i$, за час $\Delta t$ перейде до стану $S_j$.

Розглянемо ситуацію, коли деяка технічна система складається з двох послідовних елементів, тобто для надійної працездатності системи обидва елементи мають працювати. Елементи можуть бути в працездатному стані або в стані відмови. Працездатність усієї системи залежить від стану складових елементів. У даному випадку можливі наступні стани елементів:

– стан 0. Обидва елементи знаходяться в працездатному стані;

– стан 1. Один елемент відмовив і знаходиться на відновленні, а інший знаходиться в працездатному стані;

– стан 2. Обидва елементи відмовили і знаходяться на відновленні.

Якщо інтенсивність відмови кожного елемента прийняти рівній λ, а інтенсивність відновлень рівною μ, і вони є постійними, то діаграму стану переходів можна представити в наступному вигляді (рис. 3). При цьому інтенсивність переходу із стану 0 до стану 1 дорівнює 2λ, оскільки відмова будь-якого з двох елементів приводить систему до стану 1. Припущення, пов'язані з ймовірністю переходу, можна сформулювати таким чином: переходи станів є статистично незалежними подіями та інтенсивність відмов $\lambda$ і інтенсивність відновлень μ постійні.

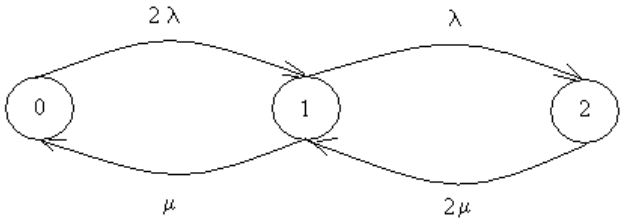


**Рис. 3. Граф станів і переходів**

Матриця переходів для даної системи приймає наступний вигляд:

$$\left\| p_{ij} \right\| = \begin{vmatrix} -2\lambda & 2\lambda & 0 \\ \mu & -(\lambda+\mu) & \lambda \\ 0 & 2\mu & -2\mu \end{vmatrix}$$

В цьому випадку система рівнянь для стійкого стану має наступний вигляд:

$$\begin{cases} -2\lambda p_0 + \mu p_1 = 0 \\ 2\lambda p_0 - (\lambda+\mu) p_1 + 2\mu p_2 = 0 \\ \lambda p_1 - 2\mu p_2 = 0 \\ p_0 + p_1 + p_2 = 1 \end{cases}$$

Рішення даної системи рівнянь будуть такими:

$$p_0 = \frac{\mu^2}{\mu^2 + 2\lambda\mu + \lambda^2},\ p_1 = \frac{2\lambda\mu}{\mu^2 + 2\lambda\mu + \lambda^2},$$

$$p_2 = \frac{\lambda^2}{\mu^2 + 2\lambda\mu + \lambda^2}$$

Очевидно, що необхідна працездатність системи можна виразити як

$$A(t) = p_0 + p_1 = \frac{\mu^2 + 2\lambda\mu}{(\mu + \lambda)^2}.$$

Аналогічний підхід можна застосовувати для оцінки ризиків технічних систем, що складаються з декілька елементів, що включені паралельно чи послідовно, мають певні причини для відмов та відновлень.

Сформулюємо **методику оцінки ризиків технічних систем за схемою безперервних марковських процесів:**

1. Визначити стани системи і інтенсивності переходів (відмови та відновлення).

2. Скласти і розмітити граф станів.

3. Скласти систему диференційних рівнянь Колмогорова. Число рівнянь у системі дорівнює числу станів. В лівої частині рівняння стоїть сума добутків ймовірностей усіх станів, з яких йдуть стрілки до *i*-го стану, на інтенсивності відповідних потоків мінус сума інтенсивностей усіх потоків, що виводять систему з даного (*j*-го) стану, додана на вірогідність даного (*j*-го) стану. У правій частині рівняння стоїть 0

4. Визначити початкові умови і вирішити систему диференційних рівнянь.

**Висновки.** Для успішного застосування математичного апарату марковських процесів з дискретними станами для оцінки надійності будь-якої технічної системи необхідно опрацювати повний перелік всіх станів системи (наприклад, повне функціонування, часткове функціонування (погіршення стану), відмова, відновлення). Також необхідно розуміти можливі переходи із стану до стану системи (наприклад, при відмові шини автомобіля необхідно досліджувати стан запасного колеса і, отже, частоти його перевірок) та знати ймовірність переходів ($p_{ij}$) для систем з дискретним часом або інтенсивність відмови (λ) і інтенсивність відновлення (μ) для систем з безперервним часом.

Головною перевагою застосування методів марковського аналізу з урахуванням всіх обмежень є те, що стратегії технічного обслуговування, наприклад, пріоритети відновлення, можна легко змоделювати. Крім того, в моделі можна відобразити порядок, в якому відбуваються багатократні відмови.

Проте, даний підхід до оцінки ризиків технічних систем має ряд недоліків. Спочатку нами передбачалося, що існує тільки два можливі стани елементів системи – відмова і відновлення, що істотно зменшує область застосування даного методу, та ймовірності/ інтенсивності переходів постійні. Також застосування даного методу і інтерпретація результатів вимагають певної спеціальної підготовки і кваліфікаційного рівня персоналу.

Іншою проблемою є то, що кількість станів системи та можливих переходів зростає з збільшенням кількості елементів системи. У разі великої кількості станів технічної системи, що розглядається, існує велика вірогідність помилок та неточностей при застосуванні даного методу оцінки безпеки системи.

Таким чином, прогнозування надійності технічних систем за допомогою математичного апарату марковських процесів підвищить ефективність їх роботи, забезпечить професійну безпеку працівників, отже скоротить економічні ризики підприємства [10].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мягченко О. П. Безпека життєдіяльності людини та суспільства: навч. пос. К.: Центр учбової літератури, 2010. 384 с.

2. Управління проектами: підручник / за заг. ред. Л. В. Ноздріної. К.: Центр учбової літератури, 2010. 432 с.

3. Вербіцька І.І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур // Сталий розвиток економіки. 2013. № 5. С. 282-291.

4. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.

5. Останкова Л.А., Шевченко Н.Ю. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 256 с.

6. Тимошенков С., Симонов Б., Горошко В. Основы теории надежности: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2017. 446 с.

7. Василевський О.М., Поджаренко В.О. Нормування показників надійності технічних засобів: навч. пос. Вінниця: ВНТУ, 2010. 129 с.

8. Bushuyev S., Jaroshenko R. Proactive Program Management for Development National Finance System in Turbulence Environment //Procedia – Social and Behavioral Sciences, Published by Elsevier Ltd, 2013. № 74. P. 61–70.

9. Application of Markov techniques. – The International Standard IEC 61165 (1995-01). 45 p.

10. Кіржецька М.С., Кіржецький Ю.І. Методичні засади оцінювання економічної безпеки підсистем реального сектору економіки //Економіка і суспільство, 2018. № 14. С. 195-201.

REFERENCES:

1. Myakhchenko O.P. (2010) Bezpeka zhyttiediyalnosti ludyny ta suspilstva [Life safety of human and society], tutorial. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian). 384 p.

2. Nozdrina L.V. (ed.) (2010) Upravlinnia proektamy [Project management], tutorial. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian). 432 p.

3. Verbitska I.I. (2013) Ryzyk-menedzhment yak suchasna systema upravlinnia ryzykamy pidpryyemnytskykh struktur [Risk management as modern control system of business structures risk], Stalyy rozvytok ekonomiky, no. 5. pp. 282-291.

4. Donets, L.I. (2006) Ekonomichni ryzyky ta metody yikh vymiriuvannia [Economic risks and methods of measurement], tutorial. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian). 312 p.

5. Ostankova L.A., Shevchenko N.Yu. (2011) Analiz, modelyuvannia ta upravlinnia ekonomichnymy ryzykamy [Analysis, modeling and management of economic risks], tutorial. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian). 256 p.

6. Timoshenkov S., Simonov B., Horoshko V. (2017) Osnovy teorii nadezhnosti [Basics of reliability theory], textbook and practice. Moscow: Yurait. (in Russian). 446 p.

7. Vasilevskyy O.M., Podzharenko V.O. (2010) Normuvannia pokaznykiv nadiynosti tekhnichnykh zasobiv [Standardization of reliability indexes of technical means], tutorial. Vinnytsya: VNTU. (in Ukrainian). 129 p.

8. Bushuyev S., Jaroshenko R. (2013) Proactive Program Management for Development National Finance System in Turbulence Environment. Procedia – Social and Behavioral Sciences, Published by Elsevier Ltd., no. 74. pp. 61–70.

9. Application of Markov techniques. – The International Standard IEC 61165 (1995-01). 45 p.

10. Kirzhetskyy Yu.I., Kirzhetska M.S. (2018) Metodychni zasady otsiniuvaniya ekonomichnoi bezpeky pidsystem realnoho sektoru ekonomiky [Methodological principles for assessing the economic security of the subsystems of the real economy], Economy and society, vol. 14. pp. 195-201.

УДК 338.432:519.237

# Моделювання залежності валового регіонального продукту від сільського господарства України на основі лонгітюдних даних

**Зомчак Л.М.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка

**Умриш Г.Т.**
магістрант
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті досліджено залежність валового регіонального продукту областей України від головних показників функціонування сільського господарства на основі статистичних даних за період з 2004 року по 2015 рік. Оскільки вхідні дані мають панельну структуру, то побудовано 5 моделей на основі лонгітюних даних, серед яких виділено дві з найкращими характеристиками: модель з фіксованими ефектами та модель з випадковими ефектами. За допомогою тесту Хаусмана оцінено, що модель лонгітюдних даних з фіксованими ефектами краще описує залежність валового регіонального продукту від основних сільськогосподарських показників, коефіцієнт детермінації моделі становить 0,63562, що є цілком прийнятно для моделей на лонгітюдних даних.

**Ключові слова:** лонгітюдні дані, валовий регіональний продукт, сільське господарство, модель лонгітюдних даних з фіксованими ефектами, модель лонгітюдних даних з випадковими ефектами, тест Хаусмана, коефіцієнт детермінації.

Зомчак Л.Н., Умрыш Г.Т. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ОТ СЕЛЬСЬКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ НА ОСНОВАНИИ ЛОНГИТЮДНЫХ ДАННЫХ

В статье исследована зависимость валового регионального продукта областей Украины от главных показателей функционирования сельского хозяйства на основе статистических данных за период с 2004 года по 2015 год. Поскольку входные данные имеют панельную структуру, то построено 5 моделей на основе лонгитюных данных, среди которых выделены две с лучшими характеристиками: модель с фиксированными эффектами и модель со случайными эффектами. С помощью теста Хаусмана оценено, что модель лонгитюдних данных с фиксированными эффектами лучше описывает зависимость валового регионального продукта от основных сельскохозяйственных показателей, коэффициент детерминации модели составляет 0,63562, что вполне приемлемо для моделей на лонгитюдних даннях.

**Ключевые слова:** лонгитюдные данные, валовой региональный продукт, сельское хозяйство, модель лонгитюдних данных с фиксированными эффектами, модель лонгитюдних данных со случайными эффектами, тест Хаусмана, коэффициент детерминации.

Zomchak L.M., Umrysh H.T. MODELING OF GROSS REGIONAL PRODUCT DEPENDENCE OF THE AGRICULTURE OF UKRAINE ON THE BASIS OF LONGITUDE DATA

The article examines the dependence of the gross regional product of the regions of Ukraine on the main indicators of agriculture on the basis of statistical data for the period from 2004 to 2015. Since the input data have a panel structure, five models based on longitude data are specificated, two are distinguished with better characteristics: a model with fixed effects and a model with random effects. With the help of the Hausman test, it is estimated that the model of longitudinal data with fixed effects better describes the dependence of the gross regional product on the main agricultural indicators, the coefficient of determination of the model is 0.63562, which is quite acceptable for longitudinal data models.

**Keywords:** longitude data, gross regional product, agriculture, model of longitude data with fixed effects, a model of longitude data with random effects, Hausman test, determination coefficient.

**Постановка проблеми.** У теорії часових рядів вхідні дані зазвичай зібрані впродовж певного проміжку часу для одного чи декількох об'єктів, тоді як крос-секційні (варіаційні) дані збирають для різних об'єктів у довільному порядку та без врахування часу. Панельні або лонгітюдні дані – це дані про функціонування чи характеристики кількох об'єктів, зібрані за певний часовий період. Застосування панельних даних дозволяє врахувати недоліки і часових, і варіаційних рядів. Панельні дані дозволяють враховувати та впливати на змінні, які важко піддаються спостереженню та вимірюванню, наприклад, культурні відмін-





© Зомчак Л.М., Умриш Г.Т.

ності чи відмінності у веденні бізнесу тощо. Особливо актуальним є застосування лонгітюдних даних для розроблення ефективної регіональної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню можливостей застосування методів аналізу та моделювання на основі лонгітюдних даних до проблем сільськогосподарського виробництва присвячені дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед вітчизняних виділимо роботу Н.О. Окселенка [1], який намагався вдосконалити процес управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств із використанням моделей лонгітюдних даних та розробив систему економетричних ANCOV-моделей для сільськогосподарських підприємств. Також проблема моделювання лонгітюдних даних була висвітлена у праці О.Ю. Червак-Смерічко, яка застосувала панельні дані в сучасних умовах розвитку економіки при моделюванні соціально-економічних та політичних процесів на регіональному рівні [2].

Серед закордонних публікацій назвемо статтю С. Кумбкахар [3] зі співавторами, у якій застосовано моделі панельних та кроссекційних даних для моделювання діяльності норвезьких виробників зерна за період 2004-2008 рр. та рекомендовано в подальших емпіричних дослідженнях застосовувати саме панельні дані. Прямі та непрямі ефекти впливу клімату на сільське господарство Тунісу досліджено у статті О. Зауабі та Н. Періді [4]. Схоже дослідження, а саме впливу клімату на родючість грунтів Індії, представлене у статті [5]. Л. Галіндо та ін. [6] досліджували вплив кліматичних змін та іригації на сільськогосподарську активність Мексики, використовуючи рікардіанську модель на основі панельних даних. Публікація М. Кассі [7] зі співавторами присвячена дослідженню впливу зміни технологій на фермерському та ринковому рівнях у Ефіопії, дослідження реалізовано на панельних даних. Автори дійшли висновку, що цілеспрямовані зусилля щодо розширення та інтеграції технологій ефективні на різних рівнях. Роль комунікативних технологій у сільському господарстві Австралії досліджено на основі панельних даних у статті Р. Салім та ін. [8]. Якщо попередні статті присвячені застосуванню панельного аналізу на рівні країн, то публікація К. Антоніні та Дж. Ангіліес-Бош [9] присвячена його застосуванню для моделювання продуктивності та екологічних втрат від інтенсифікації сільськогосподарського виробництва в країнах Європейського Союзу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Дослідження впливу різних чинників на обсяг валового регіонального продукту можна проводити за допомогою класичних економетричних методів та моделей, наприклад, множинної регресії, однак, ці інструменти дозволяють будувати моделі для кожного регіону зокрема та не враховують взаємозв'язок між регіонами країни. Для усунення цього недоліку доцільно скористатись методами лонгітюдного аналізу, які дозволяють досліджувати дані одночасно і в регіональному, і в часовому розрізі.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою роботи є виявлення та моделювання залежності між валовим регіональним продуктом та головними показниками сільського господарства, при чому вхідна дані подані у розрізі областей та в часовому розрізі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для побудови моделі використано економічні показники: валовий регіональний продукт, середня урожайність основних сільськогосподарських показників (включаючи зернові та зернобобові культури, картопля, овочеві культури, плодові та ягідні культури) та загальна кількість сільськогосподарських тварин (включаючи велику рогату худобу, свині, птиця, вівці та кози). Усі показники взято у розрізі областей України (22 області, без урахування тимчасово окупованої території та АР Крим) та в розрізі часу (проміжок з 2004 по 2015 роки) із офіційного сайту Державної служби статистики України [10].

За допомогою програмного забезпечення R [11], а також його графічного редактор RStudio [12], були оцінені п'ять моделей, що будуються на панельних даних (pooled model, between estimator model, first differences estimator model, fixed effects model та random effects model). Кожна з цих моделей має свої характеристики (такі як коефіцієнт детермінації, t-статистика, F-статистики тощо), які дають змогу зрозуміти наскільки модель є адекватною і чи знайденні параметри коефіцієнтів моделі мають значення для даної моделі.

У загальному вигляді регресійну модель панельних даних можна виразити [13]:

$$Y_{it} = a + X_{it}^{l} b_{it} + \varepsilon_{it},\ i = \overline{1, N},\ t = \overline{1, T},$$

де $i$ – індекс економічної одиниці (фірми, країни, регіони тощо),

$t$ – індекс часу,

$Y_{it}$ – значення досліджуваного показника в період часу $t$ для економічної одиниці.;

$X_{it}^{l} = \{X_{1it}, X_{2it}, ..., X_{kit}\}$ вектор порядку $(k \times 1)$ пояснюючих змінних (факторів);

*a* – скаляр;

$\beta_{it}$ – параметри моделі, що вимірюють часткові ефекти від зміни $X_{it}^{l}$ період часу *t* для економічної одиниці *i*;

$\varepsilon_{it}$ – збурення для *i*-го об'єкта в період часу *t*.

Для практичного застосування на параметри цієї моделі вводять додаткові обмеження.

В результат специфікації моделі об'єднаних панелей, моделі між групового оцінювання, моделі оцінювання перших різниць зроблено висновок про недоцільність їхнього застосування.

Наступну модель, яку побудовано – модель з фіксованими ефектами. Цей тип моделей, мабуть, найбільш поширений серед моделей панельних даних для застосування в сфері економіки та фінансів. Фактично це особливий випадок моделі найменших квадратів з фіктивними змінними за припущення, що випадкові змінні (коваріати) мають однаковий вплив на залежну змінну. Цю модель застосовують тоді, коли потрібно дослідити динаміку змінних, які коливаються в часу.

Результати моделювання відображено в табл. 1.

Порівнюючи результати цієї моделі із усіма попередніми, слід зазначити, що остання за попередніми висновками є найкращою за більшістю показниками. По-перше, *p*-значення *t*-статистики для обох змінних є меншими за 0,01:

$$\Pr(t - value_1) = 1.045e - 15,$$

$$\Pr(t - value_2) = 4.769e - 05,$$

що вказує на те, що у цій моделі з 99,9% ймовірністю обидві змінні є статистично значущі. По-друге, коефіцієнт детермінації є теж вищим, ніж в інших моделях:

$$R^2 = 0.63562.$$

По-третє, *p*-значення *F*-статистики є також доволі низьким:

$$P - value(F - Statistics) = 2.22e - 16$$

що дозволяє зробити припущення про те, що із 99,9% ймовірністю ця модель є адекватною.

Дослідимо ще одну модель – модель панельних даних з випадковим ефектом.

