

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

## **ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО**

**Електронне наукове фахове видання**  
Випуск 4

**Мукачево**  
**2016**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

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

### Заступник головного редактора:

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

### Відповідальний секретар:

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

### Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

**Клемєнс Будзовський**, Ph.D, професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджєя Фрича Моджевського (м. Краків, Польща).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Vladimir Gozora**, Dr.h.c. prof. trn.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 № 1 від 31.08.2016 р.)

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

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.341.1

### Вплив інтенсивності інноваційної діяльності фірм на структуру галузевих ринків

**Азьмук Л.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри стратегії підприємств  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

**Щербатюк О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри стратегії підприємств  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

У статті окреслено характер взаємозв'язку між стимулами фірм до інноваційної діяльності та типологією ринкових структур, проаналізовано сучасний процес розвитку інноваційного ринку на вітчизняному і світовому рівні, проаналізовано інноваційну активність вітчизняних фірм та обґрунтовано напрямки трансформації внутрішньої політики держави.

**Ключові слова:** інноваційна активність фірм, структура галузевого ринку, сучасний процес розвитку інновацій, інноваційна активність вітчизняних фірм, антимонопольне регулювання.

Азьмук Л.А., Щербатюк О.М. ВЛИЯНИЕ ИНТЕНСИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ НА СТРУКТУРУ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

В статье очерчен характер взаимосвязи между стимулами фирм к инновационной деятельности и типологией рыночных структур, проанализирован современный процесс развития инновационного рынка на отечественном и мировом уровне, проанализирована инновационная активность отечественных фирм и обоснованы направления трансформации внутренней политики государства.

**Ключевые слова:** инновационная активность фирм, структура отраслевого рынка, современный процесс развития инноваций, инновационная активность отечественных фирм, антимонопольное регулирование.

Azmuk L.A., Shcherbatyuk O.M. THE INFLUENCE OF INTENSITY OF FIRMS' INNOVATION ACTIVITY ON THE INDUSTRIAL MARKETS STRUCTURE

The nature of the relationship between the firms' incentives to innovative activity and market structures typology is defined in the article. The current process of innovation in the domestic market and the global level is analyzed, innovative activity of domestic firms is evaluated, and direction of the state domestic policy transformation is demonstrated.

**Keywords:** firms' innovative activity, industry market structure, current process of innovation, innovation activity of domestic firms, antitrust regulation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі до основних критеріїв рівня економічного розвитку країни відносяться ті, що відображають інноваційну активність підприємницького сектору економіки. Дійсно, інноваційно-активні фірми часто визначають спеціалізацію національного бізнесу і впливають на структурні параметри економіки. Це має визначати конкурентну політику держави та антимонопольне регулювання в аспекті стимулювання таких фірм до активної інноваційної діяльності. Адаже обмеження, накладені на

розвиток національних промислових лідерів, можуть послаблювати їхні конкурентні позиції на світовому ринку.

Традиційною в економічній теорії є точка зору, що впровадженню нових продуктів та технологій перешкоджає монополізація ринків, яка зменшує стимули до інновацій. Проте світовий досвід свідчить, що найактивніше застосовують НДДКР саме крупні корпорації, які мають достатню фінансову базу і можуть дозволити ризиковану інноваційну діяльність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питання співвідношення

між структурними чинниками та інноваційною активністю фірм сьогодні є вельми актуальним як на теоретичному, так і практичному рівні, про що свідчить значний пласт робіт, присвячених даній проблематиці. Зокрема, мікро-економічний аналіз особливостей поведінки інноваційно-активної фірми розглядається в рамках економіки галузевих ринків. Питанням, пов'язаним із дослідженням впливу структури ринку на інтенсивність НДДКР, природи інноваційної фірми, перетворення структури економіки на галузевому рівні під впливом зміни технологічних укладів, присвячені роботи С.Б. Авдашевої, М.І. Кам'єна, Н.Л. Шварца, Н.В. Пахомової, А.А. Казьміна, Н.М. Розанової, Ф. Шерера, Д. Росса та багатьох інших авторів. При цьому спеціальної уваги потребує дослідження впливу інноваційної діяльності різногалузевих фірм та їхніх технологічних можливостей на структуру ринків.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою представленої статті є визначення впливу інтенсивності інноваційної активності фірм на галузевий ринок. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких завдань:

- окреслення основних підходів до дослідження взаємозв'язку між типологією ринкових структур і стимулами фірм до інновацій;
- аналіз сучасного процесу розвитку інноваційного ринку на вітчизняному та світовому рівні;
- визначення впливу інноваційної діяльності фірм та їхніх технологічних можливостей на розвиток галузевих ринків;
- аналіз інноваційної активності вітчизняних фірм і обґрунтування напрямків трансформації внутрішньої політики держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття інновацій всебічно досліджували економісти різних шкіл та напрямків економічної теорії. Найбільш показові розробки в цьому напрямку являють собою два підходи до дослідження взаємозв'язку між типологією ринкових структур і стимулами фірм до інновацій. Один із них (Д. Бейн, К.Д. Ерроу, Ф. фон Хайек та ін.) ґрунтується на припущенні, що найбільші стимули для реалізації інноваційної діяльності складаються в умовах досконалої конкуренції під впливом інтенсивного суперництва між фірмами; тому монополія як ринкова структура не здатна забезпечити швидкий технологічний прогрес. Іншою є точка зору (Й.А. Шумпетер, П.С. Дасгупта, Д.Ю. Стігліц та

ін.), згідно з якою більш схильними до інновацій є великі фірми. Це пояснюється економією від збільшення масштабу витрат на НДДКР та управління, значними потенційними можливостями по розподілу ризику, що супроводжує інноваційну діяльність, а також перевагами по фінансуванню інновацій.

Сьогодні прийнято вважати, що характер зв'язку між кількістю фірм та їхньою схильністю до інновацій є складним та неоднозначним. Схильність фірм до інновацій залежить від багатьох специфічних властивостей галузі, таких як: можливості розвитку технологій, середня вартість проекту НДДКР, рівень передбачуваності технологічного розвитку, наявність економії від ефектів масштабу та навчання. Також важливі стан попиту, рівень горизонтальної диференціації продукту й стратегічна взаємодія фірм, умови привласнення результатів інноваційної діяльності фірм [1]. Отже, при визначенні ефективності розміру фірми щодо інновацій необхідним є диференційований аналіз галузевих ринків та виокремлення впливу фундаментальних чинників, що сприяють успіху інноваційної активності на конкретних ринках. Якщо у галузі діє економія від масштабу, то зростання кількості фірм призводитиме до гальмування інноваційної діяльності, і, відповідно, прагнення фірм до концентрації має лише підтримуватися антимонопольними органами. Особливо це стосується фірм, які працюють на міжнародних та глобальних ринках [2].

На структуру галузевих ринків впливають, насамперед, продуктові та технологічні інновації, тому що в результаті їх запровадження фірми одержують тривалі конкурентні переваги перед іншими фірмами галузі. Необхідно відзначити, що ці інновації, як правило, захищені патентним законодавством і політикою фірм по захисту інтелектуальної власності, із цієї причини конкурентам їх досить важко скопіювати. У той же час сервісні інновації можуть бути скопійовані досить швидко й без особливих витрат, через що їхній вплив на структуру галузевого ринку є короточасним. Саме тому при аналізі впливу інновацій на галузевий ринок обмежуються переважно аналізом технологічних і продуктових інновацій.

Вивчення зворотного впливу інноваційної активності фірм на тип ринкових структур показало, що в галузях, для яких характерна висока ефективність діяльності по R&D<sup>1</sup> (що вимірювалась через відношення витрат на дослідження та розробки до обсягу продажів), при збільшенні інтенсивності зусиль по

<sup>1</sup> Англomовне позначення терміну "Research & Development", ідентичного акроніму НДДКР.

Таблиця 1

**Інноваційна діяльність на деяких високотехнологічних світових ринках**

Галузь	Кількість галузевих лідерів	Частка витрат на R&D,%	Частка у світових продажах галузі,%
Виробництво телекомунікаційного обладнання	7 (Nokia, Alcatel-Lucent, Ericsson, Cisco Systems, Motorola, Qualcomm, Nortel Networks)	82,5	77,3
Виробництво комп'ютерного обладнання	6 (Hitachi, Hewlett-Packard, Toshiba тощо)	75,3	67,4
Фармацевтика	18 (Glaxosmithkline, Merck, Pfizer, Johnson&Johnson тощо)	83,5	75,7
Біотехнології	6 (Orbimed, Affymetrix, Agilent Technologies, Amgen, BgMedicine, Biophyacal Corp)	47,1	51,6

Таблиця 2

**Частка в світових витратах на дослідження та розробки**

Частина світу / Країна	% від світових витрат на R&D							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Америка	39,1	38,8	38,4	34,5	34,0	33,9	31,1	31,1
США	34,7	34,4	34,0	32,06	31,4	31,1	26,4	26,4
Азія	33,6	34,8	35,3	37,0	38,3	39,1	41,2	41,8
Японія	12,6	12,3	12,1	10,5	10,5	10,2	н.д.	н.д.
Китай	11,2	12,3	12,9	15,3	16,5	17,5	19,8	20,4
Індія	2,5	2,9	3,0	2,7	2,7	2,7	н.д.	н.д.
Європа	24,1	23,3	23,2	23,1	22,4	21,7	21,3	21,0
Решта світу	3,1	3,0	3,0	5,4	5,3	5,3	6,4	6,1

Складено за даними Battelle, R&D Magazine. 2014, 2016 Global R&D Funding Forecast [5]

Таблиця 3

**Доля витрат на дослідження та розробки, у% до ВВП**

Країни	Витрати на дослідження та розробки										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015
Ізраїль	4,29	4,42	4,50	4,84	4,77	4,46	4,40	3,93	4,2	3,9	4,2
Корея	2,68	2,79	3,01	3,21	3,36	3,56	3,74	4,36	4,15	4,4	4,2
Японія	3,17	3,32	3,4	3,44	3,45	3,36	н.д.	3,34	3,49	3,3	3,5
Фінляндія	3,45	3,48	3,48	3,47	3,70	3,92	3,87	3,55	3,46	3,5	3,5
Швеція	3,58	3,56	3,68	3,40	3,70	3,61	3,43	3,41	3,42	3,4	3,4
Німеччина	2,50	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,82	2,92	3,01	2,9	3,0
Австрія	2,24	2,46	2,44	2,51	2,67	2,72	2,76	2,85	2,9	2,9	2,9
США	2,55	2,59	2,64	2,70	2,84	2,90	н.д.	2,79	2,79	2,8	2,8
Франція	2,16	2,11	2,11	2,08	2,12	2,26	2,26	2,26	2,29	2,3	2,3
Британія	1,68	1,73	1,75	1,78	1,77	1,85	1,77	1,72	1,73	1,7	1,7
Канада	2,07	2,04	2,00	1,96	1,86	1,92	1,08	1,69	1,63	1,7	1,6

Складено за даними OECD Science and Technology:  
Key Tables from OECD 29 Mar 2012 та The Global Innovation Index 2015 [7; 8]

R&D повинен зростати й рівень концентрації продавців. Так, на думку Дж. Саттона, галузі з високим рівнем витрат на R&D не можуть перебувати в стабільному стані, якщо ринок поділяє між собою безліч дрібних фірм (має місце низька концентрація виробників на ринку). Це пояснюється, по-перше, зростаючою віддачею від масштабу, яка характерна для витрат на R&D, і, по-друге, прибутковістю входу на низькоконцентрований ринок для великих фірм.

Цікавим прикладом тестування цієї гіпотези служить дослідження, проведене в 2008 р. Н. Крапом і Й. Штефаном. Автори на прикладі знаннєвого сектору ряду країн ЄС провели оцінку впливу на рівень концентрації показників, що характеризують знаннємісткість галузей. Вони підтвердили гіпотезу, що з підвищенням значення цих параметрів, зростає і рівень концентрації [3]. Крім цього, було окреслено завдання підтвердити, що висока інтенсивність інвестицій у нові знання і технології та пов'язана із ними інноваційна діяльність спричиняють зростання концентрації у наукомістких галузях ЄС, зокрема, у результаті розвитку тісної міжфірмової кооперації та злиттів і поглинань. Отримані результати підтвердили, що з підвищенням наукомісткості у відповідних галузях зростає рівень концентрації, при чому найвищих значень показники наукомісткості набували при помірних рівнях концентрації. Таким чином, була науково обґрунтована необхідність лояльного ставлення держави до підвищення рівня концентрації в інноваційному секторі економіки та в галузях з інтенсивними інвестиціями у НДДКР [4].

Дослідження, що були проведені за даними 1 500 найбільш інноваційно-активних фірм світу за 2003–2007 рр., показали, що для сектору високих технологій форма й характер впливу розміру фірми на витрати на R&D відповідає перевернутій «U-подібній» формі. На практиці для галузей даного сектору характерна як жорстка, так і ослаблена олігополістична структура (табл. 1).

Аналіз сучасного процесу розвитку інновацій передбачає оцінку стану технічного прогресу (табл. 2). За даними Battelle Memorial Institute R&D Magazine, у сучасному світі лідерами в сфері наукового-технічного прогресу стали США, Європейський Союз, Японія та Китай. Згідно доповіді «Глобальний іннова-

ційний індекс 2015<sup>2</sup>», провідними країнами-інноваторами у світі є Швейцарія, Об'єднане Королівство, Швеція, Нідерланди й США, у той час як Китай, Малайзія, В'єтнам, Індія, Йорданія, Кенія й Уганда входять до групи країн, які вийшли в лідери серед країн з аналогічними економічними показниками.

Рівень технологічного розвитку країн оцінюють за обсягом витрат на дослідження та розробки у% від ВВП. У провідних країнах світу ці витрати становлять 2–3% ВВП, в Ізраїлі, Кореї, Японії, Швеції досягають 3,4–4,5% ВВП (табл. 3).

Як видно з представленої таблиці, лідерами за показником наукомісткості ВВП є Ізраїль та Корея, при чому остання з 2004 р. (за останні 11 років) збільшила свою долю витрат на дослідження та розробки у% до ВВП в 1,5 рази. Високими є доля витрат на НДДКР у Японії, Фінляндії, Швеції. В Україні, за даними Держкомстату, частка загальних асигнувань на наукову діяльність у ВВП становила у 2006 р. – 0,98%, у 2007 р. – 0,93%, у 2008 р. – 0,9%, у 2009 р. – 0,95%, у 2010 р. – 0,9%, у 2011 р. – 0,79%, у 2012 р. – 0,8%, у 2013 р. – 0,81%, у 2014 р. – 0,7% [6].

Не всі галузі однаковою мірою схильні до інноваційної активності. Одні галузі можна оцінити як інноваційно-активні, оскільки тут рівень витрат на дослідження та розробки досить високий, саме вони визначають спеціалізацію країн у сфері НДДКР. В інших галузях інноваційна активність є менш значущою. Так, у Фінляндії та Південній Кореї практично 50% усіх витрат на НДДКР припадає на телекомунікаційний сектор; більше ніж 25% НДДКР Великобританії й Данії становить фармацевтичний сектор; спеціалізацією Німеччини та Чехії у сфері НДДКР є галузь автомобілебудування; Ірландія й США значну частку витрат на НДДКР направляють на виробництво медичних приладів, точних і оптичних інструментів (табл. 4).

Дійсно, існує суттєва різниця між наукомісткими та традиційними ринками. У деяких дослідженнях такий фактор, як технологічні можливості галузевих ринків, був включений у пояснення розбіжностей у використанні ресурсів для інновацій. Ф. Шерер на основі ресурсів, які використовувалися, розподілив всі галузеві ринки на такі класи: загальні та механічні, електротехнічні, хімічні і традиційні,

<sup>2</sup> Глобальний інноваційний індекс є спільною публікацією Корнельського університету, школи бізнесу INSEAD і Всесвітньої організації інтелектуальної власності та містить огляд 141 країни за 79 індикаторами, що відображають їх інноваційний потенціал.

і дійшов висновку, що технологічні можливості дійсно мали значення [2].

Підтримка науково-технічного розвитку країн реалізується через забезпечення значними фінансовими коштами пріоритетних галузей. Світовими лідерами за обсягами фінансування НДДКР стали США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція тощо (табл. 5).

Дані наведеної таблиці свідчать, що, за незначним винятком, компанії, які включені у топ-20 світових лідерів за обсягами фінансування, збільшують свої витрати на дослідження та розробки. Хоча темп збільшення витрат на R&D скоротився, на долю найбільших компаній припадає лівова частка від загальних витрат на R&D. В цілому, перелік компаній у списку топ-20 залишається майже незмінним протягом останніх 10 років. Так, тринадцять компаній включають в наведений список щороку: Glaxo Smith Kline, Honda, IBM, Intel, Johnson&Johnson, Microsoft, Novartis, Компанія Pfizer, Roche, Samsung, Sanofi, Toyota и Volkswagen. Перші п'ять позицій другий рік поспіль отримують Volkswagen, Samsung, Intel, Microsoft та Roche.

Вплив інновацій на розвиток галузевих ринків у трансформаційних економіках має власну

специфіку. Н.С. Сайфієвою досліджено вплив інновацій на розвиток ключових галузей економіки Росії та отримано такі висновки: найкращі фінансово-економічні показники мають висококонцентровані галузі; стійке економічне зростання у галузях не завжди пов'язане з інноваційною діяльністю; відносно низька рентабельність інноваційних заходів з боку фірм пояснюється значним терміном їх окупності, високою вартістю інноваційних технологій, низьким рівнем науково-технічної бази на підприємствах, відсутністю власних НДДКР навіть на великих фірмах [2].

Рівень інноваційної активності вітчизняних фірм є надзвичайно низьким (табл. 6).

Основними причинами цього виділено такі [11; 12]:

- нестабільність системи державного регулювання економіки та прав власності;
- високий рівень монополізації галузевих ринків;
- епізодичність дій уряду щодо стимулювання інновацій;
- нестача фінансових ресурсів у поєднанні з нестабільним рівнем попиту на продукцію фірм тощо.

Сьогодні в Україні інноваційна діяльність у технологічній сфері здійснюється переважно

Таблиця 4

## Галузева структура витрат на НДДКР деяких країн, %

Країни	Автомобілебудування	Телекомунікаційне устаткування	Медичні прилади, точні й оптичні інструменти	Фармацевтичні препарати	Офісне й комп'ютерне устаткування	Сектор послуг
США	4,6	12,5	9,5	15,9	3,3	32,3
Японія	16,0	16,8	5,0	10,0	3,7	11,2
Німеччина	32,8	7,1	7,1	7,4	1,5	10,3
Франція	17,6	10,9	6,3	13,8	0,7	9,5
Південна Корея	12,5	45,1	2,5	2,4	0,7	9,4
Великобританія	5,3	5,3	3,1	27,6	0,2	23,2
Канада	3,9	16,6	1,5	8,7	2,4	35,8
Швеція	18,5	21,6	5,4	12,5	1,0	15,3
Нідерланди	2,5	19,9	3,1	8,6	1,6	23,4
Австралія	5,3	1,8	3,5	2,4	0,4	40,5
Фінляндія	0,3	50,5	2,4	4,0	0,1	18,0
Данія	0,2	4,1	6,7	28,8	0,4	33,5
Чехія	24,7	2,8	6,2	3,6	0,2	32,2
Ірландія	0,3	12,6	9,3	20,2	5,8	32,9

Складено за даними OECD Stat. Industry and Services [9]

Таблиця 5

## Світові лідери за обсягами фінансування НДДКР [10]

Компанія	Сектор	Обсяги фінансування НДДКР					
		2014 р. (млрд. дол. США)	Зміна до 2013 р., у%	У% до про- дажу	2015 р. (млрд. дол. США)	Зміна до 2014 р., у%	У% до про- дажу
Volkswagen (Німеччина)	Автомобіле- будування	13,5	18,9	5,2	15,3	13	5,7
Samsung (Південна Корея)	Електроніка	13,4	28,0	6,4	14,1	5	7,2
Intel (США)	Електроніка	10,6	4,6	20,1	11,5	9	20,6
Microsoft (США)	Програмне забезпечення	10,4	6,1	13,4	11,4	9	13,1
Roche Holdings (Швейцарія)	Фармацевтика	10,0	-1,8	19,8	10,8	8	20,8
Novartis	Фармацевтика	9,9	5,6	17	9,1	-8	17,3
Toyota Motor (Японія)	Автомобіле- будування	9,1	-7,0	3,5	9,2	1	3,7
Johnson&Johnson (США)	Фармацевтика	8,2	6,8	11,5	8,5	4	11,4
Google	Програмування, інтернет	8,0	17,1	13,3	9,8	24	14,9
Merck &Co	Фармацевтика	7,5	-8,1	17,0	7,2	-4	17,0
General Motors (США)	Автомобіле- будування	7,2	-2,3	4,6	7,4	3	4,7
Pfizer (США)	Фармацевтика	6,7	-15,1	12,9	8,4	26	16,9
Amazon	Програмування, інтернет	6,6	43,8	8,8	9,3	41	10,4
Ford Motor (США)	Автомобіле- будування	6,4	16,4	4,4	6,9	8	4,8
Sanofi-Aventis (Франція)	Фармацевтика	6,3	0,1	14,5	6,4	1	14,1
Glaxo Smith Kline (Велико-британія)	Фармацевтика	6,1	-2,4	14,8	5,7	-7	15,0

Таблиця 6

## Інноваційна активність вітчизняних фірм

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	13,0	12,8	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1
2. Загальна сума витрат фірм на інновації, млн. грн.	11 994,2	7 949,9	8 045,5	14 333,9	11 480,6	9 562,6	7 695,9
у т.ч. за напрямками: дослідження і розробки	1 243,6	846,7	996,4	1 079,9	1 196,3	1 638,5	1 754,6
придбання нових технологій	421,8	115,9	141,6	324,7	47,0	87,0	47,2
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	7 664,8	4 974,7	5 051,7	10 489,1	8 051,8	5 546,3	5 115,3
інші витрати	2 664,0	2 012,6	1 855,8	2 440,2	2 185,5	2 290,9	778,8

Складено за даними Держкомстату України [6]



на промислових підприємствах. За даними таблиці 7, на вітчизняних фірмах кількість впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції збільшується, проте такі обсяги інноваційних процесів є далекими від європейських стандартів.

Вища інноваційна активність характерна в основному для великих фірм, що мають можливості використання оборотних коштів для реалізації технологічних інновацій. Водночас, фірми середнього розміру легше мінімізують витрати і регулюють чисельність, домагаючись адекватного обсягу завантаження потужностей. За галузевою приналежністю, найвищою інноваційною активністю характеризуються фірми машинобудівної та металообробної галузей: їх рейтинг за інноваційною активністю залишається незмінним протягом

останніх років [13]. Для даних галузей вітчизняної економіки характерна наявність олігополітичних структур.

Розподіл вітчизняних фірм-інноваторів за результатами впливу інноваційної діяльності на їхній розвиток представлено в таблиці 8 [12]. Отже, інноваційні процеси позитивно впливають на економічні показники діяльності фірм. Так, більше 70% вітчизняних фірм, що впроваджували інновації, розширили ринки збуту; близько 27% фірм замінили застарілу продукцію новими її видами; більше 43% знизили матеріало- та енергомісткість продукції; 35% впровадили нові технології, направлені на охорону навколишнього середовища.

До основних напрямків стимулювання інноваційної діяльності у вітчизняній промисловості віднесено такі [11; 12]: створення

Таблиця 7  
Впровадження інновацій на вітчизняних промислових підприємствах

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1
2. Впроваджено нових технологічних процесів, од.	1 647	1 893	2 043	2 510	2 188	1 576	1 743
3. Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	2 446	2 685	2 408	3 238	3 403	3 138	3 661
4. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5

Таблиця 8  
Розподіл вітчизняних фірм за видами інноваційної діяльності

Вид інноваційної діяльності	Всього фірм	У% до кількості інноваційно-активних фірм
1. Заміна знятої з виробництва застарілої продукції	398	26,6
2. Розширення асортименту продукції	1 152	77,0
3. Збереження і розширення традиційних ринків збуту	907	60,6
4. Створення нових ринків збуту в Україні	685	45,8
5. Створення нових ринків збуту за межами України	436	29,1
6. Забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам	736	49,2
7. Підвищення гнучкості виробництва	575	38,4
8. Зростання виробничих потужностей	544	36,4
9. Скорочення витрат на заробітну плату	160	10,7
10. Скорочення матеріальних витрат	291	19,5
11. Скорочення енергетичних витрат	350	23,4
12. Зниження забруднення навколишнього середовища	432	28,9
13. Поліпшення умов праці	553	37,0

та розвиток інноваційної інфраструктури на загальнодержавному та регіональному рівні (бізнес-інкубаторів, технопарків, центрів трансферу технологій); розвиток та посилення дії фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність фінансування інноваційних проектів (венчурних компаній, інноваційних фондів); активізація міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва; законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків до фірм-інноваторів) тощо.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, врахування впливу інноваційної активності фірм на галузевий ринок має здійснюватись при формуванні ефективної конкурентної політики вітчизняних галузей промисловості. Зокрема, додатковим стимулом інноваційної активності вітчизняних фірм може виступати лояльніше ставлення держави до зростання концентрації у наукомістких галузях та введення диференційованих значень домінування фірм для різних галузей з урахуванням технологічних умов і рівня інтенсивності інноваційної діяльності фірм.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ляшенко О.М., Бойко З.М. Підхід до дослідження впливу структури галузевого ринку на інноваційну активність підприємств / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/34/2455-pidxid-do-doslidzhennya-vplivu-strukturi-galuzevogo-rinku-na-innovacijnu-aktivnist-pidpriyemstv.html>
2. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки та інновації / А.І. Ігнатюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009\\_20/Zb20\\_12.pdf](http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_20/Zb20_12.pdf)
3. Пахомова Н.В., Казьмин А.А. Структура рынка, технологические возможности и инновационная активность: что важно учесть при модернизации конкурентной политики / Н.В. Пахомова, А.А. Казьмин // Проблемы современной экономики, 2009. – № 2(30), – С. 111–115.
4. Ляшенко О.М., Бойко З.М. Підхід до дослідження впливу структури галузевого ринку на інноваційну активність підприємств / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/34/2455-pidxid-do-doslidzhennya-vplivu-strukturi-galuzevogo-rinku-na-innovacijnu-aktivnist-pidpriyemstv.html>
5. 2014 Global R&D Funding Forecast. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.battelle.org/docs/tpp/2014\\_global\\_rd\\_funding\\_forecast.pdf](http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf)
6. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. OECD ilibrary. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd-ilibrary.org/>
8. The Global Innovation Index.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/The Global Innovation Index>
9. OECD Statistics. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org>
10. Jaruzelski B., Staack V., Goehle B. The Global Innovation 1000: Proven Paths to Innovation Success / B. Jaruzelski, V. Staack, B. Goehle. //Strategy +business. – 2014. – Issue 77. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.strategy-business.com/article/00295?gko=b91bb>
11. Сидорчук І.П. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / І.П. Сидорчук. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/44.pdf>
12. Андрюшко А.К. Дослідження сучасного стану та розвитку інноваційної активності підприємств України / А.К. Андрюшко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2712>
13. Чинники активізації інноваційної діяльності підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/1024/>

УДК 332.012.3:332.025.28:330.341.44

## Трансформація і концентрація власності в економіці України

Бицюра Ю.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

Статтю присвячено характеристиці особливостей трансформації та концентрації власності в економіці України. Проаналізовано концентрацію власності у національній економіці за часткою економічних суб'єктів різних форм власності у загальних обсягах виробництва промислової продукції, основних засобів виробництва та вартості цінних паперів.

**Ключові слова:** власність, форми власності, трансформація власності, приватизація, роздержавлення, концентрація власності, економіка України.

Бицюра Ю.В. ТРАНСФОРМАЦИЯ И КОНЦЕНТРАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена характеристике особенностей трансформации и концентрации собственности в экономике Украины. Проанализирована концентрация собственности в национальной экономике по доле экономических субъектов разных форм собственности в общих объемах производства промышленной продукции, основных средств производства и стоимости ценных бумаг.

**Ключевые слова:** собственность, формы собственности, трансформация собственности, приватизация, разгосударствление, концентрация собственности, экономика Украины.

Bitsyura Y.V. TRANSFORMATION AND CONCENTRATION OF PROPERTY IN ECONOMY OF UKRAINE

Article is devoted to the characteristic of features of transformation and concentration of property in economy of Ukraine. Concentration of property in national economy behind a share of economic actors of different patterns of ownership in total productions of an industrial output, fixed assets of production and cost of securities is analyzed.

**Keywords:** property, patterns of ownership, transformation of property, privatization, privatization, concentration of property, economy of Ukraine.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Реформування економіки України на принципах соціально орієнтованого ринкового господарювання вимагає подальшої трансформації в системі відносин власності. У зв'язку з цим в економіці нашої країни вже майже 25 років відбувається складний і суперечливий процес, з одного боку, руйнації існуючих відносин суспільної власності, а з іншого – становлення недержавних форм власності та формування нової системи відносин власності, в основі якої знаходиться колективна та приватна власність на ресурси і вироблену продукцію.

У процесі роздержавлення і приватизації в Україні за 1992–2015 рр. 28 718 об'єктів змінили державну і 95 008 об'єктів – комунальну форму власності. За цей же період кількість приватизованих об'єктів малої приватизації (груп А та Ж) становила 113 371 од. Також було створено 11 556 акціонерних товариств (далі – АТ) [1, с. 80–84]. Такі результати свідчать про масштабний та швидкоплинний характер трансформації власності в Україні.

Як показує досвід, політика старих і нових реформаторів по суті зводиться до перерозподілу влади, об'єктів власності та грошових потоків, а не на підвищення добробуту громадян. У сучасних умовах економічної, військово-політичної нестабільності та посилення залежності від фінансових вливань від МВФ, прикриваючись гаслами неефективності державної форми власності та державного управління, необхідності здійснення прозорості процесу приватизації (під видом боротьби з корупцією), наповнення державного бюджету тощо, представники нинішньої влади у 2016 р. проголосили курс на здійснення широкомасштабної приватизації стратегічно важливих підприємств (Одеський припортовий завод, «Центренерго», «Турбоатом», «Укрзалізниця», «Укрспирт» та ін.). Запланована приватизація близько 450 державних об'єктів у значній мірі загрожує національній економічній безпеці України.

Україна у 2014 р. знаходилася лише на 81 місці серед 188 країн світу за індексом розвитку людського потенціалу [2, с. 209], тоді як у

1991 р. – на 45 місці. За індексом глобальної конкурентоспроможності наша країна у 2015 р. посіла низьке 79 місце серед 140 країн [3, с. 7].

Низький рівень міжнародних соціально-економічних індикаторів свідчить про те, що в Україні реалізувався неефективний варіант трансформації власності в економічній системі, коли державні та суспільні інтереси не бралися до уваги, а трансформація власності відбувалася виходячи з приватних інтересів окремого прошарку населення. Це призвело до глибокої соціально-економічної кризи, зниження рівня життя, технологічного відставання, концентрації власності та доходів у заможної меншості, наближеної до влади.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні засади дослідження проблем трансформації та концентрації власності у національній економіці відображені в працях відомих вчених: А. Гальчинського [4], І. Лукінова [5], К. Маркса [6], С. Мочерного [7], О. Пасхавера [8; 9], А. Покритана [10], В. Радченка [11], В. Рибалкіна [12], А. Сірка [13; 14], А. Чухна [15] та інших.

Незважаючи на глибину та різноплановість проведених досліджень, у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених недостатньо досліджуються проблеми концентрації власності та її вплив на соціально-економічний розвиток з урахуванням специфіки ринкової трансформації економіки України.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є аналіз процесів трансформації та концентрації власності в економіці України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні формування приватної та колективної власності здійснювалось в умовах трансформаційних інституційних змін у системі економічних відносин, у результаті масштабної приватизації державних підприємств та широкого первісного нагромадження капіталу в умовах глибокої соціально-економічної кризи, нерозвинутого ринкового середовища та лібералізації економічних відносин.

Головною передумовою до формування приватної та колективної форм власності в Україні була необхідність подолання монополії державної власності та розвитку конкуренції, потреба формування багатокладності форм власності для переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки. Для цього необхідно було провести трансформацію власності шляхом роздержавлення та приватизації.

В залежності від способів здійснення приватизації в Україні, можна виділити такі її

основні етапи: перший етап – стихійна або «номенклатурна» приватизація (кінець 80-х – початок 90-х рр. ХХ ст.); другий етап – «мала» приватизація (1992–1994 рр.) – приватизація малих підприємств через оренду з викупом або викуп трудовим колективом; третій етап – «безплатна» або сертифікатна приватизація – масова приватизація з використанням приватизаційних цінних паперів для залучення широких верств населення до придбання акцій великих і середніх підприємств і малих об'єктів (1995–1999 рр.); четвертий етап – грошова приватизація через індивідуальні процедури залучення стратегічних інвесторів (1999–2015 рр.); п'ятий етап – масова грошова приватизація стратегічно важливих державних підприємств (з 2016 р.).

«У ході спонтанної приватизації на межі 80–90-х рр. ХХ ст., у результаті організаційних маніпуляцій та структурних перетворень колишніх галузевих міністерств і відомств, номенклатура прибрала до своїх рук найбільш прибуткові підприємства та сфери економічної діяльності, насамперед, орієнтовані на експорт підприємства паливно-енергетичного комплексу» [13, с. 36–37].

Бюрократія (і насамперед директори колишніх державних підприємств) використовувала власність ослабленої держави з метою власного збагачення (отримуючи пільгові державні кредити, ліцензії на використання природних ресурсів, створюючи свої кооперативи і спрямувавши на них одержаний прибуток) [16, с. 22]. Саме представники колишньої партійно-господарської номенклатури акумулювали перші значні капітали й почали створювати підприємства у вигідних сегментах пострадянського ринку [16, с. 11].

За період 1991–1993 рр. поширюється метод викупу об'єктів власності об'єднаннями працівників за кошти самих підприємств. Трудовим колективам надавалось пріоритетне право та додаткові пільги для викупу майна підприємств. Водночас, починаючи з 1994 р., таку практику було ліквідовано. Це пов'язано з тим, що у власність трудових колективів почали дедалі частіше потрапляти об'єкти, які становили інтерес для державних чиновників, новоявлених бізнесменів та кримінальних структур.

Загалом офіційно проголошений курс на приватизацію в Україні протягом 1992–1994 рр. багато в чому носив суто декларативний характер. На практиці державний сектор економіки продовжував контролюватися представниками партійно-господарської

номенклатури та представниками галузевих міністерств (або підставних осіб, що представляли їхні інтереси).

26 листопада і 30 грудня 1994 р. відповідно були прийняті Укази Президента «Про заходи щодо забезпечення прав громадян на використання приватизаційних майнових сертифікатів» і «Про заходи з прискорення процесу малої приватизації в Україні». Ці Укази дали поштовх новому етапу сертифікатної масової приватизації.

Цей етап був пов'язаний з масовим акціонуванням і корпоратизацією середніх і великих державних підприємств; широким використанням іменних приватизаційних майнових сертифікатів та приватизаційних компенсаційних сертифікатів у якості платіжних засобів в процесі приватизації. Для цього етапу характерним стали: стрімкі темпи трансформації відносин власності; приватизація, заснована на мінімальній, переважно балансовій оцінці вартості майна, що підлягало приватизації; збереження пільг для працівників та для представників вищого менеджменту підприємств, що приватизувалися; створення фінансової інфраструктури для обслуговування обігу приватизаційних сертифікатів, Фонду державного майна України та ліквідація старої галузевої системи управління, що гальмувала приватизацію.

Саме запровадження моделі сертифікатної приватизації дістає підтримку більшості населення, оскільки кожний громадянин формально ставав власником рівної кількості майна, що приватизовувалось. Це створювало ілюзію «забезпечення соціальної справедливості» та «рівного доступу громадян до державної власності» при її розподілі. Крім

того, така модель дозволяла досить швидко здійснити приватизацію навіть без наявності первісного капіталу. Стихийний, практично безконтрольний з боку суспільства, розвиток приватизаційних процесів в Україні призвів до реалізації механізмів нелегітимного збагачення та привласнення державної власності.

А. Покритан наголошує, що приватизація протягом певного часу виступатиме як необхідний елемент процесу первісного нагромадження капіталу. Акціонерна форма власності виступає як спосіб мобілізації додаткових капіталів, централізація яких є фактором розв'язання господарських проблем, недоступних приватному індивідуальному капіталу. Тим часом, в наших умовах акціонування є способом руйнування державної форми власності та утворення вільної від засобів виробництва робочої сили [17, с. 23].

Приватизація більшості промислових підприємств здійснювалася шляхом акціонування (утворення на базі цих підприємств АТ) з наступними відкритим продажем акцій. Протягом 1995–1998 рр. проходила масова сертифікатна приватизація. За нашими розрахунками, зробленими на основі звітів Фонду державного майна України, форму власності за цей період змінили 49 479 об'єкта [18] (39,3% від загальної кількості приватизованих об'єктів, в середньому 12 370 об'єктів за рік, тоді як в інші періоди набагато менше). На етапі масової приватизації в Україні значно прискорилися темпи приватизації (приблизно в 4 рази порівняно з темпами «малої» приватизації).

Динаміка даних таблиці 1 свідчить про активне формування суб'єктів колективної

Таблиця 1

**Кількість та частка об'єктів ЄДРПОУ за формами власності в Україні (на початок року)**

Форма власності	1997		1999		2001		2003		2004	
	К-ть, од.	%	К-ть, од.	%	К-ть, од.	%	К-ть, од.	%	К-ть, од.	%
Державна	52 836	8,6	43 776	6,0	43 060	5,2	42 484	4,5	42 935	4,4
Комунальна	44 558	7,2	58 078	8,0	63 707	7,6	70 231	7,5	74 252	7,6
Приватна	173 633	28,2	210 596	28,9	244 788	29,3	277 679	29,7	290 304	29,6
Колективна	340 618	55,3	408 951	56,2	475 759	57,0	536 620	57,4	564 500	57,5
у т.ч. акціонерна	30 922	5,0	35 693	4,9	34 942	4,2	35 061	3,7	34 662	3,5
Міжнародних організацій та юросіб інших держав	4 041	0,7	6 606	0,9	7 572	0,9	8 564	0,9	9 063	0,9
<b>Всього</b>	<b>615 686</b>	<b>100</b>	<b>728 007</b>	<b>100</b>	<b>834 886</b>	<b>100</b>	<b>935 578</b>	<b>100</b>	<b>981 054</b>	<b>100</b>

Джерело: складено автором за даними [19, с. 307; 20, с. 319]

та приватної форм власності в Україні. Якщо на початок 1997 р. було 173 633 об'єктів ЄДРПОУ приватної форми власності, то на початок 2004 р. їхня кількість становила 290 304 од. (зросла на 67,2%). За абсолютними та відносними показниками в Україні домінують підприємства та організації колективної форми власності. Так, за період 1997–2004 рр. їхня кількість зросла з 340 618 до 564 500 од. (на 65,7%), а їх частка у загальній кількості об'єктів ЄДРПОУ є найбільшою та зросла з 55,3% до 57,5%. У ході приватизації зменшилась кількість державних підприємств і організацій (з 52 836 до 42 935 од., тобто на 18,7%) [19, с. 307; 20, с. 319].

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, питома вага кількості суб'єктів господарювання державного сектору економіки у 2014 р. складала лише 0,7% [21], що свідчить про активне формування і чисельне домінування економічних суб'єктів недержавної форми власності в Україні.

Зазначимо, що з 2004 р. відповідно до положень Господарського кодексу України у статистичних щорічниках до приватної форми стали відносити колективну і власність міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав. Крім того, Державна служба статистики України починаючи з 2005 р. не веде облік узагальнених даних господарської діяльності підприємств за різними формами власності, що унеможлиблює здійснення глибокого сучасного аналізу концентрації власності у національній економіці.

Найбільший внесок в обсяг промислового виробництва в Україні у 1992 р. здійснювали державні підприємства (81,0%), а у 2003 р. – суб'єкти колективної форми власності (80,9%), частка державних підприємств зменшилась до 14,5%, а приватних становила лише 1,8% [22, с. 318–319]. Акціонерна власність займає досить вагоме місце в економіці України за обсягами промислової продукції. Так, частка суб'єктів акціонерної власності у загальному обсязі промислового виробництва є найбільшою серед підприємств інших форм власності (62,4%).

Про подальше утвердження недержавних форм власності в Україні свідчить те, що на початок 2006 р. 87,2% промислових підприємств і організацій знаходилося у приватній власності, 4,5% – у державній та державно-корпоративній, 8,3% – у комунальній та комунально-корпоративній [23, с. 309]. Приватні підприємства промисловості у 2005 р. реалізували 92,5% продукції цієї галузі, державні та

державно-корпоративні – 2,0%, комунальні та комунально-корпоративні – 5,5% [23, с. 311].

За період 1990–2003 рр. структура власності на основні засоби виробництва в Україні зазнала значних змін, а саме: частка державної власності зменшилась з 81,3 до 29,9%, колективної – зросла з 13,3 до 40,7%, а приватної – зменшилась з 5,4 до 4,2% (див. табл. 2). У 2003 р. в державній і комунальній власності було сконцентровано понад половину (54,6%) основних засобів по економіці в цілому. Однак, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у 2011 р. частка залишкової вартості основних засобів та нематеріальних активів державного сектора становила лише 13,8% [21].

М. Хохлов наголошує на наявності суперечності між масштабами приватизації державного майна та економічними результатами трансформації власності [25, с. 36]. Трансформація власності відбувалася шляхом проведення широкомасштабної та швидкоплинної зміни правового статусу державних підприємств. При цьому розробка і впровадження економічного механізму реалізації підприємств недержавних форм власності були відсутні на другий план. Масова приватизація призвела з одного боку до дезінтеграції великих підприємств – виділення дрібних, розрізаних структурних їх підрозділів у самостійні юридичні особи; з іншого – до об'єднання підприємств, але не за критеріями соціально-економічної ефективності, а за принципом приналежності до певної фінансово-промислової групи.

Більшість громадяни України є номінальними власниками АТ, вони фактично не володіють, не розпоряджаються капіталом АТ у своїх інтересах, реально не використовують і більшість своїх корпоративних прав. Результатом прийнятої методології та сформованого на її основі механізму приватизації став процес концентрації капіталу АТ в руках вузьких груп акціонерів [26, с. 74].

Відповідно до Указу Президента України «Про Державну програму приватизації на 1999 р.», сертифікатну приватизацію було завершено. У програмі визначались пріоритети виключно грошової приватизації та економічні заходи щодо її регулювання.

Загалом планом на 1999 р. передбачалась зміна власності 5,5 тис. об'єктів малої приватизації та було заплановано 800 млн. грн. надходжень до загального фонду державного бюджету від приватизації, проте фактичні надходження становили 694,6 млн. грн. [18].

Для активізації приватизаційних процесів Фондом державного майна України були ухвалені рішення про: пріоритетний продаж великими пакетами акцій об'єктів групи Г і стратегічно важливих для економіки й безпеки держави підприємств за окремо визначеним порядком; продаж об'єктів групи А переважно цілісними майновими комплексами; продаж акцій шляхом розміщення депозитарних розписок; продаж пакетів акцій на відкритих торгах, тендерах з метою залучення світових лідерів у відповідних галузях економіки та проведення ними модернізації виробництва, інноваційної діяльності; розукрупнення підприємств, виділення з їх складу структурних підрозділів основного виробництва та інженерної інфраструктури.

Зміна пріоритетів у підходах до приватизації в Україні призвела до збільшення надходжень коштів до державного бюджету. Для порівняння: за даними Фонду державного майна України, за період 1992–1998 рр. за рахунок приватизації до держбюджету надійшло лише 508 млн. грн., а тільки за 1999 р. – 694,6 млн. грн. [18].

Для подальшого реформування відносин власності, у 2000 р. було внесено значну кількість змін до законодавства, що регулює процеси приватизації. Поштовхом до пожив-

лення приватизації та концентрації власності був прийнятий Указ Президента «Про невідкладні заходи щодо прискорення приватизації майна в Україні» (від 29 грудня 1999 р.).

Продовження трансформації власності відбувалося відповідно до ухваленого 18 травня 2000 р. Закону України «Про Державну програму приватизації». Цим законом було визначено нову Державну програму приватизації на 2000–2002 рр., яка має певні особливості: вперше були виставлені на продаж за гроші контрольні пакети акцій стратегічно-важливих державних підприємств і природних монополій (об'єкти електроенергетики, металургії, машинобудування та інші); індивідуальний підхід під час підготовки підприємств до приватизації та вибір способу приватизації об'єкта, виходячи з його економічного стану, частки у сегменті ринку; залучення ефективного «промислового інвестора».

Проте, як зазначають О. Пасхавер та інші, приватизація проводилася «адресно» й забезпечувала для обраних інвесторів купівлю підприємств за нижчою ціною. З цією метою використовувався спосіб продажу державних об'єктів «промисловим інвесторам», за якого встановлювалися спеціальні кваліфікаційні вимоги до покупців, які спеціально визначалися під конкретного інвестора [9, с. 36].

Таблиця 2

## Структура основних засобів за формами власності в Україні

Форма власності	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2011
Державна	81,3	51,1	49,6	45,8	40,0	39,0	32,6	32,1	30,4	29,9	13,8
Комунальна		10,9	9,3	10,9	12,6	14,3	21,9	23,3	23,8	24,8	
Приватна	5,4	2,0	1,7	1,9	2,2	2,4	4,0	4,3	4,3	4,2	86,2
Колективна	13,3	35,9	39,3	41,3	45,1	44,1	41,3	40,1	41,1	40,7	
Міжнародних організацій та юросіб інших держав	-	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	

Джерело: складено автором за даними [19, с. 308; 20, с. 320; 22, с. 314; 24, с.345; 21]

Таблиця 3

## Окремі показники щодо діяльності реєстраторів цінних паперів в Україні (на початок року)

Найменування показника	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Кількість емітентів іменних цінних паперів, реєстри яких ведуть реєстратори	12 373	14 938	16 035	17 593	18 111	18 420
Кількість власників іменних цінних паперів у реєстрах, млн. осіб	18,512	19,123	17,578	17,76	16,658	16,077
Середня кількість власників іменних цінних паперів у розрахунку на один емітент, фізичних та юридичних осіб	1 496	1 280	1 096	1 009	920	873

Джерело: складено автором за даними [28]

Під час грошового етапу приватизації значного поширення в Україні набувають тіньові схеми приватизації. Відбувалась передача державних пакетів акцій в управління впливовим вітчизняним фінансово-промисловим групам, що і отримували фактичний контроль над великими державними підприємствами, виставленими на приватизацію. Це дозволяло великим промисловим АТ, власники яких були «наближені» до державної влади, фактично без інвестиційних вливань привласнювати доходи державних підприємств.

У 2003–2004 рр. найбільшого поширення набули тіньові методи приватизації, використання службового становища для штучного заниження вартості об'єктів державної власності та їхньої приватизації тощо. Наслідком цього стала серія скандальних судових процесів в Україні у 2005 р., прийняття рішень про реприватизацію. Одним із яскравих прикладів, доказом щодо масштабів порушень у сфері приватизації став повторний продаж у 2005 р. «Криворіжсталі» за 4,8 млрд. дол., що на 20% більше, ніж дохід від приватизації за усі попередні роки [27, с. 2].

Як свідчать дані таблиць 3 та 4, у результаті перерозподілу та концентрації акціонерної власності спостерігається зменшення кількості власників іменних цінних паперів (з 18,512 млн. на початок 1999 р. до 16,077 млн. на початок 2004 р. або на 13,2%) та зменшення загальної кількості особових рахунків власників цінних паперів (з 16,151 млн. шт. у 2003 р. до 4,3905 млн. шт. у 2011 р. або на 72,8%). При цьому якщо на початок 1999 р. у середньому на одне АТ припадало 1 496 власників, то на початок 2004 р. їхня чисельність зменшилася до 873 власника (або на 41,6%). Останні дані свідчать про те, що процес концентрації капіталу акціонерної власності відбувається досить швидкими темпами, хоча у 1999–2004 рр. вона ще була досить розпорошеною.

Як зазначено у звіті Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2002 рік, порівняно з 2000 р. кількість акціонерів – фізичних осіб цих емітентів – за 2001 рік зменшилася на 3 млн. осіб, що свідчить про проходження процесів скуповування акцій у фізичних осіб – дрібних власників – з метою укрупнення пакетів. Акціонери, кількість яких у емітентів на 01 січня 2002 року складала 9,162 млн. осіб, у більшості своїй мають у володінні акції збиткових підприємств або не мають можливості здійснювати реальний контроль за діяльністю АТ. У багатьох акціонерів – фізичних осіб права володіння обмеж-

уються лише десятою, а у переважної більшості – сотою або тисячною часткою відсотка статутного капіталу [28].

Спостерігається тенденція до зменшення громадян-співвласників АТ. Так, за даними реєстраторів, у 2011 р. було зареєстровано лише 4,39 млн. особових рахунків цінних паперів у власності резидентів-фізичних осіб, тоді як у 90-ті рр. у придбання акцій населенням вкладено 43 млн. приватизаційних майнових сертифікатів. Крім того, номінальна вартість пакетів іменних цінних паперів у власності резидентів-фізичних осіб становила лише 4,23 млрд. грн. (6,0% від загальної їх вартості) (див. табл. 4). Отже, прискореними темпами відбувається зменшення чисельності та частки дрібних акціонерів в капіталі АТ. Фактично відбулося масове відчуження від власності близько 38 млн. громадян України і концентрація її в руках олігархічних кланів зрощених з владою!

Цей факт також підтверджують дані Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України щодо зменшення кількості рахунків власників цінних паперів у 2010–2014 рр. (за даними і зберігачів, і реєстраторів) з 11,28 до 5,50 млн. шт. При цьому номінальна вартість цінних паперів, які належать власникам цінних паперів, зросла з 610,21 до 852,71 млрд. грн. [28]. Тобто в середньому вартість пакету цінних паперів, що припадає на одного власника, зросла майже втричі з 54 097 до 155 038 грн. За даними, у 2014 р. кількість акціонерів зменшилась більш майже у 10 разів, а їхня частка у загальній вартості цінних паперів становила лише 6,85% [28]. Тобто в Україні відбувається масове відчуження робітників та звичайних людей від власності та концентрація капіталу у фінансово-промислових групах.

Щодо структури пакетів іменних цінних паперів за номінальною вартістю, то за період 2003–2011 рр. у власності вітчизняних підприємств і організацій залишається найбільший пакет цінних паперів (77–83%), середня номінальна вартість якого у 2011 р. досягла 4,479 млн. грн. Частка у структурі номінальної вартості цінних паперів у власності громадян України має стійку тенденцію до зменшення з 14,7% у 2003 р. до 6,0% у 2011 р. (див. табл. 4).

У зв'язку з високим рівнем економічних та політичних ризиків, залучення іноземного капіталу в країну є незначним і нестійким. Так, у 2003–2011 рр. частка іноземних інвесторів коливалася в межах 5–14% і в 2011 р.



у власності нерезидентів-юридичних осіб вартість пакету цінних паперів була в середньому 15,66 млн. грн., що у 3,5 рази більше, ніж у вітчизняних юридичних осіб. Це свідчить про поступове скуповування дешевих (недооцінених) вітчизняних ліквідних активів і концентрацію їх у власності іноземних компаній.

«У результаті переділу державної власності, пік якого вже пройдено, в Україні та Росії швидко сформувалися кілька олігархічних

груп великого капіталу, які тісно переплелися з державною владою, диктуючи їй свої умови. Тому їх зазвичай називають фінансово-політичними групами (в Україні їх нараховують близько 7, в Росії – 20). Використовуючи вади законодавства та відсутність контролю з боку держави й громадськості тепер, олігархи стрімко й агресивно скуповують цілі промислові галузі, вибудовують фінансово-промислові імперії» [13, с. 42].

Таблиця 4

**Динаміка загальної кількості особових рахунків власників цінних паперів у реєстраторів та їхньої номінальної вартості в Україні**

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Загальна кількість рахунків власників цінних паперів, млн. шт.</b>	<b>16,151</b>	<b>15,634</b>	<b>14,950</b>	<b>13,497</b>	<b>12,328</b>	<b>11,856</b>	<b>11,227</b>	<b>8,401</b>	<b>4,3905</b>
у т.ч. у власності нерезидентів-юридичних осіб	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,001	0,0005
у т.ч. у власності нерезидентів-фізичних осіб	0,0034	0,004	0,0041	0,005	0,005	0,005	0,005	0,003	0,001
у т.ч. у власності резидентів-юридичних осіб	0,064	0,062	0,062	0,059	0,095	0,052	0,049	0,036	0,013
у т.ч. у власності резидентів-фізичних осіб	16,082	15,566	14,882	13,431	12,226	11,797	11,171	8,361	4,376
<b>Номінальна вартість пакетів іменних цінних паперів, млрд. грн.</b>	<b>85,00</b>	<b>105,64</b>	<b>124,73</b>	<b>136,73</b>	<b>167,97</b>	<b>193,30</b>	<b>219,31</b>	<b>196,7</b>	<b>70,42</b>
у т.ч. у власності нерезидентів-юридичних осіб	5,64	6,21	7,21	7,36	11,96	21,40	30,26	26,55	7,83
у т.ч. у власності нерезидентів-фізичних осіб	0,13	0,16	0,16	0,17	0,23	0,27	0,29	0,23	0,13
у т.ч. у власності резидентів-юридичних осіб	66,73	85,30	101,06	113,93	136,18	152,13	168,63	154,44	58,23
у т.ч. у власності резидентів-фізичних осіб	12,5	13,97	16,30	15,27	19,60	19,50	20,13	15,48	4,23
<b>Структура номінальної вартості пакетів іменних цінних паперів, %</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
у т.ч. у власності нерезидентів-юридичних осіб	6,64	5,88	5,78	5,38	7,12	11,07	13,80	13,50	11,12
у т.ч. у власності нерезидентів-фізичних осіб	0,15	0,15	0,13	0,12	0,14	0,14	0,13	0,12	0,18
у т.ч. у власності резидентів-юридичних осіб	78,51	80,75	81,02	83,32	81,07	78,70	76,89	78,52	82,69
у т.ч. у власності резидентів-фізичних осіб	14,71	13,22	13,07	11,17	11,67	10,09	9,18	7,87	6,01
<b>Номінальна вартість пакетів іменних паперів у розрахунку на один відкритий рахунок, тис. грн.</b>	<b>5,263</b>	<b>6,757</b>	<b>8,343</b>	<b>10,130</b>	<b>13,625</b>	<b>16,304</b>	<b>19,534</b>	<b>23,414</b>	<b>16,039</b>
у т.ч. у власності нерезидентів-юридичних осіб	2820	3105	3605	3680	5980	10700	15130	26550	15660
у т.ч. у власності нерезидентів-фізичних осіб	38,235	40	39,024	34	46	54	58	76,67	130
у т.ч. у власності резидентів-юридичних осіб	1042,66	1375,81	1630	1931,02	1433,47	2925,58	3441,43	4290	4479,23
у т.ч. у власності резидентів-фізичних осіб	0,777	0,897	1,095	1,137	1,603	1,653	1,802	1,851	0,967

Джерело: складено автором за даними [28]

Показовим у процесі трансформації та концентрації власності в Україні є створення фінансово-промислових груп на основі корпоративного об'єднання цілого ряду підприємств різних галузей або регіону.

На початок 2016 р. до найбільших фінансово-промисловими груп належать "System Capital Management" (3,1 млрд. дол.), «Приват» (2,8 млрд. дол.), "East One Group" (1,3 млрд. дол.), а їхніми власниками відповідно є Р. Ахметов; І. Коломойський, Г. Боголюбов; В. Пінчук. До десятки найбагатших людей України також належать Ю. Косюк («Миронівський хлібопродукт» – 0,769 млрд. дол.), О. Ярославський ("DCH Group" – 0,727 млрд. дол.), О. Вадатурський («Нібулон» – 0,71 млрд. дол.), П. Порошенко («Рошен» – 0,679 млрд. дол.), Д. Фірташ ("Group DF" – 0,665 млрд. дол.), А. Веревський («Кернел Групп» – 0,642 млрд. дол.) [29]. Обсяг капіталу, власниками якого є 100 найбагатших людей України (0,0023% населення), на початок 2016 р. становив 23,8 млрд. дол., що складає близько 27% від загальної вартості основних засобів в економіці України. Це свідчить про значну концентрацію капіталу у власності невеликої групи олігархів і відповідно значну диференціацію населення за доходами.

**Висновки з цього дослідження.** У ході трансформації власності в Україні здійснювався процес первісного нагромадження і концентрації капіталу; відбулась швидка зміна інституціонального середовища шляхом прийняття законів, що регулюють відносини власності; розвинулось підприємництво, зокрема, було створено велика кількість кооперативів, товариств з обмеженою відповідальністю, акціонерних товариств, що розвивалися на фоні поступового зменшення частки державної власності.

Основними особливостями формування недержавної власності в економіці України є:

її формування на нетрудовій основі в результаті широкомасштабного роздержавлення та приватизації власності; неспівпадання реальної та формальної суб'єктної структури власності; концентрація капіталу в фінансово-промислових групах «наближених» до влади та ін. Це визначило характер суперечностей у відносинах власності: між асоційованою природою колективної та акціонерної власності та спрямованістю механізму їх реалізації на інтереси вузького соціального прошарку; між тенденцією до зростання концентрації капіталу та його дезінтеграцією; між соціально-економічним потенціалом колективних підприємств і акціонерних товариств та вузькими межами реалізації колективної та акціонерної власності.

Головним недоліком трансформаційного механізму в Україні стало те, що він будувався на основі класичних підходів до формування ринкових основ господарювання в поєднанні з ефектом шокової терапії, в результаті чого знизилась дієздатність держави. Орієнтуючись на ліберальну модель, було слабо захищено позиції вітчизняного виробника. Формування у відносинах власності було спрямовано в бік дезінтеграції суб'єктів власності, зниження їх відтворювального потенціалу. На нашу думку, в нашій країні було спеціально реалізовано ліберальну модель, спрямовану на підпорядкування економіки України транснаціональному капіталу.

Створення в Україні соціально орієнтованої економіки потребує наявності сильних економічних і захисних функцій держави; гармонії суспільного виробництва та інтересів; створення такої системи відносин власності, в структурі якої значну частку мала б оновлена державна власність (адаптована до ринкових умов господарювання), яка служила б основою виконання державою соціальних і економічних функцій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Звіт про роботу Фонду державного майна України, хід та результати виконання Державної програми приватизації за 2015 р. – К.: Фонд державного майна України, 2016. – 97 с.
2. Human Development Report 2015 / United Nations Development Programme. – New York, 2015. – 273 р.
3. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / World Economic Forum. – Geneva, 2015. – 385 р.
4. Гальчинський А.С. Власність, яка вона є. Чи зможемо подолати глибоку деформованість? / А.С. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 30 вересня 2000 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/vlasnist\\_yaka\\_vona\\_e\\_chi\\_zmozheмо\\_podolati\\_gliboku\\_deformovanist.html](http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/vlasnist_yaka_vona_e_chi_zmozheмо_podolati_gliboku_deformovanist.html).
5. Лукінов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ ст.) / І.І. Лукінов. – К.: Книга, 1997. – 456 с.
6. Маркс К. Твори: в 50-ти тт. Т.25. Ч.1. «Капітал», Т.3 / К. Маркс, Ф. Енгельс. – 2-ге вид. – К.: Держполітвидав, 1963. – 507 с.

7. Мочерний С.В. Власність і особливості її розвитку в розвинутих країнах світу / С.В. Мочерний // Економіка України. – 1994. – №4. – С.48–57.
8. Пасхавер О.Й. Завершальний етап приватизації в Україні / [О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, Т.Є. Воронкова, Н.В. Терещенко]. – Центр економічного розвитку. – К.: Міленіум, 2003. – 78 с.
9. Пасхавер О.Й. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / [О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, К.М. Агеєва]; Центр економічного розвитку. – К.: Дух і літера, 2007. – 130 с.
10. Покритан А.К. Деякі питання аналізу і реформування відносин власності / А.К. Покритан, В.Г. Гринчук // Економіка України. – 2003. – № 11. – С.40–46.
11. Радченко В.В. Власність та соціально-економічні перетворення в Україні і утвердження суб'єктивізму / В.В. Радченко // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 18. Економіка і право: зб. наук. пр. – К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2006. – № 4. – С.90–99.
12. Рибалкін В.О. Теорія власності / В.О. Рибалкін, І.В. Лазня. – К.: Логос. 2000. – 279 с.
13. Сірко А.В. Первісне нагромадження капіталу – економічна основа спонтанного переділу суспільного багатства / А.В. Сірко // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 31–47.
14. Сірко А.В. Постприватизаційний перерозподіл та концентрація прав власності у перехідній економіці / А.В. Сірко // Економіст. – 2004. – №9. – С. 34–37.
15. Чухно А.А. Твори: у 3 т. / А.А. Чухно. – НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К.: ВІПОЛ. – Т.1. – 2006. – 592 с.
16. Крищенко К.Є. Роздержавлення власності в умовах України / К.Є. Крищенко // Фінанси України – 2003. – № 3. – С. 10–21.
17. Покритан А.К. Ринкова трансформація і проблема пріоритетів у економіці України / А.К. Покритан // Економіка України. – 1997. – № 12. – С. 18–27.
18. Звіти Фонду державного майна України за 2002–2015 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua/ua/documents/docs-list/spf-reports.html>.
19. Статистичний щорічник України за 2001 р. / Держ. комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.
20. Статистичний щорічник України за 2004 р. / Держ. комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2005. – 591 с.
21. Питома вага державного сектору в економіці / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikils>.
22. Статистичний щорічник України за 2003 р. / Держ. комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2004. – 631 с.
23. Статистичний щорічник України за 2005 р. / Держ. комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2005. – 575 с.
24. Статистичний щорічник України за 1996 р. / Держ. комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Українська енциклопедія, 1997. – 618 с.
25. Хохлов М.П. Про економічний зміст категорії власності в транзитивній економіці / М.П. Хохлов // Економіка України. – 2002. – № 1. – С. 36–43.
26. Рибалкін В.О. Механізм і форми реалізації акціонерної власності / В.О. Рибалкін, Л.П. Мамичева // Економіка України. – 1999. – № 4. – С. 67–74.
27. Звернення Президента України до Верховної Ради України у зв'язку з Посланням Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році» // Урядовий кур'єр. – 2006. – 10 лютого. – С. 2.
28. Звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
29. 100 самых богатых людей Украины / Фокус. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://focus.ua/ratings/350253>.

## Гносеологічні аспекти та антропологічний вимір інституціонального базису інноваційної економіки

Краус Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант відділу теорії економіки і фінансів  
Науково-дослідного фінансового інституту  
ДННУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України

У статті досліджено та узагальнено гносеологічні аспекти інноваційної діяльності. Обґрунтовано і розкрито концепцію інноваційної економіки та її інституціональні контури через призму людиноцентричної парадигми сучасної економіки. Інтелектуальне продукування на основі процесу пізнання та єдине економічне поле для інформаційного, інтелектуального і матеріального виробництва є принциповими характерними особливостями запропонованого авторського розуміння концепції інноваційної економіки. Доведено, що людину як суб'єкта економічної трансформації потрібно розглядати враховуючи модерністські та постмодерністські цінності суспільства. Встановлено, що людина-інноватор через систему інститутів здійснює інноваційну діяльність, структурує економічно-інноваційний простір, утворюючи його складові «клітини»: бізнес-інкубатори, інноваційні хаби, іннотехи, технопарки, технополіси, інноваційні кластери. Такого роду інституційні утворення формують покращене середовище людської життєдіяльності, забезпечують побудову інноваційної економіки. Зроблено висновок про те, що згідно з інституційною парадигмою це означає, що людина є первинна, а інститути інноваційного розвитку – вторинними. Дана теза дає можливість для моделювання інноваційної діяльності на основі аналогії проявів людської індивідуальності.

**Ключові слова:** гносеологічні аспекти, людиноцентризм, інноваційна економіка, інститут, знання, інноватор.

Краус Н.Н. ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И АНТРОПОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО БАЗИСА ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследованы и обобщены гносеологические аспекты инновационной деятельности. Обоснованы и раскрыты концепция инновационной экономики и ее институциональные контуры через призму человекоцентрической парадигмы современной экономики. Интеллектуальное производство на основе процесса познания и общее экономическое поле для информационного, интеллектуального и материального производства являются принципиальными характерными особенностями предлагаемого авторского понимания концепции инновационной экономики. Доказано, что человека как субъекта экономической трансформации нужно рассматривать учитывая модернистские и постмодернистские ценности общества. Установлено, что человек-инноватор через систему институтов осуществляет инновационную деятельность, структурирует экономическое инновационное пространство, образуя его составляющие «клетки»: бизнес-инкубаторы, инновационные хабы, иннотехи, технопарки, технополисы, инновационные кластеры. Такого рода институциональные образования формируют улучшенную среду человеческой жизнедеятельности, обеспечивают построение инновационной экономики. Сделан вывод о том, что согласно институциональной парадигме это означает, что человек является первичным, а институты инновационного развития – вторичными. Данный тезис раскрывает возможности моделирования инновационной деятельности на основе аналогии проявлений человеческой индивидуальности.

**Ключевые слова:** гносеологические аспекты, человекоцентризм, инновационная экономика, институт, знания, инноватор.

Kraus N.N. GNOSEOLOGICAL ASPECTS AND ANTHROPOLOGICAL DIMENSION OF INSTITUTIONAL BASIS OF INNOVATIVE ECONOMY

Gnoseological aspects of innovative activity are explored and generalized in the article. The concept of innovative economy and its institutional contours are substantiated and uncovered through the prism of person-centrism of modern economy. Intellectual production on the basis of process cognition and single economic field for informational, intellectual and material production are fundamental characteristic features of proposed copyright understanding of the innovative economy. It is proved that a person as a subject of economic transformation must be considered taking into account the modernist and postmodernist values of society. Established that the man-innovator through a system of institutes carries innovative activity, structures the economic and innovative space, forming its components «cells» – business incubators, innovative hubs, innotehes, technoparks technopolis and innovative clusters. This kind of institutional formations form improved environment of human activity and provide construction of innovative economy. Is concluded that according to the institutional paradigm that means that a person is primary and institutions of innovative development are secondary. This thesis makes it possible to model innovative activity on the basis of the analogy of manifestations of human individuality.

**Keywords:** gnoseological aspects, person-centrism, innovative economy, institute, knowledge, innovator.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Інноваційний процес будується на взаємодії діалектичної («інформація – знання») і соціальної («суспільство – людина») систем та використанні принципів синергії й «об'єднання можливостей». В інноваційній економіці відбувається формування груп фахівців різного спрямування, об'єднаних однією метою. Ці суб'єкти на всіх етапах інноваційної економіки (інтелектуальному, інформаційному, технологічному, речовинно-енергетичному, управлінському) зорієнтовані на використання принципу «об'єднання можливостей». Система «суспільство – людина», використовуючи цей принцип, створює умови для застосування в інноваційній системі ефекту синергії, а система «інформація – знання» – для результативного формування нових знань [1, с. 12].

Переорієнтація на інноваційний шлях розвитку української економіки потребує значних інституціональних змін у різних сферах суспільного життя. Ці зміни можливі лише за безпосередньої участі людини. «Інституції – це творіння людей. Їх розвивають і змінюють також люди, отже, дослідження має починатися від індивідуума» [2, с. 14]. Із цих причин є потреба у вивченні антропологічного виміру інституціонального базису інноваційної економіки та розкритті гносеологічних аспектів інноваційної діяльності.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Комплексне дослідження інноваційної діяльності базується на ґрунтовному гносеологічному фундаменті. Пізнання нового та роль індивіда у здійсненні економічного розвитку зустрічаємо у науковій спадщині Аристотеля, Г. Гегеля, Р. Декарта [3], І. Канта [4; 5], Конфуція, Платона. На сучасне розуміння процесів формування та розвитку інноваційної економіки здійснили потужний вплив праці А. Баркера, А. Грейфа, А. Дензау, Л. Мізеса, Д. Норта, П. Сорокіна, Дж. Хавстіда [6–12]. Із дослідженням гносеологічних аспектів становлення інноваційної економіки пов'язані імена А. Генкіна, Р. Євстигнєєва, В. Завадовського, П. Ігнатовського, В. Котелкіної, Я. Кузьміна, В. Лепського, О. Мамедова, Е. Немчинова, К. Полещенка, О. Старіш, В. Федорова [13–24].

У сфері інституціональної теорії досить плідно працюють українські науковці, які створюють інституціональні моделі економіки інноваційного типу з урахуванням економічних умов та особливостей, що характерні для України. У працях В. Вишневського, В. Дементьєва, Ю. Зайцева, С. Івашина, І. Малого, Б. Одягайла, О. Пархоменка [25–34] та ін. на

основі застосування міждисциплінарного підходу здійснюється науковий пошук геополітичних, історичних, етнічних, морально-психологічних і культурних чинників інституціональних перетворень вітчизняної економіки. Але разом із тим значна кількість проблем становлення економіки інноваційного типу в контексті інституціональних змін залишаються недостатньо розкритими.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження гносеологічних аспектів інноваційної діяльності, обґрунтування і розкриття концепції інноваційної економіки та її інституціональних контурів через призму людиноцентричної парадигми сучасної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успіх у вивченні різнопланових проблем інноватизації як процесу формування і просування нових ідей визначається передусім осмисленням логіки розвитку даного процесу, побудовою методології наукового пізнання. На початкових етапах формування методологічних аспектів теорії інновацій доцільно звернутися до поглядів засновника німецької класичної філософії І. Канта з його ідеями пізнання і перетворення дійсності [35; 4; 5]. Він ставив за мету реформування філософії за новим зразком. Ідеалом основи науки вважав використання математики та пізнання природи. На сьогодні ці підґрунтя закладають можливості під час інноватизації, з одного боку, визначити її «форми мислення» (філософія як математика), а з іншого – «закони мислення» (філософія як пізнання природи).

Основними положеннями нового підходу до розуміння процесу наукового мислення є перехід від: поняття «частина» до поняття «цілісність»; поняття «структура» до поняття «процес»; поняття «побудова» до поняття «сутність»; поняття «істина» до поняття «наближення до істини»; об'єктивної науки до епістемологічної науки [23; 33, с. 9].

Зазначене підтверджується дослідженнями французького філософа Р. Декарта. Він був переконаний, що наукове знання може дати абсолютну істину: «Метою наукових знань повинно бути спрямування розуму таким чином, щоб він (розум) міг виносити тверді й істинні судження про всі ті речі, які йому зустрічаються... Потрібно займатися лише тими предметами, в яких наші розуми очевидно здатні досягнути достовірних і безсумнівних знань... Для пошуку істини речей потрібен метод. Смертними володіє цікавість настільки «сліпа», що часто вони ведуть свій розум по

невідомих шляхах без будь-яких підстав для надії, але тільки для того, щоб перевірити, чи не лежить там те, що вони шукають... Метод полягає в порядку і розміщенні тих речей, на які потрібно звернути увагу розуму, щоб знайти... істину» [3, с. 78, 79, 86, 91].

Прийнято вважати, що будь-яке поняття, теорія або відкриття – це лише наближення до істини, і наука ніколи не зможе досягти цілісного та остаточного розуміння істини [33, с. 10]. Зміна принципів підходів до розуміння місії наукового мислення в умовах побудови інноваційної економіки і відповідної системи розвитку вимагає нових методів.

Наукове мислення, чиста (формальна) логіка за І. Кантом – це правила мислення, канон розуму, наука, система апріорних принципів, характеристика чистої форми мислення. Незважаючи на те що за І. Кантом наука є передусім однією з форм мислення, російські науковці В. Федоров, Г. Бендерський та І. Єпанешнікова [24, с. 66] наполягають, що наука – передусім освіта, а не просто об'єкт методологічної діяльності. Зважаючи на це, вони пропонують розглядати методологію побудови і розвитку теорії інновацій виходячи з розуміння логіки розвитку інноваційної діяльності як пізнавальної (теоретичної) сфери та напряму інтелектуальної технології.

Розглядаючи сутність побудови методології теорії інновацій, можна помітити, що продуктом і результатом методологічної роботи є не безпосередньо знання (їх обсяг, глибина), а структурування, загальні правила розробки проблем. А це більш важливо на початковому етапі формування та становлення інноваційної економіки.

Методологічною системою поглядів на інноваційний розвиток є погляди, що враховують ідеї «соціальної злагоди» (Конфуцій), «вічного миру» (І. Кант) та «раціонального соціуму» (М. Вебер). Філософи століттями сперечаються, що первинне, а що вторинне – буття чи свідомість. В основі матеріалізму, який почався з Демокріта, лежить ідея, що матерія первинна по відношенню до свідомості. Ідеалісти з часів Платона вважали первинним свідомість – ідею, дух. Як компроміс виник дуалізм Декарта. Він передбачає, що матерія і свідомість існують одночасно, взаємодоповнюють одне одного та існувати окремо не можуть [15, с. 70].

Генезис зазначених методологічних напрямів, їх творче використання для аналізу недосконалої економіки повинні послужити теоретичним підґрунтям побудови платонівської «ідеальної держави», становленню інновацій-

ної, соціально орієнтованої ринкової економіки [29, с. 19].

Якщо виходити із соціального контексту економічної трансформації, то її суб'єктом виступає людина. Роль людини в економічних трансформаціях не відображена в мікро- або макроекономічних неокласичних і кейнсіанських моделях, концепції базових потреб і теорії людського капіталу. Традиційно вона обговорюється в межах дискусії щодо раціональності поведінки економічних суб'єктів. Людину як суб'єкта економічної трансформації вже недостатньо розглядати крізь призму раціональності – нераціональності або засвоєння універсальних традиційних цінностей. Необхідно враховувати модерністські та постмодерністські цінності суспільства та їх вплив на формування соціокультурних ознак сучасного суспільства. Роль людини в економічних трансформаціях визначається процесом соціалізації.

Не буде помилкою розглядати соціалізацію як невід'ємний елемент економічної трансформації. На відміну від економічної трансформації вона не має дискреційного характеру, а відбувається постійно, створюючи умови майбутніх змін. Соціалізація означає формування соціальних умов для глибинних соціально-економічних перетворень. Без соціалізації неможливі принципові зміни в знаннях, інформації, техніці, технологіях, організації, управлінні й у свідомості людей. Вона супроводжується якісними змінами економічного, політичного, соціального, духовного та культурного порядків, рухливістю у співвідношенні старих і нових цінностей, традицій та інновацій. Відтак, соціалізація означає появу нових економіко-соціальних взаємодій. Отже, соціалізацію можна розглядати як важливу складову частину економічної трансформації. Вона відображає недосконалість соціальних інститутів, які створює людина в процесі господарської діяльності, їх появу, зміну та еволюцію самої людини [28, с. 313].

Ми поділяємо думку українського професора Ю. Зайцева, який стверджує, що «процес економічного та суспільного розвитку означає послідовну зміну стадій і станів розвитку, отже, і зміну інституціональних умов, форм, факторів, які визначають можливості, перспективи, характер цього розвитку» [26, с. 78]. До ключових інституціональних умов, форм, факторів науковець відносить: динамізацію процесів усупільнення виробництва та праці в умовах розвитку науково-технічної революції, глобалізації економічного життя на планеті; соціаліза-

цію економіки; «великі трансформації» технологічного способу виробництва та суспільства.

Із вищесказаного можемо зробити висновок, що економічні трансформації включають соціально-інституціональний аспект. Цей аспект відображає передусім появу соціальних інститутів, що забезпечують соціалізацію людини й економіки, зміни соціокультурних настанов населення, зростання його самосвідомості й ініціативності, довіри до держави та її інститутів.

Періодично змінюються вимоги до організації соціального управління у зв'язку з циклічністю розвитку суспільства, яка відзначена ще в працях античних мислителів Платона і Аристотеля та взята за основу в ідеї діалектичної спіралі Г. Гегеля, концепції зміни формацій К. Маркса, теорії економічних циклів М. Кондратьєва і Й. Шумпетера, соціологічні та культурологічні концепції П. Сорокіна. З розвитком та ускладненням соціальної системи принципи і механізми її організації перестають відповідати вимогам та повинні бути замінені на більш ефективні [21, с. 89].

Економічна культура, менталітет, релігія та історичні особливості накладають відбиток на поведінку людей і економічний розвиток країни. Ці чинники мають великий вплив на відносини розподілу благ, оскільки даний розвиток є й результатом діяльності економічних і політичних інституцій. У цьому плані є актуальною концепція американського соціолога і культуролога російського походження П. Сорокіна, яка розглядає розвиток суспільства через еволюцію типів культури.

Історичні закони він розглядає як прояв людської природи, а людину – як визначальну та необхідну передумову історії. «Будь-яка зміна історичного процесу, будь-який крок уперед чи назад, – пише П. Сорокін, – є справою честі людини і без неї не здійснюється... Людина завжди була єдиним творцем своєї історії...» [11, с. 135]. Систему цінностей і культуру, носіями яких є людина, він розглядав як вихідний чинник розвитку суспільства. Ми погоджуємося з думкою українського науковця І. Малого, що кожна система культури втілюється в праві, філософії, моралі, структурі виробничих відносин [29, с. 28]. При цьому «соціальний статус людини все більше визначається її освітнім рівнем, здатністю перетворювати інформацію у знання, самостійно здійснювати продуктивну діяльність в умовах технологічно досконалого суспільства» [26, с. 79].

«Людина є особливим елементом, генератором перетворення психічного в економічне шляхом її соціалізації та персоніфікації. Це

щодо творення економічних реформ, – пише український учений-економіст Б. Одягайло. – А з іншого боку, людина стає мотором інноваційного процесу... Перша особливість людини коріниться в людині-споживачеві,... друга – у людині-виробнику... Щоденний продукт людської діяльності – інноваційне рішення – створює животворну сутність будь-якого інноваційного товару/послуги» [30, с. 156].

Представник австрійської школи економіки Л. Мізес [9] вивчав людську дію як таку, а не мотиви, що спонукають людину діяти тим чи іншим чином. Він сформулював теоретико-методологічний фундамент дослідження людської діяльності та заклав новий напрям наукових досліджень – праксеологію. Важливим моментом у проведених ним дослідженнях людської діяльності було те, що вони спиралися на інституційний інструментарій. На думку Л. Мізеса, інститут є соціально-економічним феноменом, що структурує людську діяльність, накладаючи на неї певні формальні та неформальні обмеження, формуючи взірці поведінки, які є базовими для людської діяльності, зокрема економічної.

Українські вчені П. Мазурок, Б. Одягайло, В. Кулішов, О. Сазонець дійшли висновку у своїх наукових дослідженнях, що «просте людське буття вимагає встановлення рівноваги між організмом людини і природним середовищем. Це здійснюється з допомогою елементарних економічних прообразів (архетипів) або універсалій (протоінституцій), які мають психічну природу.... Психічне існування – це єдина категорія існування, про яке ми маємо безпосереднє знання. Нічого неможливо пізнати, якщо воно спочатку не з'явиться як психічний образ або архетип чи типовий мотив, який колись пройшов через свідомість і витіснений у підсвідомість.... Архетипи – це моделі підсвідомої поведінки, що мають колективну природу (притаманні всім без винятку)» [31, с. 83]. За аналогією з психічними підсвідомими праформами, або архетипами, які утворюють систему колективних настанов і реакцій щодо інноваційної поведінки людей, існують прообрази економічної поведінки, які створюють закономірну структуру – архітектоніку [32, с. 47] інноваційної економіки.

Якщо дивитися на формування інноваційної економіки через призму інституціоналізму, то стає очевидним, що людина через систему інститутів здійснює інноваційну діяльність, структуруючи економічно-інноваційний простір, утворюючи його складові «клітини» – бізнес-інкубатори, інноваційні хаби, іннотехи,

технопарки, технополіси, інноваційні кластери (рис. 1). Вони формують покращене середовище людської життєдіяльності, забезпечують побудову інноваційної економіки. Згідно з інституційною парадигмою, це означає, що людина є первинна, а інститути інноваційного розвитку – вторинні. Дана теза дає можливість для моделювання інноваційної діяльності на основі аналогії проявів людської індивідуальності.

Оскільки об'єктом праксеологічної парадигми є індивід, цілком зрозумілим буде використання у статті суб'єктно-орієнтованого підходу. Даний підхід є похідним від методологічного індивідуалізму (пояснює господарські феномени через цілеспрямовані дії індивідів), якого дотримувався Л. Мізес. Згідно із суб'єктно-орієнтованим підходом, фігурантом інноваційної діяльності є людина-новатор.

Суб'єктно-орієнтований підхід передбачає оперування поняттями як індивідуального (особистість), так і колективного (група, колектив, громада, нація) суб'єкта [19, с. 44–45, 55]. Для того щоб запрацювали колективістські цінності, вони повинні «вбудуватись» у систему цінностей індивіда і набути статусу суб'єктивної важливості. Намагаючись змінити рівень власної недосконалості, люди формують стереотипи поведінки на основі успішного досвіду і тим самим заощаджують на витратах для прийняття рішень. Стійкі стереотипи (рутини) і цінності утворюють ментальні моделі [8; 18, с. 69] як засоби сприйняття зовнішнього світу.

У процесі взаємодії люди змушені коригувати ці моделі, виробляючи базові уявлення («загальні ментальні моделі»). Із них складається культура суспільства, у рамках якого формуються норми поведінки [18, с. 70; 12]. Останні знаходять своє відображення в сукупності правил, доповнених механізмами примусу задля їх виконання, які називають інститутами.

Заслуговує на увагу в рамках теми статті структурно-компонентна модель інституту американського вченого А. Грейфа [7] (рис. 2). Дана модель дає змогу побачити спрямованість складових частин інституту.

Інститути створюють стимули, визначають правила та принципи людської поведінки, встановлюючи для неї обмеження, проте інституціональні «межі» людської діяльності досить «розмиті» та віртуалізовані.

З погляду інноваційної економіки, інститути дають змогу структурувати витрати на функціонування в умовах невизначеності. Формування цих інститутів – процес ендогенний, пов'язаний

з історичним досвідом взаємодії людей. Спроби ззовні впровадити запозичені правила будуть невдалими, якщо підуть у розріз з тією культурою і неформальними практиками, які вже існують у суспільстві.

Інститути досить інертні, але поступово змінюються з накопиченням досвіду особами, які приймають рішення. Досвід дає їм змогу коригувати існуючі ментальні моделі, відкриває нові можливості для інноваційної поведінки, сприяє виникненню нових інститутів [10, с. 6].

Разом із тим для інноваційного розвитку необхідне розширення інтелектуального простору, що забезпечує «технологічний коридор» просування інновацій. В основі механізму його розширення лежить фундаментальний процес взаємодії потоків знань і відомостей, які й визначають результат розширення. Якщо інформаційна маса в соціумі встигає «викристалізуватися» в необхідні для інноваційного прориву знання, вищевказаний механізм спрацьовує. «Кристалізація» забезпечується за рахунок формування так званих «змістових атракторів», ядром яких є інвестиції. Конструювання подібних механізмів формування нових змістів (в які «запаковуються» знання) закладене в основу постіндустріальної модернізації суспільства. Освоєння подібних механізмів та розуміння філософії їх дії дає шанс «вирватися з глухого кута наздоганяючого розвитку» [22, с. 37].

У моделі на рис. 3 простежується проблема співвідношення соціального та інтелектуального просторів, що тісно пов'язана з недооцінкою інноваційної практики використання ресурсних можливостей у дихотомії «інформація – знання». Саме з причин відсутності когнітивних інструментів такі можливості не використовуються для створення необхідних для розвитку соціуму нових змістів як важливих продуктів економіки знань.