Модель випадкових ефектів, на відміну від моделі фіксованих ефектів, виходить із припущення, що відхилення у характеристиках об'єктів випадкові та не корелюють із пре диктором чи залежними змінними, включеними у модель. Для оцінювання параметрів такої моделі не можна застосовувати метод най-

Таблиця 1

**Специфікація моделі панельних даних з фіксованим ефектом (fixed effect model)**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Модель з фіксованими ефектами | | | | | |
| Код: | | | | | |
| plm(formula = Y ~ X, data = paneldata, model = "within") | | | | | |
| Збалансована панель: n = 22, T = 12, N = 264 | | | | | |
| Залишки: | | | | | |
| | Мін | 1-й Кв. | Медіана | 3-й Кв. | Макс |
| | -75876,246 | -5316,824 | -11,723 | 5541,004 | 95277,653 |
| Коефіцієнти: | | | | | |
| | Оцінка | Ст.похибка | t.value | Pr(>\|t\|) | |
| X1 | 579,94456 | 67,43318 | 8,6003 | 1,045E-15 | *** |
| X2 | 1,73051 | 0,41778 | 4,1422 | 4,769E-05 | *** |
| --- | | | | | |
| Проміжки значень: | | | | | |
| 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05 ' . ' 0,1 ' ' 1 | | | | | |
| Заг. сума квадратів: | | | | 9,6828E+10 | |
| Залишкова сума квадратів: | | | | 6,0779E+10 | |
| Коеф. детермінації: | | | | 0,63562 | |
| Кор. коеф. детерміації: | | | | 0,61214 | |
| F-стат.: | 71,1726 на 2 та 240 DF, | | | p-value: | < 2,22e-16 |

менших квадратів, оскільки він дає зміщені та неконсистенті оцінки. Більш доцільно використовувати узагальнений метод найменших квадратів, який дозволяє врахувати специфічну структуру матриці коваріацій похибок. Модель випадкових відхилень доцільно застосовувати тоді, коли нема підстав припускати, що відхилення у характеристиках об'єктів дослідження мають вплив на залежну змінну. Перевагою моделі випадкових ефектів є можливість включення незалежних від часу змінних (наприклад, гендеру).

Результати реалізації моделі панельних даних із випадковими ефектами наведено у табл. 2.

На перший погляд результати цієї моделі нічим не гірші, ніж результати моделі з фіксованими ефектами:

$$\Pr(t - value_1) = 3.256e - 14,$$

$$\Pr(t - value_2) = 4.4769 - 07,$$

$$R^2 = 0.61347,$$

$$P - value(F - Statistics) = 2.22e - 16$$

Тому потрібно з'ясувати, яка ж із представлених моделей краща, яку модель варто використовувати при оцінюванні валового регіонального продукту через основні сільськогосподарські показники. При порівнянні моделі з фіксованими ефектами та моделі з випадковими ефектами використовують тест Хаусмана (Hausman test).

Основне завдання тесту Хаусмана полягає у знаходженні емпіричного значення *H*-статистики, порівнянні його з критичним значенням $\chi_2$, та прийнятті (або відхиленні) нульової гіпотезу, яка передбачає те, що саме модель з випадковими ефектами має перевагу і саме її слід брати до уваги. Результати застосування тесту Хаусмана відображено у табл. 3.

Знову ж таки, бачимо, що *p*-значення (*p*-value) є меншим, ніж 0,01. Тому відхиляємо

Таблиця 2

**Специфікація моделі панельних даних з випадковим ефектом (random effect model)**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Модель з випадковими ефектами | | | | | |
| Трансформація Свамі-Арора (Swamy-Arora`s transformation) | | | | | |
| Код: | | | | | |
| plm(formula = Y ~ X, data = paneldata, model = "random") | | | | | |
| Збалансована панель: n = 22, T = 12, N = 264 | | | | | |
| Ефекти: | | | | | |
| | | Відхилення | | Ст.відхил. | Розподіл |
| спеціальні | | 253247678 | | 15914 | 0,394 |
| індивідуальні | | 389006009 | | 19723 | 0,606 |
| Тета *(θ)* | 0,7732 | | | | |
| Залишки: | | | | | |
| | Мін | 1-й Кв. | Медіана | 3-й Кв. | Макс |
| | -59756,5 | -7068,7 | -1618,2 | 5113,4 | 109835,4 |
| Коефіцієнти: | | | | | |
| | Оцінка | Ст.похибка | t.value | Pr(>\|t\|) | |
| (Перетин) | -4,0986E+04 | 7,9202E+03 | -5,1748 | 4,55E-07 | *** |
| X1 | 5,2629E+02 | 6,5504E+01 | 8,0345 | 3,256E-14 | *** |
| X2 | 1,9716E+00 | 3,8073E-01 | 5,1784 | 4,476E-07 | *** |
| --- | | | | | |
| Проміжки значень: | | | | | |
| 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05 ' . ' 0,1 ' ' 1 | | | | | |
| Заг. сума квадратів: | | | | 1,0395E+11 | |
| Залишкова сума квадратів: | | | | 6,7880E+10 | |
| Коеф. детермінації: | | | | 0,61347 | |
| Кор. коеф. детерміації: | | | | 0,5942 | |
| F-стат.: | 69,3485 на 2 та 261 DF, | | | p-value: | < 2,22e-16 |

Таблиця 3

**Порівняння результатів random та fixed effects model тестом Хаусмана**

| Тест Хаусмана | | | |
|---|---|---|---|
| дані: | Y ~ X | | |
| $\chi^2 =$ . | 19,521 | df = 2 | p-value = 5,77E-05 |
| Альтернативна гіпотеза: | | | Приймається |

нульову гіпотезу і приймаємо альтернативну, яка свідчить про те, що модель лонгітюдних даних з фіксованими ефектами краще описує залежність валового регіонального продукту від основних сільськогосподарських показників, які були взяти для цієї роботи.

Отож, використавши знайдені оцінки параметрів моделі з фіксованими ефектами, можна записати модель у явному вигляді:

$$Y_{it} = 579.94457X_{1it} + 1.73051X_{2it} + u_{it},$$

де $Y_{it}$ – валовий регіональний продукт в *i*-ій області в *t*-му році;

$X_{1it}$ – середня урожайність основних сільськогосподарських культур в *i*-й області в *t*-му році;

$X_{2it}$ – загальна кількість сільськогосподарських тварин в *i*-ій області в *t*-му році.

**Висновки.** Отже, обидва фактори позитивно впливають на валовий регіональний продукт. Тобто збільшення середньої урожайності або/та збільшення кількості сільськогосподарських тварин призводить до збільшення валового регіонального продукту. Пропорції зростання описує модель лонгітюдних даних з фіксованими ефектами. Відношення детермінації для моделі становить 0,63562, що цілком прийнятно для моделі лонгітюдних даних, тому результати моделювання можуть бути використані для ухвалення ефективних рішень в регіональній політиці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Окселенко Н. О. Особливості застосування лонгітюдних даних для сільськогосподарських підприємств. Вісник Полтавської державної аграрної академії. Економіка. 2013. № 4. С. 117-120.

2. Червак-Смерічко, О. Ю. Моделі лонгітюдних даних в емпіричних дослідженнях. Науковий вісник Ужгородського університету : збірник наукових праць. 2013. Вип. 3(40). С. 183-186.

3. Kumbhakar S. C., Gudbrand L., Hardaker J. B. Technical efficiency in competing panel data models: a study of Norwegian grain farming. Journal of Productivity Analysis. 2014. № 41.2 P. 321-337.

4. Zouabi O., Peridy N. Direct and indirect effects of climate on agriculture: an application of a spatial panel data analysis to Tunisia. Climatic change. 2015. № 133.2. P. 301-320.

5. Kumar A., Sharma P., Joshi S. Assessing the impacts of climate change on land productivity in Indian crop agriculture: An evidence from panel data analysis. Journal of Agricultural Science and Technology. 2016. № 18.1. P. 1-13.

6. Galindo L. M., Reyes O. Climate change, irrigation and agricultural activities in Mexico: A Ricardian analysis with panel data. Journal of Development and Agricultural Economics. 2015. № 7.7. P. 262-273.

7. Kassie M. et al. Measuring farm and market level economic impacts of improved maize production technologies in Ethiopia: evidence from panel data. Journal of Agricultural Economics. 2018. № 69.1. P. 76-95.

8. Salim R. Mamun S, Hassan K. Role of communication technologies in broadacre agriculture in Australia: an empirical analysis using panel data. Australian Journal of Agricultural and Resource Economics. 2016. № 60.2. P. 243-264.

9. Antonini C., Argilés-Bosch J. Productivity and environmental costs from intensification of farming. A panel data analysis across EU regions. Journal of cleaner production. 2017. № 140. P. 796-803.

10. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 20.05.2018)

11. The R Project for Statistical Computing. URL: https://www.r-project.org/ (дата звернення 20.05.2018)

12. RStudio – Open source and enterprise-ready professional software for R. URL^ https://www.rstudio.com/ (дата звернення 20.05.2018)

13. Лук'яненко І. Г., Городніченко Ю. О. Сучасні економетричні методи у фінансах. Київ: Літера ЛТД. 2002. 352 с.

REFERENCES:

1. Okselenko N. O. (2013) Osoblyvosti zastosuvannia lonhitiudnykh danykh dlia silskohospodarskykh pidpryiemstv. Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Ekonomika, 4, 117-120.

2. Chervak-Smerichko, O. Ju. (2013) Modeli longhitjudnykh danykh v empirychnykh doslidzhennjakh. Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho universytetu : zbirnyk naukovykh pracj, 3(40), 183-186.

3. Kumbhakar, S. C., Lien, G., & Hardaker, J. B. (2014). Technical efficiency in competing panel data models: a study of Norwegian grain farming. Journal of Productivity Analysis, 41(2), 321-337.

4. Zouabi, O., & Peridy, N. (2015). Direct and indirect effects of climate on agriculture: an application of a spatial panel data analysis to Tunisia. Climatic change, 133(2), 301-320.

5. Kumar, A., P. Sharma, and S. Joshi. “Assessing the impacts of climate change on land productivity in Indian crop agriculture: An evidence from panel data analysis.” Journal of Agricultural Science and Technology 18.1 (2016): 1-13.

6. Kumar, A., Sharma, P., & Joshi, S. (2016). Assessing the impacts of climate change on land productivity in Indian crop agriculture: An evidence from panel data analysis. Journal of Agricultural Science and Technology, 18(1), 1-13.

7. Kassie, M., Marenya, P., Tessema, Y., Jaleta, M., Zeng, D., Erenstein, O., & Rahut, D. (2018). Measuring farm and market level economic impacts of improved maize production technologies in Ethiopia: evidence from panel data. Journal of Agricultural Economics, 69(1), 76-95.

8. Salim, R., Mamun, S. A. K., & Hassan, K. (2016). Role of communication technologies in broadacre agriculture in Australia: an empirical analysis using panel data. Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, 60(2), 243-264.

9. Antonini, C., & Argilés-Bosch, J. M. (2017). Productivity and environmental costs from intensification of farming. A panel data analysis across EU regions. Journal of cleaner production, 140, 796-803.

10. State Statistics Service of Ukraine. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (date 20.05.2018)

11. The R Project for Statistical Computing. URL: https://www.r-project.org/ (date 20.05.2018)

12. RStudio – Open source and enterprise-ready professional software for R. URL: https://www.rstudio.com/ (date 20.05.2018)

13. Luk'janenko I. Gh., Ju. O. Ghorodnichenko (2002) Suchasni ekonometrychni metody u finansakh. Kyiv, Litera LTD, 352.

УДК 005.1:334.75

# До проблеми запобігання хаосу економічних систем

**Касьянова Н.В.**
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

**Кавун І.С.**
магістрант
Національного авіаційного університету

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності використання теорії хаосу в процесі управління промисловими підприємствами. Отримана модель катастрофи підприємства є детермінованою по відношенню до моделі розвитку, що дозволяє зробити висновок про стійку нерівновагу розвитку підприємства. Практичне застосування моделі дозволяє оцінити можливі зміни стійкості розвитку підприємства під впливом визначальних критеріїв оцінки. Одним з інструментів управління хаосом пропонується вважати хаос-інжиніринг – метод проведення планових експериментів, які показують, як система може вести себе в результаті збурень. Впровадження хаос-інжинірингу дозволить передбачити можливі збурення та підготувати систему до переходу на нову траєкторію розвитку в оптимальний момент часу з мінімальними втратами.

**Ключові слова:** мікроекономічна система, розвиток підприємства, теорія хаосу, катастрофа, хаос-інжиніринг.

Касьянова Н.В., Кавун И.С. К ПРОБЛЕМЕ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ХАОСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Цель исследования заключается в обосновании целесообразности использования теории хаоса в процессе управления промышленными предприятиями. Полученная модель катастрофы предприятия является детерминированной по отношению к модели развития, что позволяет сделать вывод об устойчивой неравновесие развития предприятия. Практическое применение модели позволяет оценить возможные изменения устойчивости развития предприятия под влиянием определяющих критериев оценки. Одним из инструментов управления хаосом предлагается считать хаос-инжиниринг – метод проведения плановых экспериментов, которые показывают, как система может вести себя в результате возмущений. Внедрение хаос-инжиниринга позволит предусмотреть возможные возмущения и подготовить систему к переходу на новую траекторию развития в оптимальный момент времени с минимальными потерями.

**Ключевые слова:** микроэкономическая система, развитие предприятия, теория хаоса, катастрофа, хаос-инжиниринг.

Kasianova N.V., Kavun I.S. TO THE PROBLEM OF PREVENTION OF CHAOS ECONOMIC SYSTEMS

The purpose of the study is to substantiate the feasibility of using the theory of chaos in the process of managing the industrial enterprises. The resulting model of the company's disaster is determined in relation to the development model, which allows us to conclude that there is a steady imbalance in the development of the enterprise. The practical application of the model allows assessing the possible changes in the sustainability of enterprise development under the influence of defining evaluation criteria. One of the tools for managing chaos is proposed to be chaos engineering – a method of conducting planned experiments that show how the system can behave as a result of disturbances. The introduction of chaos engineering will allow prediction of possible perturbations and preparation the system for the transition to a new development path at the optimal time with minimal losses.

**Keywords:** microeconomic system, enterprise development, chaos theory, disaster, chaos engineering.

**Постановка проблеми.** Сучасна ситуація в світі характеризується розгортанням глобальної системної кризи, посиленням конкурентної боротьби, наростанням невизначеності, ризиків та нестабільності в усіх сферах і на всіх рівнях економіки. Серед нових, динамічних наукових напрямків XXI століття провідне місце займають концепція «керованого хаосу», теорії «ентропійної логіки» та «ентропійної економіки». Активно розвивається новий міждисциплінарний напрямок наукових досліджень, який можна узагальнено назвати «наукою про хаос», предметом дослідження якої є системи з нелінійної динамікою, нестійкою поведінкою, ефектами самоорганізації, наявністю хаотичних режимів та біфуркації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами управління складними системами в умовах ентропії займалися такі науковці, як Хакен Г. [1], Прігожин І. та Стенгерс І. [2], Лепський В.Є. [3], Малінецький Г. та Курдюмов С. [4], Ахромеева Т. [5]. Саме вони розробили теоретичні основи теорії хаосу, але питання використання елементів дина-





© Касьянова Н.В., Кавун І.С.

мічного хаосу до управління мікроекономічними системами сучасною наукою практично не розглядалися.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Науковий пошук йде в основному в напрямку створення математичних моделей розвитку процесів на глобальному рівні, а також питань, пов'язаних з розвитком систем. Будь-яка система зазнає кризові етапи, які характеризуються тимчасовим переважанням однієї з сил, що призводить до хаосу, що руйнує попередні структури; потім відбувається гармонізація, рівновага відновлюється, але вже в новому, якісно іншому стані. Отже, необхідно акцентувати увагу на проблемі обґрунтування використання основних положень теорії хаосу для глобального і локального моделювання економічних процесів.

**Мета даного дослідження** полягає в обґрунтуванні доцільності використання теорії хаосу в процесі управління промисловими підприємствами в умовах невизначеності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Традиційний підхід розглядає хаос виключно як негативну категорію, тобто основною метою будь-якого спрямованого втручання в природні, соціальні або економічні процеси є мінімізація хаосу. Однак синергетика розкриває позитивну роль хаосу. У реальній дійсності всі процеси відбуваються нерівномірно: спокійні періоди змінюються напруженими критичними станами, коли необхідно прийняти рішення про подальший розвиток системи. У такі моменти визначальну роль відіграє не порядок, а хаос. Без цієї неупорядкованої, неконтрольованої, випадкової компоненти неможливі ніякі якісні зміни, перехід системи до якісно нового стану.

Теорія хаосу говорить, що складні системи надзвичайно залежні від початкових умов і невеликі зміни в навколишньому середовищі ведуть до непередбачуваних наслідків. Математичні системи з хаотичним поведінкою є детермінованими або впорядкованими. Для математичного опису хаотичних (катастрофічних) станів застосовується поняття біфуркації. У точках біфуркації (або поліфуркації, якщо альтернативних можливостей більше двох) траєкторія можливого розвитку системи розгалужується. Між порушенням стійкості та біфуркацією існує тісний зв'язок. Зміна якісних властивостей зазвичай порушує стійкість вихідної системи, і, відповідно, у цьому випадку система повинна мати ще якісь стан, відмінний від вихідного. Значення параметрів, при яких мають місце такі якісні зміни, зазвичай називаються біфуркаційними характеристиками системи.

Альтернативи (атрактори), які з'являються при цьому, є рівнозначними для системи і вибір гілки (шляху подальшого розвитку) залежить від випадкових флуктуацій, від факторів локального масштабу. Через малі коливання система спонтанно потрапляє до області тяжіння однієї з можливих траєкторій подальшого руху. Хаос спочатку забезпечує можливість сходу системи з колишньою траєкторії при втраті стійкості в зоні кризи, а потім допомагає підключитися до нового аттрактору, викликаючи перешкоди на цьому шляху. Саме в цьому проявляється конструктивна роль хаосу. Синергетична економіка показує, що хаос лежить в природі будь-який економічної системи.

Побудовані з урахуванням теорії хаосу динамічні математичні моделі, що використовувалися спочатку для моделювання фізичних, а потім біологічних процесів, мають багато спільного, хоча і зберігають специфічні особливості кожної з цих наук. Зараз моделі цього класу все ширше застосовуються в соціології та економіці, особливо при описі та прогнозуванні інвестиційних процесів, які за своєю природою відрізняються нестійкістю та високим ступенем залежності від випадкових (непрогнозованих) змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Одна з головних проблем, що виникає при моделюванні економічних процесів, полягає тому, що на динаміку мікро- та макроекономічних показників може впливати безліч змінних, причому в більшості випадків неможливо передбачити заздалегідь, які саме параметри будуть визначати розвиток системи. Загалом в економіці прийнято вважати, що навіть якщо механізм поведінки кожної системи на мікрорівні є невизначеним і непередбачуваним, як і ведення системи в макросередовище може бути описано за допомогою узагальнених змінних, що дозволяє його аналізувати і прогнозувати з достатнім ступенем достовірності.