Інформація є природнім нескінченним джерелом творчого процесу, результатом інноваційної діяльності. Матеріальний світ є інформаційним, а тому процеси базуються на принципі «єдності матеріальних коренів інформації й інформаційних коренів матерії» [23; 1, с. 9]. Діалектична система «інформація – знання» в інноваційній економіці базується на використанні багатьох природних принципів і засад: свідомості людини як невичерпного джерела творчості; інформаційності матеріального світу; боротьбі суперечностей як принципу творчого руху; «об'єднанні можливостей»; синергії як нескінченного резерву для творчого отримання інноваційного продукту.



У широкому філософському сенсі інновація є умова і механізм, під впливом якого здійснюється соціальний прогрес. В основі буття будь-якої соціальної системи покладено закон періодичного інноваційного оновлення. При цьому слід відмітити такі закономірності:

- інноваційні перетворення в різних сферах життя суспільства зазвичай синхронні. Тобто інновації в науці, культурі, економіці, соціальній і політичній сферах знаходяться у взаємозалежності та «супроводжують» (сприяють появі) одна одну;

- в інноваційному оновленні зберігається базове ядро соціальної системи (або її підсистеми), параметри ж її існування змінюються

відповідно до тих обставин, які задають координати актуальності;

- інноваційна діяльність розвивається нерівномірно і циклічно, хвилі інноваційної активності змінюються спадами. Спостерігаються чітко виражені інноваційні цикли різної глибини і терміновості. Ці цикли проходять такі фази: вибух інноваційного імпульсу – піднесення – спад – стабілізація – стагнація – депресія – накопичення потенціалу нового інноваційного імпульсу;

- у циклах інноваційної динаміки діє свого роду природний відбір, а саме ефективні та життєздатні інновації «вбудовуються в генотип» соціальної системи і повторюють потім її актуалізованими модифікаціями;



Рис. 1. Базова інституціональна модель інноваційної економіки на основі суб'єктно-орієнтованого підходу (розробка автора)

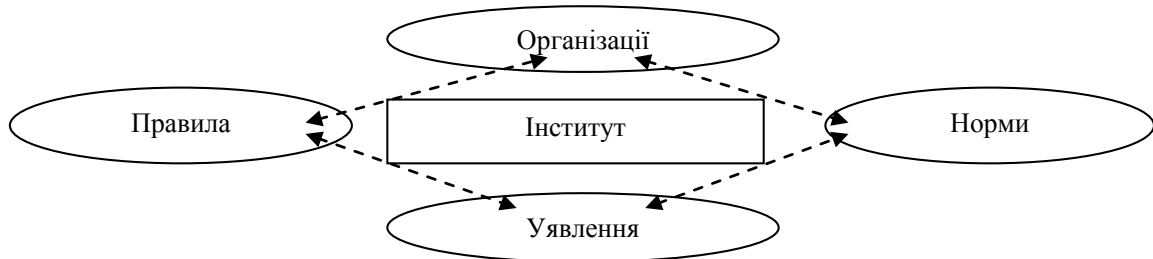


Рис. 2. Структурно-компонентна модель інституту за А. Грейфом [7, с. 9, 20]

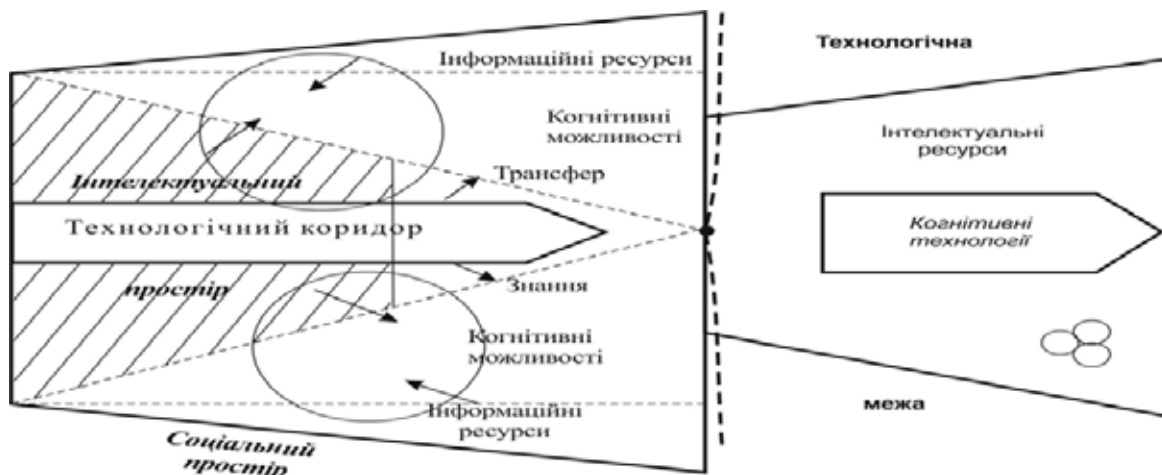


Рис. 3. Філософія взаємодії соціального й інтелектуального просторів [22, с. 36]

– кожна інноваційна хвиля породжує «вибухи» суперечностей у суспільстві. Боротьба традицій та інновацій є тим «болісношою», чим радикальніше відбувається трансформація соціальної системи [21, с. 90].

Інноваційний процес через призму філософії починається з ідеї, а закінчується матеріальним утіленням. Розуміння інноваційного процесу через базові філософські категорії вимагає розгляду основних його елементів та учасників. Усе розпочинається з генерації нових ідей, із народження інновацій новатором. Науковець А. Баркер у своїй книзі «Алхімія інновацій» писав, що «творити – означає знайти винятковий або незвичний спосіб осмислення чогось, вирватись із полону» [6, с. 29]. На думку психологів, творчі особистості, новатори характеризуються такими якостями, як: ентузіазм, готовність до ризику, «гнучкий, ясний» розум, здатність зробити складне простим, допитливість, бажання зворотного зв'язку та об'єктивність до критики [6, с. 30].

Потім новація перетворюється в інновацію, тобто впроваджується. Питаннями впровадження займається інноватор. Реалізація є наступним етапом в інноваційному процесі. Інновація повинна бути такою, якої потребує суспільство. А це вже робота для спеціалістів-професіоналів, які мають переконати потенційних споживачів у тому, що інновація їм необхідна. Цим займається консерватор – людина, яка володіє необхідними технологіями для так званого «промивання мізків». Результатами діяльності всіх задіяних осіб є новація, інновація та товар [15, с. 69].

Суб'єктам інноваційного процесу притаманне лідерство як організаційний принцип та функціональний механізм. Кожен із них повинен реалізувати його відповідно до соціальних завдань. В умовах стабільного розвитку лідерство покликане відтворювати і коригувати форми суспільного життя, що склалися. Порівняльна характеристика суб'єктів інноваційного процесу (новатора, інноватора, консерватора) з позиції філософії та методології представлена в табл. 1. Саме філософський ракурс аналізу інноваційного процесу дає змогу зрозуміти зміст існування і призначення кожного учасника.

Ми погоджуємося з думкою російського дослідника В. Завадовського, який наголошує, що філософський дуалістичний підхід допомагає вирішити суперечку вчених про те, чим є інновація – процесом чи результатом. Інноватор розглядає інновацію і як процес, і як результат. У цьому проявляється дуалізм інно-

вацій. Як тільки інноватор отримує інновацію як результат, вона... потребує оновлення, бо застаріває, а це вже процес.

Інноватор повинен бути дуалістом, «не скочуватись» до позицій ідеалізму і матеріалізму, бо він втратить «прикордонну роль» в інноваційному процесі. Він не має «переключатися» між ідеалізмом і матеріалізмом... має поєднувати риси ідеаліста і матеріаліста, але не бути ні тим, ні іншим» [15, с. 70].

Господарський порядок, сприятливий для інновацій, передбачає не стільки суперництво, скільки співробітництво економічних суб'єктів інноваційної економіки. Вони повинні спільно виробляти, відбирати і наслідувати «довгі правила» взаємодії. Основу такого порядку становить організаційна ідентифікація різного рівня спільності, яка базується на проявах альтруїзму [25, с. 56].

Причину та форму прояву інноваційних інтересів відображають потреби та способи їх задоволення [20, с. 15–19]. Інноваційні інтереси стають певною ланкою, що опосередковує взаємозв'язок між потребами в інноваціях та їх «виробництвом». Об'єктивний зміст інноваційних інтересів [17, с. 35–39] визначається тим, що вони, з одного боку, є формою прояву відповідних відносин, з іншого – елементом у механізмі дії економічних законів.

Зауважимо, що інноваційному інтересу притаманні внутрішні суперечності, які виникають між усвідомленням мети діяльності і наявністю засобів її здійснення [16, с. 28], тобто суперечності між усвідомленими потребами та реальними здібностями економічного суб'єкта. Цей непростий множинний дуалізм інноваційного інтересу відображає певний стан рівноваги в системі «індивід – суспільство». Реалізація даного інтересу є процесом вирішення його внутрішніх суперечностей та відновлення порушеної рівноваги, яка носить динамічний характер. Таким чином, інноваційні інтереси виступають рушійною або гальмуючою силою [13, с. 14; 14, с. 85] розвитку інноваційної економіки.

Головна умова переходу до інноваційного шляху розвитку – трансформація, перебудова існуючого господарського порядку. Домінуючі власники (стратегічні контролери) підприємств повинні співпрацювати. Потрібно створити такі умови, щоб форми поведінки економічних суб'єктів інноваційного процесу, які базуються на «довгих правилах» взаємодії, змогли сформуватися. Для цього потрібно змінити соціально-економічне середовище, що їх оточує, та перенести їх діяльність у зону іншої інноваційної організації [25, с. 57].

Соціобіологічні проблеми егоїзму особистості у зв'язку з режимом, що склався (режимом власності фізичних осіб), стали проблемами підприємств та суспільства. Періоди господарських реформ супроводжуються соціальними

мутаціями інститутів-правил, які спрямовують поведінку економічних суб'єктів до визначеного напрямку. Ми стали свідками того, як за короткий період неякісна трансформація економіки зруйнувала попередній господарський поря-

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика учасників інноваційного процесу з позиції філософії та методології**

Суб'єкт	Новатор	Інноватор	Консерватор
Напрямок у філософії	Ідеалізм	Дуалізм	Матеріалізм
Засновники	Платон (428–348 рр. до н.е.)	Декарт (1596–1650 рр.)	Демокрит (460–370 рр. до н.е.)
Роль	Генерація ідей	Впровадження новацій	Комерціалізація інновацій
Результат	Новація	Інновація	Товар
Рівень	Духовний	Ментальний	Інстинктивний
Орієнтація	Процес	Ціль	Результат
Реакція	Проактивність	Активність	Пасивність
Поведінка	Пошукова	Варіативна	Детермінована
Час	Майбутнє	Теперішнє	Минуле
Простір	Глобальний	Глобальний	Локальний
Протяжність	Безкінечність	Завершеність	Обмеженість
Сприйняття	Споглядання	Оформлення	Вручення
Система	Відкрита	Напіввідкрита	Закрита
«Людина розумна»	«Людина творча»	«Людина прагматична»	«Людина технологічна»
Зовнішній світ	Віртуальний	Міфічний	Реальний
Відношення до суспільства	Антисоціальне	Маргінальне	Соціальне
Взаємодія із суспільством	Конфронтація	Адаптація	Консервація
Тип мислення	Синтетичне	Прагматичне	Аналітичне
Тренування мислення	Розвиток	Фіксування	Формування
Об'єкт	Ідеї	Новації	Інновації
Мета	Обман	Міф	Істина
Опис мети	Відсутній	«Розмитий»	Чіткий
Процес	Домінує	Рівнозначний меті	Підпорядкований меті
Наукова база	Евристика	Інноватика	Класика
Методи	Теоретичні	Емпіричні	Прикладні
Визначеність	Пошук	Ймовірність	Детермінованість
Оригінальність	Унікальність	Похідність	Стандартність
Об'єктивність	Суб'єктивність	Змішаність	Об'єктивність
Відтворення	Низьке	Середнє	Високе
Оцінка	Якісна	Напівкількісна	Кількісна

Джерело: згруповано автором на основі [15, с. 69–73]

док. Наслідком таких «соціальних мутацій» стала поява неефективних в інноваційному відношенні інститутів-правил. З'ясувалось, що пряма аналогія реплікаторів у біології (гени) й економіці (організаційна рутинна, інститути-правила) не працюють. На відміну від біологічних реплікаторів економічні виявилися тендітними, крихкими та нестійкими [25, с. 61].

Не претендуючи на універсальність і завершеність вирішення проблеми, ми пропонуємо свій варіант (рис. 4), що представлений концепцією інноваційної економіки на основі еволюції базових інститутів. Даній концепції притаманні декілька принципових моментів, а саме:

– пріоритетом інноваційної економіки є інтелектуальне продукування на основі процесу пізнання;

– єдине економічне поле для інформаційного, інтелектуального та матеріального виробництва.

Запропонована концепція є відображенням об'єктивної реальності, тобто процесу пізнання. Традиції, звички, звичаї, норми-зразки – не лише суто історичний факт, але й сучасна реальність. Звичаї проявляють себе зазвичай у побуті, а отже, як умовні правила, норми, тоді як традиції – у всіх галузях соціального життя. Вони не зникають, а продовжують впливати на життєдіяльність індивідуумів.

Виходячи з існуючих взаємозв'язків між собою та взаємодії з інститутами розвитку, традиції і норми формують інституціональну архітектуру економіки інноваційного типу. Варто зазначити, від процесу пізнання індивідуума залежить, яку форму будуть мати його результати (запис, матеріальний об'єкт чи залишаться лише думкою, ідеєю, що не вийде за межі свідомості).

Людина є безпосереднім носієм звичаїв, традицій, звичок, а їх генерація та трансляція

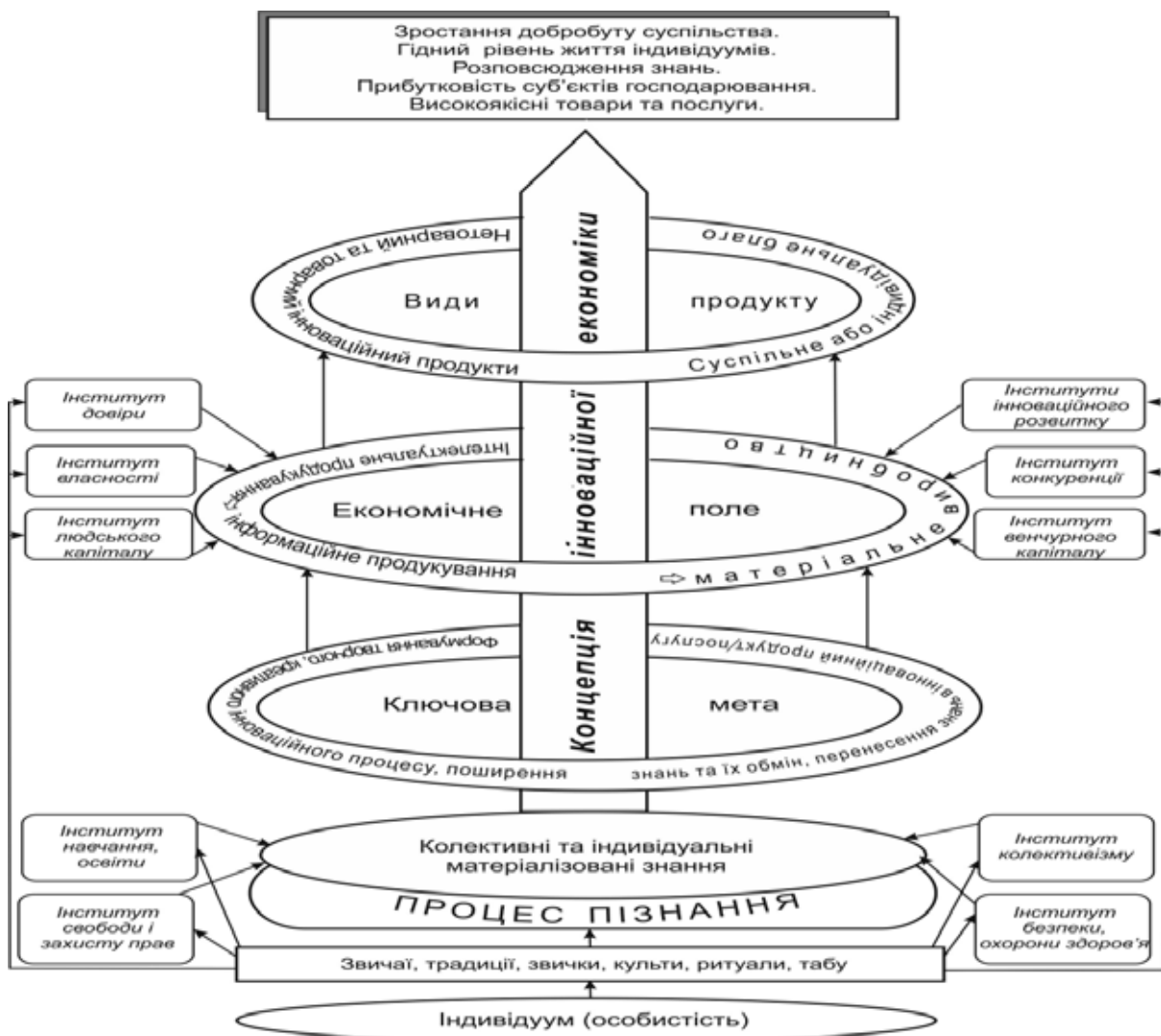


Рис. 4. Концепція інноваційної економіки (розробка автора)

можлива і необхідна в результаті живого та необов'язкового вербального контакту, неопосередкованого зв'язку між людьми. Принципово важливим для розуміння механізму функціонування єдиного економічного поля є те, що всі три складові частини (інтелектуальне, інформаційне та матеріальне виробництво) ланцюга інноваційного процесу не існують одна без одної. Їх розвиток – взаємозалежний та взаємообумовлений. У сукупності ці види виробництва утворюють єдиний технологічний ланцюг виробництва і використання знань, набутих у процесі пізнання.

Процес виробництва інновацій розпочинається з інтелектуального продукування, зі створення ідеальних індивідуальних та колективних знань. Наступним етапом є інформаційне виробництво під впливом кодування і розповсюдження знань. Завершальним етапом є уречевлення отриманих знань в інноваційному продукті.

Таким чином, можна зробити низку висновків і узагальнень.

По-перше, матеріалізація знань є однією з важливих умов безпосереднього існування знань. Це викликано тим, що якщо навіть унікальні за своїми можливостями впливу на реальне життя людини та суспільства колективні й індивідуальні знання не будуть матеріалізовані, вони не принесуть користі суспільству.

По-друге, матеріальне виробництво інноваційного продукту завжди є вторинним відносно інтелектуального, тому що воно є лише уречевленням ідей, що створенні в процесі інтелектуального продукування.

По-третє, інформаційне виробництво є сполучною ланкою між інтелектуальним і матеріальним виробництвами й поєднує в собі якості обох.

Незважаючи на складнощі, що виникають під час формування інноваційної економіки та становлення взаємодії її інститутів, потрібно пам'ятати, що ядром такої економіки є інтелект, знання та мислення людини, що й дає змогу отримати прибуток. Інноваційна економіка є багаторівневою, у ній задіяні три типи спеціалістів (новатори, інноватори, консерватори) зі своїми функціями та характеристиками. Кожен із них виконує свою роботу. Для успішної побудови процесу створення і впровадження новацій повинна бути сформована потужна методологічна, теоретична і філософська бази. Якщо цього не дотримуватися, то інновацію спіткає крах та руйнація [15, с. 73].

Інновація обов'язково передбачає своєчасне й оперативне впровадження нововведень в життя, яке призводить до позитивних

наслідків для соціальної системи. Проектний і динамічний план інновацій повинен бути синхронізованим. Це викликано тим, що невчасно реалізоване нововведення не має конструктивного значення і не може вважатися інновацією.

Погоджуємося з думкою Ю. Зайцева про те, що «стрімкий розвиток науково-технічної революції, яка охоплює всі сфери економічної та соціальної діяльності окремої людини, окремої держави, людства в цілому, і призводить до появи «інформаційної», «інноваційної» та «комунікативної» людини» [27]. Інформація і суспільство є середовищем, в якому функціонує людина. Вона є творчим організаційно-об'єднуючим елементом у поєднанні інформаційного середовища із суспільством. Велике значення в інноваційних процесах відіграє економічний контур. Його основою є система «інформація – людина – знання», у ньому відбувається перетворення інформації в знання. Антагоністичні завдання людини і суспільства поєднуються на етапі досягнення економічної вигоди. Створення умов для діалектичного поєднання економічних суперечностей людини і суспільства в єдність є ключовим моментом побудови інноваційної економіки [34, с. 4–5].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, проведений гносеологічний аналіз і з'ясування антропологічних особливостей інституціонального базису інноваційної економіки дають підстави стверджувати, що нині «диктується» новий тип організації системи соціуму та його інститутів розвитку. Він більш динамічний і постійно потребує узгодження з викликами часу. Виникає й вимога мобільності свідомості, її відповідності швидкості соціальної динаміки. Є потреба у відмові від прагнення єдиним актом соціальної творчості написати умовну картину «загального добробуту» та оформити її у незмінну, встановлену даність.

Незважаючи на масштабність наукових праць та досліджень, що вже зроблені науковцями, все ж неможливо охопити всю багатоманітність і конкретику інституціональної проблематики. Втім, сьогодні є достатньо методологічних обґрунтувань для подальших наукових розробок у контексті побудови в Україні економіки інноваційного типу. Майбутні дослідження варто здійснювати у напрямі вирішення проблем інституціонального устрою економіки інноваційного типу з тією метою, щоб на базі цього пізнання та закономірностей суспільного розвитку здійснювати реформування та проводити економічну модернізацію в Україні.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Пархоменко О.В. Діалектична система «інформація – знання» як визначальний фактор реалізації принципу «об'єднання можливостей» в умовах функціонування інноваційної економіки / О.В. Пархоменко, А.О. Пархоменко // Науково-технічна інформація. – 2011. – № 4. – С. 8–13.
2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюба. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
3. Декарт Р. Сочинения : в 2-х т. / Р. Декарт. – М. : Мысль, 1989. – Т. 1: Правила для руководства ума (1628). – 654 с.
4. Кант І. Критика практичного розуму / І. Кант. – К. : Юніверс, 2004. – 240 с.
5. Кант І. Рефлексії до критики чистого розуму / І. Кант. – К. : Юніверс, 2004. – 464 с.
6. Баркер А. Алхимия инноваций / А. Баркер ; пер. с англ. А.Р. Ханукаева. – М. : Вершина, 2004. – 224 с.
7. Greif A. Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade / Avner Greif. – New York : Cambridge University Press, 2006. – 526 p.
8. Denzau A. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions / A. Denzau, D. North. – Kyklos : [s. n.], 1994. – Vol. 47, № 1. – P. 3–31.
9. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес ; 2-е испр. изд. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.
10. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
11. Сорокин П. Историческая необходимость / П. Сорокин // Социс. – 1989. – № 6. – С. 135–147.
12. Hofstede G. The Interaction between National and Organizational Value Systems / G. Hofstede // Management Studies. – 1985. – Vol. 22. – P. 347–357.
13. Генкин А. Система экономических интересов и социальная гармония / А. Генкин // Вопросы экономики. – 1993. – № 6. – С. 11–15.
14. Евстигнеев Р. Теоретические аспекты согласования экономических интересов / Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 1988. – № 2. – С. 80–89.
15. Завадовский В.В. Философия и методология инновационного процесса / В.В. Завадовский // Инновации. – 2011. – № 7(153). – С. 69–73.
16. Игнатовский П. Экономические интересы, их противоречия / П. Игнатовский // Экономист. – 2002. – № 3. – С. 28–39.
17. Потребности, интересы, стимулы в хозяйственном механизме / Под ред. В.Н. Котелкина, А.И. Сибирева. – Ленинград : ЛГУ, 1983. – 216 с.
18. Кузьминов Я. Как наука о рынках становится наукой об обществе / Я. Кузьминов, К. Бендукидзе, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 63–81.
19. Лепский В.Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию / В.Е. Лепский. – М. : Когито-Центр, 2009. – 209 с.
20. Мамедов О.Ю. Производственное отношение: политико-экономическая модель / О.Ю. Мамедов. – Ростов н/Д : Феникс, 1997. – 288 с.
21. Немчинова Е.Ю. Лидерство в свете инновационной парадигмы социального развития / Е.Ю. Немчинова // Инновации. – 2011. – № 1(147). – С. 89–92.
22. Полещенко К.Н. Пространство инноваций: структурный анализ проблемной области инновационной деятельности / К.Н. Полещенко, В.И. Разумов, Л.И. Рыженко // Инновации. – 2010. – № 11(145). – С. 34–38.
23. Старіш О.Г. Системологія : [підручник] / О.Г. Старіш. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 232 с.
24. Федоров В. Инноватика как деятельность и система (к вопросу о методологии теории инновации) / В. Федоров, Г. Бендерский, И. Епанешникова // Инновации. – 2011. – № 7(153). – С. 65–68.
25. Вишневский В. Инновации, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41–62.
26. Зайцев Ю.К. Діалектика формування, функціонування та розвитку двох гілок економічної теорії у ХХ – на початку ХХІ ст. / Ю.К. Зайцев // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – Вип. 2(13). – С. 77–81.
27. Зайцев Ю.К. Людиноцентрична парадигма сучасної економіки як умова сталого розвитку суспільства / Ю.К. Зайцев // Ефективна економіка. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2289>.
28. Івашина С.Ю. Соціально-інституціональні аспекти економічної трансформації / С.Ю. Івашина, О.Ф. Івашина // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 309–314.
29. Малий І.Й. Держава і ринок: Філософія взаємодії : [монографія] / І.Й. Малий, М.І. Діба, М.К. Галабурда. – К. : КНЕУ, 2005. – 358 с.

30. Одягайло Б.М. Економіка: транзитивність від найпростішої до глобальної / Б.М. Одягайло ; Київський національний економічний ун-т, Криворізький економічний ін-т. – Д. : Пороги, 2003. – 311 с.
31. Глобальна економіка : [навч. посіб.] / П.П. Мазурок, Б.М. Одягайло, В.В. Кулішов, О.М. Сазонец. – Львів : Магнолія 2006, 2009. – 208 с.
32. Одягайло Б.М. Національне та інтернаціональне в економічній системі України (спроба методологічного синтезу) : [монографія] / Б.М. Одягайло. – Кривий Ріг : Залозний В.В., 2009. – 183 с.
33. Пархоменко О.В. Системний підхід до проблеми підготовки фахівців для інноваційної економіки / О.В. Пархоменко // Науково-технічна інформація. – 2008. – № 4. – С. 9–11.
34. Пархоменко О.В. Інноваційна економіка як результат взаємодії економічної і соціальної систем / О.В. Пархоменко // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 3. – С. 3–6.
35. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова ; 5-е изд. – М. : Политиздат, 1986. – 590 с.

УДК 930.9.943.7.086

## **Правове та соціально-економічне становище населення Закарпаття в період утвердження тоталітарного режиму в перші роки визволення (жовтень 1944 – початок 50-х рр. ХХ ст.)**

**Малець О.О.**

кандидат історичних наук,  
доцент кафедри суспільних дисциплін  
Мукачівського державного університету

**Малець Н.Б.**

кандидат історичних наук,  
доцент кафедри міжнародних студій та суспільних комунікацій  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

**Костенко С.А.**

кандидат сільськогосподарських наук,  
старший викладач кафедри фізичного виховання  
Мукачівського державного університету

---

У статті досліджено правові та соціально-економічні процеси на Закарпатті 1944-50-ті рр. У роботі проаналізовано значення ідеології КПРС і практики радянської держави для визначення характеру, змісту і напрямків всієї етнонаціональної і етнокультурної політики в Закарпатті. Дослідивши зміст і характер етнокультурних процесів на Закарпатті в 1944-1945 рр. в середовищі національних меншин, автор визначив вплив етнокультурної політики радянської влади на реальне етнокультурне становище національних меншин, на послаблення їх етнонаціональної свідомості та рівень їх маргіналізації і зросійщення.

Малець А.Е., Малець Н.Б., Костенко С.А. СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ ЗАКАРПАТЪЯ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ТОТАЛИТАРНОГО РЕЖИМА В ПЕРВЫЕ ГОДЫ ОСВОБОЖДЕНИЯ (ОКТЯБРЬ 1944 – НАЧАЛО 50-х гг. ХХ ВЕКА)

В статье исследованы социально-правовые процессы в 1944-50-х годах на Закарпатье. Статья анализирует значимость идеологии коммунистической партии и практики Советского государства определить характер, содержание и направления этнокультурной и этнонациональной политики в Закарпатье. Анализ, содержание и характер этнокультурных процессов в Закарпатской области в 1944-1945 гг. среди национальных меньшинств края. Авторы определили влияние культурной политики Советского правительства в отношении национальных меньшинств края, ослабление их этнонационального сознания и уровень их маргинализации и русификации.

Malets O.O., Malets N.B., Kostenko S.A. SOCIO-LEGAL STATUS OF THE POPULATION TRANSCARPATHIA DURING THE ESTABLISHMENT OF THE TOTALITARIAN REGIME IN THE EARLY YEARS OF LIBERATION (OCTOBER 1944 – BEGINNING OF 50th YEARS XX)

In this the meaning of ideology at CPSU and practice of Soviet state are under analysis for definition of a character, a maintenance and directions of all ethnonational and ethnocultural politics at Transcarpathions. Having defined the maintenance and character at ethnocultural processes at Transcarpathion in 1944-1945 among national minorities, the investigator defined the influence of ethnocultural politics of Soviet authority at the real ethnocultural state of national minorities, at weakening of their ethnocultural consciousness and the level of their marginasation and russification.

---

**Постановка проблеми.** Особливості Закарпаття зумовлені тисячолітнім перебуванням краю у складі різних держав, що спричинило значну політичну і культурну ізоляваність від основних територій; своєрідним геополітичним розміщенням на межі з етнічними землями румунів, угорців, словаків і поляків та їх етнодержавних утворень.

Радянська наука ігнорувала вивчення соціально-правових та етнополітичних процесів, зокрема таких як взаємовідносини українців, етнічних і національних меншин Закарпаття з державою та між собою, уникала досліджень проблем їх етнічних і політичних поглядів, орієнтирів етнополітичної поведінки, почуттів, цінностей, сподівань і т. ін. [1, с. 95]. При



цьому старанно замовчувались і обминались такі причини певної етнокультурної відчуженості між представниками різних етносів як-от: відмінності мов і релігій, своєрідний стиль життя і поведінки, стереотипи упередженості до чужих людей і т. ін. [2, с. 114].

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Оцінка суспільно-політичного та соціально-правового життя України другої половини 40-х – початку 50-х років, в тому числі й ідеологічних кампаній, піднімалася в узагальнюючих працях «Про минуле – заради майбутнього», «Маршрутами історії», «Сторінки історії України ХХ століття», «Розвиток науки в західних областях УРСР за роки радянської влади», а також монографічних роботах та періодичних статтях І. Кураса, Н. Гордійчука, І. Ляшенко.

**Формулювання цілей статті (мета дослідження)** – проаналізувати наслідки соціально-правової політики СРСР, та етнополітичний і етнокультурний розвиток Закарпаття в 1940-50-х рр.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів (результати дослідження).** 37% населення Закарпаття живе в містах (2001). Закарпаття має 11 міст (Ужгород – 116 300 мешканців(2012), Мукачеве – 82 300 (2010), Берегове – 27 200 (2001), Хуст – 32 400 (2001)) і 12 смт. Характер міст Закарпаття – торгово-адміністративний, за останні часи і пром. Міста розташовані на перехрестях повздовжніх і поперечних шляхів, найбільші з них – на пограниччі гір і низовини.

Народне господарство Закарпаття розвинулося залежно від природних умов та від господарської політики тих держав, до складу яких воно входило. Гірська частина Закарпаття, що займає 80% краю, є країною лісового і тваринницького господарства, низовина і підгір'я – рільничою країною з садівництвом і виноградарством. Закарпаття славиться виноробством. Насадження виноградної лози на Закарпатті почалося з III ст. Сьогодні нараховується понад 60 сортів винограду.

До корисних копалин належать насамперед сіль, буре вугілля, ртуть, поліметали, золото, будівельні матеріали (алуніти, доломіт, каолін, барит, бентоніт, цеоліт, діорит, андезит, мармур, перліт, мінеральні фарби), багато мінеральних джерел.

Ці природні багатства були мало використані під час довголітнього угорського панування. Край був економічно і культурно відсталим, сільське господарство не могло розвиватися через малоземелля селян, про-

мисловість – з причини конкуренції корінної Угорщини; капітал був у руках євреїв і угорців.

З різних галузей найкраще розвинене було лише ліс. господарство, бо цих продуктів потребувала обезліснена Угорщина (головним чином на опалення). Укр. селянин поправляв свій бюджет заробітками в лісах, сезонними працями під час жнив в глибині Угорщини й емігрував до Америки.

Сільське господарство і нині є основним заняттям населення (близько 70%), хоч рілля займає лише 21% всієї площі Закарпаття; 23% припадає на сіножаті й пасовища, 50% на ліс. В горах рілля становить ледве 30%, сіножаті й пасовища 27%, а ліс аж 58%; для низовини відповідні числа – 42%, 27%, 24%. Вся засівна площа становить (1956р.) 211 000 га, в тому числі на збіжжеві культури припадало 98 700 га або 45% (на кукурудзу 34300 га або 16,3%, на пшеницю 28400 га або 13,5%, овес 17 100 га або 8,1%), на кормові 60 800 га (29,8%), картоплю 37 500 га (17,8%), промислові, гол. соняшник і тютюн – 8 800 га (4,2%). Низовина і підгір'я – це країна пшениці й кукурудзи, в горах мають перевагу овес, жито і картопля. Порівняно з довоєнним часом зменшилася вся засівна площа (на 10%), далеко більше збіжжева (на 1/3), а площа кормових збільшилася майже в три рази. Велике значення має виноградарство, яке постачає на експорт виноград і білі вина (гол. Осередки – Берегове, Ужгород, Мукачеве, Середнє, Виноградів); площа виноградників збільшилася з 2 900 га 1936р. до 6 700 га 1956р. На експорт працює також садівництво; сади займали в 1956 році 18500 га (1936р. лише 4000 га). З промислових культур найбільше значення має тютюнництво (3 000 га). Порівняно з довоєнним періодом збільшилося поголів'я продуктивної худоби, за винятком коней; 1956 було 32 000 коней (1937 р. – 41 300), 244 000 голів великої рогатої худоби (1937 р. – 219500), 196 000 свиней (82 000), 254 000 овець і 55 000 кіз (1937 р. – разом 132 000). Одночасно інтенсифікувалося тваринництво шляхом запровадження найкращих порід. Тваринництво низовини і передгір'я тісно пов'язане з хліборобством, в горах його кормовою базою є полонини і природні сіножаті. Найбільшим багатством Закарпаття є ліси, що займають площу 526 000 га; основні породи: бук (58% ліс. площі), смерека (29%), дуб (7%), ялиця (4%).

Ліс і деревообробна промисловість – це основна промисловість краю, яка дає 53% валової продукції і працю 29 000 особам (57% всіх зайнятих в промисловості); 1956р.

випродуковано 2,6млн м<sup>3</sup> деревини і 0,7 млн пиломатеріалів. Майже вся продукція деревини перероблялася на місці, на численних, здебільшого деревообробних, підприємствах, розвинених по всьому Закарпаттю; найбільші деревообробні комбінати є в Сваляві, Тересві, Рахові; лісохімічні заводи в Сваляві, Великому Бичкові, Перечині; картонний завод в Рахові. Меблева промисловість (сировиною є переважно букове дерево) розвинена головно в Ужгороді, Мукачеві й Берегові.

Виробництво електроенергії мало розвинене (1955 р. – 134 млн квт, нині багато більше), зокрема зовсім недостатньо використані багаті водні ресурси (найважливіші гідроелектростанції – Ужгородська і з 1956 р. Терембле-Ріцька). Тільки після другої світової війни розпочато видобуток бурого вугілля і 1955 р. досягнуто досить високої продукції – 460 000 т (с. Ільниця в Іршавському районі). Кам'яну сіль видобувають здавна в Солотвині; за чеської влади видобуток модернізовано й піднесено до 170 000 т щорічно (основне місце видобутку в Чехословаччині); близько 332 000 т (1956 р.). Досить велике значення має промисловість будівельних матеріалів (видобуток андезитів, туфів, мармору; цегляно-черепична промисловість). Дрібна харчова промисловість і постала щойно після війни легка промисловість (швейна, трикотажна, взуттєва) розвинені в більших містах (найважливіші об'єкти – тютюнова і трикотажна фабрики в Мукачеві). Ще й нині має значення кустарна промисловість, зокрема художня – вишивкарство, дереворізьба на Гуцульщині. Промисловість скупчена переважно в південно-західній частині Закарпаття, через що ще більше поглиблюється різниця між цією багатшою частиною краю і біднішою – гірською.

Закарпаття має 580 км залізничних шляхів (без вузькоколіїних) і 2 740 автомобільних шляхів з твердим покриттям (1955 р.).

Найбільше значення мають тепер три поперечні залізничні лінії, що зв'язують через карпатські перевали – Ужоцький, Верецький і Татарський Закарпаття з усією Україною, натомість підрядне значення має повздовжня лінія (Пряшів – Чоп – Хуст – Рахів), що сполучає Закарпаття із заходом і 1920–45 рр. була головною магістраллю Закарпаття.

Сильно збільшився автомобільний транспорт, який має на Закарпатті більше значення, ніж в інших частинах України; найважливіші відтинки: Ужгород – Мукачеве – Берегове, магістраль Ужгород – Хуст – Ясіня; поперечні лінії: Ужгород – Ужок – Львів, Мукачеве – Сва-

лява – Стрий – Львів, Хуст – Міжгір'я й інші; повздовжні гірські шляхи: Перечин – Свалява, Нижні Ворота – Міжгір'я й інші.

Численні рішення і постанови партійних і державних органів, політичні та ідеологічні репресії, голодомори (1946–1947 рр.), провокації, компромати, брехливі обіцянки, фальсифікація історії, русифікація, насильницьке нав'язування комуністичної ідеології, залучення населення Закарпаття до співучасті у придушенні національно-визвольних рухів в Угорщині (1956 р.), Чехословаччині (1968 р.), Афганістані (1980–1989 рр.) та інде [3], засвідчили як комуністи, в тому числі й закарпатські, руйнували етнопсихологічні особливості українців, виховували етнічних маргіналів, вірогідних носіїв безнаціональної російськомовної «советської культури» [4, с. 74–75]. При цьому замовчувалось, що вже в січні 1949 р. під керівництвом Міністерства внутрішніх справ було створено збірні пункти для виселення з області. У відповідності до планів насильницьких переселень 7.09.1951 р. уповноважений ЦК КПУ склав спеціальну довідку для МВС, з якої випливало, що із Закарпаття планувалось переселити 2023 господарства (8179 чоловік), а було переселено 500 сімей (1950 чоловік). На 24.02.1952 р. із західних областей України лише в Чечню, тодішню Грозненську область, було переселено 689 чоловік, із них 71,4% (492 чол.) були переселенцями із Закарпаття. Водночас, ламаючи опір насильницькій колективізації, радянські власті на 25.12.1952 р. зселили з присілків і хуторів 885 господарств. Крім того, повсюдно закривались монастирі і церкви, йшла ліквідація греко-католицької церкви (було ув'язнено 128 священників, а 126 під тиском репресивних органів перейшли до православ'я), велись насильницькі оргнабори на лісозаготівлі до Росії, молоді – на шахти Донбасу і т. ін. [5, с. 79–80, 83–85, 379, 381, 384, 437]. Усі багаточисленні злочини проти українців та інших етносів ідеологи КПСС кінця 1980-х років та нинішні комуністи називають лише «деформаціями» ленінської національної політики.

Перші роки визволеного народу Закарпаття були спрямовані на ліквідацію засад капіталістичної експлуатації і феодално-поміщицьких пережитків [6, с. 36].

Були конфісковані поміщицькі землі, безземельним і малоземельним селянам було передано безкоштовно 59200 га землі. Понад 1000 селянських господарств, що задихалися від безземелля в гірських округах, одержали достатні земельні наділи в родючих

долинних округах. Націоналізовано велику промисловість, транспорт, засоби зв'язку, банково-кредитову систему, великі торговельні підприємства, учбові заклади, установи охорони здоров'я та культури. Робітники, селяни та інтелігенція Закарпаття провадили значну роботу по ліквідації шкоди, заподіяної угорськими загарбниками. Велику допомогу надала їм в цьому Радянська Україна. Навесні 1945 р. було завезено в Закарпаття для продовольчих потреб населення 96 000 ц зерна, з яких 32 000 ц безкоштовно. Крім того, було виділено селянам безкоштовно 87600 ц посівного матеріалу. Також подано допомогу в 1946 р. насінним матеріалом бідняцько-середняцьким господарствам – понад 1000 ц. Велика матеріальна допомога надавалася промисловості завозом сировини, палива і допоміжних матеріалів [7, с. 43-49].

Внаслідок проведених організаційно-відбудовчих заходів відновило роботу 250 підприємств, в яких працювало понад 20 тис. робітників. Залучалися до утворення підприємств легкої промисловості, якої раніше не було в Закарпатті, організувалися артілі промислової кооперації. У 1945 р. підприємства Закарпаття випустили майже на 20 млн. крб. продукції і лісоматеріалів, меблів, хімікатів, металовиробів, цигарок, спирту. На 1946 р. програма виробництва значно збільшувалася величезна організаційна й матеріальна допомога, яка повсякденно надавалася Радянським урядом і більшовицькою партією господарському, культурному будівництву Закарпатської області, знаходила живий відгук у трудящих Закарпаття. Робітники, селяни та інтелігенція Закарпаття активно залучалися до будівництва радянських органів влади, брали творчу участь у відбудові й розвитку господарства. Своє схвалення політики Радянського уряду, який забезпечив реалізацію їх національних і соціально-правових сподівань, свою довіру більшовицькій партії трудящі Закарпаття продемонстрували на виборах у Верховну Раду СРСР, що відбулися 19 лютого 1947 р. З метою забезпечення всебічного розвитку господарства Закарпатської області та зростання добробуту її населення йдеться в постанові Ради Міністрів УРСР і Центрального Комітету КП(б)У, зокрема говорилося:

1. Рада Міністрів УРСР і Центральный Комітет КП(б)У вважають основним завданням міністерств і центральних організацій УРСР, Закарпатського обласного виконавчого комітету і обласного комітету КП(б)У в галузі про-

мисловості – відновлення та забезпечення нормальної виробничої діяльності всіх націоналізованих підприємств і дальше розгортання промислового виробництва для задоволення місцевих потреб на основі якнайповнішого використання місцевої сировини та створення надійної власної паливно-енергетичної бази.

2. Затвердити на 1946 р. загальний обсяг промислового виробництва по республіканській та місцевій державній промисловості Закарпатської області в сумі 42,7 млн. крб. (в незмінних цінах 1926/27 р.) і по промисловій кооперації в 10,6 млн. крб. (в незмінних цінах 1932 р.), а також випуск основних виробів. Розгорнулося будівництво потужної Терезької ГЕС в Закарпатській області. Соціалістичні перетворення у сільському господарстві починалися з відбудови державних МТС. Одразу після вигнання окупантів на ці цілі було виділено понад 100 млн. руб., в результаті чого навесні 1945 р. розгорнули свою діяльність 152 МТС [8, с. 51-59].

За постановою РНК УРСР від 4 березня 1945 р. були створені невластиві для цього регіону земельні товариства, а при них – супряги. Супряги надавали допомогу безкінним господарствам в обробку землі. Земельні товариства створювали зерноочисні і злучні пункти, громадські кузні. У 1944 р. почали працювати ініціативні групи з селян для відновлення довоєнних і організації нових колективних господарств. На початку 1945 р. в регіоні налічувалося 24 колгоспи, а ще через рік – 177. У 1946 р. виникли перші колгоспи в Закарпатті. У ці роки організація колгоспів здійснювалася на майже добровільних засадах. Селяни заохочувалися до вступу в колгоспи різноманітними пільгами. Широко практикувалися поїздки селянських делегацій у добре налагоджені господарства східних областей з метою пропаганди досягнень колгоспного ладу.

У середині 1948 р. в Кремлі вирішили, що підготовчий період слід завершувати. Селянські господарства раптом відчували колосальний тиск держави, особливо з податкового боку, який підштовхував їх до об'єднання в колгоспи. Через рік, на початок липня 1949 р. в колгоспи об'єдналося 60 відсотків господарств, ще через рік – 91 відсоток. На базі поміщицьких маєтків і монастирських господарств було створено до 30 радгоспів і дослідних станцій. Процес індустріалізації у «возз'єднаних» землях мав свої особливості [9, с. 41-47].

По-перше, значно вищі, ніж у східних регіонах УРСР темпи промислового розвитку. Якщо

1940 р. підприємства західних областей становили 4,7% загальної кількості підприємств України, то 1949 р. – вже 12,6% (у важкій промисловості – відповідно 8,1 і 16,8%).

По-друге, суттєві якісні зміни в традиційних галузях західноукраїнських областей. Якщо раніше лісова промисловість краю вивозила за межі регіону майже всю лісову сировину в непереробному або напівпереробному стані, то тепер її продукція стала базою для розвитку місцевих галузей – деревообробної, паперової, хімічної (Ужгородський меблевий і Мукачівський меблевий комбінати, Свалявський лісохімічний завод).

По-третє, поява нових галузей промисловості: машинобудівної та приладобудівної – на Львівщині та Закарпатті.

Помітний прорив у промисловому розвитку західноукраїнських земель супроводжувався і негативними чинниками. Скроєна за сталінською моделлю індустрія краю переймала й успадковувала традиційні її вади: диспропорційний розвиток, що виявлявся у відставанні легкої та харчової галузей промисловості, домінування кількісних показників над якісними, відсутність закінченого технологічного циклу, залежність від союзного центру.

Економічна модернізація потребувала значної кількості освічених кваліфікованих робітників. Тому велика увага під час перетворень у західноукраїнських землях приділялася питанням освіти. Активна боротьба з неграмотністю, розширення мережі початкової та вищої освіти давали змогу радянській владі не тільки завойовувати симпатії західних українців, а й створювати передумови для появи нового покоління західноукраїнської інтелігенції, спираючись на яку можна було б значно посилити свій вплив на місцеве населення.

Згідно перепису, станом на 31 грудня 1938 р. в Закарпатті проживало майже 840 тис. чоловік. З них українці склали 62,2% (522480 тис. чол.), угорці 16% (134400 тис. чол.), євреї 13,1% (110000 тис. чол.), чехи і словаки 4,8% (40320 тис. чол.), німці 1,9% (15960 тис. чол.), інші 2% (16800 тис. чол.) [10, с. 37]. За приблизними підрахунками в 1946 році в області проживало 776 тис. чоловік, з них українці склали близько 68%. За оцінювальним переписом станом на 1 січня 1948 р. в області проживало майже 799 тис. чоловік. Наведені матеріали свідчать, що за час з 1938 по 1948 рік населення Закарпаття зменшилось на 41,1 тис. чол. І це незважаючи на угорську окупацію, в часи якої в концтаборах і в'язницях опинилось 183395 чол., із них 114980 (в тому

числі 80 тис. євреїв) була знищена [11, с. 15; 12, с. 6]

Поширення на Закарпатті діяльності військової адміністрації радянської армії також викликала певні зміни як в етнічному складі населення краю, так і в його розміщенні. Вже 13 листопада 1944 р. військова рада 4-го Українського фронту віддала розпорядження виявляти і відправляти до таборів військовополонених чоловіків-угорців і німців віком від 18 до 55 років. На 16 грудня 1944 р. було відправлено до Свалявського і Старосамбірського таборів 22951 чоловік, з них 8564 не мали жодного відношення до військової служби. Упродовж 1944–1945 рр. до таборів військовополонених було відправлено понад 70 тис. угорців. Водночас Народна Рада Закарпатської України 15 січня 1945 р. прийняла рішення про виселення з краю так званих «сейкельських дорожніх робітників», яких завезли угорські окупаційні власті для побудови котеджів для угорських переселенців [13, Т. IV, с. 162; 10, с. 94–96]. Крім того, понад 30 тис. закарпатських українців добровільно, обманом чи примусом було залучено до лав радянської армії [14, с. 132] і після дво-тритижневої військової підготовки відправлено на передові лінії фронтів.

Певні зміни в етнічному складі населення краю відбулись і в результаті підписання між СРСР і Чехословаччиною договору про Закарпатську Україну від 29 червня 1945 р. В результаті обміну (оптації) населенням, за даними радянських властей, із Закарпаття до Чехословаччини понад 10 тис. чоловік [15, с. 74–75; 16, с. 52], а за нашими підрахунками, як вже зазначалось, понад 24 тис. чоловік.

Місцеві православні священники – москвофіли та русофіли всіх відтінків і напрямків, виступаючи з позицій «общерусскости», великоросійського шовінізму і українофобії, спробували домогтись включення Закарпаття до складу СРСР як окремої «Карпаторусской Советской Республики», а не як складової частини УРСР. Вони 18 листопада 1944 р. направили листа Й. Сталіну. Приписавши собі право говорити від імені українців Закарпаття, перекинувши факти, історичні події та етнічні реалії, вони наполягали на тому, що в Закарпатській Україні «...живет исконное русское племя», «...сам народ именуется карпаторос», «...наш народ русский», «...наши матери не рождали нерусских сыновей», «с названием: Украина, украинский наш народ познаномен... интеллигенцией, пришедшей из Галичины», що ніби-то українство в Карпатській Русі з 1939 р. вело роботу «...в

пользу Германии, на ущерб всем славянам, а особенно Советскому Союзу», що «...население Карпатской Руси поставилось против украинской идеологии вообще», що «...наш народ никогда не разделял и не соглашался с идеологией галицких, ук-раинствующих», що «У нас все знают, что от Карпат до Владивостока и Кремля все русская земля» і т. ін. [17, с. 61–62].

Спроби емігрантського чехословацького уряду встановити свій контроль на Закарпатті не мали успіху через протистояння комуністів і радянських військових властей. Останні вже 11 листопада 1944 р. заборонили чехословацьким представникам брати участь у зборах представників українських комітетів, навіть заарештували прихильних до Чехословаччини членів народних комітетів [15, с. 39–41].

Реальна влада в Закарпатті впродовж жовтня 1944 – червня 1945 рр. була в руках місцевих народних комітетів, до яких входили представники різних політичних партій та в руках радянських військових органів. Останні вдавали, що не втручаються у справи органів місцевого самоврядування. Найпоширенішою формою цієї роботи було звільнення з посад чиновників, які скомпрометували себе своєю співпрацею з угорськими окупаційними властями, судові процеси над тими прихильниками угорського режиму, які допустились політичних і кримінальних злочинів. При цьому правосуддя здійснювали окружні суди старого зразка, які відстоювали незалежність юрисдикції [15, с. 37].

Рух за возз'єднання і створення оргкомітету по скликанню з'їзду народних комітетів був започаткований листом Ужгородського народного комітету до Мукачівського і Хустського окружних народних комітетів від 8.11.1944 р. Але ініціативу по його реалізації перехопили комуністи, які, спираючись на підтримку політвідділу 18-ої армії, вже 19.11.1944 р. створили організаційну комісію, яка прийняла рішення провести Перший з'їзд Народних комітетів Закарпатської України 26 листопада 1944 р. в Мукачеві. Зразу ж була розгорнута пропагандистська і практична робота по підготовці з'їзду. Численні мітинги на підтримку возз'єднання в містах і селах приймали рішення і резолюції з вимогами: возз'єднати Закарпатську Україну з своєю матір'ю – Україною [14, с. 137–139; 18, с. 44–45].

Упродовж тижня було проведено компанію по виборах делегатів, а 26 листопада 1944 р. в м. Мукачеві було проведено з'їзд Народних

комітетів. Делегатами з'їзду було 663 чоловіка, з них українці склали понад 96,5%. За підрахунками М.Трояна на з'їзді лише 243 (36,6%) делегати були комуністами. Серед делегатів з'їзду було 5 колишніх учасників Всекарпатського з'їзду в м. Хусті 21 січня 1919 р., що вже тоді прийняв рішення про возз'єднання Закарпаття з Україною та чимало колишніх просвітян [13, с. 41–51].

Нині, в умовах існування незалежності України, окремі з неорусинських і промосковсько налаштованих авторів ставлять під сумнів акт возз'єднання та українську етнічну ідентичність населення Закарпаття. Так, зросійщений виходець із Закарпаття О. Грабарь, який проживає в Росії писав, що «...безглуздя здається історичний акт знищення ісконно руського (руського) обліку населення Закарпатської Русі, насильно перетвореного в українців...» [14]. А колишній заввідділом пропаганди Закарпатського обкому КПСС, палкий прихильник радянського інтернаціоналізму, ставши на позиції політичного нерусинства, твердить, що «... прилучення Закарпаття до України й інтегрування більшості закарпатського населення з етнічно близьким, але не тотожним народом, виявлено не тільки плюси, але й чимало мінусів» [16, с. 105–106].

Рішення про возз'єднання та факт його підтримки понад 250 тис. підписів дорослого населення [19, с. 41] були справжнім актом виявлення української національної свідомості та етнічної самоідентифікації українців краю. Возз'єднання з Україною сприймалося винятковою більшістю населення як здійснення їх мрій і мрії їх батьків жити разом з єдинокровним братом в одній державі.

Першим з'їздом народних Комітетів було обрано Народну Раду Закарпатської України з 17 чоловік. До її складу входило: 7 українців, 7 русофілів, 2 євреї та 1 невизначений. За партійною незалежністю члени НРЗУ розподілялись так: 5 – комуністи, 4 – симпатичні комуністів, 8 – безпартійні. Уже 27 листопада 1944 р. було сформовано уряд Закарпатської України в складі президії та 11 уповноважених [18, с. 64].

З перших днів свого існування Народна Рада та уряд Закарпатської України почали здійснювати поступову советизацію краю. Народною Радою було прийнято ряд директив, а урядом низку рішень за советським зразком, що мали регулювати життя населення краю. Так, було прийнято декрети: про націоналізацію заводів, фабрик, великих земельних маєтків, електростанцій, залізниць, банків;

про створення системи судочинства, прокуратури і народної міліції; про розбудову системи загальної освіти і відкриття університету; про організацію клубів і бібліотек і т. ін.

Особливу підтримку і схвалення населення дістали реформи в налагодженні системи народної освіти. Уже восени 1944 р. почала відроджуватись стара система шкільних навчальних закладів, а в березні 1945 р. вже працювало 560 початкових і 30 неповних середніх шкіл та 6 гімназій. У них працювало понад 2500 вчителів, навчалось більше 100 тис. учнів. Навчання велось українською мовою, а школи національних меншин навчання вели рідною мовою. Всі вчителі проходили короткотермінові курси вивчення української і російської літературних мов, їм читались лекції професорами і лекторами з Києва, завозились українські і російські радянські підручники та інша література [16, с. 88]. Про успішне розгортання народної освіти свідчать дані з Рахівщини, де вже у 1945 р. працювали 54 школи, із них 10 семирічні і 2 середні. У школах району навчалось понад 7,1 тис. учнів. Крім того, близько 1,5 тис. дорослого населення тоді навчалось в школах і гуртках ліквідації неписьменності [20].

Розгорталось і культурне життя в області. Народні комітети налагоджували роботу народних домів і читалень колишньої «Прогресу», хорів, гуртків художньої самодіяльності, спортивних організацій і т. ін. Водночас у краї під керівництвом політруків радянської армії почався цілеспрямований наступ проти української греко-католицької церкви. Його очолив відомий москвофіл П. Лінтур, який був одним із заступників голови НРЗУ. З його ініціативи 24.03.1945 р. НРЗУ прийняла декрет, що спрощував перехід з католицької церкви до православ'я, а 15.04.1945 р. «Постанову про вільну зміну релігії» [21, с. 90, 113]. Постанова і декрет дали підстави православним священикам та їх союзникам комуністам інсценувати «масовий перехід» до православ'я, відбирати в греко-католиків храми, монастирі, землі, виганяти з сіл священиків і т. ін.

Особливе здивування і осуд українців Закарпаття викликало прийняття декрету НРЗУ №19 від 15 липня 1945 р. «Про запровадження попередньої цензури на періодичні і неперіодичні видання». У ньому наголошувалось, що «...всі періодичні і неперіодичні видання, що виходять на території Закарпатської України, підлягають попередній цензурі», а водночас встановлювались санкції за його порушення [21, с. 13]. Того ж дня було видане

спеціальне розпорядження №7 Уповноваженого НРЗУ І.Керчі «Про конфіскацію та вилучення всіх чужих видань». У ньому вимагалось «... негайно провести ревізію шкільних бібліотек і приміщень та вилучити з них всі шкільні підручники, белетристику і наукову літературу, написану на чужих мовах, ... конфіскувати старі видання без огляду на те, на якій мові і де вони видавались» [21, с. 14]. У цей контекст вписувалось і рішення з'їзду педагогів Закарпатської України від 23.12.1944 р., в яких зазначалось: «... навчання в школах необхідно будувати за принципом радянської педагогіки» [22, с. 33] та вимога «... усунути з роботи всіх тих, що зрадили народ, його інтереси і були на службі в окупантів, носіїв фашистської ідеології та буржуазного націоналізму всіх відтінків» [23].

Разом із створенням 18.12.1944 р. спеціального суду та слідчої комісії при НРЗУ почала здійснюватись і радянська система покарань. Їх головним завданням, як писав Евсеєв, було придушення опору скинутих експлуататорських класів, ліквідувати фашистських агентів – українських буржуазних націоналістів, які ніби то обманним шляхом пробрались до керівних органів народної влади [24, с. 112]. Першими жертвами цього «правосуддя» стали колабораціоністи – карпатоукраїнські «мадярони», які займали високі посади за окупації. Серед них були А. Бродій, М. Дешко, С. Фенцик, А. Ільницький та інші [24, с. 76–77]. Після них настала черга українських націоналістів, яким виносились смертні вироки та тривали терміни ув'язнення. Уже восени 1944 р. були арештовані Ю. Бращайко – колишній міністр Карпатської України, Д. Климпуш – комендант «Карпатської січі» і його брати Іван та Василь, Ф. Ревай – голова Українського Національного Об'єднання. Починаючи з серпня 1945 р., після підписання угоди між СРСР і ЧСР про включення Карпатської України до складу Української РСР, Закарпаттям прокотилася хвиля арештів, переслідувань, репресій над усіма, хто викликав підозру, або опирався владі. Переслідування викликали опір, активізували діяльність ОУН-УПА. Так, влітку 1945 р. в самому центрі Ужгорода було здійснено замах на першого секретаря КП(б) У Микиту Хрущова. Останній лише випадково залишився живим. На території Закарпаття в 1945 р. органи МГБ і МВД зафіксували 28 проявів антирадянських виступів. Значна частина цих виступів пов'язувалась із проникненням на територію Закарпаття невеликих відділів УПА із Дрогобиччини, що проникли в глиб

області і там вели національну виховну роботу серед місцевого населення. Тим часом власті продовжували арешти. У 1945 р. вони заарештували президента Карпатської України А. Волошина та міністрів його уряду С. Клочурака, Ю. Перевузника, М. Долина, студентів Празького університету Василя і Георгія Бісунів, літератора і педагога В. Бірчака, братів Юрія, Миколу, Дмитра Бандусяків, П. Яноша з Голубино, М. Габовду з Лучок та ін. У 1947 р., в м. Києві заарештували поета і письменника А. Патруса-Карпатського. У 1949 р. в Празі заарештували учасника українського національного руху І. Ковача, а в Медзілаборце (Словаччина) – адвоката С. Юськіва. Серед арештованих опинились навіть делегати І з'їзду народних комітетів Закарпатської України журналіст Й. Бойчук та організатор загонів «січових стрільців» на Перечинщині І. Цмур та багато інших. Всім їм висувались стандартні звинувачення в українському буржуазному націоналізмі, участі в антирадянських українських націоналістичних організаціях, шпигунстві і т. ін. [25, с. 25–28; 26, с. 28–31; 27, с. 163–179; 28, с. 2–3].

Возз'єднання Закарпаття з Україною викликало хвилю патріотичного піднесення, прискорило масове утвердження української національної свідомості, відчуття єдності з усім українським народом. У ході консолідації закарпатоукраїнців у складі української нації природно і невимушено йшло сприйняття етноніму «українець», що в народній свідомості ототожнювався з етнонімом «русин». Таке ототожнення названих етнонімів остаточно утвердилось у краї ще в 20–30-ті рр. ХХ ст., а вперше офіційно український (руський) етнічний характер краю проголосила Карпатська Україна. Радянські власті в 1945–1946 рр.

не ліквідували русинського народу й етноніму «русин», а лише офіційно визнали і утвердили ту заміну етноніму, яка відбулась на Закарпатті у 1938–1939 рр. З огляду на всі ці процеси стали незрозумілими дії НРЗУ. Осуд у населення викликали переслідування греко-католицької церкви, арешти українських патріотів, зокрема студентів і учнів старших класів, вилучення національно-патріотичної літератури, переслідування за читання книг, виконання пісень, читання поезій українсько-патріотичного змісту і т. ін.

**Висновки.** Радянізація західних областей України надто дорого обійшлася місцевому населенню і всьому українському народу. Значною мірою вона здійснювалася силами кадрів, що надсилалися зі східних областей. Відголоски багаторічного жакливого протистояння відчуваються навіть через півстоліття, у наші дні.

Процес відбудови у «возз'єднаних» районах УРСР проходив набагато складніше, ніж на сході республіки. Загалом період з жовтня 1944 до червня 1946 р. – це час невизначеності державно-політичної належності і правового статусу Закарпаття. Радянські військові власті та місцеві комуністи ще діяли обережно, а процеси соціалізації суспільно-економічного життя краю, ще навіть чітко не проглядалися. Хвиля національно-патріотичного піднесення, викликаного возз'єднанням, спиралась на загальноукраїнську культурно-історичну традицію соборності, однозначно сприймала і тлумачила місцеві культурно-побутові традиції в загальноукраїнському контексті. Все це прискорювало прилучення закарпатських українців до культурно-історичних надбань українства, полегшувало процеси етнонаціональної самоідентифікації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гроздова І.Н. Етнічна специфіка венгров Закарпаття // Карпатський збірник. – М., 1972. – С. 95–107.
2. Граціанська Н.Н. Сучасні культурно-бытові процеси у словаков Закарпаття // Карпатський збірник. – М., 1972. – С. 108–115.
3. Тиводар М. Етнічні процеси і традиції міжетнічного спілкування в умовах радянського Закарпаття // Газ. Карпатський голос. – 1996. – №2. – 25 січня – 7 лютого; №3. – 8–21 лютого; №4. – 22 лютого – 3 березня.
4. Тиводар М. Ідеологічне чаклунство над культурою (що дісталось нашим дітям) // Закарпаття: народознавчі роздуми. – Ужгород, 1995. – С. 65–84.
5. Чорна книга України. Збірник документів, архівних матеріалів, листів, доповідей, статей, досліджень, есе. – К., 1998. – 834 с.
6. Вегеш М. М. Карпатська Україна. Документи і факти : Монографія М.М. Вегеш – Ужгород: Карпати, 2004. – 432 с.
7. Литвин В.М. Україна в першому повоєнному десятилітті (1946-1955) / В.М. Литвин. – К., 2004. – 239 с.
8. Гранчак І.М., Пальок В.В. Містонад Ужем. Іст. нарис. Ужгород «Карпати», 1973. – 138 с.

9. Герасименко М.П., Дудикевич Б.К. Боротьба трудящих Західної України за возз'єднання з Радянською Україною. – К., Держполітвидав УРСР, 1960. – 145 с.
10. Копчак В.П., Копчак С.И. Население Закарпатья за 100 лет (1870–1970). – Львов, 1977. – 181 с.
11. Радянське Закарпаття за 35 років. Статистичний збірник. – Ужгород, 1980. – 89 с.
12. Шляхом Жовтня. Нарис історії Закарпаття. – Ужгород, 1973.
13. Макара М.П. Закарпатська Україна: шлях до возз'єднання, досвід розвитку (жовтень 1944 – січень 1946 рр.). – Ужгород, 1995. – 84 с.
14. Нариси історії Закарпатської обласної партійної організації. – Ужгород, 1980.
15. Маркусь В. Приєднання Закарпатської України до радянської України 1944–1945. – К., 1992. – 77 с.
16. Магочі П.Р. Формування національної свідомості: Підкарпатська Русь (1848–1948). – Ужгород, 1994. – 295 с.
17. Великому вождю Советского Союза товарищу Иосифу Виссарионовичу Сталину // Чорна книга України. – К., 1998. – С. 61–62.
18. Троян М.В. Того дня зійшло сонце возз'єднання. – Ужгород, 1979. – 123 с.
19. Маркусь В. Політична і державно-правна еволюція українського Закарпаття. – Ужгород, 1993. – 78 с.
20. Украинские Карпаты. Культура. – К., 1989. – С. 21–23.
21. Вісник Народної Ради Закарпатської України. – 1945.
22. Гомонай В.В. Народна освіта Радянського Закарпаття. – Ужгород-Київ, 1988. – 124 с.
23. Газ. Закарпатская Украина. – 1944. – 27 декабря.
24. Евсеев И.Ф. Народные комитеты Закарпатской Украины – органы государственной власти (1944–1945 гг.). – М., 1954. – 109 с.
25. Довганич О. Суди особливих нарад проти керівних діячів та учасників Карпатської України // Карпатський край. – 1999. – № 1–3. – С. 25–31.
26. Хланта О., Хланта І. «Ми українці» // Карпатський край. – 1999. – № 1–3. – С. 27–34.
27. За Українське Закарпаття. – Ужгород, 1994. – 186 с.
28. Ситник О. Українська Повстанська армія на Закарпатті. – К., 1997. – 38 с.



UDC 334.722.8(075.8)

## Market transaction costs of corporate management

**Maliar D.V.**

PhD in Economics, Assistance Professor,  
Assistance Professor of the International Business Management Department  
University of Customs and Finance

**Karlova A.D.**

Master  
University of Customs and Finance

The paper deals with studying of transaction costs of the corporate management arising as a result of conflict of interests between principals and agents, minority and majority shareholders, shareholders and creditors, managers and creditors, companies and community. Mechanisms of conversion of benefits of certain entities, not provided by agreements, into transaction costs of other corporate management entities are considered and represented by diagrams.

**Keywords:** transaction costs, principals, agents, creditors, financial leverage, opportunism, venture projects.

Маляр Д.В., Карлова А.Д. РИНКОВІ ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена вивченню транзакційних витрат корпоративного управління, які виникають внаслідок конфлікту інтересів між принципалами та агентами, між міноритарними та мажоритарними акціонерами, між акціонерами і кредиторами, між менеджерами і кредиторами, між компаніями та суспільством. Розглянуті та зображені графічно механізми перетворення непередбачених угодами вигід одних суб'єктів в транзакційні витрати інших суб'єктів корпоративного управління.

**Ключові слова:** транзакційні витрати, принципали, агенти, кредитори, фінансовий важіль, опортунізм, венчурні проекти.

Маляр Д.В., Карлова А.Д. РЫНОЧНЫЕ ТРАНСАКЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена изучению транзакционных издержек корпоративного управления, которые возникают в результате конфликта интересов между принципалами и агентами, между миноритарными и мажоритарными акционерами, между акционерами и кредиторами, между менеджерами и кредиторами, между компаниями и обществом. Рассмотрены и представлены графически механизмы преобразования непредвиденных соглашениями выгод одних субъектов в транзакционные издержки других субъектов корпоративного управления.

**Ключевые слова:** транзакционные издержки, принципалы, агенты, кредитеры, финансовый рычаг, опортунізм, венчурные проекты.

**Problem statement.** Corporate management is an essential basis of creation and functioning of joint-stock companies, the most popular form of organization of big business in Ukraine and in the world. Corporatization is a mechanism of raising funds which allows accumulating significant financial and material resources necessary for technology-intensive production [1]. At the same time, joint-stock business pattern is connected with a number of problems and conflicts of corporate management, which cause the increase in transaction costs. This range of problems is rather urgent and ambitious; they are investigated within relatively new field of the economic science – neo-institutionalism.

**Analysis of recent studies and publications.**

Below mentioned scientists are rightfully considered the honored founders of the theory of transaction costs: A. Berle, M. Jensen, J. Commons,

R. Coase, W. Meckling, J. Mintz, D. North, O. Williamson. In spite of short term of development of business sector in Ukraine, significant contribution into genesis of the modern theory of transaction costs was made by domestic scientists, such as: S. Arkhieriiev, I. Buleiev, N. Ivanov, G. Kireitsev, M. Kovalenko, V. Kuzmenko, G. Makukhin, V. Myloshik, A. Oleinik, A. Shastitko.

**Identification of unsolved aspects of the generic issue.** For the most part the works of scientists deal with intra-company transaction costs of the corporate management, however so-called market costs or exogenous transaction costs arising from interaction with the external environment representatives (governmental agencies, community and creditors) are no less important.

**Formulation of paper objectives.** Objectives of this paper consist in studying of the market costs or exogenous transaction costs of the

corporate management, which can be achieved by fulfilling the tasks below: exploring the formation of company's transaction costs under the influence of stakeholders, transaction costs of the community under the influence of unresolved conflicts between corporate management entities, and transaction costs between shareholders and creditors.

**Main points of the study.** Transaction is a kind of operating activities which can bear between-subject and subject-object nature (for example, when any entity exerts influence on the work objects by technical means). Studying of the etymology of the term "transaction" allows identifying two components: *trans* – the state between something, or transition from one to another state, and action, i.e. activity. Therefore, transaction obligatorily reflects between-subject relations, i.e. its performance takes place between the donor and recipient (agent and counteragent), and includes a social component. Hence, transaction costs mean the costs of between-subject interaction though one or another reason. Under this approach, we distinguish intra-company and market transactions. In the first case, it is interaction between employees, managers, and shareholders within one and the same company, and in the second case it is interaction with the economic agents (suppliers, partners, competitors, customers, governmental agencies etc.).

Specific nature of the corporate management implies both cases, since the list of corporate management participants, apart from managers and shareholders, includes governmental agencies, and creditors (borrowers and bond holders) as well [2, p. 12]. Today there are many definitions of the corporate management; each of them displays a certain important aspect of such definition. For example, according to the approach of A. Shleifer and R. Vishny, corporate management is a set of methods and means by which suppliers of funds provide obtaining of the relevant return on their investments [3]. The fundamental principle of the corporate management is the relationship between principals (co-owners of the company - shareholders) and agents (managers) and in case of agreed and unidirectional relationship the required synergy is achieved, securing the best protection of investors' interests. Under this perspective, the first things to be studied in the framework of the corporate management are the mechanisms of reversibility and return on investments for the investors, instead of the issue connected with minimization of transaction costs. At the same time, suppliers

of funds are creditors, and according to this definition they are subjects of corporate relations, however secondary ones, with less volume of rights or entirely different rights. Therefore, if the management is focused on actions of personnel, the corporate management is oriented towards the vector of behavior of the company as a whole which is determined by the influence of individual participants of corporate relations.

According to the theory of associates and stakeholder–agency theory of Ch. Hill and T. Jones, growing dependence of companies on the external environment [4] is taken into account. It is shown by the greater accountability of the companies to the will of other entities except shareholders and managers, that is, ordinary employees, suppliers, consumers, public organizations and so on. In other words, de jure current management should meet the interests of investors (shareholders), while de facto the company is forced to be guided in its operations, one way or another, by the interests of other stakeholders as well representing the external environment (other than corporate management entities), but nevertheless having certain impact on management decisions of the company. This situation leads to additional costs of the company (and, accordingly, the costs of its shareholders and staff) which are imposed by third parties of the external environment. It is clearly demonstrated at the level of Anglo-American model of corporate management; corporations here are highly dependent on the legislation and conditions of activity of certain states, which issue direct orders to the companies' boards of directors with regard to taking into account the interests of the state economy as a whole, and social interests of the local population, instead of shareholder interests. Similar effect is observed on the part of public organizations and mass media, which may considerably complicate the activity of an individual company and make it much more costly. This situation can be considered in the light of internalization or transformation of external effect (Fig. 1).

Fig. 1 illustrates the situation when the company feels the effect of subjects of external environment (stakeholders) leading to growth of transaction costs by  $\Delta MPC = MPC_2 - MPC_1$ . Because of growth of transaction costs of the company, its marginal private costs  $MPC_1$  increase to the level of  $MPC_2$ ; as a result, equilibrium price of products grows from  $P_1$  to  $P_2$ , while the volume of product sale, on the contrary, decreases from  $Q_1$  to  $Q_2$ . MPB is the line of

marginal private benefit of the company and the line of demand for its product. Consequently, increase in transaction costs causes worsening of the company performance as a whole, and therefore it is inconsistent with the interests of its shareholders and managers.

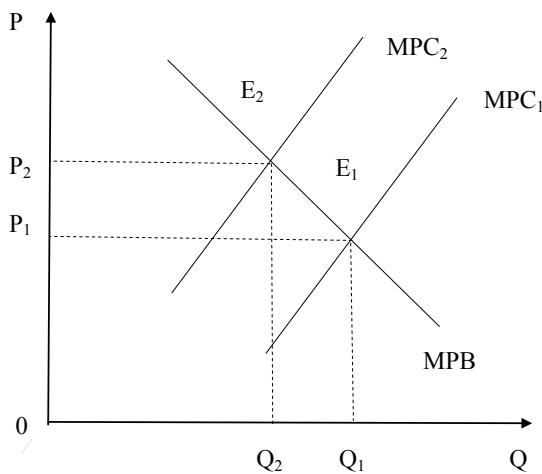
However, it is necessary to take into account that such costs for the company (shareholders and managers) are transformed into positive social and economic effect for the society; in fact, state institutions and social entities solve some of their problems at the expense of business sector. If the governmental agencies use force at the level of legislation and other regulations (standards), public and business entities exert influence within market, public, and moral-cultural mechanisms only.

This situation demonstrate show the subjects of external environment, such as governmental agencies, public organizations, suppliers, and customers can lead to increase in agency costs of the company. However, situation can be reversed when the conflicts between corporate management entities result not only in growing agency costs of the company, but transaction costs of the community as well. We mean financial fraud of the company's directors, misappropriation of funds by the company management when they are used for luxurious rooms and comfortable travels, falsification of financial statements which ultimately lead to reduction of stock prices and value of the company itself, at the best case; the worst case scenario is the company bankruptcy.

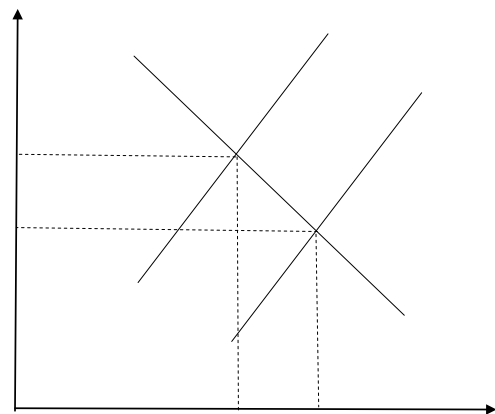
At the best, the company should carry out crisis management, which means reduction of

salaries of its staff, partial dismissal of employees, raising of founders' resources, taking on new loans, additional issue of shares and bonds etc. Under these conditions, agency costs are not significant; they consist in decreasing the volumes of sale of the given company's product, lower demand for production resources, deteriorated relationship with suppliers, customers, and partners, i.e. all of the entities as above undergo some inconveniences and economic losses.

At the worst, unresolved contradictions between principals and agents are translated into bankruptcy of corporations, causing micro-waves of stagnation in the national economy. For example, it was bankruptcy of the global companies Qwest, Global Crossing, WorldCom which caused mass unemployment, disturbances in stock market, and economic decline as a whole. In this case, it is difficult to calculate agency costs and damage to the community; nevertheless, the figures will be very significant. For example, because of the series of corporate scandals during the half-year from the beginning till July 2002 the American companies lose in their value by 840 bln. US dollars. If we compare July 2002 and March 2000, taking into account dynamics of Dow Jones i NASDAQ Composite indices, investors of American companies have lost the tremendous amount of 6 tln.US dollars [5]. Fig. 2 shows the situation when the company, because of its agency costs, actually reduces the volumes of product offer, according to the curve  $S=MPC$  (line of marginal private costs) compared with socially desirable product offer  $S=MSC$  (line of marginal social costs). It



**Fig. 1. Company bearing additional transaction (agency) costs under the influence of stakeholders, according to the theory of associates**



**Fig. 2. Company bearing traditional transaction costs according to the agency theory**

is the result of  $MPC > MSC$  excess just by the value of marginal agency costs. In these conditions product price increases artificially, while the volume of sales falls. If the marginal private costs  $MPC$  grow over the level of the company's marginal private revenue  $MPR$ , further production is not profitable, and there are objective pre-conditions for the further bankruptcy.

One more direction of formation of exogenous transaction costs is the interaction of company managers and shareholders with its creditors. First of all, we are talking about crediting by issue of bonds, since this form of crediting is more common today compared with conventional bank loans (it is called "securitization"). In 1985, 50% of all private investments in the developing economies fell at the international bank loans; the share of direct foreign investments was equal to 22%, and foreign portfolio investments – 18% only. At the beginning of the XXI century this ratio was equal to 8%, 43% i 48%, accordingly [6, p. 126].

Crediting for shareholders means an additional financial leverage for obtaining profit and accumulation of shareholders' equity, which is determined as the ratio of the value of loan to the value of company's equity. It should be noted that shareholders will receive additional profit only in case if marginal return of the lending resource is higher than marginal cost for taking the loan, i.e. loan interest:  $MRP > MRC$  [7, p. 276-277].

Shareholders are interested in financing of venture projects at the expense of external crediting, because the risk of losses in this case is automatically transferred to creditors [8], if they recover their loans and interest on them only partially, or not recover at all; therefore, market value of the company's debts is reduced. Shareholders benefit from this due to increase of their capital at the expense of creditors, while benefit of creditors is in higher loan interest for venture projects [9]. Conflict of interests between shareholders and creditors consists in preferential right of creditors to receive their incomes, compared with shareholders, since redistribution of risks in favor of creditors may automatically result in redistribution of revenue also in favor of service of debts to the creditors, which is particularly important under conditions of accumulating large debts.

The important point with regard to conflicts of credit relations is their duration. On availability of better prospects of growth, the company seeks to be confined to short-term debts only, to avoid directing future incomes in favor

of its creditors. In case of worse prospects, or no prospects of growth, the company is interested in long-term loans, because of no threat of loss of future incomes [10]. In any case, creditor entering into lending relations with the corporate management entities, bear transaction costs of opportunistic nature, since they assume the economic risks of the company. When the shareholders make decisions in favor of creditors, they independently bear so called transaction costs of self-restriction.

Value of transaction costs may vary, because of additional issues of shares or bonds [11]. Issue of shares will lead to reduction of financial leverage, i.e. decrease in risks of creditors, but no revision of interest rates can be performed. Therefore, under conditions of additional issue of shares the benefits are automatically redistributed in favor of creditors, and accordingly opportunistic transaction costs of shareholders will grow [12]. On the other hand, issue of bonds will cause the increase in financial leverage, growing risks of creditors and redistribution of benefits in favor of shareholders; therefore, in this case transaction costs of creditors will accumulate. It follows that each participant of lending relations has its own interest in stability of the situation.

**Conclusions.** Transaction costs sourced from the corporate relations are formed not only within the company directly between the corporate management entities, but in the course of interaction with the other economic agents as well. First of all, the companies have to incur additional transaction costs under the influence of so called stakeholders (governmental agencies and public organizations), imposing their own requirements on the company's operations. Even if these requirements go beyond the limits of the legislative and regulatory acts, no company may ignore them. Secondly, the problems of corporate nature necessarily reflect on the growth of internal transaction costs of the company; however, any decrease in social and economic condition of individual companies means worsening of welfare of the country, and bankruptcy of companies may even have destructive consequence for the economy, therefore, corporate conflicts result in increase of transaction costs in the society as a whole. Thirdly, company's interaction with its creditors may result in accumulation of transaction costs on the part of shareholders and creditors as well. The mechanism of redistribution of benefits and transaction costs between them depends on increase of decrease in financial leverage of the company's borrowed funds.

## REFERENCES:

1. D.V. Maliar. Use of the Theory of Organization in Corporate Management [Digital resource] / D.V. Maliar. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4692&p=1>.
2. M.P. Malska, M.L. Mandiuk, Yu.S. Zanko. Corporate Management: Theory and Practice. Training manual / M.P. Malska, M.L. Mandiuk, Yu.S. Zanko. – K.: Center of educational literature, 2012. – 360 p.
3. O.A. Akchurina. Tendencies of Development of the Essence of "Corporate Management" Concept. [Digital resource] / O.A. Akchurina // Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property. – 2013. – Issue 1(2). – P. 53-56. – Access mode: <http://nbuv>.
4. A.V. Libman. Theoretical Aspects of Agency Problem at the Corporation [Digital resource] / A. Libman // Bulletin of St. Petersburg University. – Issue No.1. – 2005. – p. 123-140. Access mode: [http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/?article\\_id=104](http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/?article_id=104).
5. M. Trudoliubov. Accounting Magic and its Exposure [Digital resource] / M. Trudoliubov. – Access mode: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-554966.html?page=24>.
6. International Finance: Training Manual / O. M. Mozgovyi, T. Ye. Obolenska, T. V. Musiets; Edited by O. M. Mozgovyi. – K.: KNEU, 2005. – 568 p.
7. A.F. Kosik, G.Ye. Grontkovska. Microeconomics: Training manual / A.F. Kosik, G.Ye. Grontkovska. – K.: Center of educational literature, 2004. – 416 p.
8. Ye. V. Chirkova. Do Managers Act in the Interests of the Shareholders? Corporate Finance in the Context of Uncertainty. – M.: Olimp-Business, 1999, p. 118-119.
9. Krishnaswami S., Spindt P.A., Subramaniam V. Information Asymmetry, Monitoring, and the Placement Structure of Corporate Debt: Working paper / University of New Orleans. – New Orleans: University of New Orleans, 1998, p. 6.
10. Datta S., Iskandar-Datta M., Patel A. Some Evidence on the Uniqueness of Initial Public Debt Offering: Working paper / Bentley College. – Bentley College, 1998, p. 7.
11. Galai D., Masulis R. The Option Pricing Model and the Risk Factor of Stock // Journal of Financial Economics. – 1976. – No. 3. – P. 53-81.
12. D.V. Maliar. Corporate Management: Problems of Listing of Shares and Capitalization of Listing Companies in Ukraine / D.V. Maliar // Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine. Series: Economics. – 2015. – No. 2 (54). – p. 38.
13. S.V. Losev. Issue of Corporate Securities and Transaction Costs: Theory and Practice Problems. Thesis [Digital resource] / S.V. Losev. – Access mode: <http://www.studmed.ru/losev-sv-emissiya-korporativnyh-cennyh-bumag-i-transakcionnye-izderz>.

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.34

### Освіта для всіх в інтересах сталого розвитку: оцінка прогресу та державна фінансова підтримка в країнах, що розвиваються

**Кожухова Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Криворізького економічного інституту  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У статті розглянуто показники Індексу розвитку освіти для всіх в країнах, що розвиваються. Здійснено оцінку прогресу в сфері освіти для всіх в групах країн за рівнем доходу. Проаналізовано державне фінансування сектору освіти в країнах, що розвиваються. Досліджено виконання цільових показників щодо виділення бюджетних коштів до сектору освіти, встановлених на міжнародному рівні.