Будь-яка математична модель спрощує реальну ситуацію, допускаючи, що якимись ефектами (змінними) можна знехтувати. Економічна модель, що враховує вплив стохастичних чинників, повинна враховувати ступінь впливу екзогенних сил на кінцеві результатів моделювання. Якщо результати моделювання вирішальним чином залежать від екзогенних стохастичних сил і в незначною мірою відчувають вплив взаємодії економічних змінних, то з наукової точки зору модель не представляє інтересу.

З іншого боку, якщо стохастичні ефекти не мають помітного впливу на якісні результати, то з точки зору традиційного підходу, стохастичні фактори можуть бути проігнорувати. Однак в синергетиці мається на увазі, що випадкові флуктуації можуть відігравати вирішальну роль у розвитку підприємства, навіть якщо сам розвиток визначається детермінованими механізмами. Еволюція залежить від причин, передбачити які з абсолютною точністю неможливе, тому впливом флуктуацій на детерміноване розвиток нехтувати не можна в будь-якій ситуації, особливо якщо детерміновані рівняння розглядаються поблизу критичних точок.

Таким чином, синергетична економіка розглядає процес розвитку складних соціально-економічних систем як взаємодія лінійності та нелінійності, стійкості та нестійкості, сталості та структурних змін. Нелінійність та нестійкість в синергетичної економіки представляються основними джерелами різноманітності та складності економічної динаміки, а не причинами появи шумів і випадкових явищ, як це прийнято в традиційній економічній науці.

Оскільки втрата стійкості мікроекономічної системи відбувається відповідно до дією стихійних механізмів розвитку, висновки теорії хаосу виявляються цілком прийнятні для аналізу умов, при яких підприємство перестає розвиватися еволюційно і вступає в фазу біфуркації. Розглянуті в цьому ракурсі висновки теорії хаосу виявляються найбільш актуальні для аналізу умов, що дозволяють уникнути небажаних біфуркацій, катастрофічної втрати стійкості системи, що і відбувається в сучасних умовах кризи.

Для фази циклу якісної зміни підприємства, пов'язаного з його переходом до нового стійкого стану, висновки теорії хаосу не можуть тлумачитися настільки однозначно і прямолінійно. Стрибкоподібний одномоментний перехід системи в новий стійкий стан, гіпотетично розглянутий теорією хаосу, може стати основою для розробки рекомендацій щодо переходу до нового стійкого стану.

Теорія хаосу розглядає граничні стани підприємства в аспекті стійкості-нестійкості, тому на цій основі можна в загальному вигляді отримати лише загальне уявлення про ті умови, які супроводжують перехід підприємства з одного стану в інший, в тому числі, його стабілізації.

Висновки, які випливають з осмислення сформульованої залежності, мають істотне значення для вивчення механізмів перехідних процесів підприємства як на стадії порушення стійкості (біфуркації та кризи), так і для набуття підприємством нового стійкого стану. Розшифрувати даний принцип стосовно до проблеми перехідних процесів можна наступним чином: для того, щоб порушити стійкість підприємства, досить впливати на окремі показники його економічного розвитку.

Найпростіша програма прогнозування елементарної катастрофи в економічній системі може бути побудована на основі даних про зв'язки змінних, які характеризують її поведінку. Функції, що описують ці зв'язки, можуть бути отримані економетричними методами.

Якщо встановлено, що між змінними, які характеризують поведінку системи, зв'язок описується поліномом третього ступеня виду

$$y = x^3 + a * x + b ,$$

то можна стверджувати, що в системі можливі прояви нестійкості. Якщо ж параметр *a* позитивний, але має місце тенденція його зменшення, то можна вважати, що система наближається до катастрофи. В обох випадках необхідно продовжити вивчення системи і виявити умови або можливі терміни настання катастрофи, оцінити її ймовірні наслідки.

Якщо за рівнем детермінації, рівнем значущості регресійне рівняння однієї з катастроф перевершує регресійні рівняння зв'язків сталого характеру, то слід вважати катастрофу можливою.

У якості об'єкту аналізу було обрано ПАТ «МОТОР СІЧ», яке займається розробкою, виробництвом, ремонтом та сервісним обслуговуванням авіаційних газотурбінних двигунів для літаків та вертольотів. На основі аналізу економічних показників діяльності підприємства оцінимо стійкість (табл.). Наведені показники дозволяють зробити висновок, про позитивні тенденції функціонування підприємства. Статистичний аналіз показав, що найбільш значущим в оцінці стійкості розвитку підприємства є значення коефіцієнта поточної ліквідності.

За вихідними даними економічних показників за 12 років була отримана найбільш детермінована модель розвитку підприємства, яка має вигляд:

$$y = x^3 - 16{,}185x + 24{,}826$$

При негативній величині параметра *a* функція, що описується рівнянням, являє собою немонотонну функцію. Вона має максимум і мінімум при значеннях $x = \pm\sqrt{a} = \pm 4{,}02$. В зв'язку з тим, що *x* – коефіцієнт поточної ліквідності, то його значення не може бути негативним. А функція розвитку підприємства досягне точки екстремуму (точки нестійкої рівноваги) при *x=4,02*.

Таблиця

**Динаміка розвитку ПАТ «МОТОР СІЧ» за 2006-2017 р.**

| | Вартість активів, тис. грн | Дохід від реалізації, тис. грн | Чистий прибуток, тис. грн | Собівартість реалізованої продукції, тис. грн | EBITDA margin, % | Поточна ліквідність |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2006 | 2267439 | 1278964 | 37627 | 762639 | 15,7 | 1,5 |
| 2007 | 2924979 | 1800852 | 216263 | 984263 | 22,17 | 1,725 |
| 2008 | 3537314 | 2131572 | 3843 | 1326556 | 17,14 | 1,432 |
| 2009 | 4210663 | 3837706 | 754646 | 2137504 | 31,88 | 1,977 |
| 2010 | 6141903 | 5106758 | 1248028 | 2666560 | 34,17 | 2,043 |
| 2011 | 8182339 | 5891225 | 1344161 | 2927924 | 38,77 | 2,294 |
| 2012 | 11712209 | 7845558 | 1822865 | 4628489 | 42,17 | 2,805 |
| 2013 | 13196110 | 8583924 | 1319191 | 4974227 | 36,46 | 3,262 |
| 2014 | 16584942 | 10730122 | 1560367 | 5514991 | 53,81 | 2,784 |
| 2015 | 20756541 | 13830655 | 3399842 | 4907340 | 69,6 | 2,786 |
| 2016 | 25251032 | 10546323 | 2044097 | 4137864 | 41,73 | 3,197 |
| 2017 | 29243457 | 15150429 | 3104174 | 6687998 | 42,18 | 3,531 |

*Джерело: розраховано за статистичною звітністю підприємства*

Оскільки модель катастрофи ПАТ «МОТОР СІЧ» детермінована по відношенню до моделі розвитку підприємства, то можна зробити висновок про сталість розвитку за період 2006-2017 рр. Тобто економічний стан ПАТ «МОТОР СІЧ» можна охарактеризувати як сталий розвиток.

Далі, використовуючи отримані рівняння регресії, розрахуємо можливі зміни інтегрального показника при зміни його окремих показників в бік збільшення або зменшення. При цьому для рівнянь сталого розвитку відхилення показників менше 50 %, а для рівнянь нестійкого розвитку, які характеризуються аномальною дисперсією, відхилення показників становить понад 50 %. В той же час, неможливо оцінити зміна розвитку підприємства, так як розмах показника розвитку, що аналізується, варіюється від катастрофічного до відмінного в межах «одного кроку» (при зміні коефіцієнта поточної ліквідності на 50 % в той або інший бік).

Отже, практичне застосування елементів теорії катастроф дозволяє оцінити можливі зміни стійкості розвитку підприємства під впливом визначальних критеріїв оцінки, а також виявити основні позитивні напрямки зміни показників для підвищення стійкості підприємства в умовах невизначеності. Але стійкий розвиток підприємства сьогодні не гарантую відсутності катастроф завтра. Будь який незначний вплив зовнішнього середовища може призвести до втрати підприємством стану рівноваги.

У сучасному світі має особливе значення вивчення можливості управління генерацією хаосу, поведінкою складних нелінійних систем і проявом нестабільності, а також можливості часткової детермінації поведінки системи в турбулентному світі. Теорія керованого хаосу почала розроблятися в 80-і роки минулого століття. У цій теорії визначаються засоби створення керованого хаосу систем. В ході застосування цієї теорії система штучно переводиться до стану хаосу. Керований хаос – головний елемент вибудови з хаосу точки початку нового аттрактору, переходу до нового стану порядку.

Найбільш цікавим є ефект випередження реакції системи, який можна розглядати як феномен передбачення. Так людська свідомість має доступ до інформаційних потоків ще до того моменту як подія стає тим фактом, що трапився. На думку Буданова В.Г., існують кілька типів стратегій використання керованого хаосу, які безпосередньо залежать від горизонту передбачуваності: силовий сценарій, інформаційний сценарій, стратегія утримання в зоні нового аттрактору і пасивний сценарій [6]. Вибір тієї або іншої стратегії залежить від мети, яку ставить керуюча підсистема.

Одним з можливих інструментів управління хаосом, на наш погляд, можна вважати хаос-інжиніринг (*chaos engineering*) – це фактично «ін'єкція» зовнішніми та внутрішніми впливами, можливість перевірити здатність системи реагувати на збурення. Це ефективний метод для практики, підготовки та запобігання / мінімізації втрат, перш ніж вони стануться в реальності. Невірно думати про хаос-інжиніринг як хаотичний процес. Насправді, технологія хаосу включає в себе задумані планові експе-

рименти, які показують, як система може вести себе в результаті збурень. Це експерименти, в ході яких формується гіпотеза про поведінку системи, оцінюються впливи, що дозволяють поліпшити систему, та визначається час та потужність керуючих впливів щоб запобігти негативному тиску на систему.

Важливим принципом техніки хаос-інжиніринг є мінімізація радіусу вибуху – негативних змін, що дозволяє збільшити впевненість у системі та розуміння масштабів потенційного ризику.

Поняття хаос-інжинірингу базується на категорії «антіхрупкость» (*antifragility*), яка введена Н. Талебом. Антихрупкість – це здатність до отримання вигоди з невдач, втрат, помилок; вміння загартовуватися, розвиватися і ставати сильнішими при зіткненні з хаосом [7]. Поняття антіхрупкості широко використовується в живих організмах (екології, фізіології, психології, тощо.) і відноситься до здатності системи активно долати проблеми і адаптуватися до нової ситуації. Антіхрупкость виходить за рамки стійкості, тому що вона має на увазі еволюцію системи, здатну розвиватися в результаті стресу, якій вона була піддана, щоб пристосуватися до нових можливих «збоїв». Стійкість же визначається як здатність «поглинати» дестабілізуючі фактори, які можуть бути викликані стресовими факторами.

**Висновки.** Таким чином, впровадження стратегії керованого хаосу, яка базується на хаос-інжинірингу, передбачає певну «хаосіфікацію» системи контрольованим чином, що дозволить передбачити можливі збурення та підготувати систему до переходу на нову траєкторію розвитку у оптимальний момент часу з мінімальними втратами. Завдяки хаос-інжинірингу можна домогтися більш глибокого бачення наслідків хаосу з метою поліпшення стійкості системи. Це, в кінцевому рахунку, є основою створення більш зрілих і надійних систем, здатних відновлюватися та знижувати шкоду в разі серйозного інциденту безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен; пер. с англ. М. : Мир, 1985. 423 с.

2. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс; пер. с англ. М.: Прогресс, 1986. 432 с.

3. Лепский В.Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию / В.Е. Лепский. М.: Когито-Центр, 2009. 208 с.

4. Малинецкий Г.Г. Хаос. Тупики, парадоксы, надежды / Г.Г. Малинецкий // Компьютерра. 1998. № 47. С. 25-26.

5. Ахромеева Т.С. Структуры и хаос в нелинейных средах / Т.С. Ахромеева, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. М. : Физматлит, 2007. 488 с.

6. Буданов В.Г. Онтологии трансформации социальной реальности эпохи перемен // Междисциплинарные исследования: постнеклассический подход / Под ред. В.Г. Буданова. М.: Макс-Пресс, 2011. С. 3-34.

7. Талеб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Н.Н. Талеб; пер. с англ. Н. Караева. М.: КоЛибри, 2014. 768 с.

REFERENCES:

1. Khaken G. (1985) Sinergetika. Ierarkhii neustoychivostey v samoorganizuyushhikhsya sistemakh i ustroystvakh [Synergetics. Instabilities hierarchy in self-organizing systems and devices]. Moscow, Mir Publ (in Russian).

2. Prigozhin I., Stengers I. (1986). Poryadok iz khaosa: Novyy dialog cheloveka s prirodoy [The order of chaos: A new dialogue between man and nature]. Moscow, Progress (in Russian).

3. Lepskiy V.E. (2009). Sub“ektno-orientirovannyy podkhod k innovatsionnomu razvitiyu [Subjective-oriented approach to innovative development]. Moscow, Kogito-Tsentr.

4. Malinetskiy G.G. (1998) Khaos. Tupiki, paradoksy, nadezhdy [Chaos. Dead, paradoxes, hopes]. Komp'yuterra, no. 47, pp. 25-26.

5. Akhromeeva T.S., Kurdyumov S.P., Malinetskiy G.G. (2007). Struktury i khaos v nelineynykh sredakh [Structure and chaos in nonlinear media]. Moscow, Fizmatlit Publ. (in Russian).

6. Budanov V.G. (2011). Ontologii transformatsii sotsial'noy real'nosti epokhi peremen Ontologies of the transformation of the social reality of the era of change Mezhdistsiplinarnye issledovaniya: postneklassicheskiy podkhod [Interdisciplinary Research: Post-Necessary Approach]. Moscow, Maks-Press, pp. 3-34.

7. Taleb N.N. (2014). Antikhrupkost'. Kak izvlech' vygodu iz khaosa [Anti-friction. How to benefit from chaos]. Moscow, KoLibri (in Russian).

УДК 519.86

# Методи планування виробничої програми підприємства

**Климко О.Г.**
старший викладач кафедри економічної теорії
та економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті досліджується актуальна для сучасної економіки проблема – планування виробничої діяльності підприємства. Запропоновано використовувати методи ABC-XYZ-аналізу для визначення оптимальної асортиментної структури виробничого підприємства. Підтверджено, що ці методи є ефективним інструментом управлінського обліку та контролю.

**Ключові слова:** ABC-XYZ-аналіз, виробнича програма підприємства, управління запасами, товарна група, товарообіг.

Климко Е.Г. МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследуется актуальная для современной экономики проблема – планирование производственной деятельности предприятия. Предложено использовать методы ABC-XYZ-анализа для определения оптимальной ассортиментной структуры производственного предприятия. Подтверждено, что эти методы есть эффективным инструментом управленческого учета и контроля.

**Ключевые слова:** ABC-XYZ-анализ, производственная программа предприятия, управление запасами, товарная группа, товарооборот.

Klymko O.H. METHODS OF PLANNING THE PRODUCTION PROGRAM OF THE ENTERPRISE

In the article, the actual for modern economy problem is studied – planning of the enterprise's production activity. It is suggested to use the methods of ABC-XYZ-analysis to determine the optimal assortment structure of the production enterprise. It is confirmed that these methods are an effective instrument of management accounting and control.

**Keywords:** ABC-XYZ-analysis, production program of the enterprise, inventory management, commodity group, commodity turnover.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Метою діяльності кожного підприємства є одержання максимально можливого прибутку. Методом досягнення цієї мети є ефективне управління виробничою програмою підприємства. Першочерговим важливим рішенням для кожного підприємства є визначення плану оптимальної структури номенклатури продукції та її максимально можливого обсягу виробництва, тобто складання оптимального бізнес-плану. Використання методів ABC-XYZ-аналізу до бізнес-плану дозволяє: розподілити його за класами, визначити принципи та параметри керування для кожного класу, провести аналіз та здійснити прогнозування значень на майбутній період.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема формування виробничої програми є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, серед українських дослідників слід відзначити таких як І.М. Бойчик [1], Г.М. Тарасюк [2], О.Ю. Масленіков [3]. Дослідження поняття «товарний асортимент» та формування асортименту представлено в працях вчених-економістів відомих своїми розробками у сфері стратегічного маркетингу, серед яких С.В. Корягіна [5], С.В. Гришко [6], Ю.А. Харченко [8] та ін. Така увага авторів до цієї проблеми пояснюється тим, що товар є основним елементом товарної політики.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Найбільше уваги авторів приділяється питанням формування асортименту товарів, дослідженню конкурентоспроможності товарів, водночас питання планування оптимальної асортиментної структури, залишається не достатньо розкритим.

**Формулювання цілей статті.** Виконати ABC-XYZ-аналіз номенклатури товарів і обсягів продажу підприємства на прикладі ТОВ «Фірма ДІАМАНТ ЛТД» з метою формування виробничої програми підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «виробнича програма» вітчизняні науковці інтерпретують дещо по-різному, хоча й вкладають у нього єдиний зміст. Так, І.М. Бойчик [1, с. 125] виробничу програму під-



© Климко О.Г.

приємства розглядає як «систему адресних завдань з виробництва й доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості та в установлені терміни згідно з договорами поставок». Вчені Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб [2], стверджують, що «виробнича програма визначає необхідний обсяг виробництва продукції в плановому періоді, який відповідає номенклатурою, асортиментом і якістю вимогам плану продажів». Таким чином, під загальним поняттям виробничої програми підприємства слід розуміти річний план випуску продукції підприємства в розрізі номенклатурних та асортиментних позицій, сформований на основі маркетингового аналізу ринку та приведений у відповідність до рівня виробничого потенціалу даного підприємства.

Важливим етапом процесу виробничого планування на підприємстві є формулювання оптимальної виробничої програми, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та за прийнятим критерієм забезпечує найкращі результати його діяльності. Оптимізацію виробничої програми здійснюють із метою: визначення плану оптимальної структури номенклатури продукції та максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва [3].

До методів формування виробничої програми підприємства можна віднести методи економічного аналізу асортименту. Найпоширенішими серед них є АВС-аналіз та XYZ-аналіз. АВС-аналіз – це метод підвищення ефективності та результативності системи продажів підприємства. Найбільш часто метод АВС-аналізу використовують для оптимізації номенклатури товару (асортименту) і його запасів з метою збільшення обсягу продажів. Іншими словами, мета АВС-аналізу є виділення найбільш перспективних товарів (або групи товарів), які приносять максимальний розмір прибутку для компанії.