**Ключові слова:** сталий розвиток, освіта для всіх, Індекс розвитку освіти для всіх, державне фінансування, державні видатки.

Кожухова Т.В. ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ВСЕХ В ИНТЕРЕСАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: ОЦЕНКА ПРОГРЕССА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

В статье рассмотрены показатели Индекса развития образования для всех в развивающихся странах. Осуществлена оценка прогресса в области образования для всех в группах стран по уровню дохода. Проанализировано государственное финансирование сектора образования в развивающихся странах. Исследовано выполнение целевых показателей по выделению бюджетных средств в сектор образования, установленных на международном уровне.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, образование для всех, Индекс развития образования для всех, государственное финансирование, государственные расходы.

Kozhukhova T.V. EDUCATION FOR ALL TO BENEFIT THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT: ASSESSMENT OF PROGRESS AND STATE FINANCIAL SUPPORT TO DEVELOPING COUNTRIES

The article examines the performance of the Education for All Development Index in developing countries. The estimation of progress in education for all groups of countries by income has been done. The public funding of the education sector in developing countries has been analyzed. The performance of targets on budget allocations to the education sector set internationally has been studied.

**Keywords:** sustainable development, education for all, Education for All Development Index, public funding, public spending.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Важливу роль у досягненні сталого розвитку, що передбачає взаємодію економічного зростання, соціального розвитку та захисту навколишнього середовища, відіграє освіта, яка сприяє розширенню можливостей кожної людини і перетворенню суспільства. Як зазначено у Ріо-де-Жанейрській декларації з навколишнього середовища та розвитку ООН (1992 р.), «освіта є незамінним фактором для зміни підходів людей, з тим щоб вони мали можливість оцінювати і вирішувати поставлені перед ними проблеми в сфері сталого розвитку» [1].

У розвинених країнах освіта виконує різноманітні освітні, соціальні та економічні функції, забезпечуючи постійний розвиток людського капіталу нації; задоволення освітніх потреб населення; гнучке і швидке підстроювання працівників під мінливі вимоги ринку праці та технологічного середовища; створення кадрового потенціалу інноваційного розвитку економіки і соціальної сфери; масовий додатковий приплив коштів у систему освіти за рахунок різкого збільшення масштабів освітньої діяльності [2, с. 8]. Країни, що розвиваються, не забезпечують населення своїх країн знаннями й

необхідними компетенціями в достатній мірі, у тому числі через недостатню державну фінансову підтримку.

Міжнародне співтовариство приділяє значну увагу сфері освіти для всіх в країнах, що розвиваються, як одній з пріоритетних сфер сталого розвитку. Викорінення неграмотності, забезпечення права на безкоштовне обов'язкове навчання на початковому рівні, підвищення загального рівня освіти протягом усього життя та прогресивне збільшення необхідних бюджетних ресурсів для фінансування цих заходів стало однією з цілей, визначених ще у Декларації соціального прогресу і розвитку ООН (1969 р.) [3]. Значному досягненню цілей у сфері освіти в країнах, що розвиваються, сприяла Джомт'єнська Всесвітня декларація з освіти для всіх (1990 р.), яка визначила такі ключові аспекти і принципи, як загальний доступ до навчання, рівноправність, приділення особливої уваги навчальним результатам, розширення засобів і масштабів базової освіти, збагачення середовища навчання і зміцнення партнерських зв'язків [4]. У 2000 р. Всесвітній форум з освіти (Дакар, Сенегал) визначив освіту «ключем до сталого розвитку, миру і стабільності всередині країн і у відносинах між ними» та встановив необхідність вирішення нових цілей та завдань до 2015 р. (виховання та освіта дітей молодшого віку, загальна початкова освіта, навички молоді та дорослих, грамотність дорослих, гендерна рівність, якість освіти) [5]. На необхідності забезпечення до 2015 р. можливості отримання у повному обсязі початкової шкільної освіти та рівного доступу до всіх рівнів освіти було наголошено також у 2000 р. в «Декларації тисячоліття ООН» [6].

Новий порядок денний у сфері розвитку, визначений у підсумковому документі саміту ООН «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р.» [7] зумовлює необхідність здійснення оцінки досягнутого прогресу в сфері освіти для всіх і достатності державних фінансових ресурсів, спрямованих до сектору надання освітніх послуг в країнах, що розвиваються.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемним питанням забезпечення освітою в інтересах досягнення сталого розвитку присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Роль освіти у сталому розвитку досліджували такі зарубіжні вчені, як Е. Зенелай [8], С. Стерлінг [9],

Е. Ханнум і К. Бучмен [10]. Освіту як пріоритетний напрям сталого розвитку розглядала М.М. Бабаджанова [11]. Освіту в інтересах сталого розвитку як провідний механізм та умови забезпечення успішності соціально-економічних змін вивчали А.І. Жук, Н.Н. Кошель і С.Б. Савелова [12]. Роль освіти у поліпшенні якості життя населення України визначили А.В. Шевчук і Н.В. Пука [13]. У зв'язку з новим етапом на шляху перетворення світу, визначеним у порядку денному в сфері сталого розвитку на період після 2015 р., важливим є оцінка прогресу в сфері освіти для всіх і аналіз її державної фінансової підтримки в країнах, що розвиваються.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є оцінка прогресу в сфері освіти для всіх і аналіз її державної фінансової підтримки в країнах, що розвиваються.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для оцінки прогресу в сфері освіти для всіх необхідно проаналізувати виконання цілей, визначених у Дакарських рамках дій [5], за допомогою Індексу розвитку освіти для всіх (далі – ІРО). ІРО є зведеним показником, що використовується ЮНЕСКО у щорічних Всесвітніх доповідях з освіти для всіх (далі – ОДВ) з метою оцінки загального прогресу на шляху до досягнення поставлених цілей. Значення ІРО для заданої країни являє собою середнє арифметичне чотирьох компонентів: 1) загальна початкова освіта, прогрес щодо якої вимірюється за допомогою скорегованого нетто-коефіцієнту охоплення початкової освіти у середній освіті; 2) грамотність серед дорослих (за допомогою коефіцієнту грамотності осіб у віці 15 років і старше); 3) гендерний паритет і рівність (за допомогою гендерно-орієнтованого індексу ОДВ, який дає середнє значення індексів гендерного паритету і бруто-коефіцієнтів охоплення початковою і середньою освітою, а також коефіцієнта грамотності дорослих); 4) якість освіти (за допомогою розрахунку частки учнів, які довчилися до 5 класу) [14].

Значення ІРО можуть варіюватися від 0 до 1 (при цьому 1 означає повне досягнення ОДВ у рамках зазначених чотирьох цілей). Залежно від значень рівень ІРО може бути високим (країни досягли або майже досягли цілей ОДВ (0,95–1,00); середнім (країни на півдорозі до досягнення цілей (0,80–0,94); низьким (країни є далекими від повного досягнення цілей ОДВ (<0,80)) [14].

За результатами аналізу значень IPO 113 країн світу у 2012 р. (ЮНЕСКО, 2015 р.), необхідно зробити такі висновки: серед 77 країн, що розвиваються, 22 країни (або 28,6%) з доходом нижче середнього та вище середнього знаходилися у категорії країн з високими показниками досягнення цілей ОДВ (табл.1).

37 країн (5 з яких належать до найменш розвинутих країн (далі – НРК), 14 – до країн з доходом нижче середнього, 18 – до країн з доходом вище середнього), або 48% знаходилися у категорії країн з середнім рівнем IPO. Низький рівень показника мали 18 країн (23,4%), у т.ч. 15 НРК і 3 країни з доходом нижче середнього.

У 2012 р. серед країн з доходом вище середнього 47% мали високий рівень IPO, 53% країн – середній рівень показника. Рівень IPO країн з доходом нижче середнього варіювався від високого до низького: 26% країн досягли або майже досягли цілей ОДВ, 61% знаходилося на півдорозі до досягнення цілей, 13% є далекими від повного досягнення цілей. Найгірші значення за показни-

ком мали НРК: 75% країн низький, а 25% – середній рівень IPO (рис. 1).

Попри те, що більшості країн з числа найбільш відстаючих від досягнення цілей ОДВ вдалося добитися значного прогресу (у Гані, Гватемалі, Лаоській Народно-Демократичній Республіці, Мавританії, Непалі й Сенегалі IPO виріс більш ніж на 20%, в Буркіна-Фасо та Нігері – більш ніж на 30%) для багатьох країн ОДВ залишається «незавершеним політичним порядком денним» [14]. Як зазначають члени групи з підготовки Всесвітньої доповіді з моніторингу ОДВ, «без проведення більш інклюзивної, справедливої та комплексної політики в сфері освіти, у якій однакова увага приділялась би усім пріоритетам ОДВ, повне виконання поставлених в рамках порядку денного ОДВ завдань залишиться в найближчі роки недосяжною метою» [14].

Варто зазначити, що ще у Джомт'єнській декларації було визначено, що «прогрес у забезпеченні потреб у базову освіту для всіх у кінцевому рахунку залежить від діяльності, що здійснюється кожною країною окремо»

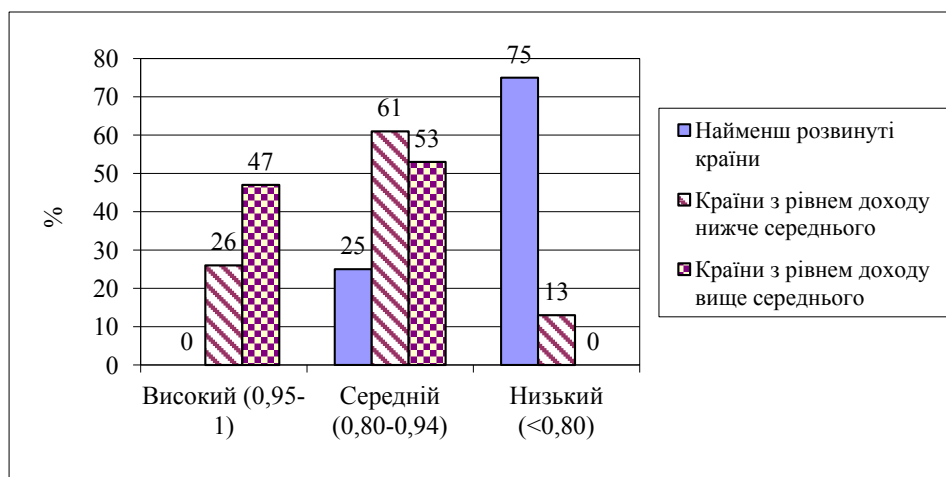
Таблиця 1

Індекс розвитку освіти для всіх за групами країн, 2012 р.

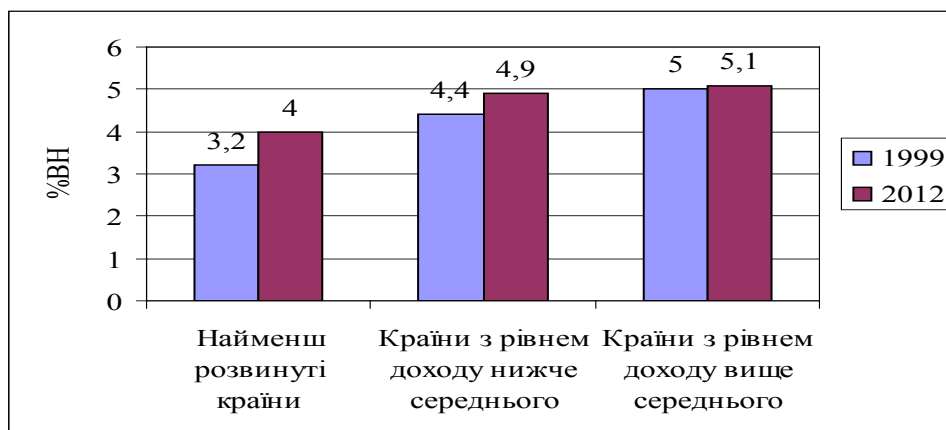
Рівень показника	Найменш розвинені країни	Країни з доходом нижче середнього	Країни з доходом вище середнього
Високий (0,95–1,00)	–	<b>6 країн:</b> Україна, Киргизстан, Таджикистан, Узбекистан, Монголія, Самоа	<b>16 країн:</b> Казахстан, Литва, Куба, Білорусь, Йорданія, Сербія, Бразилія, Саудівська Аравія, Чилі, Азербайджан, Мексика, Молдова, Венесуела, Маврикій, Румунія, Еквадор
Середній (0,80–0,94)	<b>5 країн:</b> Сан-Томе і Принсіпі, Тимор-Лешті,	<b>14 країн:</b> Шрі-Ланка, Індонезія, Сирія, Болівія, Кабо-Верде, Сальвадор, Єгипет, Парагвай, Гондурас, Марокко, Гайана, Гватемала, Гана, Камерун	<b>18 країн:</b> Коста-Ріка, Мальта, Сейшельські острови, Чорногорія, Барбадос, Ліван, Туреччина, Оман, Панама, Іран, Фіджі, Беліз, Туніс, Перу, Сент-Люсія, Колумбія, Домінікана, Алжир
Низький (<0,80)	<b>15 країн:</b> Лесото Руанда, Гамбія, Непал, Судан, Сенегал, Ангола, Мозамбік, Бенін, Еритрея, Буркіна-Фасо, Малі, Центральнo-Африканська республіка, Нігер, Чад	<b>3 країни:</b> Бангладеш, Нігерія, Пакистан	–

Джерело: побудовано автором на основі [14]

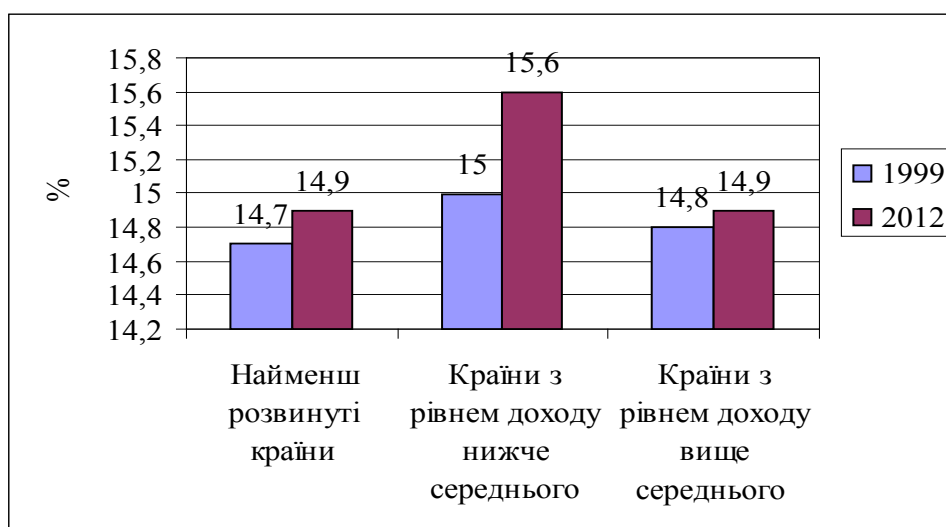




**Рис. 1. Індекс розвитку освіти для всіх у 2012 р. за групами країн**  
Джерело: побудовано автором на основі [14]



**Рис. 2. Державні витрати на освіту в якості процентної частки ВВП за групами країн**  
Джерело: побудовано автором на основі [14]



**Рис. 3. Витрати на освіту, виражені у вигляді частки державного фінансування, за групами країн**  
Джерело: побудовано автором на основі [14]

[4]. Тому стратегії, визначені у Дакарських рамках дій, включають забезпечення на національному рівні твердої політичної прихильності до надання освіти для всіх, розроблення національних планів дій і значне збільшення інвестицій в базову освіту [5]. Важливими заходами щодо досягнення поставлених цілей Дакарськими рамками дій є спрямування достатніх асигнувань на всі компоненти базової освіти (за рахунок збільшення частки національного доходу і бюджету, що виділяється на освіту і, в межах цих асигнувань, на базову освіту за рахунок скорочення коштів, що виділяються на менш пріоритетні завдання розвитку), більш ефективне та цілеспрямоване використання коштів [5].

Для визначення рівня достатності фінансових ресурсів, спрямованих урядами країн, що розвиваються, до сектору освіти, важливим є аналіз виконання цільових показників, рекомендованих у 2006 р. Групою високого рівня з освіти для всіх [15] і обов'язкових з 2014 р. за Маскатською угодою (4–6% ВВП або не менш, ніж 15–20% від загального обсягу державних витрат) [16].

Як свідчать дані рисунку 2, попри те, що найнижчі показники державного фінансування мають НРК, найбільше зростання державних витрат на освіту в якості процентної частки ВВП протягом 1999–2012 рр. відбулося саме в цих країнах.

У країнах з рівнем доходу вище середнього на потреби освіти у 2012 р. урядами спрямовано найбільші обсяги фінансових ресурсів, що становлять 5,1% ВВП. У країнах з рівнем доходу нижче середнього цей показник становив 4,9% ВВП.

Розглядаючи виконання країнами рекомендацій Групи високого рівня з ОДВ щодо необхідності спрямування фінансових ресурсів на освіту в рамках державних бюджетів від 15% до 20%, необхідно зробити висновки, що тільки витрати країн з рівнем доходу нижче середнього відповідають встановленим показникам (рис. 3).

Варто відмітити також, що у цій групі країн протягом 1999–2012 рр. відбулося найбільше зростання державних витрат на освіту (на 0,6%). Країни як з рівнем доходу вище середнього, так і НРК у 2012 р. мають однакові показники здійснення державних витрат на освіту – 14,9%.

Отже, аналізуючи виконання рекомендацій Групи високого рівня з ОДВ у 2012 р. щодо необхідності спрямування національ-

ними урядами країн фінансових ресурсів на освіту, варто відзначити, що державні витрати на освіту в якості процентної частки ВВП в цілому відповідають цільовому показнику (4–6% ВВП). Найвищі обсяги фінансових ресурсів (5,1% ВВП) спрямовано на потреби освіти урядами в країнах з рівнем доходу вище середнього. Найменший показник мають НРК (4% ВВП).

Частка витрат на освіту в загальному обсязі державного фінансування протягом 1999–2012 рр. мала незначне зростання. У 2012 р. тільки витрати країн з рівнем доходу нижче середнього (15,6%) відповідали встановленим показникам. Частка витрат як НРК, так і країн з рівнем доходу вище середнього становила 14,9%, що є нижчим за цільовий показник, встановлений у діапазоні від 15% до 20% (табл. 2).

За результатами аналізу наявних даних щодо державного фінансування освіти у 2012–2014 рр. у НРК визначено, що більше ніж 4% ВВП заплановано витратити в Малі (4,09%), Руанді (4,2%), Того (4,35%), Бурунді (4,37%), Коморських островах (4,55%), Беніні (4,58%), Мозамбіку (5,51%), Зімбабве (7,41%) (табл. 3).

Найменші заплановані показники – у Південному Судані (1,36%), Гвінеї-Бісау (1,61%). Якщо розглядати заплановані витрати на освіту за часткою у загальному обсязі державних витрат, то необхідно відмітити, що найвищі показники у Бурунді (38,19%), Беніні (22,6%), Мадагаскару (21,03%), Коморських островів (18,45%), Танзанії (17,97%), Малі (17,51%). Найнижчі показники мають Південний Судан (6,87%), Центральноафриканська Республіка (7,84%), Гвінея-Бісау (8,15%), Гаїті (8,76%).

Перевищення фактичних витрат над запланованими спостерігалось у таких країнах, як Мозамбік (на 1,11%), Того (0,92%), Уганда (0,43%), Ліберія (0,04%), Коморські острови (0,02%). Заниження фактичних витрат порівняно із запланованими відбулося у Руанді (на 2,2%), Південному Судані (1,58%).

Середнє значення частки державних витрат на освіту в країнах з рівнем доходу нижче середнього протягом 2012–2014 рр. становило 14,5% (табл. 4).

При цьому слід відзначити, що частка запланованих державних витрат Гондурасу і Вануату перевищила верхню межу рекомендованого показника 15–20% на 6,97% і 2,59% відповідно. Найбільшу частку в

Таблиця 2

**Показники IPO та фінансування освіти національними урядами у 2012 р.  
в країнах, що розвиваються**

Країни	Частка країн за Індексом розвитку освіти, %			Державне фінансування освіти			
	Низький (<0,80)	Середній (0,80–0,94)	Високий (0,95–1)	% ВВП		% державних витрат	
				Цільовий показник	Фактичне значення	Цільовий показник	Фактичне значення
НРК	75	25	–	4–6	4	15–20	14,9
Країни з рівнем доходу нижче середнього	13	61	25	4–6	4,9	15–20	15,6
Країни з рівнем доходу вище середнього	–	53	47	4–6	5,1	15–20	14,9

*Джерело: побудовано автором на основі [14]*

Таблиця 3

**Державне фінансування освіти у НРК у 2012–2014 рр. (середнє значення)**

Країна	% ВВП		% державних витрат	
	Заплановані витрати	Фактичні витрати	Заплановані витрати	Фактичні витрати
Афганістан	3,08		10,05	
Бенін	4,58		22,6	
Буркіна-Фасо	3,81		14,16	
Бурунді	4,37		38,19	
Центральноафриканська Республіка	2,17		7,84	
Коморські острови	4,55	4,64	18,45	18,47
Гвінея-Бісау	1,61		8,15	
Гаїті	3,05		8,76	
Ліберія	3,85	3,8	14,81	14,85
Мадагаскар	2,86		21,03	
Малаві	3,54		14,39	
Малі	4,09		17,51	
Мозамбік	5,51	4,73	14,39	15,5
Непал	3,22		14,19	
Руанда	4,2	3,83	15,04	12,84
Сьєрра-Леоне	2,59		15,24	
Південний Судан	1,36	1,16	6,87	5,29
Танзанія	3,77		17,97	
Того	4,35	4,05	13,73	14,65
Уганда	2,45	2,35	12,25	12,68
Зімбабве	7,41			
Всього	3,64		14,6	

*Джерело: побудовано автором на основі [17]*

Таблиця 4

**Державне фінансування освіти в країнах з доходом нижче середнього**

Країна	% ВВП		% державних витрат	
	Заплановані витрати	Фактичні витрати	Заплановані витрати	Фактичні витрати
Вірменія	2,4		9,94	
Бутан	4,41		13,84	
Гана	4,41		16,23	
Гайана	4,48	4,63	13,42	16,07
Гондурас	5,61	5,78	26,97	24,55
Кенія	5,29		15,75	
Кірибаті	11,05	10,71	10,84	11,7
Косово	4,4		15,08	
Лесото	8,78		13,99	
Нікарагуа	3,72		21	
Нігерія	0,91		6,54	
Папуа Нова Гвінея	4,96	5,3	13,79	14,55
Самоа	4,67		12,63	
Сан Томе і Принсіпі	4,37		8,79	
Сенегал	5,92		20,05	
Соломонові острови	8,06		14,66	
Шрі-Ланка	1,55	1,54	7,48	7,5
Свазіленд	5,14		19,27	
Тимор-Лешті	2,28		6,8	
Вануату	5,36		22,59	24,56
Всього	4,9		14,5	

Джерело: побудовано автором на основі [17]

Таблиця 5

**Державне фінансування освіти в країнах з доходом вище середнього**

Країна	% ВВП		% державних витрат	
	Заплановані витрати	Фактичні витрати	Заплановані витрати	Фактичні витрати
Албанія	2,9		9,21	
Беліз	6,04	6,04	21,61	21,87
Кабо-Верде	5,83		15,34	
Колумбія	3,52	3,53	13,58	14,32
Сальвадор	3,49		15,08	
Ямайка	5,03	5,31	12,76	14,04
Монголія	5,24		14,65	
Перу	3,07	3,16	15,57	14,8
Південна Африка	4,6	4,57	18,35	14,34
Тонга	3,34	3,31	11,54	12,12
Всього	4,3		14,8	

Джерело: побудовано автором на основі [17]

бюджеті країн мали також Сенегал (20,05%), Свaziленд (19,27%), Гана (16,23%), Кенія (15,75%), Косово (15,08%). Найнижчі витрати на освіту – у Нігерії (6,54%), Тимор-Лешті (6,8%), Шрі-Ланки (7,48%), Сан Томе і Принсіпі (8,79%), Вірменії (9,94%). Перевищення фактичних витрат порівняно з запланованими відбулося у таких країнах, як Гайана (на 2,65%), Вануату (1,97%), Кірибати (0,86%), Папуа Нова Гвінея (0,76%), Шрі-Ланка (0,02%).

Частка витрат на освіту в загальному обсязі державного фінансування в країнах з рівнем доходу вище середнього у 2012–2014 рр. становила 14,8%. Найбільша частка витрат на освіту запланована у Белізі (21,61%), при цьому фактичні витрати цієї країни перевищили заплановані на 0,26% (табл. 5). Заплановані державні витрати у сфері освіти у Південній Африці становили 18,35%, проте фактичні – 14,34%.

Менше 15% заплановано спрямувати на освіту такими країнами, як Албанія (9,21%), Тонга (11,54%), Ямайка (12,76%), Колумбія (13,58%), Монголія (14,65%). За всіма країнами, представленими в таблиці 5, крім Перу та, як вже зазначалося, Південної Африки, перевищення фактичного державного фінансування над запланованим становило від 0,26% до 1,28%. Узагальнені показники державного фінансування сектору освіти в країнах, що розвиваються, представлені на рисунку 4.

**Висновки з цього дослідження.** Підсумовуючи, слід сказати, що попри значний прогрес у сфері ОДВ у країнах, що розвиваються, виконання цілей та завдань, встановлених Дакарськими рамками дій, є сумнівним в найближчому майбутньому. Крім цього, результати аналізу свідчать, що державна фінансова підтримка сектору освіти в країнах, що розвиваються, протягом 2012–2014 рр. була недостатньою. Так, у НРК, 75% з яких мали найнижчий рівень ІРО, частка державних витрат на освіту становила усього 3,64% ВВП або 14,6% у загальному обсязі витрат, що не відповідає встановленим цільовим показникам (4–6% ВВП або 15–20% загальних державних витрат). Країни з доходом нижче середнього (з яких тільки 25% мають високий рівень ІРО, 61% – середній, а 13% – низький), витрачають на освіту 4,9% ВВП або 14,5% загальних державних витрат. Витрати на освіту в країнах з доходом вище середнього, половина з яких має середній рівень ІРО, становлять усього 4,3% ВВП або 14,8% державних витрат. Враховуючи те, що потреби у щорічній загальній вартості забезпечення загальної дошкільної, початкової та середньої освіти в НРК і країнах з доходом нижче середнього збільшаться від 100 млрд. дол. у 2012 р. до 239 млрд. дол. протягом 2015–2030 рр. [18], необхідним є не тільки збільшення обсягів внутрішніх державних ресурсів до сектору освіти, але й їх ефективне використання.

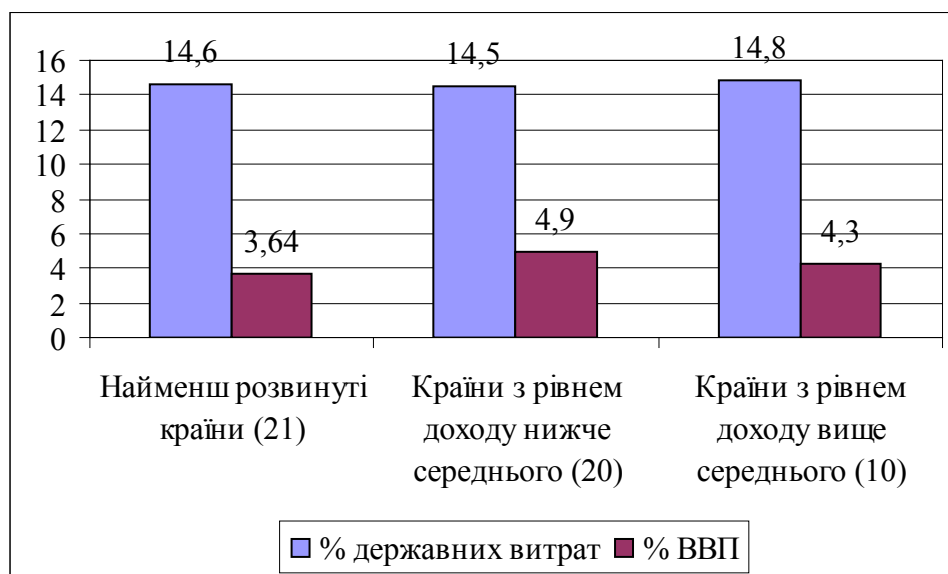


Рис. 4. Державне фінансування освіти у 2012–2014 рр. за групами країн (середнє значення)

Джерело: побудовано автором на основі [17]

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию 3–14 июня 1992 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/riodecl.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml).
2. Обучение на протяжении жизни в условиях новой экономики (Серия «Актуальные вопросы развития образования»). – М. : «Алекс», 2006. – 264 с.
3. Декларация о социальном прогрессе и развитии: резолюция Генеральной ассамблеи ООН 11 декабря 1969 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/2542%28XXIV%29>.
4. Всемирная декларация об образовании для всех Всемирной конференции по образованию для всех. – 5–9 марта 1990 г. Джомтьен, Таиланд. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unesdoc.unesco.org/>
5. Дакарские рамки действий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001211/121147R.pdf>.
6. Декларация тысячелетия ООН. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/summitdecl.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml).
7. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.: Резолюция, принятая ГА ООН 25 сентября 2015 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.un.org](http://www.un.org).
8. Zenelaj E. Education For Sustainable Development / E. Zenelaj. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.academia.edu>.
9. Sterling S. The importance of education for sustainable development / S. Sterling. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.universityworldnews.com>.
10. Hannum E., Buchmann C. Global Educational Expansion and Socio-Economic Development: An Assessment of Findings from the Social Sciences / E. Hannum, C. Buchmann. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dx.doi.org/sci-hub.cc/10.1016/j.worlddev.2004.10.001>.
11. Бабаджанова М.М. Образование – приоритетное направление устойчивого развития / Бабаджанова М.М. // Вестник Герценовского университета. – 2011. – № 6. – С.7–9. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/>
12. Жук А.И. Образование в интересах устойчивого развития – ведущий механизм и условие обеспечения успешности происходящих социально-экономических перемен / [А.И. Жук, Н.Н. Кошель, С.Б. Савелова]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elib.bspu.by>.
13. Шевчук А.В. Роль освіти у поліпшенні якості життя населення України / А.В.Шевчук, Н.В.Пука // Сталій розвиток економіки : Всеукр. наук.-вироб. журн. – 2011. – № 6(9). – С. 22–26. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.uniepr.km.ua/pdf/\\_3\\_2012.pdf](http://www.uniepr.km.ua/pdf/_3_2012.pdf).
14. Всемирный доклад по мониторингу ОДВ. – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002322/232205R.pdf>.
15. Шестое совещание Группы высокого уровня по образованию для всех (ОДВ). – 2006 г. – Каир, Египет. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unesdoc.unesco.org/images/0014/001489/148958r.pdf>.
16. The Muscat Agreement Global Education for All Meeting UNESCO, Muscat, Oman 12–14 May 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uis.unesco.org>.
17. Government Spending Watch. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / <http://www.governmentspendingwatch.org>.
18. Financing the Sustainable Development Goals: Lessons from Government Spending on the MDGs 2015 Report. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eurodad.org>.

УДК 339.942

## Зростання ролі та перспективи країн БРІКС у системі світового господарства

**Македон В.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту і соціальної роботи  
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»», м. Жовті Води

У статті визначено поточні позиції економічного угруповання країн БРІКС, надано аналіз ролі цього угруповання у системі світового господарства. Проведено аналіз динаміки показників ВВП країн БРІКС, їх вкладу в створення світового ВВП, розраховано індекс глобальної конкурентоспроможності цих країн. Досліджено обсяги взаємної торгівлі та прямих іноземних інвестицій між країнами БРІКС.

**Ключові слова:** країни БРІКС, глобальна конкурентоспроможність, динаміка ВВП, ресурсний потенціал, світовий рух капіталу, глобальна розстановка сил.

Македон В.В. РОСТ РОЛИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАН БРИКС В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье определены текущие позиции экономической группировки стран БРИКС, представлен анализ роли этой группы в системе мирового хозяйства. Проведен анализ динамики показателей ВВП стран БРИКС, их вклад в создание мирового ВВП, рассчитан индекс глобальной конкурентоспособности этих стран. Исследованы объемы взаимной торговли и прямых иностранных инвестиций между странами БРИКС.

**Ключевые слова:** страны БРИКС, глобальная конкурентоспособность, динамика ВВП, ресурсный потенциал, мировое движение капитала, глобальная расстановка сил.

Makedon V.V. HEIGHT OF ROLE AND BRICS COUNTRIES PROSPECT IN THE SYSTEM OF WORLD ECONOMY

In the article current positions of economic groupment of countries are certain BRICS, the analysis of role of this group is presented in the system of world economy. The analysis of dynamics of indexes of GDP of countries is conducted BRICS, their contribution to creation of world GDP and the index of global competitiveness of these countries is expected. The volumes of mutual trade and direct foreign investments are investigational between countries BRICS.

**Keywords:** BRICS countries, global competitiveness, GDP dynamics, resource potential, flow of world capital, global forces placing.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Події першого десятиліття ХХІ ст. свідчать на користь прогнозів тих, хто вважає, що до середини поточного століття в глобальній розстановці сил стануться зрушення, в результаті яких західні держави перестануть домінувати. Однією з існуючих рис трансформації світового порядку, що відбувається, є роль так званих висхідних держав, що змінюється. Вона зачіпає проблему статусності держав і визначення їх місця в неформальній ієрархії міжнародних економічних і політичних відносин.

У таких умовах змін у глобальному порядку все більшу увагу привертає до себе термін «БРІКС». За останні декілька років положення країн БРІКС (Бразилії, Росії, Індії, Китаю і ПАР) у світовій економіці значною мірою зміцнилося, ця організація займає далеко не останнє місце в декількох сферах міжнародної співпраці, зокрема, в енергетиці, банківському

бізнесі тощо [1]. У той же час однозначно признається, що вага країн БРІКС у світі помітно підвищується і вимагає постійного наукового дослідження та аналізу трансформаційних і інтеграційних процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ступінь наукової розробки проблеми проявляється в тому, що економічна діяльність країн БРІКС і трансформаційні процеси у світовій економіці знаходяться під пильною увагою багатьох дослідників. У вітчизняній і зарубіжній економічній науці ці питання знаходять відображення в працях таких авторів, як: Філіпенко А.С. [1], Луков В.В. [2], Архангельська А.А. [3], Каймашнікова К.С. [5], Пихтіна М.С. [8], Резнікова О.С. [9], Айвазов О.К. [10], Шуман М. [4], Касіолато Дж.Е., Віторіно В. [6], О'Ніл Дж. [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукова необхідність досліджень процесів розвитку об'єднання

країн БРІКС обумовлена швидкими темпами змін і трансформацій світової економіки і ролі БРІКС в ній як можливого драйвера розвитку і визначальної ланки формування ефективних стратегій для системи світового господарства на найближчі тридцять років. Ці дослідження дозволяють визначити архітектуру світової економіки і виявити перспективи країн, що розвиваються, при визначенні національних стратегій економічного розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є необхідність дослідження поточного конкурентного становища країн БРІКС у світовій економіці та визначення перспективи та майбутні досягнення трансформуючого розвитку БРІКС в умовах глобальних економічних викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку XXI ст. голова відділу глобальних досліджень банку "Goldman Sachs" Джим О'Ніл запропонував об'єднати Бразилію, Росію, Індію і Китай в одну категорію, складену за першими літерами їхніх назв, з метою зіставлення економічної потужності країн «Великої Сімки» і вказаних держав загалом (поєднання латинських букв «BRIC» в англійській мові за вимовою відповідає слову «brick», що означає «цеглина»). У 2011 р. в Єкатеринбурзі (Росія) пройшов перший саміт БРІК, а в квітні 2014 р. до країн співдружності приєдналася Південно-Африканська республіка (ПАР), і абревіатура отримала нове звучання – БРІКС [2, с. 31; 3, с. 4].

Вже зараз місце, яке країни БРІКС займають у світовій економіці, не може не вражати, їх все частіше і частіше порівнюють з G7. На цю «п'ятірку» припадає 40% населення планети, 20% світового ВВП і 15% міжнародної торгівлі.

Економічний розрив між країнами БРІКС і G7 дійсно скорочується. З урахуванням паритету купівельної спроможності частка Канади, Франції, Німеччини, Японії, Італії, Великобританії та США у світовому ВВП зменшилася з 48% у 2001 р. до 38% у 2014 р. Частка БРІКС, навпаки, збільшилася за цей період з 18% до 27% [3, с. 4–5].

Вступ Південної Африки у БРІК мав ще одне важливе політико-організаційне надбання. Річ у тому, що ще у 2003 р. (до виникнення БРІК) Індія, Бразилія та Південна Африка об'єдналися у рамках діалогового форуму ІБЮА (чи ІБСА – IBSA) [4], який благополучно продовжує існувати й сьогодні. Склалася неординарна ситуація: паралельно з БРІКС діє потрійний союз, що

включає більшість її членів і який переслідує, за великим рахунком, ті ж політичні та економічні цілі.

Перспективи подальшого підвищення ролі й впливу БРІКС на міжнародній арені не в останню чергу залежать від рівня розвитку і динаміки двосторонніх відносин між членами угруповання, від економічного і політико-дипломатичного наповнення взаємодії між ними:

- Бразилія, ПАР і Росія мають значний ресурсний потенціал, особливо за енергоносіями;

- загалом у світовій економіці має місце тенденція до збільшення попиту на енергоносії, зокрема з боку Індії та Китаю, що призводить до поступового зростання світових цін на ці ресурси й стимулює економічне зростання Бразилії, ПАР і Росії;

- з моменту початку діяльності чинних урядів Бразилії та Росії можна відмітити проведення більш грамотної економічної політики.

У свою чергу, Індія та Китай включаються банком "Goldman Sachs" в угруповання країн БРІКС за наступними критеріями:

- обидві країни мають найбільше населення (40% світової популяції), отже, величезним потенціалом робочої сили;

- Індія та Китай – лідери глобального ринку аутсорсингу (Індія є одним з провідних світових постачальників програмного забезпечення і фармацевтичних препаратів);

- стабільно високі темпи економічного зростання впродовж останніх двадцяти років [5; 6].

Для підтвердження спроможності прогнозу банку "Goldman Sachs" у цьому дослідженні пропонується проаналізувати динаміку показників ВВП країн БРІКС, їх вкладу в створення світового ВВП.

У таблицях 1 та 2 наведені розраховані значення питомої ваги ВВП на душу населення кожної з країн БРІКС і ВВП на душу населення об'єднання загалом.

Безперечний лідер серед країн БРІКС за цим показником – Китай, середньорічний темп економічного зростання якого у вказаний період складав 9,8%. Друге місце за цим показником посідає Індія (6,9%), третє – Росія (4,6%), четверте – Бразилія (3,2%) і п'яте – ПАР (2,5%). Незважаючи на те, що Росія випереджає Бразилію за середнім темпом зростання ВВП в даний проміжок часу, економічне зростання останньої збалансованіше, тоді як показник зростання ВВП Росії змінюється стрибкоподібно і говорить про



нестабільність її економічного розвитку. Країни «Великої Сімки», у свою чергу, показували у 1990–2014 рр. середні темпи ВВП від 1,2% до 2,7% на рік [14].

Для національних економік країн БРІКС, що розвиваються, високі темпи зростання ВВП дуже важливі в процесі зменшення їх відставання за рівнем ВВП на душу населення від розвинених держав.

Конкурентоспроможність країн групи БРІКС, порівнюючи з іншими країнами і міжнародними організаціями, оцінюватимемо за допомогою індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI), розробленого Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ). Індекс глобальної конкурентоспроможності розраховується з 2004 р. і служить для оцінки здатності різних країн забезпечити високий рівень добробуту їх громадян [7; 8, с. 128]. На офіційному сайті ВЕФ щорічно публікується звіт, що містить дані про значення індексу глобальної конкурентоспроможності і рейтинг країн за його значенням (табл. 3).

На рисунку 1 зображений графік ранжирування країн БРІКС за індексом глобальної конкурентоспроможності.

На рисунку 1 зображений графік ранжирування країн БРІКС за індексом глобальної конкурентоспроможності.

Таблиця 1

**ВВП на душу населення країн БРІКС і об'єднання загалом  
(у цінах 2008 р.), дол. США (у період 2009–2015 рр.)**

Значення	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
БРІКС загалом	27 862,4	35 092,0	29 493,1	41 307,8	41 535,1	39 774,6	113 387,0
Бразилія	8 462,5	11 124,2	1 042,4	11 922,5	11 711,0	11 384,4	11 122,3
Росія	8 562,8	10 675,0	13 323,9	14 078,8	14 487,3	12 735,9	13 082,8
Індія	1 124,5	1 387,9	1 471,7	1 449,7	1 455,1	1 581,5	1 592,0
Китай	3 800,5	4 514,9	5 574,2	6 264,6	6 991,9	7 590,0	81 239,3
ПАР	5 912,1	7 390,0	8 080,9	7 592,2	6 889,8	6 482,8	6 350,6

Таблиця 2

**Розрахунок питомої ваги ВВП на душу населення країни-учасниці у ВВП  
на душу населення БРІКС (у період 2009-2015 рр.) [7, 14]**

Питома вага країни	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Бразилія	0,30	0,32	0,04	0,29	0,28	0,29	0,10
Росія	0,31	0,30	0,45	0,34	0,35	0,32	0,12
Індія	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04	0,01
Китай	0,14	0,13	0,19	0,15	0,17	0,19	0,72
ПАР	0,21	0,21	0,27	0,18	0,17	0,16	0,06

Джерело: складено на основі [7; 14]

Таблиця 3

**Індекс глобальної конкурентоспроможності і рейтинг країн БРІКС  
(у період 2009-2015 рр.)**

Рік	Бразилія		Росія		Індія		Китай		ПАР	
	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг
2009	4,2	56	4,2	63	4,3	49	4,7	29	4,3	45
2010	4,3	58	4,2	63	4,3	51	4,8	27	4,3	54
2011	4,3	53	4,2	66	4,3	56	4,9	26	4,3	50
2012	4,4	48	4,2	67	4,3	59	4,8	29	4,4	52
2013	4,3	56	4,2	64	4,3	60	4,8	29	4,4	53
2014	4,3	57	4,4	53	4,2	71	4,9	28	4,4	56
2015	4,1	75	4,4	45	4,3	55	4,9	28	4,4	49

Джерело: складено на основі [9, 15]

Таким чином, дві країни-учасниці об'єднання БРІКС у період з 2009 по 2015 рр. мали позитивну динаміку GCI, тобто піднялися в рейтингу ближче до початку: Росія поліпшила свої позиції з 63 до 45 місця рейтингу; Китай – з 29 до 28.