Даний вид аналізу ґрунтується на закономірності виявленої економістом Парето: «20% продукції забезпечують, 80% прибутків компанії» [4]. Метою компанії при проведенні такого аналізу є надійний контроль 20% позицій, що дозволить на 80% контролювати систему, будь то запаси сировини та комплектуючих, чи продуктовий ряд підприємства й т.п. Управління продажами і грошовими платежами безпосередньо впливають на фінансову стійкість і платоспроможність компанії.

Представлення у діяльності підприємств принципу Парето може бути різним. Принцип підтверджує неврівноваженість між причинами та їх наслідками. Співвідношення 80 до 20 є приблизним середнім значенням цієї неврівноваженості. Межа, яка встановлюється між класами, залежить від виду галузі, специфіки роботи підприємства і існуючого ринку. Якщо розглядати класифікацію товарів підприємства за їх прибутковістю, найбільше придатним є наступний розподіл:

Група «А» – максимально цінні товари, займають 20% асортименту продукції та приносять 70% прибутку від продажів;

Група «В» – малоцінні товари, що займають 30% асортименту продукції та забезпечують 25% продажів;

Група «С» – не затребувані товари, що займають 50% асортименту та забезпечують 5% прибутків від продажів [5].

Товари компанії групи «А» є цільовими. Вони вимагають максимальної уваги до їх виробництва і реалізації. В управлінні запасами цієї категорії необхідно вирішувати наступні функції:

1. постійного спостереження та аналізу попиту;
2. планування закупок на основі логістичних моделей керування запасами;
3. посилений контроль за рахунок інвентаризації;
4. постійний облік наявності товарів із оновленням даних у інформаційній базі [6, с. 45].

Етапи проведення АВС-аналізу номенклатури товарів і обсягу продажів підприємства можна поділити на чотири основні етапи, які надано на рисунку 1.

**Рис. 1. Основні етапи АВС-аналізу [7]**

Прикладну частину дослідження виконано на статистичних матеріалах ТОВ «Фірма ДІАМАНТ ЛТД», яке було засновано 20 травня 1994 року. На той момент основним видом діяльності підприємства було виробництво круп та ядра соняшника. На даний момент – виробництво пластівців з усіх видів зернобо-

бових, класичних вівсяних, гречаних, ячмінних пластівців і таких незвичайних як рисові, житні і кукурудзяні. Фірма також виробляє ексклюзивні для ринку швидкорозварювані крупи подвійного очищення, мюслі, толокно, різні види борошна, в тому числі цільнозернове борошно, мультизернове, вівсяне, гречане та інші. У 2013 році ТОВ «Фірма ДІАМАНТ ЛТД» отримала сертифікат виробника органічної продукції, і стало єдиним оператором органічних пластівців в Україні.

На основі номенклатури товарів і розміру виручки на кожен з видів за 2017 рік, проведено АВС-аналіз з метою виявлення найбільш значимих в даних групах товарів категорій продукції, на які слід звернути увагу і вирішити їх подальше місце у асортименті підприємства.

Результати проведеного дослідження представлено у таблиці 1.

Проаналізувавши результати АВС-аналізу для кожної з 3–х товарних груп, можна зробити висновки: до групи А можна віднести три номенклатурні позиції, які займають 13,04% товарного асортименту і 77,52% обсягу реалізації продукції. До цієї групи відносять борошно вівсяне, пластівці вівсяні та борошно пшеничне.

До групи В входять шість номенклатурних позицій, що займає 26,09% їх загальної кількості й приносить підприємству 16,87% валового доходу. Слід зазначити, що до цієї групи входять такі номенклатурні позиції як: макарони, крупа вівсяна, висівки вівсяні, борошно кукурудзяне, толокно вівсяне та кутя яра.

Група С є найбільш кількісною: 60,87% номенклатури або чотирнадцять номенклатурних позицій забезпечують підприємству тільки 5,60% валового доходу. Але такий результат ще не свідчить про необхідність непродуманого виключення номенклатурних позицій групи С з асортименту. До даної групи відносяться: кутя яра, пластівці гречані, рис, крупа гречана, борошно гречане, пластівці кукурудзяні, пластівці пшоняні, пластівці пшеничні, пластівці рисові, крупа пшенична, крупа пшоно, пластівці горохові, висівки пшеничні та крупа ячна.

Таблиця 1

**Результати застосування АВС-аналізу**

| Продукція | Виручка | Питома вага,% | Питома вага наростаючим підсумком, % | Група | Кількість товарів в групі | Питома вага товарів в групі, % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Борошно вівсяне | 13 931,80 | 33,01 | 33,01 | A | 3 | 13,04 |
| Пластівці вівсяні | 9 811,74 | 23,25 | 56,26 | | | |
| Борошно пшеничне | 8 971,94 | 21,26 | 77,52 | | | |
| Макарони | 3 329,66 | 7,89 | 85,41 | B | 6 | 26,09 |
| Крупа вівсяна | 1 015,27 | 2,41 | 87,82 | | | |
| Висівки вівсяні | 835,58 | 1,98 | 89,80 | | | |
| Борошно кукурудзяне | 724,58 | 1,72 | 91,52 | | | |
| Толокно вівсяне | 649,90 | 1,54 | 93,06 | | | |
| Кутя озима | 565,50 | 1,34 | 94,40 | | | |
| Кутя яра | 468,44 | 1,11 | 95,51 | C | 14 | 60,87 |
| Пластівці гречані | 458,38 | 1,09 | 96,59 | | | |
| Рис | 409,36 | 0,97 | 97,56 | | | |
| Крупа гречана | 375,59 | 0,89 | 98,45 | | | |
| Борошно гречане | 195,25 | 0,46 | 98,91 | | | |
| Пластівці кукурудзяні | 143,49 | 0,34 | 99,25 | | | |
| Пластівці пшоняні | 118,17 | 0,28 | 99,53 | | | |
| Пластівці пшеничні | 71,74 | 0,17 | 99,70 | | | |
| Пластівці рисові | 37,99 | 0,09 | 99,79 | | | |
| Крупа пшенична | 25,33 | 0,06 | 99,85 | | | |
| Крупа пшоно | 21,10 | 0,05 | 99,90 | | | |
| Пластівці горохові | 16,89 | 0,04 | 99,94 | | | |
| Висівки пшеничні | 12,66 | 0,03 | 99,97 | | | |
| Крупа ячна | 10,65 | 0,03 | 100,00 | | | |
| Разом | 42 201,01 | 100,00 | | | 23 | 100,00 |

Для врахування фактору випадковості продажу, використовують XYZ-аналіз, який надає можливість оцінити стабільність певних об'єктів чи процесів (це може бути продаж товарів, поведінка покупців, ефективність працівників тощо). Для прикладу, XYZ-аналіз дозволяє виконувати групування товарів компанії залежно від попиту на них протягом певного проміжку часу. Алгоритм XYZ-аналізу можна представити наступними етапами [8, с. 198]:

1. За вказаними періодами – визначення коефіцієнтів варіації показників продажу товарів.
2. Відповідно до зростанням коефіцієнта варіації – угруповання товарів.
3. Розподіл по категоріям X, Y, Z.

Група X – це товари, що характеризуються стабільним попитом (обсягом продажу), тому існує висока ймовірність правдивого прогнозування продажу. Коефіцієнт варіації приймає значення від 0 до 10%.

Група Y – це товари, що мають нестійкі рівні обсягів продажу, які характеризуються середніми можливостями їх прогнозування. Коефіцієнт варіації приймає значення від 11 до 25%.

Група Z – це товари, що користуються нерегулярним і нестабільним попитом. Точність прогнозування їх попиту невисока. Коефіцієнт варіації приймає значення вище 25%.

Результати XYZ-аналізу наведено в таблиці 2.

В результаті отримано таку класифікацію товарів: кутя яра, борошно пшеничне, макарони, пластівці пшоняні та рис мають самий стійкий попит. Тобто обсяг продажів в середньому по кварталах відхиляється на 6%. Компанії варто приділити особливу увагу складським запасам даних товарів.

До групи "Y" потрапили досить багато різних видів продукції, компанії слід оперативно відстежувати складські запаси. Товари групи "Z" продаються не регулярно, їх запаси можуть бути скорочені і фірма може працювати за попереднім замовленням.

XYZ-аналіз добре себе зарекомендував на практиці управління запасами і асортиментом товарів, також його часто об'єднують з ABC аналізом, що дозволяє провести двокритеріальне угруповання товарів. У резуль-

Таблиця 2

**Результати застосування XYZ-аналізу**

| Продукція | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | Коеф. варіації, % | Група |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Кутя яра | 112,43 | 126,48 | 117,11 | 112,43 | 4,90% | |
| Борошно пшеничне | 2422,42 | 2242,99 | 2063,55 | 2242,99 | 5,66% | |
| Макарони | 765,82 | 865,71 | 899,01 | 799,12 | 6,32% | **X** |
| Пластівці пшоняні | 30,72 | 31,91 | 28,36 | 27,18 | 6,33% | |
| Рис | 90,06 | 106,43 | 102,34 | 110,53 | 7,48% | |
| Пластівці кукурудзяні | 35,87 | 41,61 | 34,44 | 31,57 | 10,19% | |
| Висівки вівсяні | 175,47 | 225,61 | 200,54 | 233,96 | 10,95% | |
| Пластівці рисові | 7,98 | 11,02 | 9,12 | 9,88 | 11,66% | |
| Борошно кукурудзяне | 202,88 | 195,64 | 181,14 | 144,92 | 12,33% | |
| Крупа гречана | 105,17 | 101,41 | 93,90 | 75,12 | 12,33% | |
| Крупа пшенична | 7,09 | 6,84 | 6,33 | 5,07 | 12,30% | |
| Пластівці гречані | 96,26 | 105,43 | 123,76 | 132,93 | 12,65% | |
| Пластівці пшеничні | 14,35 | 17,22 | 19,37 | 20,81 | 13,57% | **Y** |
| Висівки пшеничні | 3,42 | 3,80 | 2,91 | 2,53 | 15,23% | |
| Борошно вівсяне | 3343,63 | 2647,04 | 3761,59 | 4179,54 | 16,25% | |
| Крупа ячна | 2,02 | 2,56 | 2,87 | 3,19 | 16,22% | |
| Крупа пшоно | 4,85 | 6,12 | 7,39 | 5,06 | 17,23% | |
| Борошно гречане | 62,48 | 46,86 | 37,10 | 48,81 | 18,55% | |
| Крупа вівсяна | 192,90 | 243,67 | 253,82 | 324,89 | 18,55% | |
| Кутя озима | 147,03 | 180,96 | 130,06 | 107,44 | 18,97% | |
| Толокно вівсяне | 103,98 | 227,47 | 168,97 | 149,48 | 27,28% | |
| Пластівці вівсяні | 1668,00 | 1962,35 | 3532,23 | 2649,17 | 29,26% | **Z** |
| Пластівці горохові | 2,70 | 5,40 | 5,57 | 3,21 | 30,31% | |

таті застосування спільного ABC-XYZ-аналізу виконується групування товарів на 9 класів.

Результати застосування суміщеного ABC- та XYZ-аналізу наведено у таблиці 3.

Основний товарообіг компанії забезпечують товари класу А і В. Їх наявність повинна бути постійною. Саме тому, для товарів класу А, створюється надлишковий страховий запас, а для товарів групи В – достатній. XYZ-аналіз дозволяє більш точно налаштувати систему управління товарними запасами і за вдяки цьому знизити сумарний товарний запас.

Товари групи AX і BX характеризуються високим товарообігом та стабільністю. Наявність товару повинна бути постійною. Надмірний страховий запас для цього створювати не потрібно. Споживання товарів цієї групи стабільне, його добре можна прогнозувати.

У групах AY і BY товари мають недостатню стабільність споживання але їм характерний високий товарообіг. Для того щоб забезпечити постійну наявність товарів групи, потрібно збільшити страховий запас.

У групах AZ і BZ товари мають низьку прогнозованість споживання при наявному високому товарообігу. Забезпечення гарантованої наявності товарів даної групи лише за рахунок надлишкового страхового товарного запасу, призведе до того, що значно збільшиться середній товарний запас підприємства.

Товарам групи С характерна більша частина асортименту компанії. Застосування XYZ-аналізу надає можливість значно скоротити час, який потрібен для управління і контролю над товарами даної групи.

Для товарів групи CX можна використовувати (з постійною періодичністю) систему замовлень та знизити страховий товарний запас.

Для товарів групи CY можна застосовувати систему замовлення (з постійною сумою або обсягом). Формувати страховий запас потрібно, виходячи з наявних у підприємства фінансових можливостей.

Групу CZ складають нові товари, товари спонтанного попиту, що поставляються під замовлення. Частину цих товарів можна без втрат виводити з асортименту, а іншу частину доцільно регулярно контролювати. У товарах цієї групи виникають неліквідні або товарні запаси, які важко реалізувати, від яких підприємство несе втрати. З асортименту необхідно виключати залишки товарів, які отримуються під замовлення або які вже не випускаються. Такі залишки товарів зазвичай відносяться до категорії «стоків».

**Висновки із цього дослідження.** Виробнича програма підприємства або план виробництва і реалізації продукції – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції до споживачів у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок.

Виробнича програма підприємств визначає кількість, склад та обсяг продукції, яка повинна бути виготовлена у плановому періоді і доставлена до споживачів. Вона є головним розділом планів підприємства. Всі інші розділи планів розробляються у відповідності з виробничою програмою і спрямовані на забезпечення її виконання.

Таблиця 3

**Результати застосування спільного ABC- та XYZ-аналізу**

| | A | B | C |
|---|---|---|---|
| **X** | Борошно пшеничне | Макарони | Кутя яра |
| | | | Рис |
| | | | Пластівці пшоняні |
| **Y** | Борошно вівсяне | Крупа вівсяна<br>Кутя озима<br>Борошно кукурудзяне<br>Висівки вівсяні | Пластівці гречані |
| | | | Крупа гречана |
| | | | Борошно гречане |
| | | | Пластівці кукурудзяні |
| | | | Пластівці пшеничні |
| | | | Пластівці рисові |
| | | | Крупа пшенична |
| | | | Крупа пшоно |
| | | | Висівки пшеничні |
| | | | Крупа ячна |
| **Z** | Пластівці вівсяні | Толокно вівсяне | Пластівці горохові |

Максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їхніх ресурсів та отриманні максимального прибутку є головним завданням виробничої програми.

Поєднання даних стосовно співвідношення вартості запасів та їх кількості, які отримані за допомогою АВС-аналізу, з даними стосовно співвідношення кількості та рівномірності споживання XYZ-аналізу надають можливість отримати цінні інструменти для планування, управління й контролю для системи постачання і управління запасами.

На основі застосування АВС-XYZ-аналізу, який є ефективним інструментом управлінського обліку, обґрунтовано оптимальну асортиментну структуру виробництва. Він надає можливість для вироблення різних стратегій управління асортиментною групою товарів, що полегшує роботу із великим асортиментом та дозволяє скоротити витрати на управління запасами. За отриманими результатами можна зробити висновок, що товари класу А і В (борошно пшеничне, макарони, кутя яра, рис та пластівці пшоняні) забезпечують основний товарообіг компанії. Тому необхідно забезпечити постійну їх наявність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойчик, І.М. Економіка підприємства [Текст]: підручник / І.М. Бойчик. – К.: Кондор, 2016. 378 с.

2. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – [2-е вид.] – К. : Каравелла, 2005. 312 с.

3. Масленіков О.Ю. Оптимізація виробничої програми підприємства // О.Ю. Масленіков, С.І. Савуляк // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2010. Вип. 20.2. С. 264-266.

4. Центр управления финансами. Center-YF. АВС-анализ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://center-yf.ru/data/Marketologu/ABC-analiz.php

5. Корягіна С.В. Маркетинговий аудит [текст] навч. посіб. / С.В. Корягіна, М.В. Корягін – К: «Центр учбової літератури», 2014. 320 с.

6. Гришко С.В. Экономико-математическая модель управления товарными запасами / С.В. Гришко, Е.В. Пересада // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. 2008. № 3 (3). С. 38-50.

7. Климко О.Г. Економіко-математичне моделювання асортименту товарів малого підприємства / О.Г. Климко, В.С. Рибас // Економіка і регіон: наук. вісник. № 1 (56). Полтава: ПолтНТУ, 2016. С. 139-145.

8. Харченко Ю.А. Управління товарними запасами торговельного підприємства / Ю.А. Харченко // Економічний простір: зб. наук. пр. 2017. № 120. С. 222−229.

REFERENCES:

1. Boichyk, I.M. (2016). Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics]. Kyiv: Kondor.

2. Tarasiuk, H.M., & Shvab, L.I. (2005). Planuvannia diialnosti pidpryiemstva [Planning of enterprise activity]. Kyiv: Karavella.

3. Maslenikov, O.Yu., & Savulak, C.I. (2010). Optymizachiia vyrobnychoi programmy pidpryiemstva [Optimization of enterprise production program]. Naukovyi visnyk nachionalnogo lisotekhnichnogo universytetu Ukrainy – Scientific herald of the National Forestry University of Ukraine, issue 20.2, 264-266.

4. Tsentr upravleniia finansami. Center-YF. ABC-analiz. [Financial Management Center. Center-YF. ABC-analysis]. center-yf.ru/data/Marketologu/ABC-analiz.php Retrieved from http://center-yf.ru/data/Marketologu/ABC-analiz.php [in Russian].

5. Koriagina, C.V., & Koriagin, M.V. (2014). Marketyngovy audit [Marketing audit]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.

6. Grishko, S.V., & Peresada, E.V. (2008). Ekonomiko-matematicheskay model upravleniia tovarnymi zapasami. [Economic-mathematical model of inventory management]. Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy mashinobudivnoi galuzi: problemy teorii ta praktyky – Economics and management of enterprises in the machine-building industry: problems of theory and practice. 3 (3), 38-50. [in Russian].

7. Klymko, O.G., & Rybas, V.S. (2016). Ekonomiko-matematychne modeliuvannia asortymentu tovariv malogo pidpryiemstva. [Economic and mathematical modeling of assortment of small enterprise goods]. Ekonomika i region − Economics and region, 1 (56), 139-145.

8. Kharchenko, Yu.A. (2017). Upravlinnia tovarnymy zapasamy torgovelnogo pidpruiemstva. [Management of commodity stocks of a trading enterprise]. Ekonomichnyi prostir − Economic space, 120, 222-229.

УДК 519.86

# Економіко-математичне моделювання комунікаційної складової рекламної стратегії торговельного підприємства

**Панасенко Н.Л.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
та економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

**Щербініна С.А.**
старший викладач кафедри економічної теорії
та економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

**Мирошниченко Т.С.**
студентка
Навчально-наукового інституту фінансів,
економіки та менеджменту
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена актуальним питанням використання наявних ресурсів рекламного бюджету торговельного підприємства з максимальною ефективністю. Побудовано економіко-математичну модель оптимальної комбінації рекламних заходів яка забезпечить максимальне охоплення цільової аудиторії споживачів при обмежених фінансових ресурсах.

**Ключові слова:** оптимізація, рекламний бюджет, комунікаційна складова, рекламна кампанія, рейтинг рекламних повідомлень.