Три держави БРІКС в період дослідження, навпаки, мали негативні тенденції за індексом глобальної конкурентоспроможності, тобто опустилися в рейтингу нижче: Бразилія опустилася в рейтингу з 56 на 75 місце; Індія – з 49 на 55 місце; ПАР – з 45 на 49 місце.

Слід звернути увагу на те, що у 2015 р. значення показників різко змінилися, що пов'язано, як повідомляється в звіті, з переглядом Світовим Валютним Фондом оцінок паритету купівельної спроможності валют [10]. Тому, аналізуючи отриману таблицю, слід враховувати, що Бразилія упродовж усього періоду дослідження (окрім перерахованого 2015 р.) у підсумку опустилася лише на одну позицію; Росія поліпшила свої позиції в трохи меншому ступені, ніж показано на кінець періоду; Індія і ЮАР, навпаки, погіршили свої позиції більшою мірою, ніж за підсумками таблиці 3; і, нарешті, індекс глобальної конкурентоспроможності Китаю практично не зазнавав змін впродовж дослідження.

Країни БРІКС також активно беруть участь у світовому русі капіталу. Частка країн БРІКС в загальносвітовому експорті капіталу в 2002–2014 рр. збільшилася з 0,6% до 7,7%, хоча вони, як і раніше, поступаються за цим показником «Великій Сімці», на яку у вказаний період доводилася практично стабільна величина, що коли-

вається в межах 50–60% усіх прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ), що експортуються у світі (табл. 4) [11; 12].

За накопиченим обсягом світових інвестицій, що вивозяться, країни «Великої Сімки» нині також зберігають за собою лідируючі позиції. У 2014 р. 57% усіх накопичених ПІІ за кордоном належали «Великій Сімці». Країни БРІКС, у свою чергу, збільшили долю в накопиченому обсязі світових ПІІ, що експортувалися, з 1,6% до 3,4% в період 2002–2014 рр. (див. табл. 4). Така динаміка демонструє посилення інвестиційної експансії корпорацій країн БРІКС на зовнішні ринки, здійснюваної за допомогою інвестиційних стратегій, які, у свою чергу, стають базою для формування ринкових стратегій із закріплення на глобальному ринку.

Високими темпами росте і обсяг ПІІ, що залучаються до країн БРІКС. З 2002 по 2014 рр. частка цих країн в залучених світових ПІІ піднялася втричі з 5,6% до 15,6%, проте вона все ще вдвічі менша обсягу ПІІ, що приймаються щорічно країнами «Великої Сімки», який, проте, істотно скоротився в цей проміжок часу (з 55% до 37,8%). Проте за накопиченою величиною залучених світових ПІІ країни «Великої Сімки» продовжують зберігати 42%-у частку. Тоді як частка країн БРІКС за цим же показником збільшилася з 2002 по 2014 рр. на 3% [12; 13].

Загалом позитивна динаміка ВВП країн БРІКС, їх вкладу в створення світового ВВП, частки в експорті товарів і послуг та інвестування капіталів за кордон забезпечить в довго-

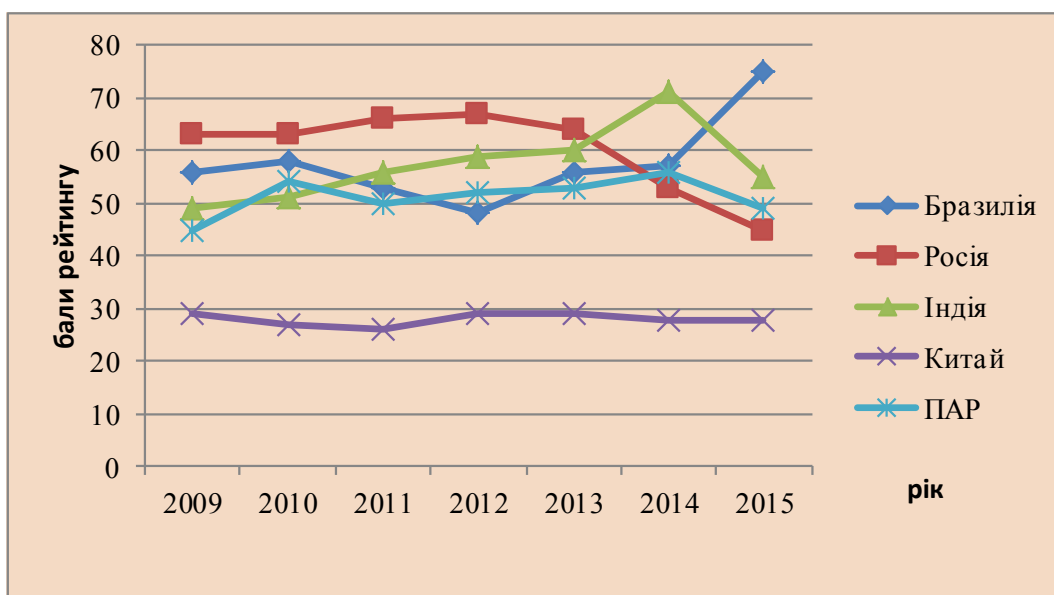


Рис. 1. Ранжирування країн БРІКС за GCI за період 2009–2015 рр.

Джерело: побудовано автором

Таблиця 4

**Участь країн БРІК і країн «Великої Сімки» у світовому русі капіталу  
у період 2002–2014 рр. [12; 14]**

Показник / Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2010	2011	2012	2013	2014
Частка країн БРІКС у залученні світових ПІІ,%	5,6	9,2	11,2	13,6	13,5	11,3	10,2	10,5	15,6	–
Частка країн G7 у залученні світових ПІІ,%	55,0	40,6	35,4	30,8	32,3	47,9	43,5	45,6	37,8	–
Частка країн БРІКС у світовому експорті капіталу,%	0,6	1,2	1,5	2,0	3,5	3,4	6,4	4,4	7,7	–
Частка країн G7 у світовому експорті капіталу,%	58,8	55,9	50,1	55,3	58,6	45,0	49,6	59,8	56,5	–
Частка країн БРІКС у накопиченому обсязі, залучених світових ПІІ,%	6,1	6,5	6,9	7,4	7,9	8,3	8,5	8,8	9,5	–
Частка країн G7 у накопиченому обсязі залучених світових ПІІ,%	45,1	44,5	43,7	42,8	41,8	42,5	42,6	43,0	42,4	–
Частка країн БРІКС у накопиченому обсязі експорту світового капіталу,%	1,6	1,6	1,6	1,6	1,8	1,9	2,5	2,8	3,4	–
Частка країн G7 у накопиченому обсязі експорту світового капіталу,%	53,3	53,6	53,3	53,4	54,0	53,1	52,7	53,8	57,0	–

Таблиця 5

**Матриця розвитку торгових потоків між країнами БРІКС у період 2011–2014 рр.**

Імпортуюча сторона \ Експортуюча сторона	Бразилія, Млрд. USD	Росія, Млрд. USD	Індія, Млрд. USD	Китай Млрд. USD	ПАР Млрд. USD
Бразилія:					
2011		3,44	0,89	10,20	2,2
2012		3,74	0,99	18,30	2,4
2013		4,65	0,95	25,90	3,0
2014		3,51	3,44	28,3	3,4
Росія:					
2011	0,94		2,40	17,70	1,1
2012	1,71		2,47	19,60	1,75
2013	3,33		3,77	21,20	2,0
2014	1,08		5,94	16,67	1,95
Індія:					
2011	1,10	0,73		10,90	3,5
2012	1,45	0,90		14,60	3,6
2013	2,52	0,94		18,60	3,4
2014	2,41	1,53		16,09	3,9
Китай:					
2011	6,50	14,40	15,30		1,2
2012	11,40	28,50	24,00		0,95
2013	16,60	26,80	26,90		1,1
2014	14,10	22,84	28,70		1,2
ПАР:					
2011	Немає даних	Немає даних	Немає даних	Немає даних	
2012	Немає даних	Немає даних	Немає даних	Немає даних	
2013	Немає даних	Немає даних	Немає даних	Немає даних	
2014	Немає даних	Немає даних	Немає даних	Немає даних	

Джерело: складено на основі [14]

строковій перспективі глибшу експансію корпорацій цих держав на глобальний ринок.

Прискорити проникнення компаній країн БРІКС на зовнішній ринок може розвиток між ними інтеграційних процесів на міждержавному рівні та особливо на корпоративному рівні.

Об'єктивною основою поглиблення співпраці Росії, ПАР, Бразилії Індії і Китаю є також наростання сучасних глобальних регіональних викликів в сферах міжнародної торгівлі та інтернаціоналізованого виробництва. У стратегічній перспективі у Росії, Індії та Китаю є широкі можливості співпраці в таких масштабних трансконтинентальних проєктах, як будівництво нафто- і газопроводів, що сполучають Центральну, Північно-східну

і Південну Азію. Великий потенціал співпраці лежить і в науково-технічній області.

До конкретніших передумов інтеграції країн БРІКС можна віднести наступні:

– географічний чинник: Росія, Індія та Китай мають один з одним загальні межі (Росія – з Китаєм, Китай – з Індією);

– транзитний чинник: Росія, Індія та Китай пов'язані між собою транспортним і комунікаційним сполученням;

– промисловий чинник: Росія та Бразилія є постачальниками корисних копалини в Китай та Індію;

– економічний чинник: усі країни БРІКС здійснюють між собою співпрацю у вигляді торгових угод і взаємних інвестицій [11; 13].

Таблиця 6

## Матриця розвитку інвестиційних потоків між країнами БРІКС у період 2011–2014 рр.

Приймаюча сторона Інвестуюча сторона	Бразилія, Млрд. USD	Росія, Млрд. USD	Індія, Млрд. USD	Китай Млрд. USD	ПАР Млрд. USD
Бразилія: 2011		–	–	–	
2012		500,0	–	210,0	
2013		–	50,0	–	35,0
2014		–	–	–	39,0
Росія: 2011	–		–	50,00	
2012	0,3		13,00	54,00	8,9
2013	–		401,00	25,00	10
2014	–		2,00	16,00	9,1
Індія: 2004	5,40	3,50		7,90	
2005	5,10	1741,90		13,30	
2006	5,20	0,20		29,60	
2010	5,00	1,40		26,60	
2011	8,90	1,10		8,90	
2012	42,00	3,00		82,00	
2013	50,80	19,00		94,90	2,2
2014	11,00	10,00		73,00	2,0
Китай: 2005	–	30,62	–		–
2006	–	77,31	–		–
2010	6,67	203,33	0,15		–
2011	6,43	452,11	0,35		–
2012	15,09	477,6	11,16		4,7
2013	10,09	538,61	5,61		6,2
2014	51,13	231,00	22,02		10,2
ПАР: 2011	–	–	2,0	–	
2012	1,8	0,3	2,2	–	
2013	2,2	1,1	3,0	15,0	
2014	2,1	0,7	3,1	12,6	

Джерело: складено на основі [14]

У агрегованому вигляді обсяги взаємної торгівлі та прямих іноземних інвестицій між країнами БРІКС відображені в таблицях 5 та 6.

У абсолютних величинах таблиця 5 показує, що у 2011–2014 рр. взаємні торгові потоки країн БРІКС поступово розширювалися. Проте Бразилія, Індія та Китай не стають важливішими об'єктами прямих інвестицій, здійснюваних Росією за кордон, накопичена величина яких збільшилася у 2002–2014 рр. з 20,14 до 202,84 млрд. дол. [15]. Наприклад, на Китай з вказаної суми припадає тільки 1,5% [13; 15].

Якщо проаналізувати дані матриць розвитку взаємних торгових та інвестиційних відносин країн БРІКС, то можна дійти висновку, що поступове економічне співробітництво між цими країнами розширюється, і, отже, закладаються основи для потенційної інтеграції країн БРІКС. Матриця розвитку інвестиційних потоків між країнами БРІКС убачає стабільну тенденцію їх зростання тільки з Китаю в Росію.

Висновки з цього дослідження. Можна зробити висновки, що центральна функція в угрупованні країн БРІКС належить Індії та Китаю. Бразилія, ПАР і Росія розглядаються в одному ряду з цими країнами переважно через наявність істот-

ного ресурсного потенціалу. Загалом економічне зростання країн БРІКС багато в чому залежить від зовнішніх чинників: міжнародної торгівлі, аутсорсингових відносин, прямих іноземних інвестицій, цін і попиту на енергоносії. Для залучення якомога більшої кількості капіталу з розвинених країн країни БРІКС проводять політику лібералізації внутрішніх ринків, яка стала каталізатором процесу модернізації їх національних економік при переході від командно-адміністративної системи відтворення до ринкових відносин, що вважаються більшістю економістів найбільш ефективною формою організації громадської діяльності для прискорення темпів економічного зростання і підвищення добробуту націй.

Наступним напрямом зміцнення країнами БРІКС своїх позицій у світовій економіці є розвиток існуючих і формування нових великих національних компаній і транснаціоналізація підприємницької діяльності, що визначається генеральною тенденцією розвитку більшості країн світової економіки, що дістала назву процесу глобалізації. У разі розвитку глибшої співпраці країн БРІК та їх потенційної інтеграції станеться прискорення темпів зростання цих національних економік.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Филиппенко А.С. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А.С. Филиппенко // Экономика. – 2010. – С. 350–370.
2. Луков В.В. БРИКС – фактор глобального значения / В.В. Луков // Международная жизнь. – 2011. – № 6. – С. 30–37.
3. Архангельская А.А. БРИК становится БРИКС / А.А. Архангельская // Азия и Африка. – 2011. – № 9. – С. 2–5.
4. Schuman M. The BRICs Have Hit a Wall / M. Schuman [Electronic resource]. – Access mode : <http://business.time.com/2014/01/10/brics-in-trouble/>
5. Каймашнікова К.С. Створення БРІКС як нової структури глобального розвитку та управління / К.С. Каймашнікова // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 5–6. – С. 24–26.
6. Cassiolato J.E. BRICS and Development Alternatives: Innovation Systems and Policies / J.E. Cassiolato, V. Vitorino. – Anthem Press, 2009 – 197 p.
7. O'Neill J. The Growth Map: Economic Opportunity in the BRICs and Beyond / J. O'Neill. – Penguin Group (USA) Inc., 2011. – 256 p.
8. Пихтіна М.С. Розвиток відносин БРІКС та ЄС: сучасний стан, тенденції та перспективи / М.С. Пихтіна // Вісник ХНУ імені В.Н.Каразіна. Серія: «Економічна». – 2012. – № 10/11. – С.125–133.
9. Резнікова О.С. Підсумки четвертого саміту БРІКС: нове місце країн, що розвиваються, у глобалізованому світі / О.С. Резнікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voltairenet.org/Deljskaya-deklaraciya-BRIKS>
10. Айвазов А.К. Итоги Делийского саммита стран БРИКС / А.К. Айвазов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iee.org>.
11. Lo Vai I. The Rise of the BRICS in the Global Political Economy Changing Paradigms? / Vai Io Lo, M. Hiscock. – USA: Edward Elgar Publish, 2014. – 352 p.
12. Stuenkel Oliver. The BRICS and the Future of Global Order / Oliver Stuenkel. –Lexington Press (USA), 2015. – 268 p.
13. Dreaming With BRICs: The Path to 2050. Global Economics Paper № 99. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/brics-dream.pdf>
14. BRICS Joint Statistical Publication: 2015; Brazil, Russia, India, China, South Africa / Rosstat. – М.: “Statistics of Russia”, 2015. – 235 p.
15. BRICS Joint Statistical Publications. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://brics.itamaraty.gov.br/joint-statistical-publications>
16. World economic outlook 2015: a survey by the staff of the International Monetary Fund. – Washington, DC: International Monetary Fund. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/>

## Проблеми виходу молочних підприємств на міжнародний ринок

**Філатова Л.С.**

асистент кафедри менеджменту і моделювання в економіці  
Вінницького національного технічного університету

**Марчук А.О.**

студентка факультету менеджменту  
Вінницького національного технічного університету

У статті досліджено основні проблеми вітчизняної молочної галузі, які перешкоджають виходу молокопереробних підприємств на міжнародний ринок. Визначено рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Запропоновано основні напрями покращення їх діяльності та необхідні заходи для виходу українських підприємств молочної галузі на європейський ринок.

**Ключові слова:** перспективи, проблеми, продукція, зовнішні ринки, молочна галузь.

Filatova L.S., Marchuk A.A. ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА МОЛОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

В статье исследованы основные проблемы отечественной молочной отрасли, которые препятствуют выходу молокоперерабатывающих предприятий на международный рынок. Определен уровень конкурентоспособности отечественных предприятий. Предложены основные направления улучшения их деятельности и необходимые меры для выхода украинских предприятий молочной отрасли на европейский рынок.

**Ключевые слова:** перспективы, проблемы, продукция, внешние рынки, молочная отрасль.

Filatova L.S., Marchuk A.A. PROBLEMS OF THE RELEASE OF NATIONAL MILK PROCESSING ENTERPRISES ON THE INTERNATIONAL MARKET

This article explores the main problems of national dairy industry that prevent the release of milk processing enterprises in the international market. The level of competitiveness of domestic enterprises is defined. Main areas to improve their activity and measures necessary to exit Ukrainian dairy industry in the European market are proposed.

**Keywords:** prospects, problems, products, foreign markets, dairy industry.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Проблемою дослідження є вихід підприємств молочної галузі на зовнішні ринки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми виходу молочних підприємств на міжнародний ринок розглядалися у працях В.О. Ігумнової, Н.І. Чухрая та К.Р. Манохи. Проблеми конкурентоспроможності молочної продукції, що, в свою чергу, перешкоджають виходу вітчизняних молокопереробних підприємств на міжнародні ринки, було досліджено у працях Л.І. Нейкова, Т.Л. Керанчука, А.В.Чмута та Т.В. П'ятака.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. У статті увага присвячується питанням, які все ще потребують вирішення і пов'язані з дослідженням можливих шляхів виходу підприємств молочної галузі на зовнішні ринки. Питанням та проблемам освоєння нових потенційно привабливих ринків збуту для представників українського молочного бізнесу в сучасних умовах приділена

недостатня увага, і тому вони потребують подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз стану молочного ринку України, виявлення проблем виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки молочної продукції та можливі шляхи їх усунення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Орієнтованість української економіки на ринкові засади господарювання та прагнення до євроінтеграції сприяють пошуку можливих шляхів виходу української молочної продукції на зовнішні ринки збуту, підвищення її якості та захист вітчизняного споживача від надміру дорогої та неякісної імпортової молочної продукції. Саме тому виникає необхідність оцінки стану молочного ринку для визначення необхідних напрямів розвитку молочної галузі та виявлення проблем молокопереробних підприємств при виведенні їх продукції на міжнародні ринки [1].

Отже, розвиток агропромислового комплексу визнано найбільш ефективним напрямком розвитку вітчизняної економіки на державному рівні. Важливе місце в сільському господарстві посідає молочна галузь, яка забезпечує населення продуктами харчування, що мають важливе значення для забезпечення здоров'я населення, оскільки створені природою та мають у своєму складі практично все, що необхідно організму людини [5]. Функціонування цього ринку залежить від багатьох факторів, найважливішими з яких є стан виробництва, наявність якісної сировинної бази, платоспроможність покупців, ринкова інфраструктура. Тому для забезпечення ефективного виробництва продукції для підприємств існує потреба володіти достовірною інформацією про стан молочного ринку та напрямки його майбутнього розвитку [2].

Молочна промисловість України є великою індустріальною галуззю, виробнича потужність якої з переробки молока досягає 18 млн. т на рік. Наявні потужності переробної промисловості використовуються в середньому на 20–45%, а рівень їх використання залежить від наступних факторів [5; 7]:

1) купівельна спроможність населення. Ринок пережив рекордне подорожчання молочної сировини, а український споживач – аналогічне зростання цін на молокопродукти. Тому деякі вчені звертають увагу на зниження купівельної спроможності громадян як першопричину неповного використання потужностей національними підприємствами;

2) зменшення обсягів сировини. Так, зниження реальних доходів населення та демографічна криза зумовили зменшення споживання молочної продукції, а отже й її виробництва на молокозаводах, що негативно вплинуло на обсяги заготівель продукції молока в сільськогосподарських підприємствах;

3) недостатня кількість високоякісної сировини за рахунок зменшення поголів'я та зниження продуктивності, що, в свою чергу, призвело до неповного використання потужностей підприємств молокопереробної промисловості;

4) існуюча система підтримки тваринників виявилася майже паралізованою;

5) економічні обмеження з боку Росії на ввезення деяких видів молочної продукції з України.

Все це негативно позначилось на кількісних і якісних показниках сировинної бази галузі.

Однак, заборонні санкції з боку Росії та наявна криза в Україні мають певний позитив-

ний вплив на діяльність молочної галузі, змушуючи підприємства шукати нові ринки збуту [7].

Для українських молокопереробників дуже привабливою є можливість постачання своєї продукції до країн Євросоюзу, який за місткістю посідає друге місце у світі після США, а ціни на ринку молочної продукції у декілька разів вищі, ніж в Україні, тому українські молочні продукти можуть бути конкурентоспроможними через свою дешевизну [11]. Проте, в сучасних умовах застосування тільки інструментів цінової конкуренції українськими виробниками молочної продукції для розширення збуту на зовнішніх ринках є недостатнім. Слід зазначити, що країнам ЄС дозволено імпортувати тільки молоко екстракласу. В Україні молоко даного класу виробляють трохи більше 1%. Це означає, що нішу на європейському ринку в сегменті дешевого молока може зайняти продукція лише тих підприємств, які здатні задовольнити усі вимоги ЄС [3]. В Україні такі підприємства існують і здатні достойно та на рівні з іншими країнами конкурувати в сегменті молочної продукції [11].

Як попередньо з'ясувалося, важливою умовою виходу українських підприємств на європейський ринок є забезпечення відповідності їх рівня якості європейським стандартам. Перевірка українських підприємств є обов'язковою передумовою для постачання продукції до країн Євросоюзу і деякі молокопереробники вже пройшли відповідні перевірки, однак, під час інспектування представники ЄС виявили невідповідність української системи ветеринарно-санітарного контролю при виробництві цієї продукції європейським стандартам. В європейських фахівців виникли питання щодо якості молочної сировини, а також готової молочної продукції, яка є основним чинником зниження рівня конкурентоспроможності підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку [3]. Щодо молочно-сировинної бази України, за якісними показниками вона далеко відстає від європейських країн. Це може поставити під питання попит на нашу продукцію, яка оцінюється за вмістом жиру, а не білка, як на Заході [1].

На основі вищезазначеного можна сказати, що український молокопереробний комплекс на сьогодні є перспективним і потужним, але для просування нашої молочної продукції на закордонні ринки слід звернути увагу на певні фактори, які певним чином впливають на розвиток даної галузі. Як показує практика, основним з них є, все таки, саме якість молочної сировини.

Через відсутність в Україні системи виробництва молока понад 70% цього продукту

селяни заготовляють вдома. Про це йдеться в Інформаційній системі «Прогнозний розрахунок балансу молока України». Зокрема, виробництво у сільськогосподарських підприємствах складе 2,66 млн. т, а у господарствах населення — 7,78 млн. т. Такої практики в ЄС не існує, тому довести європейським контролерам, що за українським молоком є належний контроль, буде вкрай складно, вважають експерти [9].

Крім того, такий контроль спрямований лише на перевірку дотримання вимог переробки молока, взятого у населення, але сама сировина, по суті, може і не бути настільки стерильною та екологічною, як та, що виробляється безпосередньо на підприємствах і проходить всі етапи належного контролю. Тому для європейців такий аспект дійсно грає важливу роль, коли йдеться про перевірку якості.

Отже, невідповідність якісних показників продукції міжнародним стандартам пов'язана з відсутністю гармонізації вітчизняних стандартів на продукцію переробки молока з міжнародними та європейськими стандартами [4].

Удосконалення роботи молокопереробних підприємств необхідно проводити в напрямі нарощування виробництва конкурентоспроможної молочної продукції, поліпшення її асортименту та гарантування якості з метою задоволення попиту в молочних продуктах на внутрішньому і зовнішньому ринках; встановлення взаємовигідних довгострокових відносин із товаровиробниками молочної сировини. Проте, у багатьох випадках вітчизняні підприємства самостійно не в змозі подолати бар'єри входу на зарубіжні ринки не стільки з огляду на низьку якість самих товарів/послуг, а швидше через невміння адаптуватись до вимог цих ринків, насамперед стандартів ЄС [1].

Серед головних проблем виходу на зовнішні ринки підприємства зазначають ряд перешкод, а саме [1; 3; 5]:

- мовний бар'єр;
- інакші міжнародні правила оплати та системи міжнародної логістики;
- знання з ціноутворення;
- пошук партнерів на новому ринку;
- проблеми довіри;
- висока вартість просування товару за кордон України;
- брак засобів для дослідження експортних ринків і просування своїх товарів та послуг;
- відсутність програм щодо експорту та розвитку управління в Україні;

- нестача інформації щодо того, як розвинути експортний напрямок;

- політичні чинники;
- ефективний захист своїх товаровиробників урядами європейських країн.

Одним із ключових чинників успіху на європейському ринку є забезпечення необхідного інформування європейських споживачів. В першу чергу потрібно орієнтуватися на потреби споживача, а потім вже виробляти продукцію. Для виходу українського бізнесу на міжнародні ринки щонайменше необхідно, щоб керівники фірм опанували англійську мову. Тоді буде простіше розуміти вимоги західних замовників [3].

Як видно, під час просування молочної продукції на європейський ринок виникають різні перешкоди, які можуть стосуватися не лише якості, а й виражатися у відмінності певних організаційних та законодавчих аспектів.

Вирішити основні проблеми виходу підприємств молокопереробної галузі на зовнішні ринки збуто могло б [9; 8]:

- скорочення витрат на переробку молока та підвищення рівня якості готової молокопереробної продукції завдяки впровадженню новітніх технологій (забезпечуючи одночасно зниження ціни на необхідний товар для кінцевого споживача);
- отримання виробником додаткових доходів та задоволення потреб споживачів різних груп населення;
- здешевлення кредиту для переробних підприємств та вдосконалення механізму відшкодування часткової компенсації;
- надання кредитних субсидій за прозорим конкурсним відбором;
- відстрочення державних податкових платежів з метою тимчасового зменшення податкового навантаження на платника та виділення вільних коштів на розвиток підприємницької діяльності;
- спрощення процедури виплат державних дотацій молокопереробним підприємствам;
- створення привабливого інвестиційного середовища через державні гарантії захисту іноземних інвестицій;
- удосконалення системи розподілу податку на додану вартість;
- налагодження та підтримка співробітництва між організаціями щодо сприяння експорту, його нетарифне регулювання та адаптація податкової та митної політики до норм ЄС;
- удосконалення законодавчої бази сприяння експорту;



– здійснення фінансування і страхування виробництва продукції та експортних операцій за рахунок державних та приватних коштів.

Підсумуємо вищесказане у таблиці 1.

Отже, оцінюючи потенційні можливості українських підприємств щодо виходу на європейський ринок, однозначного висновку зробити не можна. Тут можна виокремити принаймні два проблемних аспекти: розширення нових ринків на основі інструментів цінової конкуренції; конкурування на нових ринках за рахунок підвищення якості та безпеки молочної продукції [7].

Система контролю за якістю та безпечністю харчових продуктів повинна охоплювати декілька важливих складових елементів [7]:

1. Формування актуального законодавства, яке регламентує якість та безпечність харчових продуктів.

2. Створення організаційної структури системи офіційного контролю якості та безпечності харчових продуктів. Така структура має включати органи, які забезпечать реалізацію контролю з боку держави. В країнах ЄС ним є так званий компетентний орган.

У цьому аспекті можливим є запровадження європейського досвіду, відповідно до якого основними завданнями, які має виконувати компетентний орган, мають бути наступні [6]:

– забезпечення ефективності і правомірності здійснення офіційного контролю на всіх етапах виробництва, переробки та збуту, а також використання кормів;

– наявність достатньої кількості кваліфікованих і досвідчених співробітників для швидкого та ефективного проведення офіційного контролю;

– забезпечення ефективного проведення офіційного контролю на основі наявності відповідного устаткування й оснащення;

– розробка відповідних планів дій у разі надзвичайної ситуації;

– здійснення внутрішнього аудиту.

3. Забезпечення функціонування самої системи контролю якості та безпечності харчових продуктів на умові беззаперечного дотримання основних принципів організації офіційного контролю, який повинен забезпечувати досягнення наступних цілей:

– попередження, викорінення або зменшення до прийняттого рівня ризиків для людей і тварин, як прямих, так і можливих, через навколишнє середовище;

– гарантування чесної торгівлі харчовими продуктами й кормами, захисту інтересів споживачів, включаючи маркування харчових продуктів і кормів, а також інші способи інформування споживача.

Таблиця 1

### Проблеми виходу підприємств на зовнішній ринок

Проблема	Шляхи подолання
1. мовний бар'єр	– підвищення рівня кваліфікації працівників;
2. пошук партнерів на новому ринку	– налагодження та підтримка співробітництва між організаціями щодо сприяння експорту, його нетарифне регулювання та адаптація податкової та митної політики до норм ЄС;
3. висока вартість просування товару за кордон України	– надання кредитних субсидій за прозорим конкурсним відбором; – удосконалення законодавчої бази сприяння експорту; – здійснення фінансування і страхування виробництва продукції та експортних операцій за рахунок державних та приватних коштів;
4. відсутність підтримки з боку держави	– відстрочення державних податкових платежів з метою тимчасового зменшення податкового навантаження на платника та виділення вільних коштів на розвиток підприємницької діяльності; – спрощення процедури виплат державних дотацій молокопереробним підприємствам; – створення привабливого інвестиційного середовища через державні гарантії захисту іноземних інвестицій;
5. відсутність системи виробництва молока	– будівництва ферм (створення якісної сировинної бази); – підвищення рівня якості готової молокопереробної продукції завдяки впровадженню новітніх технологій (забезпечуючи одночасно зниження ціни на необхідний товар для кінцевого споживача); – контроль якості;
6. невідповідність нашої продукції стандартам ЄС	– дотримання міжнародних стандартів якості.

Підсумовуючи, можна сказати, що молочна галузь займає сильну позицію на ринку, підприємства зазвичай самостійно обирають стратегії незалежно від поведінки конкурентів, мають певні переваги перед ними. Відносна частка на ринку в 1.5 рази більше, ніж для найюльшого найближчого конкурента, але абсолютної переваги у такої галузі немає. Для виходу наших підприємств за кордон слід удосконалити податкову систему, законодавчу базу. Також гострим залишається питання якості молочної сировини, що суттєво впливає на здатність української молочної продукції конкурувати на закордонних ринках.

**Висновки з цього дослідження.** Молочна галузь України є найбільш перспективно та інвестиційно привабливою галуззю сільського господарства. Проте існують певні бар'єри у

розвитку експортного потенціалу підприємств цієї галузі.

Проблеми експорту вітчизняної молочної продукції на світові ринки пов'язані з недостатнім використанням механізмів державного регулювання та відсутністю підтримки з боку держави, належної нормативної законодавчої бази, що дало б змогу розвиватись вітчизняним підприємствам молочної промисловості та сприяло б їх виходу на міжнародні ринки.

Для покращення ситуації запропоновано реформи в бюджетній, податковій, інвестиційній, фінансово-кредитній політиці та вдосконалення законодавчої бази, що сприятиме позитивним змінам на ринку молока.

Таким чином, при виході вітчизняних підприємств молочної галузі на зовнішні ринки необхідно здійснювати ґрунтовний аналіз існуючих бар'єрів та запроваджувати напрями їх подолання.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ігумнова В.О. Проблеми виходу підприємств молочної галузі на зовнішні ринки / В.О. Ігумнова, Т.В. П'ятак // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 7. – С. 101 – 108.
2. Пастухова Т.Ю. Ринок молочної продукції України / Т.Ю. Пастухова // Економічний простір. – 2012. – № 57. – с. 175–179. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Ekpr/2012\\_57/statti/24.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2012_57/statti/24.pdf)
3. Чухрай Н.І. Проблеми виходу Українських підприємств на європейський ринок / Н.І. Чухрай, Л.Є. Сухомлин // Національний університет «Львівська політехніка». – 2010. – С.90– 94.
4. Чмут А.В. Ключові проблеми та перспективні напрями розвитку підприємств на ринку молока та молочної продукції України / А.В. Чмут // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць ; відп. ред. О.О. Беляєв. – Спец. вип. : у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій. – М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; – К. : КНЕУ, 2011. – Ч. 1. — С. 405–412.
5. Маноха К.Р. Проблеми виходу вітчизняних підприємств молокопереробного підкомплексу АПК на закордонні ринки / К.Р. Маноха, Л.І. Нейкова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2611>
6. Бутило Р.Б. Законодавство ЄС про безпечність харчових продуктів / Р.Б. Бутило // Спеціалізовані семінари компанії Kesarev Consulting. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.milkua.info/uk/technews/193/>.
7. Керанчук Т.Л. Сучасні проблеми розвитку молочного бізнесу в Україні / Т.Л.Керанчук // Глобальні та національні проблеми економіки – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського – 2015. – № 4. – С.408–413.
8. Крюкова І.А. Державне регулювання інноваційного розвитку молокопереробних підприємств / І.А. Крюкова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 115–121. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna\\_u\\_2013\\_1\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_u_2013_1_23)
9. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В Іванина // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С. 3–10.
10. Аграрне інформаційне агентство "Agraery". – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/virobnictvo-moloka-v-ukraini-u-2016-roci-sklade-104-mln-tonn-prognoz>
11. Крисанов Д.Ф. Особливості та передумови формування транспортно-логістичних ланцюгів підприємствами агропродовольчого комплексу України / Д.Ф. Крисанов // Вторая международная научно-практическая конференция «Проблемы развития транспортной логистики» Интер-ТРАНСЛОГ 2010 (Одеса, 13–17 вересня, 2010 р.). – С. 56–59.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.322

### Особливості залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки

**Безп'ята І.В.**кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Миколаївського національного аграрного університету

У статті проаналізовано тенденції залучення іноземних інвестицій в економіку України за окремими видами економічної діяльності та в сільське господарство зокрема. Досліджено структуру прямих іноземних інвестицій з окремих країн світу. Виявлено основні проблеми, що перешкоджають широкомасштабному залученню іноземних інвестицій в аграрну галузь країни, та запропоновано основні шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** сільське господарство, іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, державна інвестиційна політика.

Безпятая И.В. ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы тенденции привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины по отдельным видам экономической деятельности. Исследована структура прямых иностранных инвестиций из отдельных стран мира. Выявлены основные проблемы, препятствующие привлечению иностранных инвестиций в аграрную сферу страны, и предложены основные пути их решения.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, иностранные инвестиции, инвестиционная деятельность, государственная инвестиционная политика.

Bezpyata I.V. FEATURES OF FOREIGN INVESTMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR

This paper analyzes trends in attracting foreign investment in the Ukrainian economy by economic activity, to study the structure of foreign direct investment from the individual countries. The main problems impeding the attraction of foreign investments in the agricultural sector of the country and proposes the main ways of their solution.

**Keywords:** agriculture, foreign investment, investment, state investment policy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Функціонування та подальший розвиток аграрного сектора економіки в сучасних умовах потребує значних фінансових вкладень, основним джерелом яких є інвестиції. Україна може бути однією з провідних країн із залученням іноземних інвестицій у сільське господарство. Для цього є всі умови: розвинений внутрішній ринок, кваліфікована і водночас дешева робоча сила, науково-технічний потенціал, природні ресурси, сприятливі кліматичні умови, а також наявність ринкової інфраструктури, яка, на жаль, ще не достатньо розвинена. Але на даний час залученню іноземного капіталу в аграрний сектор економіки перешкоджають недосконалість законодавчої бази, обмеженість інформації та політична нестабільність в країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам залучення іноземних інвестицій у

сільськогосподарське виробництво останнім часом присвячується досить багато наукових праць. Серед вітчизняних дослідників можна виділити Власова В.І. [1], Гаврилук О.В. [2], Дем'яненко М.Я. [15], Жеревчук Ю.В. [5], Кісіля М.І. [15], Лупенка Ю.О. [15], Плаксієнка В.Я. [12] Шараєнко О.М. [16] та ін. Проте сучасний стан економіки потребує нових рішень та підходів. Забезпечення інвестиційної привабливості аграрного сектора – це першочергове завдання, адже завдяки цьому сільськогосподарське виробництво отримує важливі поштовхи для подальшого розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є аналіз основних проблем інвестування сільського господарства та визначення основних напрямів активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», під іноземними інвестиціями розуміють усі «цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту». Відповідно, інвесторами можуть бути іноземні держави, юридичні та фізичні особи, міжнародні організації, власні громадяни, які проживають за кордоном [6].

Інвестиційна діяльність є найбільш вагомим чинником економічного зростання, поліпшення економічної ситуації в країні та покращання добробуту населення. В аграрному секторі інвестиційна діяльність виступає також засобом забезпечення продовольчої безпеки держави, гарантом розвитку її галузей та екологічного захисту довкілля. Покращання економічної ситуації в нашій державі можливе за умови не лише відновлення повноцінного аграрного інвестиційного процесу, а й забезпечення рівня інвестиційної активності, яка б дала змогу компенсувати нестачу інвестування минулого десятиліття та покрити сучасні обсяги потреб в інвестиційних ресурсах [12, с. 203].

Необхідність активізації інвестиційної діяльності полягає в тому, що аграрний сектор економіки України не в змозі розвиватися без залучення й ефективного використання інвестицій.

Із точки зору функціонування і розвитку аграрного сектору та його основної складової частини – сільського господарства ефективність залучення іноземних інвестицій знаходиться у тісному зв'язку із підвищенням економічної ефективності галузі. Сільське господарство, яке залежить від природних чинників, з яскраво вираженим сезонним, циклічним характером виробництва, є більш відсталою в технологічному відношенні галуззю порівняно з промисловістю та сферою послуг. Вкладені в нього капітали, відповідно, приносять меншу віддачу. Значна частина продукції сільськогосподарських товаровиробників реалізується в кінці року, тому реальний фінансовий результат їх господарської діяльності можна визначити лише в кінці року. До того ж завжди мають бути резервні фонди на випадок стихійного лиха (повінь, засуха) в рослинництві чи епідемії хвороб у тваринництві. Все це не може не позначатися на інвестиційних процесах у даній галузі [13, с. 19–28].

В умовах дефіциту власних капіталовкладень, необхідних для проведення структурної

Таблиця 1

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за окремими видами економічної діяльності на початок року, млн. дол. США**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у% до 2010 р.
Усього	40053,0	44806,0	50333,9	55296,8	57056,4	142,45
Сільське, лісове та рибне господарство	680,4	730,7	736,3	728,8	776,9	114,18
Промисловість	13212,2	13747,7	15019,1	17174,8	18067,5	136,75
У т.ч. виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1924,3	1990,2	2221,9	3070,6	3228,0	167,75
Будівництво	1272,4	1332,9	1231,0	1459,2	1580,0	124,17
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4381,3	4723,5	5401,3	6140,0	6829,3	155,87
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	993,0	1096,0	1145,4	1506,3	1535,3	154,61
Тимчасове розміщення й організація харчування	489,4	505,3	721,1	822,1	446,5	91,23
Інші види економічної діяльності	19024,3	22669,9	26079,7	27465,6	27820,9	146,24

Джерело: складено на основі [3]

перебудови економіки, вирішення проблем її інтеграції у світову економіку, важливого значення набуває залучення зовнішніх джерел фінансування, зокрема іноземних інвестицій.

Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України за окремими видами економічної діяльності представлено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що в Україні залучення іноземних інвестицій у 2014 р. порівняно з 2010 р. зростає на 42,45%. Але значними темпами зростають вкладення в промисловість – на 36,75%, у тому числі у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 67,75%, будівництво – на 24,17%, оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – на 55,87%, у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність – на 54,61%.

У сільське господарство іноземні інвестиції зростають, але нижчими темпами, ніж у середньому по господарському комплексу, що насамперед пов'язано з ризикованістю проведення сільськогосподарської діяльності.

Основними інвесторами в українську економіку є Кіпр, Велика Британія, Німеччина, Франція, Польща, Віргінські Острови, США (табл. 2). За останні п'ять років найбільшу

кількість прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство України було спрямовано з Кіпру – близько 40% загального обсягу іноземних інвестицій. Але динаміка загального показника свідчить про зменшення прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство України в 2014 р. порівняно з 2010 р. на 14,25%.

Позитивна кон'юнктура світових сільськогосподарських ринків сприяла зростанню привабливості аграрного сектору для внутрішнього та зовнішнього інвестування, у тому числі з країн ЄС. Особливо привабливою для іноземних інвесторів була харчова промисловість, в яку інвестиційні вкладення майже подвоїлися протягом останніх років та досягли 3 287,2 млн. дол., або 5,7% усього обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну (2013 р.). Сільськогосподарські підприємства акумулювали лише 1,4% прямих іноземних інвестицій. Однак рівень інвестицій в основний капітал аграрного сектору все ще обмежений, а потенціал сектору щодо збільшення врожайності та продуктивності праці залишається невикористаним.