Панасенко Н.Л., Щербинина С.А., Мирошниченко Т.С. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КОММУНИКАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РЕКЛАМНОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам использования имеющихся ресурсов рекламного бюджета торгового предприятия с максимальной эффективностью. Построена экономико-математическая модель оптимального сочетания рекламных мероприятий которая обеспечит максимальный охват целевой аудитории потребителей при ограниченных финансовых ресурсах.

**Ключевые слова:** оптимизация, рекламный бюджет, коммуникационная составляющая, рекламная кампания, рейтинг рекламных сообщений.

Panasenko N.L., Shcherbinina S.A., Myroshnychenko T.S. ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF THE ADVERTISING STRATEGY COMMUNICATION COMPONENT OF THE TRADING ENTERPRISE

The article deals with actual issues of using the existing resources of the advertising budget of the trading company with maximum efficiency. The economic-mathematical model of the optimal combination of advertising events has been constructed, which will ensure the maximum coverage of the target audience of consumers with limited financial resources.

**Keywords:** optimization, advertising budget, communication component, advertising campaign, rating of advertising messages.

**Постановка проблеми у загальному вигляді** В умовах динамічного конкурентного середовища та обмеженості фінансових ресурсів постає завдання визначення рекламного бюджету торговельного підприємства з метою використання наявних ресурсів з максимальною ефективністю. Будь-яке відхилення від оптимальності приводить до неефективності: при меншому бюджеті підприємство недоодержує прибуток від продажів (тому що не всі споживачі інформовані про товар), при більшому бюджеті підприємство просто витрачає частину фінансових ресурсів безрезультатно (тому що всі споживачі інфор-



© Панасенко Н.Л., Щербініна С.А., Мирошниченко Т.С.

мовані й додаткова реклама не потрібна). Це підтверджує актуальність питання оптимізації витрат на рекламну кампанію торговельного підприємства. Вирішення проблеми оптимізації структури рекламного бюджету сприятиме ефективному стимулюванню збуту продукції, раціональному використанню ресурсів, досягненню високих фінансових результатів та забезпечуватиме певною мірою формування позитивного іміджу підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Питання оптимізації рекламних стратегій підприємства є предметом дослідження багатьох науковців, зокрема Л.Ю. Луференко [1], Л.В. Хомченко [2], В.І. Скіцько [3], О.В. Тарасов [4], О.М. Овдіюк, О.Г. Булуй [5], Г.М. Удянська [6]. Економіко-математичне моделювання поширення рекламних звернень підприємства з раціональним розподілом фінансування по кожному каналі з максимізацією прибутку методом градієнтного спуску представлено в роботі В.П. Лісовської [7]. Проблемами автоматизації прийняття оптимального рішення при плануванні реклами підприємств малого та середнього бізнесу займалися В.І. Дубровін, К.О. Фандєєва [8]. Водночас попри велику кількість та різноплановість досліджень питання оптимізації витрат при плануванні рекламної кампанії на сьогодні потребує подальшого вивчення.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**

Економіко-математичне моделювання витрат на рекламну кампанію торговельного підприємства розв'язує проблему розподілу обмежених фінансових ресурсів між різними каналами поширення інформації про продукцію, а саме: преса, інтернет-реклама, телебачення, телефонний маркетинг, Email-розсилки, радіо-ефір. Вирішенням цієї задачі є забезпечення найбільшої кількості споживачів проінформованих про продукцію та відповідно збільшення прибутку підприємства.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є формування оптимальної комбінації рекламних заходів, яка забезпечить максимальне охоплення цільової аудиторії споживачів при обмежених фінансових ресурсах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Обсяг продажів торговельного підприємства становить певну величину і при відсутності рекламних витрат. Витрати на рекламу (в будь-якому її прояві) викликають збільшення обсягів продажів. Також обсяги продажів, пов’язані з уже напрацьованими зв’язками, є наслідком реклами в минулих періодах [8].

Використання одночасно різних каналів поширення інформації про продукцію, одні з яких доповнюють і посилюють дію інших підвищує ефективність рекламної кампанії торговельного підприємства.

Метою рекламного бюджету є максимізація прибутків, отриманих в результаті проведення рекламної кампанії. Але нерідко рекламна кампанія оцінюється за критерієм комунікативної ефективності. У цьому випадку розглядається питання комунікаційної складової, а саме максимізація кількості рекламних контактів із представниками цільового сегмента (показник поінформованості) [6].

Завдання оптимізації рекламного бюджету пов’язане з вирішенням двох основних проблем: правильним збором й обліком рекламної інформації; оптимізацією рекламного бюджету підприємства. Найбільш проблемним моментом є складність збору й обліку статистичних даних, що відображають контакти потенційних споживачів із рекламою і конкретних покупок, здійснених на підставі рекламної інформації торговельного підприємства [5].

Вибір в якості критерію оптимальності максимізації комунікативної складової реклами робить задачу моделювання рекламного бюджету цілком реальним завданням, адже подія обміну товару на гроші настає тільки після того, як споживача проінформовано про корисні властивості товару і у нього виникає бажання придбати його. Звідси можна зробити висновок, що чим більше споживачів буде охоплено адекватною рекламою, тим більша частина ринку виявить бажання придбати рекламований товар чи послугу.

Зібрати інформацію про охоплення споживачів рекламою із технічною точки зору нині не викликає особливих ускладнень. Та враховуючи те, що частина населення, охопленого рекламою, обов’язково придбає рекламований товар, цільову функцію оптимізаційної задачі можна сформувати таким чином: виходячи із визначеного бюджету витрат на рекламу, визначити таке поєднання каналів передачі інформації про продукцію торговельного підприємства, за якого охоплення потенційних споживачів (загальне число контактів з рекламними зверненнями) буде максимально можливим. В медіасередовищі даний показник має назву GRP (Gross Rating Point) – сума рейтингів всіх виходів рекламних повідомлень у рамках деякої рекламної кампанії. Така

постановка економіко-математичної задачі оптимізує комунікаційну складову реклами, тобто сумарний рейтинг всіх видів рекламних повідомлень. Постановка задачі у такому ракурсі, забезпечує релевантність моделі і підтверджує її практичне значення [1].

Оскільки торговельне підприємство, як суб'єкт ринкових відносин обмежене у своїх можливостях щодо фінансування рекламних заходів, а використовувані канали, в свою чергу, обмежені ефірним часом, тиражами і кількістю видань, вирішення даної проблеми цілком укладається у вирішення економіко-математичної задачі [5].

Отже, оптимізаційна модель може бути записана у такому вигляді:

$$L = \sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} a_{ij}x_{ij} \to \max \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} c_{ij}x_{ij} \le T \quad (2)$$

$$d_{ij} \le x_{ij} \le D_{ij} \quad (3)$$

де $x_{ij}$ – кількість виходів реклами і-м рекламним каналом, що використовується підприємством в j-й період;

$a_{ij}$ – значення контакту потенційних споживачів з і-м видом рекламного повідомлення в j-й період часу;

$c_{ij}$ – вартість виходу одного рекламного повідомлення на і-му рекламному каналі в j-му періоді часу;

$d_{ij}$ – мінімальна кількість виходів рекламного повідомлення через і-й рекламний канал в j-му періоді часу;

$D_{ij}$ – максимальна кількість виходів рекламного повідомлення через і-й рекламний канал в j-му періоді часу.

Для побудови економіко-математичної моделі задачі необхідно оцінити параметр $a_{ij}$ – середній рейтинг рекламного повідомлення (усереднене значення контакту потенційних споживачів з і-м видом рекламного повідомлення в j-й період). Таку інформацію можна отримати використовуючи звітні матеріали та дослідження компанії Gfk Ukraine.

Використовуючи дані ТОВ «МК ТРЕЙДЕР», звітні матеріали компанії Gfk Ukraine, а також спеціальну літературу, побудуємо економіко-математичну модель і матрицю задачі для визначення оптимальної структури рекламного бюджету.

Постановка економічної задачі: виходячи із виділеного бюджету на рекламу ТОВ «МК ТРЕЙДЕР», необхідно визначити таку структуру та канали поширення реклами, які б дали можливість забезпечити максимальне охоплення цільового ринку (максимальне загальне число контактів споживачів з рекламними зверненнями) і на цій основі забезпечити збільшення прибутку підприємства. Вихідні дані наведено в табл. 1.

Для рекламування своєї продукції у підприємства є можливість використовувати такі рекламні канали: преса, Інтернет-реклама, телебачення, телефон, Email-розсилка, радіо. Обране друковане видання виходить 1 раз на тиждень; мінімальний термін розміщення банера на інтернет сайті – 1 місяць; на телебаченні передбачено вихід ролика не більше 2 разів на день; заплановано використання телефонного маркетингу – 100 дзвінків 1 раз у день, Email-розсилка – 1 раз у місяць, радіо-ефірі рекламні блоки виходять 5 разів у день впродовж 1 місяця.

Обсяг фінансових ресурсів, які планується витратити на рекламування продукції та послуг, становить 100 тис. грн.

Таблиця 1

**Вихідні дані для побудови економіко-математичної моделі оптимізації структури рекламного бюджету ТОВ «МК ТРЕЙДЕР» на 2018 р.**

| Канал поширення інформації про продукцію | Вартість виходу одного рекламного повідомлення, грн. | | | | Aur (середній рейтинг рекламного повідомлення), % | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| Преса (газета «Зоря Полтавщини») | 700 | 700 | 700 | 700 | 0,72 | 0,72 | 0,72 | 0,72 |
| Інтернет-реклама (власний сайт) | 82,16 | 82,16 | 82,16 | 82,16 | 1,02 | 0,99 | 1,03 | 1 |
| Телебачення (Лтава) | 3140,8 | 3140,8 | 3140,8 | 3140,8 | 0,8 | 0,95 | 0,86 | 0,93 |
| Телефонний маркетинг | 5 | 5 | 5 | 5 | 0,92 | 0,85 | 0,99 | 1,03 |
| Email-розсилки | 120 | 120 | 120 | 120 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Радіо-ефір (Power FM) | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 0,15 | 0,2 | 0,12 | 0,17 |

На основі отриманих даних необхідно:

1. Максимізувати частку потенційних споживачів, охоплених рекламою.

2. Визначити оптимальну кількість випусків за кожним медіа-каналом.

3. Визначити витрати за кожним рекламним каналом.

Економіко-математична модель оптимізації рекламного бюджету передбачає такі складові: вибір змінних та критерій оптимальності.

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Канал поширення інформації про продукцію | Вартість виходу одного рекламного повідомлення, грн. | | | | Aur (середній рейтинг рекламного повідомлення), % | | | |
| 2 | | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 3 | Преса (газета "Зоря Полтавщини") | 700 | 700 | 700 | 700 | 0,72 | 0,72 | 0,72 | 0,72 |
| 4 | Інтернет-реклама (власний сайт) | 82,16 | 82,16 | 82,16 | 82,16 | 1,02 | 0,99 | 1,03 | 1 |
| 5 | Телебачення (Лтава) | 3140,8 | 3140,8 | 3140,8 | 3140,8 | 0,8 | 0,95 | 0,86 | 0,93 |
| 6 | Телефонний маркетинг | 5 | 5 | 5 | 5 | 0,92 | 0,85 | 0,99 | 1,03 |
| 7 | Email-розсилки | 120 | 120 | 120 | 120 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| 8 | Радіо-ефір (Power FM) | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 0,15 | 0,2 | 0,12 | 0,17 |
| 9 | | | | | | | | | |
| 10 | Канал поширення інформації про продукцію | Кількість виходів реклами | | | | Сумарний рейтинг всіх видів рекламних повідомлень | | | |
| 11 | | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 12 | Преса (газета "Зоря Полтавщини") | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 13 | Інтернет-реклама (власний сайт) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 14 | Телебачення (Лтава) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 15 | Телефонний маркетинг | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 16 | Email-розсилки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 17 | Радіо-ефір (Power FM) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 18 | | 0 | | | | | | | 0 |

**Рис. 1. Вхідні дані для побудови економіко-математичної моделі**

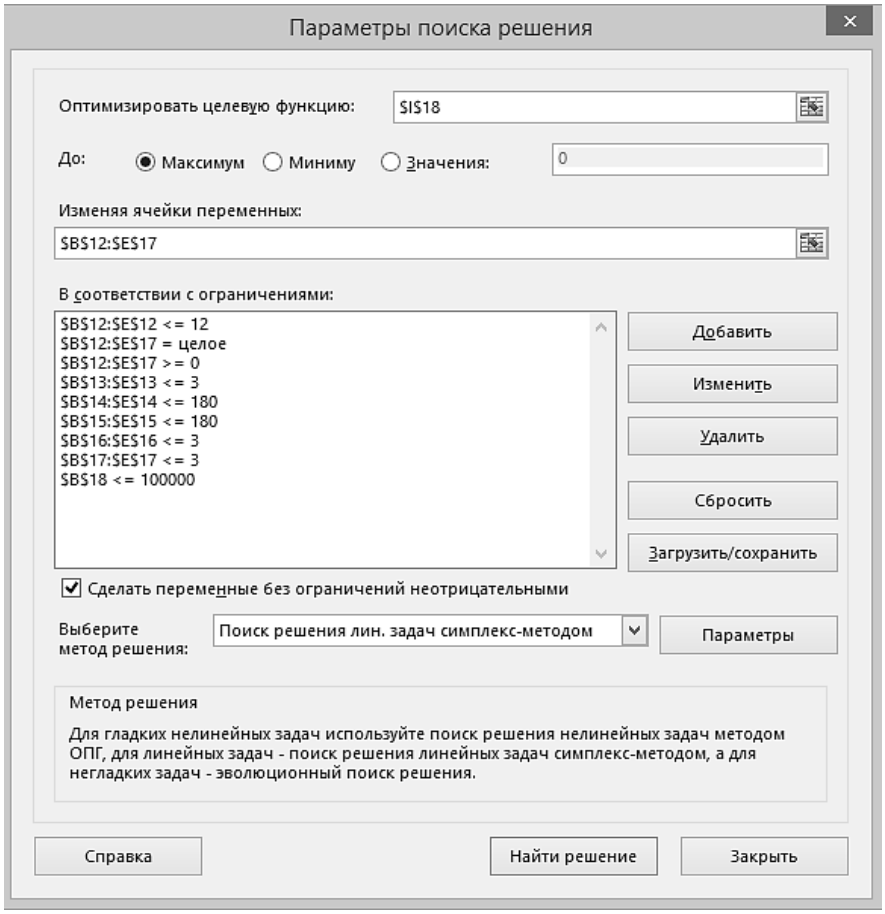


**Рис. 3. Результати оптимізації рекламної кампанії за різними каналами поширення рекламних повідомлень на 2018 р.**

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Канал поширення інформації про продукцію | Вартість виходу одного рекламного повідомлення, грн. | | | | Aur (середній рейтинг рекламного повідомлення), % | | | |
| 2 | | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 3 | Преса (газета "Зоря Полтавщини") | 700 | 700 | 700 | 700 | 0,72 | 0,72 | 0,72 | 0,72 |
| 4 | Інтернет-реклама (власний сайт) | 82,16 | 82,16 | 82,16 | 82,16 | 1,02 | 0,99 | 1,03 | 1 |
| 5 | Телебачення (Лтава) | 3140,8 | 3140,8 | 3140,8 | 3140,8 | 0,8 | 0,95 | 0,86 | 0,93 |
| 6 | Телефонний маркетинг | 5 | 5 | 5 | 5 | 0,92 | 0,85 | 0,99 | 1,03 |
| 7 | Email-розсилки | 120 | 120 | 120 | 120 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| 8 | Радіо-ефір (Power FM) | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 0,15 | 0,2 | 0,12 | 0,17 |
| 9 | | | | | | | | | |
| 10 | Канал поширення інформації про продукцію | Кількість виходів реклами | | | | Сумарний рейтинг всіх видів рекламних повідомлень | | | |
| 11 | | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 12 | Преса (газета "Зоря Полтавщини") | 12 | 12 | 12 | 12 | 8,64 | 8,64 | 8,64 | 8,64 |
| 13 | Інтернет-реклама (власний сайт) | 3 | 3 | 3 | 3 | 3,06 | 2,97 | 3,09 | 3 |
| 14 | Телебачення (Лтава) | 0 | 19 | 0 | 0 | 0 | 18,05 | 0 | 0 |
| 15 | Телефонний маркетинг | 180 | 180 | 180 | 180 | 165,6 | 153 | 178,2 | 185,4 |
| 16 | Email-розсилки | 3 | 3 | 3 | 3 | 1,8 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| 17 | Радіо-ефір (Power FM) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 18 | | 99301,12 | | | | | | | 754,13 |

**Рис. 2. Вікно «Пошуку рішення»**

Згідно з умовами задачі змінні величини – можлива кількість виходів реклами на певних каналах поширення інформації. Також невідома величина – загальна сума грошово-матеріальних витрат. До розв'язку задачі ця величина не може бути відомою через те, що вона є витратами на послуги, обсяг яких потрібно визначити.

Критерій оптимальності задачі – цільова функція, що передбачає максимізацію частки потенційних споживачів, охоплених рекламою.

Кількість виходів рекламних повідомлень повинна бути більше або дорівнювати нулю і не перевищувати максимально можливого випуску (наприклад періодичності друкованого видання, максимально можливої кількості рекламних блоків протягом ефірного часу тощо). Задачу вирішено засобами MS Excel за допомогою надбудови «Пошук рішення». Реалізацію задачі представлено на рис. 1 – 3.

Знайдений оптимальний план з точки зору обумовлених у задачі обмежень забезпечить досягнення рейтингу всіх виходів рекламних повідомлень в рамках даної рекламної кампанії в сумі 754,13 GRP та відповідно максимізує прибуток досліджуваного торговельного підприємства.

**Висновки з цього дослідження** Отже, розглянуто питання оптимізації рекламних витрат по критерію комунікативної ефективності – кількості рекламних контактів із застосування економіко-математичного моделювання. Розроблено модель, що дозволяє підібрати оптимальний варіант розподілу рекламного бюджету торговельного підприємства таким чином, щоб максимізувати кількість рекламних контактів із представниками цільового сегмента. Результатом є не тільки оптимальний розподіл витрат, але й оптимальна величина рекламного бюджету.

Даний підхід оптимізації рекламного бюджету може бути впроваджений на практиці будь-яким торговельним підприємством для різноманітних маркетингових комунікацій, що застосовуються для просування продукції на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Луференко Л.Ю. Формування комунікаційної стратегії оптимізації бюджету рекламних кампаній молокопереробних підприємств. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2013. Т.18. № 4/2. С. 139-142.

2. Хоменко Л.В. Економіко-математичне моделювання як засіб планування ефективності рекламної кампанії. Науковий вісник ЧДІЕУ. 2011. № 4(12). С. 227-233.

3. Скіцько В.І., Антонюк В.О., Бозова Г.В. Моделювання напряму інтернет-реклами. Економіка: реалії часу. 2014. № 4(14). С. 164-169.

4. Тарасов О.В., Бакіров М.А. Моделювання процесу проведення рекламних кампаній культурно-масових заходів. Системи обробки інформації. 2012. Т.1. № 4(102). С. 68-71.

5. Овдіюк О.М., Булуй О.Г. Особливості економіко-математичного моделювання при прийнятті управлінських рішень на переробних підприємствах. Вісник ЖНАЕУ. 2016. Т.2. № 1(54). С. 30-35.

6. Удянська Г.М., Чернобровкіна С.В. Методи оптимізації рекламного бюджету при плануванні рекламної кампанії. Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 65 (1107). С. 92-96.

7. Лісовська В.П., Мошенська А.В. Математичне моделювання функції рекламної активності підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2014. Т.2. № 1(10). С. 248-258.

8. Дубровін В.І., Фандєєва К.О. Система автоматизованого планування рекламної кампанії для підприємств малого та середнього бізнесу. Системи обробки інформації. 2014. № 6(122). С. 177-180.

REFERENCES:

1. Luferenko L.Yu. (2013). Formuvannia komunikatsiinoi stratehii optymizatsii biudzhetu reklamnykh kampanii molokopererobnykh pidpryiemstv [Formation of a communication strategy for optimizing the budget of advertising campaigns for dairy processing enterprises]. Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova, № 4/2, pp. 139-142.

2. Khomenko L.V. (2011). Economico-matematychne modeliuvannia yak zasib planuvannia efektyvnosti reklamnoi kampanii [Economic-mathematical modeling as a means of planning the effectiveness of an advertising campaign]. Naukovyi visnyk ChDIEU, № 4(12), pp. 227-233.

3. Skitsko V.I., Antoniuk V.O., Bozova H.V. (2014). Modeliuvannia napriamu internet-reklamy [Modeling the direction of Internet advertising]. Ekonomika: realii chasu, № 4(14), pp. 164-169.

4. Tarasov O.V., Bakirov M.A. (2012). Modeliuvannia protsesu provedennia reklamnykh kampanii kulturno-masovykh zakhodiv [Modeling of the process of advertising campaigns of cultural events]. Systemy obrobky informatsii, № 4(102), pp. 68-71.

5. Ovdiiuk O.M., Bului O.H. (2016). Osoblyvosti ekonomiko-matematychnoho modeliuvannia pry pryiniatti upravlinskykh rishen na pererobnykh pidpryiemstvakh [Features of economic-mathematical modeling in making managerial decisions at processing enterprises]. Visnyk ZhNAEU, № 1(54), pp. 30-35.

6. Udianska H.M., Chernobrovkina S.V. (2014). Metody optymizatsii reklamnoho biudzhetu pry planuvanni reklamnoi kampanii [Methods of optimizing the advertising budget when planning an advertising campaign]. Visnyk NTU “KhPI”, № 65(1107), pp. 92-96.

7. Lisovska V.P., Moshenska A.V. (2014). Matematychne modeliuvannia funktsii reklamnoi aktyvnosti pidpryiemstva [Mathematical modeling of the function of advertising activity of the enterprise]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti, № 1(10), pp. 248-258.

8. Dubrovin V.I., Fandieieva K.O. (2014). Systema avtomatyzovanoho planuvannia reklamnoi kampanii dlia pidpryiemstv maloho ta serednoho biznesu [Automated advertising campaign planning system for small and medium businesses]. Systemy obrobky informatsii, № 6(122), pp. 177-180.

УДК 330.43+336.764.2

# Модель Блека–Шоулза з обмеженням

**Янішевський В.С.**
кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

Розглянуті розв'язки стохастичного рівняння геометричного броунівського руху з граничними умовами. Граничні умови задаються у рівнянні Фоккера–Планка для густини умовної ймовірності, що відповідає даному стохастичному рівнянню. Встановлено, що граничній умові відповідають розв'язки для густини умовної ймовірності з нульовим потоком ймовірності на границі. Шляхом відповідної підстановки задача зведена до побудови розв'язків з граничною умовою Неймана, для чого використані відомі методи математичної фізики. Знайдено розв'язок моделі геометричного броунівського руху для ціни акції, де ціна акції обмежена зверху. За допомогою зазначеного обмеження моделюються так звані лінії спротиву, що спостерігаються у ринковій динаміці акцій. Знайдена формула для ціни європейського опціону типу кол, що узагальнює відому формулу Блека–Шоулза, проведено порівняння.

**Ключові слова:** стохастичні рівняння, броунівський рух, модель геометричного броунівського руху, рівняння Фоккера–Планка, модель Блека–Шоулза.

Янишевский В.С. МОДЕЛЬ БЛЭКА–ШОУЛЗА С ОГРАНИЧЕНИМ

Рассмотрены решения стохастического уравнения геометрического броуновского движения с граничными условиями. Граничные условия задаются в уравнении Фоккера–Планка для плотности условной вероятности, соответствующей данному стохастической уравнению. Установлено, что граничному условию соответствуют решения для плотности условной вероятности с нулевым потоком вероятности на границе. Путем соответствующей подстановки задача сведена к построению решений с граничным условием Неймана, для чего использованы известные методы математической физики. Найдено решение модели геометрического броуновского движения для цены акции, где цена акции ограничено сверху. С помощью указанного ограничения моделируются так называемые линии сопротивления, наблюдаемые в рыночной динамике акций. Найдена формула для цены европейского опциона типа кол, обобщает известную формулу Блэка–Шоулза, проведено сравнение.

**Ключевые слова:** стохастические уравнения, броуновское движение, модель геометрического броуновского движения, уравнение Фоккера–Планка, модель Блэка–Шоулза.

Yanishevsky V.S. BLACK–SCHOLES MODEL WITH CONSTRAINT

Solutions of stochastic equation of geometric Brownian motion model with boundary conditions were considered. The boundary conditions are set in Fokker–Planck equation for conditional probability density, which corresponds to the given stochastic equation. It was established that the solutions for equation for conditional probability density with zero probability flow on the boundary correspond to the given boundary condition. By means of substitution the problem was reduced to building solutions with Neumann boundary condition for which a well-known methods of mathematical physics were used. A solution for geometric Brownian motion model for shares price with a price constraint from above was found. With the help of mentioned constraint a so called resistance levels which are observed in markets dynamics are modeled. A European option call price formula which generalizes a known Black–Scholes formula was found. Also comparisons were carried out.

**Keywords:** stochastic equations, Brownian motion, geometric Brownian motion model, Fokker–Planck equation, Black–Scholes model.

**Постановка проблеми.** Стохастичні рівняння широко використовуються у моделюванні ціноутворення активів, цінних паперів, похідних фінансових інструментів та інших фінансових показників [1-3]. Як відомо, Башелье [1] першим застосував модель броунівського руху для опису динаміки ціни акції та вивів формулу для ціни опціону. Значно пізніше, в результаті статистичних досліджень ринку цінних паперів було з'ясовано, що модель геометричного броунівського руху більше відповідає поведінці цін активів та цінних паперів. На основі моделі геометричного броунівського руху Блек і Шоулз вивели формулу ціни європейського опціону кол [1-3]. З цього часу відбувався розвиток стохастичних моделей, розширювались напрямки їх застосування. Зокрема, двофакторні моделі стохастичної волатильності, де поряд з ціновою змінною враховувалась стохастична поведінка її волатильності. Стохастичні моделі застосовуються для вивчення



© Янішевський В.С.

динаміки процентних ставок облігацій, часової структури їх дохідності [1-3].

Попри те відзначають також певні недоліки в ряді стохастичних моделей. Зокрема, розв'язок у моделі Башельє допускає від'ємні ціни акції, що зрозуміло, не узгоджується з економічним змістом. Подібне має також місце для моделей Мертона і Васічека для процентних ставок. У цих випадках розв'язки моделей задані на всій числовій осі, проте їх слід розглядати лише для додатних значень змінної моделей. Тому актуальною є задача пошуку розв'язків за наявності обмежень на область визначення змінних моделі. Обмеження також можуть бути пов'язані із зовнішніми граничними умовами, що визначаються динамікою ринкових цін акцій та інших активів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Як ми вже зазначали Башельє був першим, хто застосував броунівський руху для опису хаотичної динаміки цін акцій та вивів формулу оцінки опціону. Проте значно пізніше для опису динаміки цін активів стали використовувати геометричний (економічний) броунівський рух. На його основі Блек і Шоулз отримали відому формулу визначення вартості опціонів [1; 2] для акцій.

Подальший розвиток стохастичних моделей динаміки цін активів відбувався шляхом розгляду стохастичної природи волатильності. У цих випадках модель описується двома стохастичними рівняннями: для ціни активу і волатильності активу. Наприклад, у відомій моделі Гестона [1; 4] волатильність описується стохастичним процесом Феллера, чи процесом Орнштейна-Уленбека [5]. Стохастичне моделювання використовується також для опису процентних ставок, часової структури дохідності облігацій [1; 6; 7]. Найбільш відомі серед них – моделі Мертона і Васічека, модель Кокса–Інгерсолла–Росса та ряд інших [1]. Модель Башельє для ціни облігації як і модель Мертона для процентної ставки ґрунтуються на звичайному броунівському русі, для них мають місце точні розв'язки задані для усіх дійсних значень змінної. Зрозуміло, що від'ємні значення як ціни акції, так і процентної ставки не мають економічного сенсу. Подібна проблема з коректним визначенням допустимої області випадкових змінних має також в моделі Васічека для процентної ставки, а також в ряді інших моделей.

**Постановка задачі.** Як ми вже зазначали, у ряді стохастичних фінансових моделей необхідно вводити обмеження на область визначення змінної, задавати додаткові зовнішні граничні умови для розв'язків стохастичних рівнянь. Граничні умови доволі складно застосовувати у випадку самих стохастичних рівнянь (1), які визначають динаміку змінних моделей. Більш гнучким є метод з використанням рівняння Фоккера–Планка для густини умовної ймовірності, що відповідає заданому стохастичному рівнянню. Як буде показано далі, граничній умові слід співставити розв'язки з нульовим потоком ймовірності [8; 9] на границі.

Граничні умови можуть бути пов'язані як із коректним описом області визначення змінних моделей, а також виступати засобом моделювання особливостей цінової динаміки спостережуваних статистичних ринкових даних.

**Виклад основного матеріалу.**

**Граничні умови для стохастичних рівнянь**

Розглянемо стохастичне рівняння динаміки ціни акції вигляду

$$dS = \tilde{\mu}(S)dt + \tilde{\sigma}(S)dW(t). \qquad (1)$$

Тут $\tilde{\mu}(S)$ – визначає дрейф ціни, $\tilde{\sigma}(S)$ – визначає її дисперсію (волатильність), які залежать від змінної моделі. Величина $dW(t)$, у рівнянні (1) задає стандартний вінерівський процес [1, 8], що визначаються характеристиками:

$$\langle dW(t)\rangle = 0,\ \langle dW(t)^2\rangle = dt. \quad (2)$$

Усереднення в (2) здійснюється за всіма можливими реалізаціями вінерівського процесу.

Як відомо [1, 8], стохастичному рівнянню (1) відповідає рівняння Фоккера – Планка для густини ймовірності $P(S,t)$

$$\frac{\partial P(S,t)}{\partial t} + \frac{\partial \tilde{\mu}(S)P(S,t)}{\partial S} - \frac{1}{2}\frac{\partial^2 \tilde{\sigma}^2(S)P(S,t)}{\partial S^2} = 0. \quad (3)$$

Такому ж рівнянню (3) задовольняє також густина умовної ймовірності $\Pi(S,t,S_0)$, що пов'язує ймовірність $P(S_0)$ в початковий момент часу $t=0$ з густиною ймовірності в момент часу $t$

$$P(S,t) = \int_D \Pi(S,t,S_0)P(S_0)dS_0, \qquad (4)$$

Інтегрування у (4) здійснюється за всією областю визначення змінної $S$. Як відомо [8, 9], рівняння (3) можна записати також у вигляді рівняння збереження потоку ймовірності $J(S,t)$

$$\frac{\partial P(S,t)}{\partial t} + \frac{\partial J(S,t)}{\partial S} = 0, \qquad (5)$$

де потік ймовірності $J(S,t)$ визначається виразом

$$J(S,t) = \tilde{\mu}(S)P(S,t) - \frac{1}{2}\frac{\partial\tilde{\sigma}^2(S)P(S,t)}{\partial S}. \quad (6)$$

З умови нормування ймовірності $\int_D P(S,t)dS = 1$ і рівняння (5) випливає, що потік ймовірності на границях області дорівнює нулю. Ця умова буде використана нами для пошуку розв'язків, що відповідають певним обмеженням області визначення змінної стохастичної моделі. Таким чином, для розв'язків моделі (1), які обмежені на границі $G$, виконується умова рівності нулю потоку $J(S_G,t) = 0$ на цій границі.

Від граничної умови $J(S_G,t) = 0$ зручно перейти до граничної умови Неймана. Зокрема, можна показати [8], що виконуючи у рівнянні $J(S,t) = 0$ (6) заміну

$$P(S,t) = \exp(\phi(S))P_v(S,t),$$
$$\phi(S) = 2\int\frac{\left(\tilde{\mu}(S) - \tilde{\sigma}(S)\tilde{\sigma}'(S)\right)}{\tilde{\sigma}(S)^2}dS, \quad (7)$$

розв'язки $P_v(S,t)$ на границі $G$ задовольнятимуть умові Неймана $\partial_S P_v(S_G,t) = 0$, а $P_v(S,t)$ відповідно є розв'язком рівняння

$$\frac{\partial P_v(S,t)}{\partial t} - \tilde{\mu}(S)\frac{\partial P_v(S,t)}{\partial S} - \frac{\tilde{\sigma}^2(S)}{2}\frac{\partial^2 P_v(S,t)}{\partial S^2} = 0. \quad (8)$$

Очевидно, має місце і обернене твердження, якщо розв'язки $P_v(S,t)$ рівняння (8) задовольняють умові Неймана на границі $G$, то розв'язки $P(S,t)$ рівняння (3) задовольнятимуть умові нульового потоку ймовірності. Для пошуку розв'язків $P_v(S,t)$ з граничною умовою Неймана використаємо методи розвинуті у задачах математичної фізики [10; 11].

### Аналіз моделі Блека-Шоулза з обмеженням

Динаміка ціни акції у моделі геометричного броунівського руху визначається стохастичним рівнянням [1; 2]

$$dS = \mu S\,dt + \sigma S\,dW(t), \quad (9)$$

де $\mu$, $\sigma$ – сталі величини.

Для рівняння (9) відомий розв'язок [1] для $S$ у експонентній формі

$$S = S_0\exp\left(\left(\mu - \frac{\sigma^2}{2}\right)t + \sigma W(t)\right). \quad (10)$$

У формулі (10) береться до уваги, що $W(0) = 0$, а також, згідно формули (2), випадкова змінна $W(t)$ описується нормальним розподілом з характеристиками: $\langle W(t)\rangle = 0$, $\langle W(t)^2\rangle = t$. Очевидно, що для $S_0 > 0$, розв'язок (10) визначає додатні значення цінової змінної $S$, на відміну від моделі звичайного броунівського руху.

На основі (10) можна виразити зв'язок змінної $W(t)$ через $S$

$$W(t) = \frac{1}{\sigma}\left(\ln\left(\frac{S}{S_0}\right) - \left(\mu - \frac{\sigma^2}{2}\right)t\right). \quad (11)$$

На основі (11) отримуємо формулу для густини умовної ймовірності

$$\Pi(S,t,S_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2 t}\,S}\exp\left(-\frac{1}{2\sigma^2 t}\left(\ln(S/S_0) - \left(\mu - \frac{\sigma^2}{2}\right)t\right)^2\right). \quad (12)$$

Формула (12) визначає відомий логнормальний розподіл для випадкової величини $S > 0$. Підстановкою легко перевірити, що густина умовної ймовірності (12) є розв'язком рівняння Фоккера – Планка (2) де:

$$\tilde{\mu}(S) = \mu S,\ \tilde{\sigma}(S) = \sigma S. \quad (13)$$

На основі формули (7) знайдемо також, що

$$\phi(S) = 2\left(\frac{\mu}{\sigma^2} - 1\right)\ln(S). \quad (14)$$

Відповідно на основі (7) і (14) отримаємо розв'язок $\Pi_v(S,t,S_0)$

$$\Pi_v(S,t,S_0) = \exp\left(-\phi(S)\right)\Pi(S,t,S_0)\exp\left(\phi(S_0)\right),$$

$$\Pi_v(S,t,S_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2 t}\,S}\left(\frac{S}{S_0}\right)^{2\left(\frac{\mu}{\sigma^2}-1\right)} \times$$
$$\times\exp\left(-\frac{1}{2\sigma^2 t}\left(\ln(S/S_0) - \left(\mu - \frac{\sigma^2}{2}\right)t\right)^2\right). \quad (15)$$

Як ми вже зазначали, якщо розв'язок $\Pi_v(S,t,S_0)$ задовольняє граничній умові Неймана в деякій точці граничній $S_G$, то відповідна йому густина умовної ймовірності $\Pi(S,t,S_0)$ (15) задовольнятиме умові нульового потоку ймовірності в граничній точці.

З використанням густини умовної ймовірності (12) знаходимо характеристики моделі геометричного броунівського руху: умовне середнє значення ціни $\langle S\rangle$, найбільш ймовірне значення $P_P$, медіану розподілу $P_M$:

$$\langle S\rangle = S_0 e^{\mu t},\ P_P = S_0\exp\left(\left(\mu - \frac{3}{2}\sigma^2\right)t\right),$$
$$P_M = S_0\exp\left(\left(\mu - \frac{\sigma^2}{2}\right)t\right). \quad (16)$$

З порівняння характеристик (16) видно, що для малих значень $\sigma$ ($\sigma < \sqrt{2/3\,\mu}$) вони мало відрізняються одна від одної, тому логнормальний розподіл (12) незначно відрізняється від розподілу нормально розподіленої величини. Із зростанням $\sigma$ ситуація буде змінюватися, розподіл перестає бути симетричним і «витягується» у бік великих значень ціни $S$.

Стохастичне рівняння (9) визначає локальну зміну ціни активу в деякий момент часу, і зрозуміло, не може відображати глобальних змін ринкової динаміки активу. Зокрема, з технічного аналізу ринкової динаміки цін акцій [12; 13] відомо про так звані лінії спротиву та підтримки. В одному випадку ціна активу не зростає вище даного рівня, в іншому не зменшується нижче певного рівня. Значення ліній спротиву і підтримки можуть змінюватися з часом, що також є відображенням загальних процесів на ринку.