Вважається, що вибір інвестором місця вкладення капіталу обумовлюється переважно:

Таблиця 2

**Прямі іноземні інвестиції з окремих країн світу в сільське, лісове та рибне господарство України на кінець року, млн. дол. США**

Країни	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у% до 2010 р.
Кіпр	237,8	343,8	312,7	361,5	238,7	100,38
Нідерланди	33,3	18,8	21,4	17,0	22,2	66,67
Німеччина	58,6	62,5	63,4	64,9	64,9	110,75
Російська Федерація	8,8	6,3	10,1	11,0	4,6	52,27
Австрія	14,2	7,7	11,0	14,3	7,1	50,00
Велика Британія	126,8	42,4	37,6	35,4	45,5	35,88
Віргінські Острови (Брит.)	12,0	15,0	27,3	31,7	19,6	163,33
Франція	21,9	22,1	22,4	23,1	17,7	80,82
Швейцарія	16,8	1,3	1,3	0,7	0,5	2,98
Італія	3,8	3,7	3,4	3,5	2,4	63,16
Польща	29,1	33,1	32,8	32,1	31,9	109,62
США	24,1	22,9	25,9	22,1	19,4	80,50
Угорщина	3,1	3,8	3,8	3,9	3,1	100,00
Беліз	1,2	1,2	1,2	2,5	3,4	283,33
Інші країни	128,0	140,7	143,5	153,2	136,0	106,25
Разом	719,5	725,3	717,8	776,9	617,0	85,75

Джерело: складено на основі [3]

а) привабливістю країни з погляду витрат: вартістю робочої сили, кадрових ресурсів, наявністю розвинутої інфраструктури, розвиненістю фінансових ринків, характеристикою податкової системи;

б) привабливістю країни з погляду збуту: розвиненістю місцевого ринку та стану конкуренції на ньому, відкритістю країни для міжнародної торгівлі;

в) привабливістю країни з погляду особливостей культури, історичного розвитку, політичної стабільності [8, с. 142].

Інвестиційна діяльність аграрного сектору формується завдяки інвестиційній привабливості галузі, яка характеризується як своєрідний товар. Необхідно зауважити, що саме висока якість товару є запорукою великого попиту на нього. Те саме можна сказати про інвестиційну привабливість аграрного сектору в Україні. Для того щоб визначити інвестиційну привабливість чи непривабливість аграрного виробництва, необхідно дослідити певний перелік зовнішніх і внутрішніх факторів діяльності аграрних суб'єктів господарювання.

Основними умовами привабливості аграрного виробництва України в цілому і регіонів зокрема є:

- родючі ґрунти;
- сприятливі природно-кліматичні умови;
- наявність кваліфікованої робочої сили;
- привабливе географічне розташування аграрного сектору.

Але існують і негативні риси:

- високий ризик капіталовкладень;
- великі затрати аграрного виробництва;
- низька рентабельність аграрного виробництва внаслідок нестабільності економічного розвитку;
- неконкурентоспроможна якість продукції.

Основними невирішеними проблемами залучення інвестицій в аграрний сектор України можна визначити:

- нестабільність законодавства;
- недосконалість податкової системи;
- недосконалість амортизаційної політики;
- низький платоспроможний попит сільськогосподарських підприємств;
- недосконалість інфраструктури, особливо інформаційного та транспортного забезпечення;
- нерозвиненість механізму кредитування аграрного сектора економіки;
- відсутність надійних гарантій захисту іноземного капіталу;
- фінансова дестабілізація економіки.

Переважно саме ці причини, що значною мірою залежать від держави, стримують ширший доступ інвестицій у країну. Тому в Україні, де більшу частину економіки контролює держава, іноземне інвестування є одночасно й економічною, і політичною проблемою.

Головним питанням державної інвестиційної політики повинно бути визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування, які мають відповідати як довготривалим національним інтересам держави, так і тим невідкладним завданням, що випливають із сучасного стану та структури економіки України, до яких, безперечно, належить і сільське господарство.

Державна інвестиційна політика має враховувати такі пріоритетні напрями розвитку [4, с. 231–235]:

- забезпечити прогнозованість, гарантованість і широкий доступ державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за бюджетними програмами;
- дотримуватися вимог економічних законів, насамперед законів вартості, грошового обігу, пропорційності та ін.;
- формувати інтегровані агропромислові підприємства і кооперативні об'єднання у сільській місцевості з метою зміни відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу на вільному ринку, на відносини, сформовані під час розподілу між ними доходу від реалізації продукції кінцевого споживання;
- продовжити на довгостроковий період пільгове оподаткування аграрних підприємств, упровадити ефективний механізм амортизації основних фондів;
- підвищувати ефективність сільськогосподарського виробництва, забезпечити зростання фінансових накопичень та їх трансформацію в інвестиції;
- посилити роль держави у банківській системі створенням державного спеціалізованого банку (земельного, іпотечного, інвестиційного тощо), через який держава мала б регульований вплив на кредитний ринок і кредитні відносини в галузі агропромислового виробництва, виконувала іпотечні операції та вела операції із землею. Такий банк міг би брати активну участь у створенні мережі кооперативних банків, максимально наближених до аграрних виробників;
- відновлювати раціональні міжнародні господарські та науково-виробничі зв'язки, створювати спільні підприємства за участю іноземних інвесторів;
- сприяти розвитку ефективної взаємодії науки і техніки;

– надавати допомогу і створювати умови вітчизняним товаровиробникам, які експортують свою продукцію і вкладають інвестиції в аграрне виробництво, орієнтоване на випуск конкурентоспроможних товарів;

– спрямовувати зусилля на підвищення рівня платоспроможності населення як основного первинного суб'єкта формування джерела внутрішніх інвестиційних ресурсів за рахунок істотного поліпшення мотивації аграрних працівників, підвищення їх продуктивності праці тощо, адже рівень оплати праці в Україні у декілька десятків разів нижчий, ніж у промислово розвинутих країнах, а в сільському господарстві він є найнижчим серед інших видів економічної діяльності (близько 50% середнього рівня). Низький рівень оплати праці не забезпечує виконання нею жодної з її функцій (відтворювальної, стимулюючої, розподільчої) і породжує на селі велику кількість соціально-економічних проблем.

**Висновки з цього дослідження.** Вибір найбільш оптимального механізму для залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України повинен проводитись з урахуванням національних пріоритетів, що визначаються потребами окремих галузей та інтересів стратегічних інвесторів. На цій основі необхідно будувати державну стратегію розвитку аграрного сектору, створюючи оптимальні організаційно-економічні умови для приходу іноземного капіталу.

Отже, надходження іноземних інвестицій дасть змогу поліпшити стан і результативність національного господарства і сільського господарства зокрема, сприятиме залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості переробки та зберігання продуктів сільського господарства, використанню ресурсів, насиченості внутрішнього ринку високоякісним продовольством, створенню нових робочих місць та нарощуванню експортного потенціалу країни.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Власов В.І. Нерівномірність прибутків у країнах із різним рівнем економічного розвитку / В.І. Власов // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 139–142.
2. Гаврилюк О.В. Зарубіжний досвід залучення іноземних інвестицій / О.В. Гаврилюк, С.В. Сіденко, Б.С. Арагау. – К., 1995. – 122 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Спільне підприємництво в сільському господарстві: [навч. посіб.] / Б.П. Дмитрук, Н.Я. Пітель, С.М. Подзігун. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
5. Жеревчук Ю.В. Регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій / Ю.В. Жеревчук, О.І. Янко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 79–86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpnudps\\_2013\\_1\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpnudps_2013_1_10.pdf).
6. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 94/96-ВР станом на 15.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-vp/ed20120524>.
7. Занько Т.П. Аграрні інвестиції: все в руках агробізнесу / Т.П. Занько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/42-2012-12-28-14-20-29/1378-2013-01-12-15-21-16.html>.
8. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: [навч. посіб.] / В.В. Козик, Л.А. Пайкова, Н.Б. Даниленко; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 406 с.
9. Косякіна О.А. Іноземні інвестиції в контексті впливу на економічний розвиток України / О.А. Косякіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2.
10. Ляшенко А.М. Умови залучення іноземних інвестицій в економіку України / А.М. Ляшенко // Матеріали Міжнародної наукової Інтернет-конференції «Соціум. Наука. Культура» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/lyashenko-am-umovi-zaluchennya-inozemnih-investitsiy-v-ekonomiku-ukrayini/>.
11. Обушна Н.І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні: [монографія] / Н.І. Обушна, Т.В. Мацібора. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 338 с.
12. Плаксієнко В.Я. Формування інвестиційного клімату в підприємствах аграрного сектору України / В.Я. Плаксієнко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 2. – С. 202–206.
13. Сеніна Г.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрній сфері / Г.В. Сеніна; за ред. В.В. Кузьміна. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2003. – 126 с.
14. Стецюк П.А. Передумови та можливості розвитку інтегрованих агроформувань: фінансовий аспект / П.А. Стецюк // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2010. – Вип. 99. – С. 17–25.
15. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, М.Я. Дем'яненко, М.І. Кісіль [та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та М.І. Кісіля. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 66 с.
16. Шарасько О. Розробка державної політики. Аналітичні записки / О. Шарасько // Вдосконалення механізму залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. – К., 2011. – 248 с.

## Класифікація соціальних інновацій зі спрямованістю на їх кероване впровадження

**Більська О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та управління  
національним господарством

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Охарактеризовано роль соціального інновування в реалізації інноваційної моделі національного розвитку і виділено стримуючі аспекти його впровадження. Здійснено критичну оцінку наявних класифікацій соціальних інновацій на предмет закладених у них інструментальних потенцій щодо адекватного реагування на допущені деструктивні аспекти в забезпеченні соціальної динаміки. Узагальнено теоретико-методологічний матеріал щодо джерельної бази формування «соціальних інновацій». Обґрунтовано концепт обширної класифікації «соціальних інновацій» з розгортою в площині таких об'єктів, як продуктивні сили, виробничі відносини і господарський механізм. Наведено дії, які потрібно здійснити для удосконалення інститутів та інституцій щодо активізації соціального інновування згідно викликів часу.

**Ключові слова:** соціальні інновації, впровадження, проблеми, класифікація, оцінка, концепція, управлінські можливості.

Бильская О.В. КЛАССИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ С ОРИЕНТАЦИЕЙ НА ИХ УПРАВЛЯЕМОЕ ВНЕДРЕНИЕ

Охарактеризована роль социального инновирования в реализации инновационной модели национального развития и выделены сдерживающие аспекты его применения. Осуществлено критическую оценку имеющихся классификаций социальных инноваций на предмет заложенных в них инструментальных потенций по адекватному реагированию на допущенные деструктивные аспекты в обеспечении социальной динамики. Обобщен теоретико-методологический материал относительно источниковой базы формирования «социальных инноваций». Обоснован концепт обширной классификации «социальных инноваций» с разверткой в плоскости таких объектов, как производительные силы, производственные отношения и хозяйственный механизм. Приведены действия, которые необходимо осуществить для совершенствования институтов и институций по активизации социального инновирования согласно вызовам времени.

**Ключевые слова:** социальные инновации, внедрение, проблемы, классификация, оценка, концепция, управленческие возможности.

Bilska O.V. CLASSIFICATION OF SOCIAL INNOVATION WITH A FOCUS ON THEIR MANAGED IMPLEMENTATION

The role of social innovation in the implementation of innovative models of national development and highlighted the deterrent aspects of its implementation. Carried out a critical evaluation of existing classifications of social innovation on the subject of the inherent instrumental potentials relatively adequate response allowed the destructive aspects of the provision of social dynamics. Summarizes the theoretical and methodological material in the source base the formation of “social innovation”. The concept is reasonably extensive classification of “social innovation” with a scan in the plane of such facilities as the productive forces, production relations and economic mechanism. Are the steps that must be implemented to improve institutions and to enhance social innovation according to the challenges of the time.

**Keywords:** social innovation, introduction, issues, classification, estimation, concept, management, capabilities.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні Україна переживає в котрий раз час суспільних негараздів, усунення яких багато в чому залежить від того, наскільки вдасться теоретично розкрити закономірності формування та здійснення соціальних явищ в суттєво змінених і не тільки порівняно з радянськими часами умовах. І хоча питання ставиться в площині нібито суто соціальних явищ, тим не менше підсвідомо розуміється їх

загальна підпорядкованість економічним можливостям суспільства. Це природно, оскільки людство пройшло досить тривалий шлях розвитку, який до останнього часу характеризується обмеженістю ресурсів в задоволенні потреб. За наслідками розробки сценаріїв розвитку та екстраполяції на майбутнє можливих результатів цивілізаційного поступу і загроз його здійсненню стає зрозумілим, що для подолання викликів сучасного суспільного



розвитку є потреба у відході від стереотипів стратегування і застосування інноваційного підходу. Треба підкреслити, що вітчизняна економіка теж з недавнього часу формально переорієнтована на інноваційний шлях розвитку. Проте тривалий час потенціал інноваційних зрушень пов'язувався виключно з технічними нововведеннями. Безумовно, подібна спрямованість інноваційних процесів ставить в залежність всю соціально-трансформаційну динаміку тільки від змін у виробництві, залишаючи поза увагою потенціал соціалізації.

Для становлення інституту соціальної держави, яка розбудовується на теренах України, та її ефективного функціонування, потрібен принципово новий тип новацій, які спроможні творити зміни не тільки в економічній сфері, а й в соціальній, і сприяти тим самим формуванню цивілізаційної якості життя, гідного людини. Вони отримали назву соціальних інновацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Треба підкреслити, що питання соціального інновування в зв'язку з переорієнтацією національної економіки на інноваційний шлях розвитку стали однією з головних тем проблемно-орієнтованих досліджень. Але в цілому «соціальні інновації» та «процеси соціального інновування» як основне наповнення інноваційної моделі забезпечення суспільного поступу не є принципово новими категоріями для науки. Аналіз літературних джерел із піднятого питання надає можливість констатувати складення декількох наукових течій щодо тлумачення соціального напрямку інновування. У цьому є логіка, оскільки до розробки даної проблеми залучалися і залучаються економісти, соціологи, філософи, психологи, педагоги, юристи й політичні діячі. При цьому одних з них цікавили і цікавлять короткочасні односпрямовані процеси, а інших – тривалі й різновекторні трансформації. Більш того, теоретична розробка фахівцями різних галузей науки, здавалося б, рамкового питання, здійснювалася ними у різні часові проміжки щодо розбудови соціальної держави та й на теренах різних країн.

Теоретичні основи інновування в соціальній сфері запропоновано російсько-американським соціологом П. Сорокіним [1]. Безумовно, його напрацювання з часом були доповнені та розвинені вченими економічно розвинених країн в контексті конституційного проголошення соціальних держав в західному світі після Другої світової війни. Але результати зарубіжної наукової думки імплемента-

вані до класичного типу формування спочатку ринкової економіки, а вже потім її імунізації тією чи іншою дозою соціальності. На пострадянському просторі розбудова соціальної держави здійснюється дещо за протилежним, інверсійним принципом, змістом якого є певне відкочування від масштабної соціалізації за рахунок державного фінансування до більш широкого задіяння продуктивного потенціалу економічно активних громадян.

З урахуванням цієї специфіки в середовищі національних вчених виокремився шерек представників, комплекс досліджень яких практично започаткував наукову школу соціального інновування. Зокрема, Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук обґрунтували сутність соціальних інновацій [2, с. 38], О. Сандига виокремив закономірності різномасштабної трансформації соціуму під впливом інновацій соціального характеру [3, с. 38], Л. Федулова визначила місце соціальних інновацій в системі соціально-економічних відносин [4], О. Набатова розкрила особливості та інституційні обмеження макрорівневих соціальних інновацій [5, с. 64].

Але цих напрацювань виявилось недостатньо для отримання прийнятних результатів в соціальній сфері. Є всі підстави вважати соціальні реалії наслідком відсутності обґрунтованого рішення щодо джерельної бази соціальних інновацій. Як наслідок, під прямий вплив системи управління підпадає не вся відома множина процесів і явищ, що складають суть соціального інновування. Більш того, прийняті до реалізації на різних рівнях управління програми соціального інновування урешті-решт виявляються неспроможними за закладеними у них потенціями впливу адекватно реагувати на допущені деструктивні аспекти в забезпеченні соціальної динаміки. Ці реалії свідчать на користь того, що питання реалізації державою свого соціального призначення через соціальні інновації є наскільки організаційно складними, що деякі з них потребують подальшого наукового упорядкування в контексті порозуміння їх змістовного наповнення та механізму формування.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Керуючись нагальними вимогами щодо посилення соціальної компоненти в забезпеченні суспільної динаміки, нами в межах статті *поставлено дослідницьку проблему*, основним завданням якої є визначеність з джерельною базою «соціальних інновацій» через наявні форми суспільної інтеграції та регулювання відносин між індивідами та їх

колективними поєднаннями в умовах перехідної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасне суспільство для набуття динамічних якостей змушене постійно сприймати і реагувати на прояви інновацій, здійснюючих вплив на соціальні аспекти розвитку прямо чи опосередковано, незалежно від сфери впровадження. У протилежному випадку породжується застій в соціальному житті та стають безплідними прагнення до покращення добробуту населення. До того ж, роль звичайного сприйняття має доповнюватися й активними діями з перманентного продукування соціальних інновацій.

Якщо виходити з того, що критерієм істинності будь-якого твердження являються результати його підтвердження за наслідками трансформаційних перетворень, то усі соціальні перетворення, пов'язані зі зростанням добробуту людей, можна віднести до соціальних інновацій. Вже осмислення цього факту засвідчує, що в силу багатоманіття соціального простору світ соціальних інновацій досить багатоликий й неоднозначний. Практично неможливо знайти жодного аспекту існування суспільства, що не підпаби під категорію соціального інновування. Для своєчасного реагування і, більше того, опанування механізмом управління інноваційними процесами соціального характеру їх потрібно систематизувати.

Природно передбачити, що через багатозначність категорії «соціальні інновації» має існувати спектр ознак, за якими їх можна класифікувати. При цьому деякі дослідники обмежуються простою констатацією того, що підходів до класифікації соціальних інновацій декілька. Можна виділити авторів, які називають конкретну кількість класифікаційних ознак. Так, Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук та І. Терон вважають, що їх близько двадцяти [2, с. 38; 6]. Н. Платонова і М. Платонов, керуючись багатосторонністю і різноманіттям областей застосування соціальних інновацій, приводять майже вдвічі більшу кількість ознак групування, визначивши їх на рівні 39 [7, с. 26].

Якщо для аналізу стану інновування існування великої кількості ознак групування інновацій сприймається позитивно в силу поширення поля їх розповсюдження, то практичне їх застосування, навпаки, від цього ускладнюється. Природно, що у практичній діяльності з дослідження і програмування використання соціальних інновацій на різних рівнях управління застосовують не усі види ознак і похідні

від них, а у більшості випадків кожен окремо. До того ж, деякі ознаки за утримуваними видами соціальних інновацій в явному і опосередкованому вигляді дублюють одна одну. У цьому контексті польський дослідник М. Хучек стверджує, що одна і та ж інновація може бути віднесеною до декількох її різновидів [8, с. 36].

Не випускаючи з поля зору висловлене, ми, тим не менше, керуємось нагальним імперативом перманентного пошуку, продукування й впровадження соціальних інновацій, вважали за необхідне узагальнити наявні розробки їх класифікацій для озброєння системи управління соціальним інновуванням відповідною інформацією.

Підґрунтям для класифікацій інновацій будь-якого напрямку виступають результати їх дослідження Й. Шумпетером та його послідовниками в різних країнах світової спільноти впритул до сучасного періоду. Він не вживав спочатку термін «інновації», а ототожнив з ними згустки реальності, в яких здійснюються нові комбінації змін в розвитку, і виділив п'ять їх типів, а саме: виготовлення нового блага або створення нової якості блага; впровадження нового методу (способу) виробництва або нового способу комерційного використання товару; освоєння нового ринку збуту; отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів; проведення відповідної реорганізації підприємства [9, с. 159].

На перший погляд видається, що ним були охоплені виключно техніко-технологічні та організаційні нововведення, які не мають прямого відношення до соціальних аспектів розвитку. Проте, за великим рахунком, це не так. Зміни в техніці та технології виробництва викликають адекватне їм удосконалення. Необхідно усвідомлено сприймати й те, що будь-які зміни факторів виробництва та їх комбінацій прямо чи опосередковано чинять відповідний вплив на характер соціально-економічних відносин. З підвищенням продуктивності засобів праці та розширенням поля їх задіяння проходить процес удосконалення коопераційних зв'язків, урівнюються шанси у праці фізично сильних і досвідчених індивідів з менш підготовленими до ручної праці.

Натомість послідовний рух до інноваційних джерел забезпечення суспільного поступу сприяв розвитку поглядів на інновації взагалі та соціальні інновації зокрема, й дозволив значно конкретизувати порозуміння їх природи й розширити знання про закономірності формування, а також збагатити теорію групування за тими чи іншими ознаками.

Серед запропонованих класифікацій соціальних інновацій та інновацій загалом, в яких можна виявити соціальні мотиви, і репрезентованих в науковій літературі, нами було виді-

лено декілька для критичного розгляду та обґрунтування найбільш повного та оптимізованого їх проекту. Оскільки інновація являє собою комплексне, багатогранне наукове

Таблиця 1

**Існуючі класифікації соціальних інновацій за специфічними ознаками**

<b>Класифікаційна ознака</b>	<b>Інноваційне угруповання соціального спрямування</b>
За підходом А Никифорова [10] і О. Кузьміна [11]	
За ступенем новизни	Радикальні, нерадикальні
За характером потреб, що задовольняються	Нові потреби, існуючі потреби
За призначенням	Удосконалення, доповнення, заміщення, витиснення, ретроінновація
За підходом І. Прядко [12, с. 21]	
За черговістю реалізації	Первинна, вторинна, імітаційна
За підходом Ю. Яковця [13]	
За рівнем новизни	Епохальні, базисні, поліпшувальні, псевдоінновації, антиінновації
За підходом І.В. Терона [6]	
За впливом на якість соціального розвитку та людського капіталу підприємства	Позитивні, негативні, нейтральні
За обсягом застосування	Точкові, локальні, системні, стратегічні, інтегральні
За темпами здійснення	Швидкі, рівномірні, уповільнені, наростаючі, стрибкоподібні
За спадкоємністю	Підривні, заміщуючі, відмінюючі, поворотні
За підходом А. Казанцева, Л. Мінделі [14, с. 26]	
За результативністю	Високі, низькі, стабільні
За підходом Л. Глущенко [15, с. 97]	
За ступенем новизни	Базові, вдосконалювальні, елементарні
За сферою застосування	Продуктові, процесні, ринкові
За підходом І. Луциківа [16]	
За рівнем новизни	Радикальні, відносні, поліпшувальні
За підходом А. Пригожина [17, с. 34]	
З огляду на обсяг новизни	Докорінні, комбіновані, вдосконалювальні
За підходом Н. Сиротинської [18]	
За обсягом новизни	Радикальні, покращувальні, псевдоінновації
За підходом Л.Федулова, Н.Пашути [19] та О. Фурсіної [20]	
За ступенем новизни	Нові відкриття, новий спосіб експлуатації винайдених речей
За підходом С. Ілляшенко [21, с. 45]	
За ступенем новизни	Радикальні, ординарні, поліпшуючі
За ступенем новизни	Нові відкриття, новий спосіб експлуатації винайдених речей
За підходом Л. Гордєєва [22, с.30–31]	
За сутнісним масштабом	Базові, покращуючі, мікроінновації, псевдоінновації

поняття, то існує множина критеріїв класифікації нововведень. Важливо побачити за цими певною мірою абстрактно-теоретичними констатаціями і реальні процеси, що відбивають специфіку формування соціальних інновацій. Якщо виходити із системоутворювальної здатності соціальних інновацій, то, взаємодіючи з іншими системами, вони теж змінюються, тобто потерпають від структурних змін, фіксує певні пучки характеристик.

У руслі цієї методологічної можливості сформувалися наукові течії соціальних інновацій, за якими вони детермінуються на певні групи. Для їх розгляду нами було здійснено їх узагальнення в таблиці 1 за принципом недопущення повторів.

Репрезентовані у таблиці 1 ознаки класифікації та їх наповнення видами соціальних інновацій не мають однозначності навіть при зорієнтованості на одну ознаку. Немає необхідності критично оцінювати ці узагальнюючі конструктиви піднесення і зниження суспільних здобутків від впровадження соціальних інновацій. Дійсно, не всі нові конструкти соціального характеру приводять до бажаних або прогресуючих соціальних змін. Однак, за всієї значущості виокремлення видів соціальних інновацій за приведеними ознаками воно відтворює лише різноманіття можливих наслідків інновацій, але не сфери їх зародження.

Попри розмаїття наукових підходів у царині класифікації соціальних інновацій, вони між тим спрямовані на фрагментарні та разові дії. Проте, впровадження інновацій не є разовим актом. За висловом П. Друкера, соціальне інновавання – це «добре організована, раціональна, систематична робота» [23, с. 67]. Кожна потенційна можливість соціальних змін, яка відкривається з впровадженням соціальних інновацій, не безмежна. В міру освоєння сформованих можливостей забезпечення соціальних змін і несформованості умов до впровадження інших соціальних інновацій соціальність у суспільстві починає набувати спадного характеру. У такому випадку установка на соціальне прогресування означає, що соціальне інновавання має бути безперервним, хоча не всі його проекти можуть бути задіяними і здатними принести бажаний ефект.

На наш погляд, з позицій соціального інновавання національна економіка являє собою певним чином організовану спільноту суб'єктів і об'єктів, об'єднаних сукупністю зв'язків і відносин. Суб'єктом інновавання є людина. Соціальним суб'єктом відповідно

може визнаватися окрема особа, соціальна група, чи будь-яка інша спільнота, яка виявляє активність в соціальному інноваванні. Справа у тому, що як у окремих індивідів, так і у їх спільнот складаються свої специфічні уявлення про суспільні деструкції і закономірно про дії з їх усунення через соціальні зміни. Суб'єктність є інтегральною оцінкою можливостей індивіда або будь-якої їх спільноти самостійно діяти у сфері соціального прогресування. При цьому потрібно врахувати й те, що суб'єктність має місце лише у випадку, коли соціальне інновавання зачіпає інтереси інших людей. До того ж повинна існувати множина варіантів соціальних інновацій, із яких суб'єкт має обирати найбільш прийнятний за наслідками. Від того, до якого суб'єкта прив'язане соціальне інновавання, залежить його масштабність, а також міра персоніфікації. За звичайною логікою соціальне інновавання передбачає не лише наявність суб'єкта, а й об'єкта, у взаємодії з яким реалізуються інноваційні рішення. Оскільки об'єктом інновавання з соціальним підтекстом є людина, то зміни її соціального стану проходять безпосередньо або через стосунки, цінності, інститути, інституції. Отже, соціально-інноваційні процеси існують як взаємовідносини суб'єкта та об'єкта. Звідси беруть витоки зміни, на яких базується діяльнісне соціальне інновавання, спрямоване на певні об'єкти. Спочатку суб'єкт проводить дії над об'єктом, а потім всі процеси протікають в середовищі останнього.

Соціальне інновавання як суспільний процес вимагає певної організації виробництва, розподілу, обміну і споживання. Сутність розподільчих відносин полягає в забезпеченні об'єктам соціального інновавання відповідних добробутних позицій; відносин обміну – в підтриманні соціальної рівноваги, а відносин споживання спрямовані на реальне життєзабезпечення. Тому у цьому контексті більш доцільно розгортати соціальне інновавання в площині таких об'єктів, як продуктивні сили, виробничі відносини та господарський механізм.

Продуктивні сили є матеріально-речовою основою економіки, оскільки охоплюють усі ресурси, які використовуються в господарській діяльності. За загальноприйнятою методологією вони поділяються на матеріальні та людські ресурси. Основним елементом продуктивних сил, безумовно, є люди, які й вступають в активну взаємодію з природою та перетворюють її. Є сенс розглядати соціальні інновації за цим об'єктом у контексті нових способів фор-

мування і підтримки людського потенціалу, змін на краще стану та умов використання засобів праці. Безумовно, потенціал продуктивних сил буде набувати позитивних змін при інновації системи організації науки й впровадженні наукових результатів у сфері підвищення продуктивності праці, більш раціональному використанні природних ресурсів без забруднення довкілля та удосконаленні інформаційного забезпечення управління. Під соціальним інноваванням продуктивних сил ми розуміємо процеси надання їм якостей відповідності імперативам людино-центричного розвитку.

Як би там не було, але продуктивні сили однією стороною обернені до природи, а іншою – до економічних відносин, суть яких відтворюється в процесі матеріального виробництва через використання виробничих ресурсів, зміну оцінки вкладу в результати виробництва, удосконалення функціонування банків, ринків, надання державою суспільних послуг. Соціальне інновавання економічних відносин постає в забезпеченні прогресування тих з них, які сприяють проникненню соціальних мотивів в усі сфери суспільного життя.

Потреба у техніці, засобах праці та нарощуванні їх продуктивних здатностей обумовлені самим процесом праці й виробництва, а також необхідністю забезпечення гідних людини умов життя. Але виокремлена потреба реалізується не автоматично, а через господарський механізм. Соціальне інновавання господарського механізму пов'язується з його наповненням елементами, що дають можливість забезпечити цивілізаційний статус людини та узгодити її індивідуальні інтереси з інтересами колективу, у якому вона здійснює трудову діяльність, групи людей певної території, на якій вона мешкає, і суспільства в цілому.

Особливу вагу з погляду організаційного аспекту задіяння запропонованої класифікації в процесі соціального інновавання несе структурна збалансованість конструкту можливих до впровадження соціальних інновацій. Йдеться про простір та дії з прогресуючого нарощування різнопланових характеристик. Конче значущим є розуміння системного поєднання складових продуктивних сил,

виробничих відносин і господарського механізму для врахування можливих впливів при впровадженні соціальних інновацій по значній частині або навіть одному елементу блоків. У цьому сенсі досить важливим щодо формування результатів соціального інновавання є управління, оскільки саме воно на підставі достовірної інформації віднаходить у різноманітті об'єктів соціального впливу такі з них, які спроможні максимально змінити соціум.

**Висновки із цього дослідження.** Отже, за умови оконтурення джерел формування соціальних інновацій вони отримують генераційні спроможності й постають не тільки драйвером нового формату інноваційної економіки, а й перспективною науковою течією, здатною змінити канонічні уявлення про інноваційні процеси в трансформаційній економіці. Реалізація потенціалу соціального інновавання вимагає посилення управлінських впливів, що залежить від якості управлінської інформації щодо нього. У тих формах, у яких утримується інформація щодо видів соціальних інновацій та їх складових, не завжди зручно її застосувати для формування, реалізації та відстеження повноти впровадження соціальних інноваційних проектів. Запропонований концепт класифікації соціальних інновацій з розгорткою в площині таких об'єктів, як продуктивні сили, виробничі відносини і господарський механізм, є адекватним логіці реальних суспільних трансформацій, володіє якостями, спроможними стати методологічною основою технології прориву в підвищенні ефективності соціального інновавання.

Процес упорядкування та організації процесу соціального інновавання з урахуванням виокремлених витоків їх формування сприятиме, на наш погляд, породженню відносно самостійних і до того ж незалежних від індивідів форм суспільної інтеграції та регулювання відносин між індивідами та їх колективними поєднаннями. І на цьому шляху модернізації механізму конструювання соціальних інновацій можна передбачити гаму методологічних прогалин з приводу усунення розходження бажаних і реальних умов суспільного життя, які потрібно встановити, ідентифікувати та виокремити ядра і сфери впливу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика / П.А. Сорокин ; пер. с англ. – М. : Астрель, 2006. – 1176 с.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / [Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник., В.С. Савчук]. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

3. Сандига О.І. Інновації: соціально-філософський аналіз / О.І. Сандига // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.: Центр духовної культури. – 2005. – № 48. – С.43–54.
4. Федулова Л.І. Соціальні інновації в системі соціально-економічних відносин / Л.І. Федулова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // [http:// archive.nbuv.gov.ua / portal/soc\\_gum/usoc/2008\\_3/60-74.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/usoc/2008_3/60-74.pdf).
5. Набатова О.О. Социальные инновации: понятие, виды, субъекты / О.О. Набатова // Вісник Національної юридичної академії імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 6. – С. 58–66.
6. Терон І.В. Соціальні інновації у процесах модернізації соціально-трудомих відносин / І.В. Терон // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20. – ч. II. – С. 57–66.
7. Платонова Н.М. Инновации в социальной работе : [учеб. пособие] / Н.М. Платонова, М.Ю. Платонов. – М.: ИЦ «Академия», 2011. – 256 с.
8. Хучек М. Стратегия инновации на предприятии РАУ / М. Хучек. – М.: Экономика, 1992. – 119 с.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
10. Никифоров А.Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління / А.Є. Никифоров. – К.: КНЕУ, 2010. – 420 с.
11. Інвестиційна та інноваційна діяльність : [монографія] / за ред. О.Є. Кузьміна. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
12. Прядко І.В. Концептуальні основи дослідження сутності поняття «інновація» / І.В. Прядко // Технологічний аудит и резервы производства. – 2014. – № 2/2(16). – С. 20–26.
13. Яковец Ю.В. Многоликость инноваций / Ю.В. Яковец // Эпохальные инновации XXI в. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2004. – С. 9–19.
14. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : [учебник] / под ред. А.К. Казанцева, Л.Е. Миндели; 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2004. – 518 с.
15. Глущенко Л.Д. Исследование классификационных признаков инноваций / Л.Д. Глущенко // Прометей: регіональний зб. наук. праць з економіки – Донецьк: Вид-во ДЕГІ. – 2011. – № 1(34). – С. 94–98.
16. Луциків І.В. Економічна суть інноваційної діяльності / І.В. Луциків // Галицький економічний вісник. – Сер. «Економіка України». – 2010. – № 2(27). – С. 89–95.
17. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия : (социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 271 с.
18. Сиротинська Н.М. Види інновацій підприємств промисловості / Н.М. Сиротинська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: зб. наук. праць; відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 314–319.
19. Федулов Л.І. Развитие национальной инновационной системы Украины / Л.І. Федулов, Н.П. Пашута // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 35–47.
20. Фурсіна О.В. Класифікація інновацій та зміст інноваційної діяльності / О.В. Фурсіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.11. – С. 249–255.
21. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с.
22. Гордеев Л.И. Инновации в политике как фактор развития российского государства и общества: дис. ...к. полит. наук : спец. 23.00.02. «Политические институты, процессы и технологии» / Л. Гордеев. – М.: РУДН, 2014. – 157 с.
23. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2006. – 235 с.

УДК 338.2

## Регулювання національної економіки на засадах сталого розвитку

**Бурик З.М.**

кандидат наук з державного управління, докторант  
Львівського регіонального інституту державного управління  
Національної академії державного управління при Президентові України

У науковій статті проаналізовано сталий розвиток стосовно регулювання національної економіки. Зображено структуру забезпечення стратегії сталого розвитку для підтримки розвитку економіки держави. Наведено основи формування державної політики сталого розвитку в Україні. Проведено аналіз існуючої стратегії сталого розвитку, виявлено проблеми, їх вирішення та перспективи розвитку національної економіки.

**Ключові слова:** державне регулювання, сталий розвиток, стратегія, управління, національна економіка.

Бурик З.М. РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В научной статье проанализировано устойчивое развитие по регулированию национальной экономики. Изображено структуру обеспечения стратегии устойчивого развития для поддержки развития экономики государства. Приведены основы формирования государственной политики устойчивого развития в Украине. Проведен анализ существующей стратегии устойчивого развития, выявлены проблемы, их решения и перспективы развития национальной экономики.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, устойчивое развитие, стратегия, управление, национальная экономика.

Buryk Z.M. REGULATION OF NATIONAL ECONOMY ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

In this scientific article were analyzed regarding regulation of sustainable development of the national economy. It depicted structure to ensure sustainable development strategy to support the development of national economy. An foundations of public policy for sustainable development in Ukraine. The analysis of existing sustainable development strategy, identified problems, their solutions and prospects of the national economy was conducted.

**Keywords:** government regulation, sustainable development, strategy, management, national economy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В Україні необхідність регулювання економіки на засадах сталого розвитку актуальна з огляду на структурну розбалансованість економічної системи, зумовленої нераціональною фінансовою політикою, відсутністю організаційного механізму використання інноваційного та інвестиційного потенціалів тощо. Наразі зміни в економіці характеризуються скороченням обсягів виробництва промислового сектора, його значною ресурсо- та енергозатратністю, неузгодженістю в розвитку споріднених галузей економіки, низьким рівнем життя переважної більшості населення. Численні дестабілізуючі фактори розвитку зумовили нестабільність господарських систем країни на різних рівнях, циклічний характер діяльності суб'єктів цих систем.

Специфіка регулювання національної економіки на засадах сталого розвитку як процесу обумовлена тим, що одним із головних завдань є зниження невизначеності майбутнього. Узагальнення теоретико-методичних підходів дозволяє стверджувати, що страте-

гічне планування сталого розвитку держави має дотримуватися системи принципів, найважливішими з яких є науковість, цілеспрямованість, соціальна та екологічна орієнтація, комплексність, адаптивність, науковість, системність, ефективність і результативність, публічно-приватне партнерство, наступність, керованість процесом розробки, відкритість та прозорість, поєднання територіального та галузевого аспектів планування, легітимність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні дослідження економіки сталого розвитку започаткували такі дослідники, як Р. Констанза [1], Р. Солоу [2], Д. Бромлі [3]. Дослідженню процесів сталого розвитку присвячені наукові праці Е. Андерсона, В. Бекермана, Ш. Баумгартнера та М. Куаса, Д. Ламбера, П. Содербаума, Т. Хора. Засадам сталого розвитку економіки присвячений ряд праць відомих українських науковців: І. Александрова, В. Волошина, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, О. Осуленка, Л. Мельника, В. Трегобчука, Є. Хлобистова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сталий розвиток національної економіки є основою поступального розвитку, але теорія сталого розвитку перебуває у стадії становлення. Досі залишається багато спірних і невирішених питань. Наукове співтовариство хвилює, насамперед, питання про те, чи можна взагалі говорити про сталість динамічної системи, якщо у філософському розумінні сталість представляється як перебування в одному стані на протилежність зміні. Без створення міцного методологічного фундаменту, наукового обґрунтування дій на

всіх ієрархічних рівнях управління вирішити проблему сталості неможливо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Сталий розвиток (sustainable development) у сучасному цивілізованому світі визнаний глобальною метою людства. Пошук оптимальних шляхів сталого розвитку національної еколого-економічної системи і регіональних систем у її складі є метою даного дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під сталим розвитком розуміється напрямок вирішення у глобальному вимірі

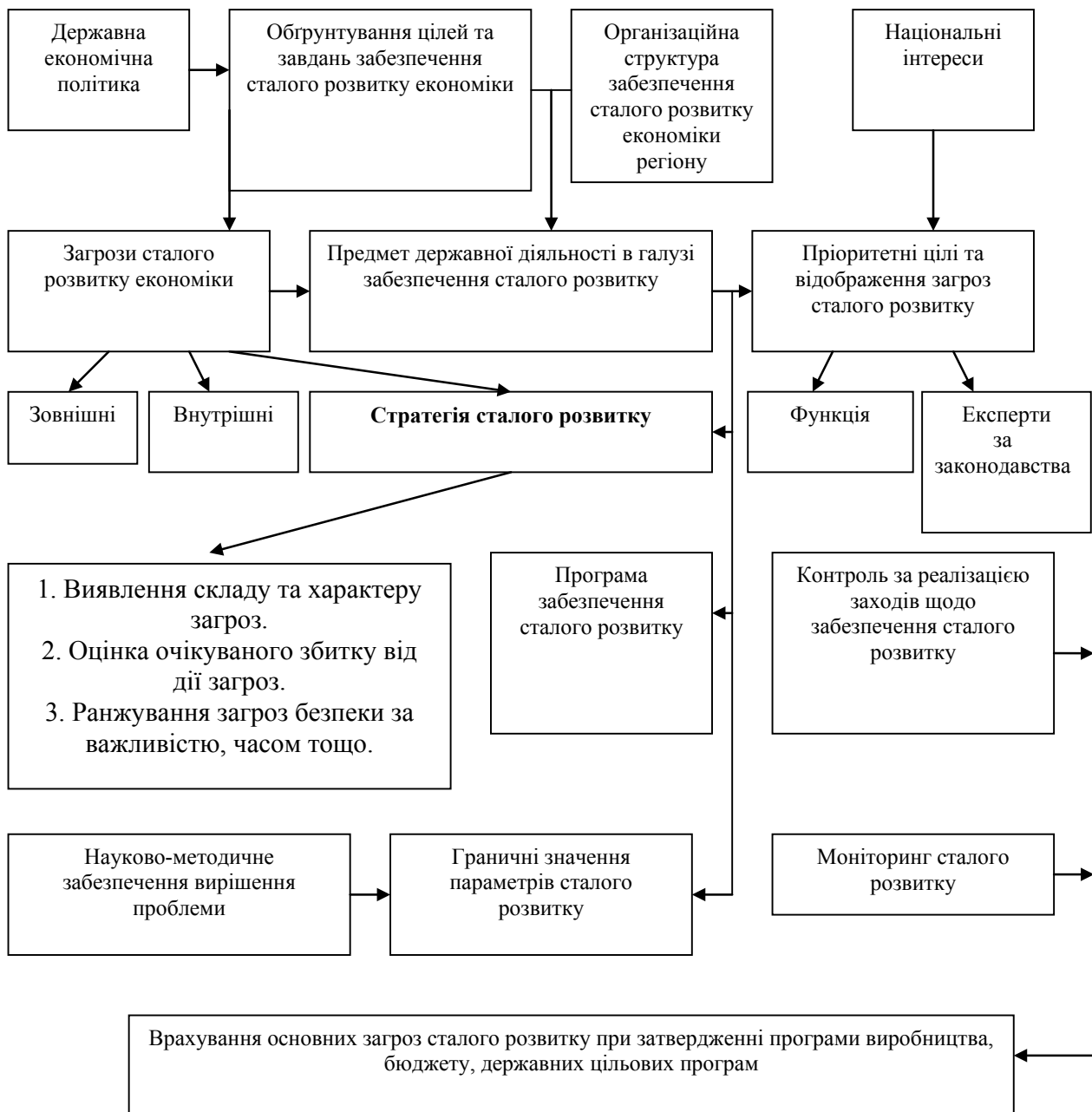


Рис. 1. Стратегія сталого розвитку щодо національної економіки

Джерело: власна розробка автора



дилеми «необмежені потреби людства / обмежені можливості природної системи Землі»; сталий розвиток спрямований на забезпечення потреб цивілізації сучасної та майбутньої. Для кожної окремої країни концепція сталого розвитку передбачає доцільне поєднання економічної ефективності, соціального прогресу та екологічної безпеки. Вирішення проблем сталого розвитку економіки можливе з позицій системного підходу щодо регулювання української економіки.