Розглянемо моделювання зазначених властивостей цін акцій використовуючи обмеження на діапазон зміни цін активу методом, що був наведений вище. Як ми вже зазначали густина умовної ймовірності (12) в моделі (7) задана на множині $S > 0$. Обмежимо зміну ціни активу у діапазоні $0 < S < S_U$ і знайдемо відповідні розв'язки рівняння Фоккера – Планка. Спочатку на основі $\Pi_v(S,t,S_0)$ (13) побудуємо розв'язок $\Pi_v^N(S_U,t,S_0)$, що задовольняє умові Неймана для $S = S_U$ ($\partial_S \Pi_v^N(S_U,t,S_0) = 0$).

Для побудови вказаного розв'язку знайдемо перетворення Лапласа для $\Pi_v(S,t,S_0)$

$$K_v(S,s,S_0) = \int_0^\infty \Pi_v(S,t,S_0) e^{-st} dt . \qquad (17)$$

Беручи до уваги формулу (15) після інтегруванням у (17) знайдемо

$$K_v(S,s,S_0) = \begin{cases} \dfrac{1}{\sigma\sqrt{SS_0}\sqrt{2s+s_0^2}} \left(\dfrac{S}{S_0}\right)^{\frac{1}{2}+\frac{1}{\sigma}\left(\sqrt{2s+s_0^2}-s_0\right)}, & S < S_0; \\ \dfrac{1}{\sigma\sqrt{SS_0}\sqrt{2s+s_0^2}} \left(\dfrac{S}{S_0}\right)^{\frac{1}{2}-\frac{1}{\sigma}\left(\sqrt{2s+s_0^2}+s_0\right)}, & S > S_0 . \end{cases} \qquad (18)$$

Тоді на основі $K_v(S,s,S_0)$ побудуємо зображення Лапласа, що задовольняє умові Неймана у точці $S_U$. Як ми вже вказували, спосіб побудови таких розв'язків наведений у [10; 11] для функцій Гріна рівняння Шредінгера. Оскільки зображення Лапласа (17) для густини ймовірності співпадає з функцією Гріна для уявного часу [9; 14] це дозволяє використати відомі розв'язки. В результаті отримаємо:

$$K_v^N(S,s,S_0) = K_v(S,s,S_0) - \Delta K_v(S,s,S_0),$$

$$\Delta K_v(S,s,S_0) = \frac{\partial K_{v,S_0}(S,s,S_U)\partial K_{v,S}(S_U,s,S_0)}{\partial^2 K_{v,S_0,S}(S_U,s,S_U)} . \qquad (19)$$

Як видно з формули (19), введення умови Неймана для розв'язку $K_v(S,s,S_0)$ приводить до відніманню складової $\Delta K_v(S,s,S_0)$. Вираз для $\Delta K_v(S,s,S_0)$ у (19) будується на основі похідних від $K_v(S,s,S_0)$ за змінними $S, S_0$. Прямим обчисленням можна переконатись у виконанні умови Неймана $\partial_S K_v^N(S_U,s,S_0) = 0$.

Зазначимо, що подібний метод введення обмежень для стохастичного рівняння використовувався у [15], де замість умови нульового потоку на границі обмеження використовувалась умова Діріхле та відповідний розв'язок для функції Гріна [10; 11].

Підставляючи зображення (18) у формулу (19), знайдемо

$$\Delta K_v(S,s,S_0) = -\frac{\sqrt{2s+s_0^2}+s_0}{\left(\sqrt{2s+s_0^2}-s_0\right)\sqrt{2s+s_0^2}} \times \left(\frac{S}{S_0}\right)^{-\frac{s_0}{\sigma}} \left(\frac{S_U^2}{SS_0}\right)^{-\frac{\sqrt{2s+s_0^2}}{\sigma}}, \qquad (20)$$

де введено позначення $s_0 = \mu/\sigma - \sigma/2$.

Наступним кроком на основі зв'язку наведеного у формулі (13) знайдемо зображення Лапласа густини умовної ймовірності, що задовольняє умову рівності нулю потоку ймовірності

$$K^J(S,s,S_0) = \exp(\phi(S)) K_v^N(S,s,S_0) \exp(-\phi(S_0))$$

$$K^J(S,s,S_0) = K(S,s,S_0) - \Delta K(S,s,S_0), \qquad (21)$$

де позначено:

$$K(S,s,S_0) = \exp(\phi(S)) K_v(S,s,S_0) \exp(-\phi(S_0)), \qquad (22)$$

$$\Delta K(S,s,S_0) = -\frac{\sqrt{2s+s_0^2}+s_0}{\left(\sqrt{2s+s_0^2}-s_0\right)\sqrt{2s+s_0^2}} \times \left(\frac{S}{S_0}\right)^{\frac{s_0}{\sigma}} \left(\frac{S_U^2}{SS_0}\right)^{-\frac{\sqrt{2s+s_0^2}}{\sigma}}. \qquad (23)$$

Очевидно, що $K(S,s,S_0)$ – зображення Лапласа умовної густини ймовірності (12), а $\Delta K(S,s,S_0)$ – доданок зумовлений граничною умовою. Виконуючи обернене перетворення Лапласа [16] для (23), отримаємо вираз

$$\Delta\Pi(S,t,S_0) = -\frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2 t}\,S} \left(\frac{S}{S_0}\right)^{\frac{\mu}{\sigma^2}\frac{1}{2}} \exp\left(-\frac{1}{2\sigma^2}\left(\mu-\frac{\sigma^2}{2}\right)^2 t\right) \times \exp\left(-\frac{1}{2\sigma^2 t}\left[\ln\left(\frac{S_U^2}{SS_0}\right)\right]^2\right) - \frac{2}{S\sigma^2}\left(\mu-\frac{\sigma^2}{2}\right)\left(\frac{S_U}{S}\right)^{\frac{2\mu}{\sigma^2}+1} \times \Box\Box\left(\frac{1}{\sqrt{t}\sigma}\left[\left(\mu-\frac{\sigma^2}{2}\right)t - \ln\left(\frac{S_U^2}{SS_0}\right)\right]\right)\Box \qquad (24)$$

Тут означено інтегральну функцію нормального розподілу

$$\mathrm{N}(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{z} \exp\left(-\frac{x^2}{2}\right) dx . \qquad (25)$$

В результаті знайдемо густину умовної ймовірності моделі геометричного броунівського руху на інтервалі $0 < S < S_U$

$$\Pi^J(S,t,S_0) = \Pi(S,t,S_0) - \Delta\Pi(S,t,S_0), \qquad (26)$$

де $\Pi(S,t,S_0)$ наведена у формулі (12), а $\Delta\Pi(S,t,S_0)$ у (24).

Знайдений розв'язок задовольняє умові нульового потоку ймовірності на границі $S = S_U$, а також виконується умова нормування $\int_0^{S_U} \Pi^J(S,t,S_0)dS = 1$. На основі густини умовної ймовірності (26) можна визначити характеристики геометричного броунівського руху з обмеженням ціни зверху. Знайдемо, зокрема, ціну європейського опціону кол.

Як відомо [1], ціна опціону дорівнює дисконтованому за безризиковою ставкою $r$ (у формулі (26) також слід здійснити заміну $\mu \to r$) середньому значенню платіжної функції

$$C^J(T) = \exp(-rT)\int_0^{\infty} \Pi^J(S,T,S_0)(S-K)^+ dS. \quad (27)$$

Тут позначена платіжна функція

$$(S-K)^+ = \begin{cases} (S-K), S > K; \\ 0, \qquad S < K, \end{cases} \quad (28)$$

де $K$ – страйк ціна, $T$ – термін до виконання опціону.

Підставляючи отриману густину ймовірності (26) у формулу (27) після виконання необхідних обчислень отримаємо ціну європейського опціону кол у моделі з обмеженням:

$$C_{BS}^J(T) = C_{BS}(T) + \Delta C_{BS}(T),$$

$$C_{BS}(T) = S_0 \mathrm{N}(d_+) - e^{-rT} K \mathrm{N}(d_-),$$

$$\Delta C_{BS}(T) = -S_0 \mathrm{N}(d_1) + \frac{S_U}{r} e^{-rT}\left(r - \frac{\sigma^2}{2}\right)\mathrm{N}(d_2) + \\ + \frac{\sigma^2 S_U}{2r}\left(e^{-rT}\left(\frac{S_U}{K}\right)^{-\frac{2r}{\sigma^2}} \mathrm{N}(d_3) + 2\left(\frac{S_U}{S_0}\right)^{\frac{2r}{\sigma^2}} \left(\mathrm{N}(d_5) - \mathrm{N}(d_4)\right)\right), \quad (29)$$

де введено наступні позначення:

$$d_\pm = \frac{\ln(S_0/K)}{\sqrt{T}\sigma} + \frac{\left(r \pm \frac{\sigma^2}{2}\right)}{\sigma}\sqrt{T};\ d_1 = d_+ - \frac{\ln(S_U/K)}{\sqrt{T}\sigma};$$

$$d_2 = d_- - \frac{\ln(S_U/K)}{\sqrt{T}\sigma};\ d_3 = d_- - \frac{2\ln(S_U/K)}{\sqrt{T}\sigma};$$

$$d_4 = d_+ + \frac{\ln\left(S_U K/S_0^2\right)}{\sqrt{T}\sigma};\ d_5 = d_+ + \frac{2\ln\left(S_U/S_0\right)}{\sqrt{T}\sigma}.$$

Складова $C_{BS}(T)$ у формулі (29) відповідає відомій формулі Блека – Шоулза для ціни європейського опціону кол [1], доданок $\Delta C_{BS}(T)$ зумовлений обмеженням в моделі геометричного броунівського руху на ціну акції $0 < S < S_U$. Очевидно, для $S_U \to \infty$, складова $\Delta C_{BS}(T) \to 0$.

Подібним чином можна моделювати лінії підтримки у ринковій динаміці цін акцій додаючи обмеження знизу для змінної моделі. Введення додаткових граничних умов у моделюванні динаміки цінових активів впливатиме на оцінку похідних фінансових інструментів, ціноутворення опціонів зокрема. Чисельне дослідження величини внеску пов'язаного з обмеженням з використанням статистичних даних буде предметом окремої роботи.

**Висновки.** В даній роботі розглянуто спосіб побудови розв'язків стохастичних фінансових моделей за наявності зовнішніх граничних умов. Зовнішні граничні умови пов'язані, як правило, з обмеженням допустимої області визначення змінної моделі так і можуть диктуватися ціновою динамікою активів на фінансових ринках. Для правильного визначення зазначених розв'язків використовується рівняння Фоккера – Планка для густини умовної ймовірності. Розв'язки, що відповідають заданим граничним умовам, повинні задовольняти нульовому потоку ймовірності на границях. Шляхом відповідної заміни розв'язок цієї задачі зведено до пошуку розв'язків з умовами Неймана на границях. Для останньої використано відомі методи розвинуті у математичній фізиці для побудови функцій Гріна рівняння Шредінгера, що задовольняють умовам Неймана. В результаті це дає змогу розробити ефективний алгоритм для побудови розв'язків стохастичних рівнянь для заданих граничних умов.

Запропонований спосіб застосований до моделі геометричного броунівського руху цінової динаміки акцій, для якої отриманий розв'язок заданий для значень цінової змінної $0 < S < S_U$. Для цього випадку отримано формулу ціни європейського опціону кол, що узагальнює формулу Блека – Шоулза. Отримані розв'язки можуть бути використані для моделювання ліній спротиву, що спостерігаються у ціновій динаміці акцій на фінансовому ринку. Більш детальний аналіз отриманих формул із використанням статистичних даних буде предметом наступних досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики : В 2 т. Т. 1 : Факты, модели. М.: МЦНМО, 2016. 440 с.
2. A. L. Lewis. Option Valuation under Stochastic Volatility / A. L. Lewis. – Finance Press, 2000. – 351 p.
3. John C. Hull. Options, futures, and other derivatives / John C. Hull. – New York: Pearson Education, 2018. – 868 p.
4. Mark Joshi. More mathematical finance / Mark Joshi. – Melbourne: Pilot Whale Press, 2011. – 484 p.
5. Sergii Kuchuk-Iatsenko. Option pricing in the model with stochastic volatility driven by Ornstein–Uhlenbeck process. Simulation / Sergii Kuchuk-Iatsenko, Yuliya Mishura // Modern Stochastics: Theory and Applications. – 2015. – no. 2. – P. 355-369.
6. Люу Ю-Д. Методы и алгоритмы финансовой математики / Ю-Д. Люу. [Пер. с англ.] – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 751 с.
7. P. Wilmott. Derivatives. The Theory and Practice of Financial Engineering / P. Wilmott. – John Wiley & Sons, Chichester, 1998. – 739 p.
8. Гардинер К. В. Стохастические методы в естественных науках / Гардинер К. В. [Пер. с англ.] – М.: Мир, 1986. – 526 с.
9. H. Risken. The Fokker-Planck Equation – Methods of Solution and Applications / H. Risken [second edition] – Berlin: Springer-Verlag, 1989. – 472 p.
10. Grosche C. δ-function perturbations and boundary problems by path integration. Annalen der Physik, 1993, vol.2(6), p. 557-589.
11. C. Grosche and F. Steiner: Table of Feynman Path Integrals; to appear in Springer Tracts in Modern Physics, 1998. – 449 p.
12. Paul Wilmott. Introduces Quantitative Finance / Paul Wilmott. – John Wiley & Sons Ltd, Chichester, 2007. – 697 p.
13. Мерфи Джон Дж. Технический анализ финансовых рынков: полный справочник по методам и практике трейдинга / Мерфи Джон Дж. [Пер. с англ.] – М.: Издательство: Вильямс, 2016. – 496 с.
14. H. Kleinert. Path integrals in quantum mechanics, statistics, polymer physics and financial markets / H. Kleinert. – Third edition. World Scientific Publishing Co., Inc., River Edge, 2004. – 1932 p.
15. Marc Decaps, Ann De Scheppe, Marc Goovaerts. Applications of delta-function perturbation to the pricing of derivative securities. Physica A, Elsevier, 2004, 342, pp.677-692.
16. Prudnikov A.P., Brychkov Yu. A., Marichev O.I. Integrals and Series, Volume 5: Inverse Laplace Transforms / Prudnikov A.P. – New York: Gordon and Breach Science Publishers, 1992. – 619 p.

REFERENCES:

1. Shiryaev A. N. (2016) Osnovy stokhasticheskoy finansovoy matematiki: V 2 t. T. 1: Fakty, modeli [Essentials of Stochastic Finance: In 2 V. V. 1: Facts, Models]. Moscow: MCCME. (in Russian)
2. A. L. Lewis. Option Valuation under Stochastic Volatility / A. L. Lewis. – Finance Press, 2000. – 351 p.
3. John C. Hull. Options, futures, and other derivatives / John C. Hull. – New York: Pearson Education, 2018. – 868 p.
4. Mark Joshi. More mathematical finance / Mark Joshi. – Melbourne: Pilot Whale Press, 2011. – 484 p.
5. Sergii Kuchuk-Iatsenko. Option pricing in the model with stochastic volatility driven by Ornstein–Uhlenbeck process. Simulation / Sergii Kuchuk-Iatsenko, Yuliya Mishura // Modern Stochastics: Theory and Applications. – 2015. – no. 2. – P. 355-369.
6. Lyuu Yu-D. (2007) Metody i algoritmy finansovoy matematiki [Financial Engineering and Computation: Principles, Mathematics, and Algorithms]. Moscow: BINOM. Knowledge Laboratory. (in Russian)
7. P. Wilmott. Derivatives. The Theory and Practice of Financial Engineering / P. Wilmott. – John Wiley & Sons, Chichester, 1998. – 739 p.
8. Gardiner K. V. (1986) Stokhasticheskie metody v estestvennykh naukakh [Stochastic Methods: A Handbook for the Natural and Social Sciences]. Moscow: Mir. (in Russian)
9. H. Risken. The Fokker-Planck Equation – Methods of Solution and Applications / H. Risken [second edition] – Berlin: Springer-Verlag, 1989. – 472 p.
10. Grosche C. δ-function perturbations and boundary problems by path integration. Annalen der Physik, 1993, vol.2(6), p.557-589.
11. C. Grosche and F. Steiner: Table of Feynman Path Integrals; to appear in Springer Tracts in Modern Physics, 1998. – 449 p.

12. Paul Wilmott. Introduces Quantitative Finance / Paul Wilmott. – John Wiley & Sons Ltd, Chichester, 2007. – 697 p.

13. Merfi Dzhon Dzh. (2016) Tekhnicheskiy analiz finansovykh rynkov: polnyy spravochnik po metodam i praktike treydinga / Merfi Dzhon Dzh. [Per. s angl.] – M.: Izdatel'stvo: Vil'yams. (in Russian)

14. H. Kleinert. Path integrals in quantum mechanics, statistics, polymer physics and financial markets / H. Kleinert. – Third edition. World Scientific Publishing Co., Inc., River Edge, 2004. – 1932 p.

15. Marc Decaps, Ann De Scheppe, Marc Goovaerts. Applications of delta-function perturbation to the pricing of derivative securities. Physica A, Elsevier, 2004, 342, pp.677-692.

16. Prudnikov A.P., Brychkov Yu. A., Marichev O.I. Integrals and Series, Volume 5: Inverse Laplace Transforms / Prudnikov A.P. – New York: Gordon and Breach Science Publishers, 1992. – 619 p.

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Островський І.А., Рибак Г.І., Гайденко С.М.**
Вимірювання соціальної ефективності екологічних заходів: міжнародний досвід та проблеми України . . . **3**

**Пронкіна Л.І., Гавриш О.М.**
Стан і перспективи конкурентоспроможності економіки України . . . **9**

**Remyha Y.S., Tyrpak M.O.**
What is the role of consulting in logistics? . . . **14**

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Баєва О.І.**
Теоретичні підходи до оцінки протекціонізму в міжнародній торгівельній практиці . . . **20**

**Батюк Л.А., Резницька Т.О.**
Глобальні економічні трансформації та їх особливості на сучасному етапі . . . **24**

**Богоявленський О.В., Остапенко О.Д.**
Особливості створення і просування українських брендів на міжнародних ринках . . . **29**

**Войнова Є.І.**
Глобальна конкурентоспроможність країни: обгрунтування категорії, типи, фактори та наслідки . . . **36**

**Герасименко А.И.**
Проблемы развития мировой экономики в настоящее время . . . **46**

**Глущенко Я.І., Сторчак В.М.**
Аналіз зовнішньоторговельних відносин України і Китайської Народної Республіки . . . **50**

**Дуна Н.Г., Черномаз П.О., Кухар Е.І.**
Аналіз ділової культури Німеччини на основі критеріїв систематизації ділових культур . . . **58**

**Нараєвський С.В.**
Ефективність роботи гідроенергетики провідних країн світу . . . **66**

**Новікова Л.В., Чернишова Л.О.**
Правові аспекти державного регулювання іноземного інвестування в Україні . . . **72**

**Осіпова Л.В.**
Підсумки вступу в дію положень ПВЗВТ: основні проблеми та перспективи . . . **81**

**Пробоїв О.А., Роговська-Іщук І.В.**
Структуровані продукти й синтетичні інструменти на глобальних фінансових ринках . . . **88**

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Антощенкова В.В.**
Молокопереробна промисловість України як системоформуюча складова національної економіки . . . **98**

**Бережницька Г.І.**
Теоретичні засади управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств . . . **104**

**Вербіцька І.І.**
Державна політика України в інвестиційній сфері: концептуальні та прагматичні аспекти . . . **109**

**Гарбар В.А.**
Вплив галузевих особливостей на формування ринку олійно-жирової продукції в Україні . . . **114**

**Грищук С.В.**
Сутність організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі . . . **121**

**Кавун-Мошковська О.О.**
Структурна характеристика та методичні аспекти оцінки розвитку роздрібної торговельної мережі України . . . **130**

**Калачевська Л.І.**
Інфраструктурне забезпечення розвитку сільських територій: світові та національні тенденції. . . . **137**

**Коваль В.В., Котлубай В.О., Горбаченко С.А.**
Стан та особливості удосконалення механізмів регулювання портової галузі України. . . . . **144**

**Кушнір С.О., Павленко Н.І.**
Сутність та тенденції розвитку венчурних інвестиційних фондів в Україні. . . . . **150**

**Лаготюк В.О.**
Аналіз тенденцій розвитку галузі птахівництва в Україні. . . . . **156**

**Марусей Т.В.**
Основні аспекти впровадження системи державних закупівель ProZorro. . . . . **164**

**Мельник В.В.**
Соціальні і економічні аспекти забезпечення збалансованого
еколого-економічного розвитку в Україні. . . . . **169**

**Міракін В.В.**
Сучасні тенденції розвитку сільськогосподарських кооперативів в Україні. . . . . **173**

**Мірзоєва Т.В., Ніколаєнко С.А.**
Характерні особливості та динаміка розвитку виробництва хмелю в Україні
(на прикладі ТОВ «Вертокиївка-Хміль»). . . . . **182**

**Могилова А.Ю., Девлетшаєва А.Г.**
Ретроспективний аналіз розвитку ринку інтернет-провайдингу в Україні. . . . . **187**

**Пакуліна А.А., Євсєєв А.С.**
Інноваційна та креативна економіка як умова модернізації національного господарства України. . **192**

**Петренко П.С.**
Корупція в Україні: Рахункова палата потребує зміцнення механізмів правової держави. . . . . **201**

**Рехтета О.М., Рехтета І.І.**
Трансформація національної економіки в глобальному вимірі. . . . . **210**

**Рязанова Н.О.**
Інвестиційно-інноваційні складові розвитку відновлюваних джерел енергії в Україні. . . . . **215**

**Шелеметьєва Т.В.**
Концепції формування механізмів управління розвитком туристичної галузі в Україні
в умовах євроінтеграції. . . . . **220**

**Шраменко О.В., Полякова О.М.**
Державне регулювання природних монополій в умовах глобальної економіки та розвитку
науково-технічного прогресу. . . . . **226**

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Андрусь О.І., Колосенко К.О.**
Ресурсний потенціал металургійних підприємств інноваційної спеціалізації. . . . . **233**

**Бабич Д.В., Свідерський В.П., Четверікова А.В.**
Сучасні тенденції корпоративних освітніх процесів та професійного навчання персоналу
на підприємстві. . . . . **241**

**Безчасний О.У.**
Сутність комунікацій на промисловому підприємстві. . . . . **247**

**Бовкун О.А.**
Методи забезпечення ефективного управління персоналом підприємства. . . . . **257**

**Бондаренко С.М., Палагін Ю.О., Бондаренко Б.С.**
Удосконалення асортиментної політики торговельного підприємства у сфері моди. . . . . **264**

**Гаврильченко О.В.**
Удосконалення бізнес-процесів підприємства з використанням методів експертного аналізу. . . **270**

**Герасимов О.К.**
Розробка методичного підходу до оцінювання ефективності діяльності підприємства
за маркетинговою та інформаційно-комунікаційними складовими. . . . . **277**

**Гладка А.В.**
Диверсифікація як один із елементів економічного зростання підприємства. . . . . **288**

**Горда Л.О., Соломянюк Н.М.**
Типологія рекламного персонажу. . . . . **292**

**Григор'єва О.В., Іщенко О.С.**
Корпоративні свята як інструмент внутрішнього управління персоналом. . . . . **297**

**Гризовська Л.О., Романова А.В.**
Маркетинг інновацій як інструмент успішного бізнесу. . . . . **301**

**Гризовська Л.О., Сітарчук О.В.**
Ефективність управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. . . . . **308**

**Drokina N.I.**
Influence of EU general data protection regulation for marketing in Ukraine. . . . . **316**

**Жарик Є.А., Гуржій Н.М.**
Оцінка лідерських компетенцій керівників – лідерів машинобудівних підприємств . . . . . **325**

**Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П., Швед Л.Р.**
Інтегрований підхід до інноваційності. . . . . **330**

**Збарська А.В., Алєксєєва Ю.Ю.**
Розвиток малих форм господарювання на селі в умовах формування територіальних громад. . . . **335**

**Клочко Т.А.**
Моделювання економічної стійкості сільськогосподарських підприємств. . . . . **343**

**Коваленко М.В.**
Економічне обґрунтування інноваційних технологій зберігання зерна. . . . . **348**

**Коваль О.Г., Мишко О.В., Струс Р.В.**
Інноваційний напрямок розвитку системи управління підприємством. . . . . **357**

**Kozhukhivska R.B.**
The methods of developing the marketing strategy of tourism enterprises. . . . . **361**

**Козин Л.В.**
Соціально-відповідальний маркетинг алкогольних напоїв: зв'язок із мотивацією споживачів . . . **365**

**Корбутяк А.Г., Одайська Н.М.**
Оптимізація структури капіталу підприємства. . . . . **375**

**Косарєва І.П., Великий Ю.М., Капустенко Ю.М.**
Теоретичні основи систематизації поняття «оборотний капітал» та характеристика
його складових елементів. . . . . **382**

**Кузьменко А.В., Третяк Ю.І.**
Впровадження Інтернет-маркетингу для просування продукції підприємства
(на прикладі ТОВ «Барин»). . . . . **389**

**Ладунка І.С., Зажерило А.І.**
Напрямки вдосконалення організації оплати праці на підприємствах. . . . . **394**

**Литовченко О.Ю.**
Підходи до ідентифікації та оцінки фінансових ризиків підприємства . . . . . **398**

**Матросова В.О., Матросов О.Д., Доуртмес П.О.**
Сучасні підходи до оцінювання інвестиційно-інноваційного потенціалу
промислового підприємства. . . . . **405**

**Мельник Л.М., Автонас О.І.**
Механізм реалізації політики антикризового фінансового управління на підприємстві. . . . . **411**

**Мохонько Г.А., Тарасенко К.В.**
Проектний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств атомної енергетики. . . . . **417**

**Мужанова Т.М.**
Конкурентна розвідка як інструмент інформаційно-аналітичного супроводу
забезпечення інформаційної безпеки підприємства. . . . . **425**

**Олефіренко О.М., Нагорний Є.І., Шевлюга О.Г.**
Комерціалізація в системі управління інноваційною діяльністю. . . . . **432**

**Олешко Т.І., Токар В.В.**
Аналіз та перспективи розвитку авіакомпаній України . . . . . **440**

**Оніщенко М.Л., Сюркало Б.І.**
Особливості механізму управління економічною безпекою підприємства. . . . . **446**

**Педько А.Б., Черніков В.Г.**
Практичні аспекти використання аутсорсингу на підприємствах чорної металургії . . . . . **453**

**Пуртов В.Ф., Перепічай К.С., Онищенко К.І.**
Вдосконалення системи управління персоналом промислового підприємства . . . . . **461**

**Свідерський В.П., Пустова В.В., Лазарєв Б.О.**
Формування та реалізація інноваційної стратегії розвитку підприємства . . . . . **468**

**Синиціна Ю.П.**
“Direct – costing”: системи управління підприємством . . . . . **474**

**Слєсь І.Р., Круш П.В.**
Методологія аналізу збутової діяльності підприємства . . . . . **478**

**Слюсарєва Л.А., Костіна О.М.**
Удосконалення комунікаційної політики підприємства . . . . . **484**

**Стегней М.І., Бошинда І.М.**
Сучасний стан малого бізнесу: європейський досвід, національні реалії
та регіональні особливості . . . . . **495**

**Тертичний О.О., Розумна І.С.**
Управління брендами в діяльності торгівельного підприємства . . . . . **500**

**Титенко Л.В.**
Інформаційна логістика бізнес-процесів у системі стратегічного управління . . . . . **504**

**Тищенко В.В.**
Впровадження impact-інвестування в Україні . . . . . **513**

**Ткачук І.І.**
Статус криптовалют в Україні та інших країнах світу . . . . . **521**

**Томнюк Т.Л.**
Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України . . . . . **527**

**Фурик В.Г., Ткачук Л.М., Гринь А.О.**
Самофінансування підприємства: механізм реалізації в умовах відкритої та прихованої форм . . . **534**

**Хмурова В.В., Яцишина К.В.**
Домінанти публічно-приватного партнерства . . . . . **541**

**Шквиря Н.О.**
Стан та особливості стратегічного планування діяльності
сільськогосподарських підприємств . . . . . **549**

**Щербань О.Д., Коновал А.В.**
Механізм формування фінансових ресурсів підприємств . . . . . **554**

**Юрій Е.О., Руснак Т.В.**
Шляхи покращення фінансового стану підприємства
в сучасних умовах . . . . . **560**

**Юхименко П.І., Бабицька О.О., Приходько Т.В.**
Чинники формування конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки . . . . **566**

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Вороніна О.О., Рибак А.І.**
Вплив добровільного медичного страхування на соціально-економічний розвиток регіону . . . . **575**

**Гордієнко В.О., Борвінко Е.В.**
Оцінка цільової програми запобігання та лікування туберкульозу у Закарпатській області . . . . **582**

**Іртищева І.О., Стегней М.І., Михайлов М.С.**
Методичні підходи до оцінки рівня інноваційного розвитку регіону . . . . . **586**

**Мікловда В.П.**
Аналіз дієвості механізму антикризового управління в Закарпатській області . . . . . **594**

**Папп В.В., Гобрей М.В.**
Шляхи вдосконалення механізму формування інвестиційного клімату в регіонах країни
(на прикладі Закарпатської області) . . . . . **600**

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

**Баржина А.В.**
Эффект декаплинга как инструмент анализа воздействия экономического развития на состояние окружающей среды в контексте устойчивого развития . . . . . **606**

**Скляр Є.В., Кушнір В.Д.**
Аналіз та оцінка напрямків вдосконалення стратегії ресурсозбереження лісогосподарювання в Україні . . . . . **612**

**Федоренко М.А.**
Оцінка туристичної привабливості Одеського регіону . . . . . **618**

**Штогрин Г.С.**
Парадигма інтегрованого управління в контексті забезпечення сталого водокористування . . . . **626**

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

**Бачинська О.М., Гуменюк І.Л., Кушнір Л.А.**
Удосконалення механізму врегулювання дисбалансу системи вищої освіти та ринку праці . . . . **635**

**Букацелі А.В.**
Зовнішні джерела фінансування творчих стартапів . . . . . **643**

**Винничук Р.О.**
Особливості навчання працівників у системі талант-менеджменту: світова практика та рекомендації . . . . . **647**

**Гарник О.А.**
Соціально-економічний механізм регулювання системи мотивації праці в умовах сучасної інноваційної динаміки . . . . . **654**

**Лисенко С.М., Дяченко Н.І., Гуляс Я.Ю.**
Визначення методів дослідження гендерної складової ринку праці . . . . . **659**

**Мантур-Чубата О.С., Боронюк Л.В.**
Соціальний захист безробітних в контексті діяльності державної служби зайнятості України: аналіз основних тенденцій . . . . . **666**

**Овчиннікова О.Р.**
Вплив міграції молоді на показники вступу до вищих навчальних закладів регіону . . . . . **672**

**П'ятковська О.Р.**
Вплив сучасних соціально-економічних трансформацій в Україні на формування міграційних настроїв населення . . . . . **681**

**Урбанович В.А., Громова А.Є.**
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів в умовах інтенсивної автомобілізації в Україні . . . . . **689**

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Бухтіарова А.Г., Кибенко Є.О.**
Інноваційні програми забезпечення прозорості публічних фінансів[1] . . . . . **694**

**Водяницька О.В., Соколова Н.В., Серьогін С.С.**
Особливості управління банківськими ризиками . . . . . **700**

**Ганзюк С.М., Голубєва Н.С., Бяла Г.Г.**
Практика здійснення дистанційного нагляду НБУ за діяльністю банків в Україні . . . . . **705**

**Гарбар Ж.В., Кондукоцова Н.В.**
Економічна сутність фінансової політики соціально-економічного розвитку . . . . . **712**

**Грановська І.В.**
Теоретичні основи тінізації та детінізації української економіки . . . . . **718**

**Демченко О.П., Яковенко К.А.**
Європейський досвід бюджетної децентралізації та перспективи для України . . . . . **724**

**Демчишак Н.Б., Біленька В.А.**
Розвиток технологічних платформ як інструмент реалізації інноваційного потенціалу в Україні . . . **731**

**Запорожець С.В.**
Внутрішній аудит управління ліквідністю банку. . . . . **739**

**Ізюмська В.А., Куряча Н.В.**
Історико-економічні аспекти дослідження державного боргу . . . . . **745**

**Конєва І.І.**
Формування та використання місцевих бюджетів України в умовах децентралізації. . . . . **751**

**Мілошевич Н.В.**
Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні. . . . . **758**

**Москальов А.А.**
Фінансові аспекти впливу сталого туризму на економічний розвиток суспільства . . . . . **764**

**Онищенко Ю.І., Григор'єва Н.І.**
Перспективи формування портфелю цінних паперів банку
з використанням фундаментального аналізу . . . . . **769**

**Романовська Ю.А., Покиньборода А.О.**
Аналіз рентабельності страхових продуктів страхування життя
на прикладі страхової компанії «ТАС». . . . . **777**

**Рущишин Н.М., Костак З.Р.**
Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку. . . . . **783**

**Салькова І.Ю., Санцевич В.О.**
Економічна сутність фінансової стійкості підприємства. . . . . **790**

**Сидор І.П.**
Домінанти впливу макроекономічних показників на добробут нації. . . . . **795**

**Стеценко Б.С.**
Стратегічні пріоритети розвитку послуг небанківських фінансових інституцій в Україні:
трансформація вимог з боку
юридичних осіб-споживачів. . . . . **803**

**Стечишин Т.Б., Дідик М.М.**
Забезпечення стабільності банківської системи в умовах фінансової кризи . . . . . **808**

**Табенська Ю.В.**
Державний фінансовий аудит як перспективна форма фінансового контролю. . . . . **818**

**Татарин Н.Б., Снітко С.О.**
Особливості формування місцевих бюджетів в умовах створення
об'єднаних територіальних громад. . . . . **822**

**Теслюк С.А.**
Сутність фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів та прогнозування їх обсягу . . . . **828**

**Федишин М.П., Слусаряк М.М.**
Технологія управління ліквідністю комерційних банків: теоретичний аспект. . . . . **840**

**Чемчикаленко Р.А., Сукрушева Г.О., Іващенко Д.І.**
Фінансове планування та прогнозування на підприємстві: проблеми та перспективи . . . . . **847**

**Чемчикаленко Р.А., Бондаренко Н.В., Кравченко О.І.**
Грошові потоки підприємства: особливості оцінки ефективності їх формування та використання . **851**

**Шкварчук Л.О., Русіян А.В.**
Розвиток фондів прямого інвестування: світовий досвід та перспективи для України . . . . . **855**

**Штефан Л.Б.**
Аналіз деяких індикаторів фінансової безпеки банківської системи Україні. . . . . **862**

**Юрій С.М.**
Теоретичні та практичні аспекти функціонування Державної казначейської служби
в бюджетній системі України . . . . . **871**

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Бабіченко В.В.**
Дебіторська заборгованість: обліково-аналітичні аспекти. . . . . **876**

**Ганусич В.О., Шеверя Я.В.**
Проблеми вартісного виміру процесів природокористування в економічній теорії
та бухгалтерському обліку. . . . . **883**

**Гевлич Л.Л., Мошура Л.О.**
Методика аудиту нематеріальних активів: вітчизняна та зарубіжна практика . . . . . **888**

**Данькевич Н.С., Михайленко О.В.**
Планування виробничо-господарської діяльності на підприємствах сільськогосподарської промисловості . . . . . **894**

**Дутова Н.В., Щербіна А.О.**
Організація обліку фінансових інвестицій на підприємстві . . . . . **901**

**Клімович І.М., Галкіна Ю.Ю.**
Питання щодо управління витратами підприємства . . . . . **908**

**Криванич М.Ю., Артюх О.В.**
Внутрішній контроль обліку витрат: методичні аспекти . . . . . **914**

**Лещінська А.В.**
Критична характеристика досвіду зарубіжних країн щодо обліку, аналізу та аудиту витрат сільськогосподарського підприємства . . . . . **921**

**Малярчук А.К., Шевчук Л.П., Шкапоїд В.В.**
Сучасні тенденції розвитку податкового аудиту прибутку – інструмент збільшення податкових надходжень . . . . . **927**

**Михайленко О.В., Купрієнко А.Д.**
Формування та розподіл прибутку на підприємствах молочної промисловості . . . . . **935**

**Подаков Є.С., Пристемський О.С.**
Актуальні проблеми використання програмного забезпечення для ведення обліку та формування звітності . . . . . **942**

**Шехтерле Р.Р.**
Порівняльний аспект обліку дебіторської заборгованості підприємства за П(С)БО та МСФЗ . . . . **947**

## СТАТИСТИКА

**Назарова О.Ю., Чуприна О.А.**
Сучасний стан кондитерського виробництва як сегменту харчової промисловості . . . . . **953**

**Сьомченко В.В., Рубан А.А.**
Аналіз внутрішнього та зовнішнього міграційного руху населення України . . . . . **959**

## МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

**Геселева Н.В., Пронюк Г.В.**
Особливості марковського моделювання для оцінювання надійності технічних систем . . . . . **965**

**Зомчак Л.М., Умриш Г.Т.**
Моделювання залежності валового регіонального продукту від сільського господарства України на основі лонгітюдних даних . . . . . **972**

**Касьянова Н.В., Кавун І.С.**
До проблеми запобігання хаосу економічних систем . . . . . **978**

**Климко О.Г.**
Методи планування виробничої програми підприємства . . . . . **983**

**Панасенко Н.Л., Щербініна С.А., Мирошниченко Т.С.**
Економіко-математичне моделювання комунікаційної складової рекламної стратегії торговельного підприємства . . . . . **989**

**Янішевський В.С.**
Модель Блека–Шоулза з обмеженням . . . . . **995**

Електронне наукове фахове видання

# ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

**Випуск 16**

Коректура • *В.М. Бабич*

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
E-mail редакції: journal@economyandsociety.in.ua