Для ефективного виконання цих завдань необхідним є, з одного боку, досягнення внутрішньої стабільності, консолідації провідних політичних сил та інститутів влади, що забезпечуватиме суспільну легітимність зовнішньополітичного курсу. З іншого боку, необхідним є формування оптимальних, збалансованих і чітко координованих механізмів здійснення економічної, соціальної та екологічної діяльності.

Державне управління та регулювання економіки покликане активізувати та актуалізувати використання всіх видів наявних ресурсів, відкриваючи нові ринкові та соціальні можливості, створюючи стимулюючі умови, підтримуючи сприятливе середовище для підвищення ефективності господарювання та зростання якості життя населення. При цьому виявляється певна залежність між повнотою реалізації накопиченого потенціалу та якістю державного регулювання. Вона проявляється в наступному: чим вищий професійний рівень регулювання, тим краще використовується і примножується наявний потенціал економіки. Таким чином, ступінь реалізації власного потенціалу зумовлюється рівнем державного регулювання та управління [4].

Організаційно-економічний механізм регулювання національної економіки здійснює такі основні масштабні процеси впливу [5]:

- 1) безпосереднє управління державним сектором господарства;
- 2) координацію різних видів діяльності та процесів соціально-економічного розвитку;
- 3) ринкове стимулювання і регулювання господарського функціонування.

На рисунку 1 наведено стратегію сталого розвитку, що сприятиме забезпеченню державного регулювання національної економіки.

В Україні основними документами, що регулюють політику реалізації принципів сталого розвитку, у тому числі щодо національної економіки, є Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого

розвитку на 2003–2015 рр. та Постанова ВР України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24.12.1999 р. № 1359-XI [6]. Концепція сталого розвитку (sustainable development) значною мірою є продовженням концепції ноосфери, сформульованої академіком В. Вернадським у першій половині XX ст. Її сутністю є обов'язкова узгодженість економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля й відбувався соціальний прогрес, який визнає потреби кожної людини [7].

В Україні реалізація принципів сталого розвитку економіки реалізовується на основі таких нормативно-правових актів, як: Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»; Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.; Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів»; Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 р.; Концепція державної регіональної політики; Концепція сталого розвитку населених пунктів та інші.

Напрямки та пріоритети розвитку України на період до 2020 р. у контексті сталого розвитку визначені у Стратегії сталого розвитку «Україна-2020». Основною із умов реалізації цієї Стратегії є суспільний договір між владою, бізнесом та громадянським суспільством, де кожна сторона має свою зону відповідальності. У Стратегії чітко окреслено чотири вектори, згідно яких здійснюватиметься розвиток, а саме [8]:

- вектор розвитку, що передбачає відновлення макроекономічної стабільності, забезпечення стійкого зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему;
- вектор безпеки включає забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності. Особливу увагу потрібно приділити безпеці життя та здоров'я людини;
- вектор відповідальності реалізуватиметься через забезпечення гарантій, що кожен громадянин, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах;

– вектор гордості передбачає забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт.

Отже, взаємодія соціальної та економічної складових вимагає досягнення справедливості при розподілі матеріальних благ між людьми й надання цілеспрямованої допомоги бідним прошаркам суспільства. І, зрештою, взаємозв'язок екологічної та економічної складових потребує вартісної оцінки техногенних впливів на довкілля. Реформування і реструктуризація господарської та іншої діяльності повинні містити матеріали щодо всебічної оцінки їхнього впливу на навколишнє природне середовище і здоров'я населення. Розрахунок нових показників, таких як індекс сталого розвитку чи індекс експлуатації навколишнього середовища, на базі нашого дослідження даватиме змогу детальніше дослідити вплив економіки на навколишнє середовище [9].

**Висновки з цього дослідження.** Під сталим розвитком розуміємо таку модель економічного розвитку, в якій користування природними ресурсами направлене і на задоволення потреб людини, і на збереження природного середовища, при цьому мають бути задоволені потреби не лише сучасного, а й майбутніх поколінь. Управління сталим розвитком

спрямоване на забезпечення збалансованості розвитку економічної, екологічної та соціальної систем на засадах інноваційності, гармонійності.

У даний час можна констатувати відсутність в Україні чітко розробленого механізму регулювання економіки на засадах сталого розвитку. Ціллю для України має стати концепція сталого розвитку, спрямована на задоволення потреб сучасного покоління без шкоди майбутнім, що охоплює відмову від екстенсивного техногенного типу використання відновлюваних і невідновлюваних природних ресурсів та перехід до ощадливого типу економіки, забезпечення динамічної рівноваги між потенціалом природи та потребами людей, досягнення балансу інтересів усіх підсистем соціально-економічної системи у перспективі.

У найближчій перспективі найбільш актуальним завданням у сфері сталого розвитку є визначення умов та шляхів реалізації переведення національного господарства на рейки енерго- та ресурсозбереження в рамках Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. Завданням забезпечення енергетичної безпеки в контексті сталого розвитку є створення нової моделі виробництва та споживання енергії, яка сприятиме ефективному використанню енергетичних ресурсів, знизить тиск на природне середовище.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Costanza R. Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability / R. Costanza. – New York: Columbia University Press, 1991.
2. Solow R. An almost practical step towards sustainability. Resources for the Future / R. Solow. – Washington DC, 1992.
3. Bromley D. Sustainability / D. Bromley // The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Edition. – 2008. – [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008\\_S000482&edition=current&q=sustainability&topicid=&result\\_number=1](http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_S000482&edition=current&q=sustainability&topicid=&result_number=1).
4. Місцевий економічний розвиток: моделі для успіху / під ред. М.Б. Дацишина. – К.: «Інститут Реформ», 2003. – 41 с.
5. Коротич О.Б. Державне управління регіональним розвитком України: [монографія] / О.Б. Коротич. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. – 220 с.
6. Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів. Постанова Верховної Ради України від 24.12.1999 р. № 1359-XIV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1359-14>.
7. Гріневська С.М. Перспективи сталого розвитку регіону / С.М. Гріневська // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 288–296. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr\\_2011\\_4\\_44.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2011_4_44.pdf).
8. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020». Указ Президента України від 12 січня 2015 р., № 5/2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
9. Матвіїшин В.Є. Сталий розвиток енергетичної галузі: нові виклики сьогодення / В.Є. Матвіїшин // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 р., присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка» / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 234–235.

УДК 332.6;338.4

## Тенденції розвитку земельних орендних відносин у сільському господарстві України

**Заставнюк Л.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту біоресурсів і природокористування  
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено процес становлення орендних відносин в Україні. Проаналізовано тенденції розвитку сучасних земельних орендних відносин у сільському господарстві України, досліджено ефективність їх господарської діяльності. Проведено дослідження рівня орендних виплат в Україні та інших економічно розвинених країнах. Науково обґрунтовано пропозиції та напрями їх подальшого удосконалення.

**Ключові слова:** оренда землі, земельні орендні відносини, договір оренди, орендна плата, грошова оцінка земель.

Заставнюк Л.И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ

В статье исследован процесс становления арендных отношений в Украине. Проанализированы тенденции развития современных земельных арендных отношений в сельском хозяйстве Украины, исследована эффективность их хозяйственной деятельности. Проведено исследование уровня арендных выплат в Украине и других экономически развитых странах. Научно обоснованы предложения и направления их дальнейшего совершенствования.

**Ключевые слова:** аренда земли, земельные арендные отношения, договор аренды, арендная плата, денежная оценка земель.

Zastavniuk L.I. DEVELOPMENT TRENDS LAND LEASING RELATIONS IN AGRICULTURE UKRAINE

In the article the process of formation of lease relations in Ukraine. The tendencies of modern land lease relations in agriculture of Ukraine, studied the effectiveness of their business. A study of rental payments in Ukraine and another developed countries. Scientifically substantiated suggestions and directions for their further improvement.

**Keywords:** land rent, land leases, lease, rent, land valuation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Проведене реформування аграрного сектора економіки України забезпечило трансформацію відносин власності і на цій основі – послідовний розвиток орендних земельних відносин на селі. Адже в складних соціально-економічних та політичних умовах винятково важливу роль відіграє процес організації ефективного сільськогосподарського виробництва на орендованих землях і забезпечення їх раціонального використання та охорони. При цьому довготривале функціонування та поширення орендних земельних відносин на селі не забезпечило активного розвитку ринку оренди землі, який тривалий період перебуває на стадії формування. З'ясовано, що поки що відсутнім є належне конкурентне середовище на ринку оренди землі, а тому при укладанні договорів оренди земельних часток (паїв) має місце порушення прав землевласників (орендодавців). Вищенаведене доводить необхідність та доцільність наукового обґрунтування оптимізації функціонування та розвитку

аграрних підприємств у контексті становлення та поширення ефективних орендних відносин на селі.

На даному етапі функціонування та розвитку аграрних формувань саме орендні земельні відносини забезпечують процес їх адаптації до умов ринкової економіки та сприяють вирішенню соціально-економічних проблем. Проте, економічна нестабільність нашої країни та відсутність достатнього правового врегулювання земельних відносин ускладнюють розвиток аграрних підприємств, що негативно позначається на формуванні добробуту сільських жителів зокрема, і продовольчої безпеки країни загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика формування та розвитку орендних земельних відносин висвітлена у працях провідних вітчизняних учених-аграрників, зокрема: В.Г. Андрійчука, П.Т. Саблука, А.М. Третяка, М.М. Федорова, А.Є. Данкевича, Ю.Д. Білика, П.І. Гайдуцького, В.В. Юрчишина, Ю.О. Лупенка, М.Ф. Кропивка, М.Й. Маліка та

інших. Здійснені ними наукові дослідження слугували основою для формування та розвитку земельних орендних відносин, проте реалії їх практичної реалізації вказують на необхідність проведення подальших наукових досліджень. Зокрема, злободенними є питання, пов'язані із забезпеченням організації процесу раціонального землекористування на умовах оренди; відповідальність орендарів за порушення норм раціонального використання сільськогосподарських земель; потребує перегляду механізм нарахування орендної плати та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження полягає у здійсненні аналізу стану розвитку земельних орендних відносин в сільському господарстві України, зокрема з'ясуванні позитивних та негативних тенденцій, а також обґрунтування дієвих пропозицій та напрямів їх удосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оренда земель як форма виробничих відносин на селі вперше юридично була закріплена Земельним кодексом України у 1992 р. Проте, відповідно до його норм, найбільш важливі ланки орендних земельних відносин регулювалися державою, що було свідченням недостатнього рівня розвитку відносин власності взагалі та відсутності чіткого визначення поняття права власності на землю зокрема. На той час не існувало належної персональної відповідальності за її стан і результати використання. Лише з прийняттям низки нормативно-правових актів щодо подальшого вдосконалення земельних відносин створено необхідне середовище для впровадження орендних земельних відносин ринкового типу. Юридично такі відносини були закріплені законом України «Про оренду землі» у жовтні 1998 р. Орендні відносини розглядаються як один з важливих важелів поліпшення використання сільськогосподарських земель завдяки її концентрації в руках тих сільськогосподарських товаровиробників, які спроможні раціонально використовувати цей основний засіб виробництва [77, с. 197].

Зауважимо, що оренда землі характеризується наступними ознаками: наявність договору оренди землі; набуття орендарем прав володіння та користування земельною ділянкою; платність землекористування (орендна плата); строковість землекористування (чітко обумовлені терміни оренди землі). Саме наявність усіх вищенаведених ознак забезпечує реалізацію відносин землекористування,

в тому числі земельних орендних відносин у відповідності до чинного Земельного законодавства.

В умовах незавершеності реформування аграрної сфери процес організації ефективного землекористування загострюється та набуває нового змісту, а саме організаційного, економічного та екологічного. Проведені дослідження дозволяють констатувати, що нинішнє використання земельних ресурсів у сільському господарстві здійснюється зі значними порушеннями, зокрема: не витримуються норми раціонального використання та охорони земель; практично відсутнє здійснення сільськогосподарського виробництва на основі науково обґрунтованих сівозмін і технологій; частина сільськогосподарських земель не використовується за цільовим призначенням через віддаленість, незручні проїзди, низький рівень ефективності тощо.

В Україні станом на 1 січня 2015 р. було укладено біля 4,8 млн. договорів оренди земельних часток (паїв) на загальну площу понад 17 млн. гектарів землі. У грошовому еквіваленті річна орендна плата за цими угодами складала 12 490 686,1 тис. грн. (табл. 1).

Проведений аналіз даних таблиці 1 дозволяє констатувати, що станом на 1 січня 2015 р. площа сільськогосподарських земель, переданих в оренду, становить 17 168,0 тис. га. При цьому середньостатистичний розмір орендної плати за 1 га по Україні становив 727,6 грн. на рік. Найвищі орендні виплати мали місце у Полтавській області – 1 327 грн., Черкаській області – 1 121,7 грн., та у Рівненській області – 1 068,8 грн. Відтак найнижчий рівень орендної плати мав місце у Закарпатській області – 296,6 грн./га.

Ключовим аспектом земельних орендних відносин є орендна плата, яку у економічно розвинених країнах світу можуть трактувати рентою. Так, проведений аналіз свідчить, що у Швеції рівень орендної плати коливається у межах 5–8% від вартості землі, або ж 7–9% від вартості реалізованої сільськогосподарської продукції, що приблизно становить 154 дол. за 1 га сільськогосподарських земель. У Великобританії орендна плата за 1 га в останні роки становила приблизно 250 дол., що дорівнює 3,4% від ринкової вартості землі.

У США рівень орендних виплат коливається в межах від 0,6 до 10,5% за орні землі та від 0,9 до 10,9% за пасовища в залежності від їх ринкової ціни. У Німеччині орендна плата становить понад 300 дол. за 1 га ріллі. В Австрії розмір орендної плати може коливатися від

45 дол. у гірських районах до 260 дол. на рівнинних територіях. У Болгарії середній розмір орендної плати становить 138 дол. за 1 га.

Відповідно до Указу Президента України «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» № 92/2002 від 2 лютого 2002 р. орендна плата повинна становити не менше, ніж 3% від нормативної грошової оцінки земельної ділянки. Проведені дослідження дозволяють констатувати, що в Україні, порівняно із економічно розвиненими

країнами, орендні виплати є дуже низькими, що не забезпечує належного прогнозованого та очікуваного доходу власникам земельних часток (паїв).

Отже, встановлення реальної, наближеної до ринку грошової оцінки необхідне, виходячи з того, що вона слугує основою для нарахування податкових зборів та справляння орендної плати за використання земельних ділянок власників земельних часток (паїв). Поділяємо думку вітчизняних учених про необхідність удосконалення діючої методики грошової

Таблиця 1

**Плата за оренду земельних часток (паїв)  
у сільськогосподарських підприємствах України станом на 1 січня 2015 р.**

Адміністративно-територіальна одиниця	Укладено договорів оренди земельної частки (паю)	Площа земель, переданих в оренду за договорами, тис. га	Плата за оренду земельних часток (паїв) в грошовому еквіваленті на один рік, тис. грн.	Плата за 1 га на рік, грн.
АР Крим	138 383	623,7	242 355,6	388,6
Вінницька	422 530	1 028,4	697 847,6	678,6
Волинська	92 078	194,9	138 572,8	711,2
Дніпропетровська	224 263	1 267,5	946 307,9	746,6
Донецька	177 265	970,5	500 143,2	515,4
Житомирська	173 087	485,4	310 925,7	640,6
Закарпатська	9 042	13,2	3 923,1	296,6
Запорізька	172 116	1 168,1	667 497,2	571,4
Івано-Франківська	122 472	94,7	64 095,7	676,8
Київська	203 066	570,0	368 131,7	645,8
Кіровоградська	212 933	1 052,5	934 813,8	888,2
Луганська	126 097	752,9	409 165,0	543,5
Львівська	157 298	238,3	154 900,7	650,0
Миколаївська	147 388	859,9	514 164,0	597,9
Одеська	249 227	1 069,5	683 304,8	638,9
Полтавська	299 625	1 100,5	1 460 868,1	1 327,0
Рівненська	99 071	231,5	247 467,4	1 068,8
Сумська	206 482	696,6	548 871,3	787,9
Тернопільська	261 822	477,9	260 977,0	546,1
Харківська	192 649	1 038,2	899 052,1	866,0
Херсонська	134 168	804,2	443 805,3	551,9
Хмельницька	325 265	729,6	532 054,5	729,2
Черкаська	296 714	789,1	885 162,9	1 121,7
Чернівецька	94 079	114,1	99 084,6	868,4
Чернігівська	244 246	796,1	476 422,1	598,4
м. Севастополь	484	0,8	772,0	965,0
<b>Україна</b>	<b>4 781 850</b>	<b>17 168,0</b>	<b>12 490 686,1</b>	<b>727,6</b>

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2]

оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів. Адже у нашій країні для визначення ціни землі керувалися методом капіталізації рентного доходу, на якому і ґрунтується «Методика грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів», затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 р. № 213.

Для визначення грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення за інформаційну основу було взято матеріали державного земельного кадастру (кількісна та якісна характеристика та економічна оцінка земель, а також бонітування ґрунтів) [206, с. 214]. З'ясовано, що економічна оцінка земельних угідь в Україні здійснена ще у 1988 р. на основі результатів господарської діяльності за 1980–1986 рр., оскільки зазначений період характеризується стабільністю цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, що дає підстави використовувати співвідношення рентних доходів, які одержували на землях різної якості, виражене в балах [206, с. 214].

У зв'язку із частими інфляційними процесами в нашій країні у методиці передбачено визначення диференціального рентного доходу в натуральних показниках (центнерах зерна), який при визначенні грошової оцінки земель переводять у вартісний вираз у відповідності до внутрішніх або світових цін на зерно [5, с. 193]. Згідно з постановою Кабінету

Міністрів України від 12 травня 2000 р. № 783 індексація грошової оцінки землі здійснюється за умови, коли середньорічний індекс інфляції в країні перевищує 10% [28, с. 2].

Нині у сільськогосподарському виробництві України домінуючу позицію зайняли земельні орендні відносини, а орендна плата стала додатковим інструментом соціальної підтримки сільських територій. Дослідження вказують, що власники земельних часток (паїв) втратили довіру до сільськогосподарських підприємств, де отримали пай, оскільки укладають договори оренди з фермерськими господарствами та іншими господарюючими суб'єктами (аграрними холдингами), питома вага яких у структурі укладених договорів оренди за період 2000–2014 рр. зросла на 10,1% та 41,2% відповідно (табл. 2).

Позитивним явищем вважаємо збільшення на 35,1% питомої ваги укладених договорів оренди земельних часток (паїв) терміном на 6–10 років. Натомість у 2014 р. короткострокова оренда у загальній структурі укладених договорів становила лише 3,1%. Також слід відмітити, що збільшилися орендні виплати за використання земельних ділянок і земельних часток (паїв) у грошовій формі, що у 2014 р. становили 41,6%. Проте найбільш поширеною залишається натуральна форма розрахунку (55,7%).

Також встановлено, що в Україні орендарі мають можливість уникати здійснення

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз оперативних даних щодо укладання договорів оренди у сільському господарстві України за період 2000–2014 рр.**

Показники	Роки		Відхилення, «+, -»
	2000	2014	
Питома вага укладених договорів оренди за суб'єктами, %			
З підприємствами, де отримано земельну частку (пай)	85,2	34,0	<b>-51,2</b>
З фермерськими господарствами	4,3	14,4	<b>10,1</b>
З іншими суб'єктами господарювання	10,5	51,7	<b>41,2</b>
Питома вага укладених договорів оренди земельних часток (паїв) за строками їх дії, %			
На 1–3 роки	45,7	3,1	<b>-42,6</b>
На 4–5 років	41,2	35,5	<b>-5,7</b>
На 6–10 років	11,3	46,4	<b>35,1</b>
Понад 10 років	1,8	15,0	<b>13,2</b>
Форми орендних виплат за використання земельних ділянок і земельних часток (паїв), %:			
грошова	13,9	41,6	<b>27,7</b>
натуральна (с.-г. продукцією)	77,4	55,7	<b>-21,7</b>
відробіткова	8,7	2,6	<b>-6,1</b>

*Джерело: складено та розраховано автором за даними [2]*

орендних виплат по невитребуваних паях, частка яких у структурі землекористування, за нашими дослідженнями, може становити біля 10% і у наступні роки має тенденцією до збільшення, зважаючи на те, що у значної частини орендодавців відсутні спадкоємці [8]. Дослідженнями з'ясовано, що орендні виплати становлять лише 2% у структурі доходів домогосподарств та 5% – доходів сільських рад. Отож поки що власники земельних часток (паїв) не можуть орієнтуватися на орендні виплати як основне джерело доходу.

На нашу думку, подальший розвиток орендних земельних відносин повинен спрямовуватися на захист прав орендодавців. Адже переважна більшість селян, зокрема пенсіонери, не завжди в повній мірі обізнані зі своїми правами стосовно оренди землі. Як наслідок, це призводить до невиконання договірних зобов'язань, особливо зі сторони орендарів. За таких умов необхідно підвищувати рівень інформованості щодо укладених договорів оренди земельних ділянок власників земельних часток (паїв) кожної зі сторін. Саме тому пропонуємо створити об'єднання власників земельних часток (паїв) і визнати їх повноправними суб'єктами ринку оренди землі.

Викликає занепокоєння відсутність будь-якого контролю за ефективним використан-

ням сільськогосподарських земель. Вивчивши та проаналізувавши досліджуване питання, пропонуємо під керівництвом органів місцевого самоврядування, а також у присутності об'єднання власників земельних часток (паїв) та орендаря створити комісію, яка буде присутня при передачі земельних часток (паїв) в оренду, а також при її прийманні від орендаря після закінчення терміну оренди. Також при наявності декількох орендарів необхідною умовою передачі сільськогосподарських земель в оренду має бути проведення земельного конкурсу, що в кінцевому результаті сприятиме підвищенню рівня орендної плати.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, прерогативою подальшого розвитку орендних земельних відносин в сільському господарстві України має бути вирішення питань, які стосуються їх формування на конкурентних засадах, обговорення спірних питань між орендодавцем та орендарем: встановлення оптимального розміру орендної плати, форм її виплати, термінів оренди, дотримання сторонами договірних зобов'язань, збереження та раціональне використання орендованих земель, розробка механізмів кредитування сільськогосподарського виробництва, удосконалення чинного земельного Законодавства та ін.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Земельне законодавство України: Зб. нормат. прав. актів. – К. : Істина, 2008. – 328 с.
2. Державна служба України з питань геодезії, картографії і кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/info/serednia-vartist-orendy-silhospzemel-v-ukraini-u-rozrizi-rehioniv>.
3. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві / М.М.Федоров. – К. : ІАЕ, 1998. – 263 с.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / Андрійчук В.Г. – 2-е вид. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
5. Галицькі контракти // Український діловий тижневик. – 2000. – Травень. – № 22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [webgc@gc.lviv.ua](mailto:webgc@gc.lviv.ua).
6. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко, М.Й. Малік та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: Інститут аграрної економіки, 2013. – 50 с.
7. Данкевич А.Е. Розвиток орендних земельних відносин в умовах корпоратизації / А.Е. Данкевич // Глобальні та національні процеси економіки. – 2015. – № 8. – С. 377–382. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/79.pdf>
8. Андрійчук В.Г. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 5–21.

## Сутність державного регулювання в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва

Колісник Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Ужгородського національного університету

У статті з'ясовано сутність, поняття та необхідність державного регулювання підприємництва. Досліджено, що основними пріоритетами в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва є принципи і методи, в яких полягає мета управління. З'ясовано, що державному регулюванню в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва притаманні такі основні функції, як: організаційна, захисна, стабілізаційна. Об'єднавши основні ознаки державного регулювання витратами підприємницького сектору за всіма трьома підходами, сутність авторського визначення полягає в тому, що державне регулювання витратами підприємницького сектору є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектору.

**Ключові слова:** державне регулювання підприємництва, державна політика розвитку підприємництва, державне регулювання витратами, механізм державного регулювання економіки, мета державного регулювання, завдання державного регулювання, методи державного регулювання.

Колесник Г.Н. СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПОЛИТИКЕ СОДЕЙСТВИЯ УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье выяснено сущность, понятие и необходимость государственного регулирования предпринимательства. Доказано, что основными приоритетами в политике содействия управлению затратами предпринимательства являются принципы и методы, в которых состоит цель управления. Выяснено, что государственному регулированию в политике содействия управлению затратами предпринимательства присущи такие основные функции, как: организационная, защитная, стабилизационная. Объединив основные признаки государственного регулирования затратами предпринимательского сектора по всем трем подходами, сущность авторского определения заключается в том, что государственное регулирование затратами предпринимательского сектора является системной совокупностью взаимосвязанных методов и средств для осуществления мероприятий поддерживающей, компенсационной и регулирующей деятельности государства в процессе целенаправленного влияния на формирование расходов предпринимательского сектора.

**Ключевые слова:** государственное регулирование предпринимательства, государственная политика развития предпринимательства, государственное регулирование затратами, механизм государственного регулирования экономики, цель государственного регулирования, задачи государственного регулирования, методы государственного регулирования.

Kolesnik G.N. THE ESSENCE OF STATE REGULATION POLICY PROMOTING ENTERPRISE COST MANAGEMENT

The article revealed the essence, the concept and the need for state regulation of business. It's revealed that the main priorities in the policies promoting cost management business principles and methods is, which is the purpose of management. It was found that state regulation policy promoting cost management business has the following main functions as: organizational, protective, stabilizing. By combining the main features of state regulation of business sector expenditure on all three approaches, the essence of the author's determination is that the costs of government regulation of the business sector are systemic interrelated set of methods and tools for activities supportive, compensatory and regulatory activities in the targeted states effects on the building costs of the business sector.

**Keywords:** government regulation of business, public policy development, regulation costs, mechanism of state regulation of the economy, purpose of government regulation, task of government regulation, methods of state regulation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Держава як правовий інститут спрямовує свою діяльність на гармонійне поєднання задоволення потреб та інтересів як суспільства загалом, так і кожного його члена

шляхом реалізації одержаної влади державним апаратом. Для ефективного розвитку підприємництва держава має створювати засади сприяння та регулювання. Саме ці процеси – сприяння розвитку і регулювання



підприємництва – є тими, які визначають своєчасність і прогресивність дій державної влади.

Поняття «регулювання» походить з латини та означає «підпорядкування певному порядку». Світова економічна думка, визначаючи сутність державного регулювання економіки, в широкому розумінні поняття державного регулювання економіки трактує як державне втручання; у звуженій інтерпретації в поняття державного регулювання включають лише адміністративно-правову регламентацію підприємницької діяльності, що не відображає повною мірою сутність процесів державного регулювання [1, с. 3].

Провадження нових технологій на вітчизняних підприємствах потребує перегляду багатьох існуючих нормативних витрат і зумовлює необхідність розробки нових підходів в управлінні ними. Сьогодні перед кожним підприємством стоїть питання про вибір оптимального методу управління витратами, на базі якого можливо впровадити такий контроль, що дозволить збільшити ефективність діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На думку сучасних дослідників, державне регулювання економіки є результатом наукового усвідомлення активної ролі держави стосовно ринкової економіки [2, с. 64], при цьому більшість дефініцій державного регулювання містить в собі різні ключові акценти, зокрема сукупність заходів, методів, інструментів державного впливу; об'єкти регулювання (господарське життя суспільства, соціальні процеси, сектори економіки, відтворювальні процеси в економіці, певні ринки тощо); цілі регулювання. В.Є. Воротін визначає основні методи державного регулювання економіки як «способи впливу держави на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення умов їх ефективного функціонування відповідно до напрямів державної економічної політики, кожен з яких ґрунтується на використанні сукупності інструментів (регуляторів, важелів)» [3, с. 67–68]. Автор вважає, що основним інструментом прямого державного регулювання є нормативно-правові акти, макроекономічні плани, цільові програми розвитку, державні замовлення, державні бюджети і т. ін. До методів непрямого регулювання відносить інструменти фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної економічної політики тощо.

На думку О.Г. Мордвінова, можна виділити такі групи методів державного регулювання: 1) правові, які базуються на законодавчо-правових та нормативно-правових інструментах; 2) адміністративні, які ґрунтуються на застосуванні адміністративних актів і процедур, які мають обов'язкову силу; 3) організаційно-економічні, що передбачають організацію діяльності об'єктів регулювання шляхом створення державою умов, виконання яких робить таку діяльність економічно вигідною; 4) економічні, які є способами впливу держави на діяльність об'єктів регулювання через застосування економічних засобів; 5) соціально-психологічні, які базуються на відкритості інформації про стан об'єкта державного управління та широкій участі суспільства в діяльності суб'єкта регулювання [4, с. 82–84].

На думку Н.О. Саніахметової, державне регулювання – це заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на економіку шляхом встановлення та застосування державними органами правил, спрямованих на коригування економічної діяльності фізичних та юридичних осіб, що підтримується можливістю застосування правових санкцій у разі їх порушення [5, с. 17]. На думку О.В. Гарагонич, державне регулювання господарської діяльності в ринковому господарстві можна визначити як систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюються уповноваженими державними установами і спрямовані на скерування суб'єктів господарської діяльності в напрямі, необхідному для досягнення необхідного соціально-економічного результату [6, с. 36].

Дотримуючись такої логіки, механізм державного регулювання можна визначити як сукупність способів (методів) застосування, засобів (інструментів, важелів) впливу державних органів на підприємницький сектор.

Механізми регулювання є самостійною підсистемою у будь-якій системі регулювання. Більш того, саме механізми регулювання об'єднують суб'єктну і об'єктну підсистеми в цілісну систему регулювання. У свою чергу, засоби та інструменти державного регулювання реалізуються через методи державного управління, або інакше – через способи державно-управлінського впливу.

Проблемі державного регулювання підприємницького сектору присвячено чимало наукових праць, однак одностайності щодо розуміння сутності дефініції, її форм та мето-

дів так і немає. Проаналізувавши широкий спектр поглядів, ми дійшли висновку, що під державним регулюванням підприємницького сектору необхідно розуміти діяльність суб'єкта управління (держави) стосовно об'єкта управління (сектора підприємництва) задля досягнення певної мети, бажаного результату.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основна мета дослідження полягає у з'ясуванні сутності державного регулювання в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління як специфічний процес передбачає наявність прямого та зворотного зв'язків, які спрямовані на отримання інформації щодо вибору одного чи декількох методів або системи методів впливу на витрати. Необхідність державного втручання у розвиток економіки обґрунтовується кількома причинами.

По-перше, крім системних переваг, які зосереджує в собі підприємство, є ряд потенційних загроз для економіки держави, зокрема [7, с. 138]: загрози фінансовій безпеці через неконтрольоване вивезення грошей за кордон, збільшення готівкового обороту в межах країни; розвиток «тіньового» сектора, встановлення зв'язків з кримінальними структурами та «відмивання» коштів; розпорошення та неефективне використання рідкісних ресурсів, «паразитарне» використання ресурсів, що належать державі чи іншим підприємствам; недотримання встановлених параметрів щодо якісних властивостей продукції через спробу здешевлення виробництва, недосконалість виробничих процесів, вихідного контролю; загрози техногенній і виробничій безпеці держави, пов'язані з виробництвом, зберіганням і використанням продукції; структурна деформація кадрового потенціалу, відвернення висококваліфікованої робочої сили, недотримання вимог безпеки праці, що призводить до втрати людського потенціалу.

По-друге, маючи вагомий конкурентний переваги, підприємства потерпають від системних загроз, що роблять їх вкрай чутливими до будь-яких макроекономічних коливань та зумовлюють нестійкість розвитку.

Діяльність органів державного управління базується на відповідних принципах, що відображають основні положення організації управління у певній сфері. Основними принципами державної політики в політиці спри-

яння управлінню витратами підприємництва мають стати: принцип системності та комплексності механізмів державного управління розвитком підприємництва; пріоритетності загальнодержавних інтересів над особистими; законності при здійсненні управління; рівноправності усіх форм власності та господакування, рівний доступ до сировинних, матеріальних і фінансових ресурсів; недоторканості прав власності; цілеспрямованості та адресності державної підтримки для реалізації визначених пріоритетів діяльності.

Для реалізації визначеної мети управління держава використовує сукупність методів, за допомогою яких вона впливає на підприємницьку діяльність. Усі методи державного управління в політиці сприяння витратами підприємництва поділяються на дві групи – адміністративні та економічні. Адміністративні методи базуються на авторитеті, владі, дисципліні, відповідальності тощо. Вони передбачають обов'язкове виконання вказівок, розпоряджень, інструкцій, недотримання яких передбачає адміністративну, кримінальну чи іншу відповідальність. Основною метою застосування адміністративних методів управління є координація дій учасників економічних відносин. Ці методи базуються на застосуванні нормативних актів (законів, наказів, розпоряджень, постанов органів державної влади) і мають прямий вплив на діяльність економічних агентів шляхом визначення їх повноважень.

Процес управління передбачає цілеспрямований вплив на об'єкт з наперед визначеною метою, рівень досягнення якої дає підстави для визначення загального ефекту від управління витратами. Управління як специфічний процес передбачає наявність прямого та зворотного зв'язків, які спрямовані на отримання інформації щодо вибору одного чи декількох методів або системи методів впливу на витрати.

Застосування економічних методів передбачає створення умов, які б стимулювали господарюючі суб'єкти діяти в напрямі, корисному для суспільства. Це непрямі методи державного управління, оскільки вони опосередковано впливають на діяльність підприємств через застосування системи стимулів. Головними інструментами економічних методів є: фінансова допомога, технічна та консультативна підтримка, система державних закупівель.

Також в українській науці часто використовуються терміни «державна регулятивна

політика» і «державна регуляторна політика». На нашу думку, ці поняття є синонімічними, водночас відмінні від державного регулювання підприємництва, оскільки використовуються інші інструменти для її реалізації.

Регулятивна політика передбачає встановлення за допомогою нормативних актів, що у компетенції уповноваженого органу нагляду, правових норм, правил та умов здійснення та впорядкування діяльності у підприємницькій сфері. За допомогою правил, рішень, положень, рекомендацій, що ним видаються, здійснюється регулюючий вплив на правовідносини у підприємстві.

Проведення регулятивної політики необхідне, зокрема, для [7, с. 139]: встановлення єдиних підходів щодо політики сприяння управлінню витратами підприємницької діяльності; підвищення ефективності правового забезпечення відносин у підприємницькій сфері; забезпечення стабільності функціонування суб'єктів вітчизняного підприємництва з огляду на його значущість для економіки країни; сприяння інтеграції у європейський та світовий простір.

Державному регулюванню в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва притаманні такі основні функції [7, с. 141]:

1) організаційна означає, що для досягнення ефективності вітчизняного підприємництва необхідно створити певні правила, якими суб'єкти підприємництва будуть керуватися, реалізуючи свою діяльність. Будь-яка людська діяльність вимагає певної організації для того, щоб дії були узгоджені і в результаті сприяли загальному процвітанню;

2) захисна функція виводиться з організаційної і означає, що правила, які встановлюються щодо підприємництва, повинні забезпечувати інтереси споживачів та підвищувати конкурентоспроможність його суб'єктів;

3) стабілізаційна функція, пов'язана із гарантуванням економічної безпеки підприємницьких структур, використанням різноманітних запобіжних засобів для усунення дестабілізаційних елементів.

Державна політика сприяння підприємства має формуватися на принципах забезпечення пріоритетності країни на міжнародних ринках, вирішення важливих соціальних проблем суспільства, зростання добробуту населення. Державна політика сприяння управлінню витратами підприємства проявляється у різноманітних формах підтримки [8, с. 38]: фінансово-кредитна підтримка;

організаційно-інформаційна підтримка; законодавчо-нормативна підтримка.

Державна фінансово-кредитна політика сприяння управлінню витратами підприємства включає насамперед фінансові, інвестиційні, страхові, податкові та кредитні види впливу на даний сектор економіки. Виважена диференційована інвестиційна, податкова та грошово-кредитна політика здійснюють вирішальний вплив на формування та подальший розвиток суб'єктів підприємства.

При застосуванні фінансово-кредитного механізму політики сприяння управлінню витратами підприємства необхідно зазначити, що потрібно віддавати пріоритети підприємствам виробничої сфери та представникам депресивних регіонів, безробітним та вимушеним переселенцям. Фінансово-кредитна підтримка передбачає стимулювання інвестиційної активності. При цьому необхідно забезпечити співвідношення інтересів держави та суб'єктів підприємства.

Об'єднавши основні ознаки державного регулювання витратами підприємницького сектору за всіма трьома підходами, сутність авторського визначення полягає в тому, що державне регулювання витратами підприємницького сектору є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектору.

**Висновки з цього дослідження.** Головною метою державного регулювання ефективного розвитку підприємства є сприяння та регулювання цілої низки політичних, соціальних та економічних проблем задля перегляду багатьох існуючих нормативних витрат, які зумовлюють необхідність розробки нових підходів в управлінні ними. Саме ці процеси – сприяння розвитку і регулювання підприємства – є тими, які визначають сучасність і прогресивність дій державної влади. Тому реалізація державного регулювання розвитку підприємства здійснюється за допомогою методів та інструментів. Правильне застосування методів регулювання дає можливість досягнути відповідних результатів. Під ними розуміємо способи впливу держави на поведінку суб'єктів підприємства з метою створення та забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до визначених напрямів розвитку. Кожен метод знаходить своє застосування через сукупність відповідних інструментів, які є знаряддям для досягнення визначених цілей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кіп Віскузі В. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: пер. з англ. / [Кіп Віскузі В., Дж.М. Вернон., Дж.Е. Гарінгтон]. – К.: Основи, 2004. – 1047 с. – С. 3.
2. Нікішина О.В. Концептуальні засади державного регулювання інтегрованого зернового ринку / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1(21). – С. 64–72.
3. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій : [монографія] / В.Є. Воротін. – К. : УАДУ, 2002. – 392 с.
4. Мордвінов О.Г. Управління аграрним прородокористуванням в умовах ринкової трансформації : [монографія] / О.Г. Мордвінов. – К. : УАДУ, 2000. – 344 с.
5. Саніахметова Н.О. Поняття державного регулювання підприємництва / Н.О. Саніахметова // Українське комерційне право. – 2005. – № 6. – С. 10–17.
6. Гарагонич О.В. Теоретичні питання державного регулювання господарської діяльності / О.В. Гарагонич // Збірник матеріалів І Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конференції, з 10 лютого 2010 р. – Луганськ. 2010 р. –С. 35–40.
7. Андріїв Н.М. Сутність державного регулювання в політиці сприяння підприємству країни / Н.М. Андріїв // 36. наук. праць Черкаськ. держ. технологічного ун-ту. Серія : «Економічні науки». – 2013 – Вип. 35 : у 3-х ч. – Черкаси :ЧДТУ, 2013. – Ч. II. – С. 137–146.
8. Ткачук О.М. Інвестиційне забезпечення розвитку малих підприємств / О.М. Ткачук //Фінанси України. – 2000. –№ 7. – С. 89–93.

УДК 338.2:351

## Критерії надання державної підтримки електроенергетичної галузі

Лі Чао

викладач,

Інститут сходознавства та міжнародних відносин  
«Харківський колегіум»

В статті сформовано схему критеріїв надання державної підтримки електроенергетики, яка включає вже відомі показники та додаткові критерії, запропоновані автором: енергетична безпека, екологічна спроможність, енергетична рівність, економічна ефективність та інноваційність. Запропоновано узагальнюючий критерій оцінки доцільності надання державної підтримки сталого розвитку.

**Ключові слова:** електроенергетична галузь, державна підтримка, критерії оцінки, енергетична безпека, економічна ефективність, екологічна спроможність, енергетична рівність, інноваційність.

Ли Чао. КРИТЕРИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье сформирована схема критериев предоставления государственной поддержки электроэнергетики, которая включает уже известные показатели и дополнительные критерии, предложенные автором: энергетическая безопасность, экологическая способность, энергетическое равенство, экономическая эффективность и инновационность. Предложено обобщающий критерий оценки целесообразности предоставления государственной поддержки устойчивого развития.

**Ключевые слова:** электроэнергетическая отрасль, государственная поддержка, критерии оценки, энергетическая безопасность, экономическая эффективность, экологическая способность, энергетическое равенство, инновационность.

Li Chao. CRITERIA FOR GRANTING STATE SUPPORT OF ELECTRICAL ENERGY INDUSTRY

In the article there was represented the scheme of criteria for granting state support of electrical energy industry, which includes the known indicators and additional criteria proposed by the author: energy security, environmental capacity, energy equality, economic efficiency and innovativeness. A resumptive criterion for evaluation of the feasibility of state support providing of sustainable development was suggested.

**Keywords:** electrical energy industry, state support, evaluation criteria, energy security, economic efficiency, environmental capacity, energy equality, innovativeness.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасна українська електроенергетика робить принципово важливий вибір між тим, щоб залишитися в рамках традиційної для неї технології централізованого енергопостачання і приймати кардинальні заходи для зміни системи регулювання з метою її орієнтації на потреби ринку, або зробити акцент на інноваційних змінах в технологічній площині та домагатися того, щоб розвиток електроенергетики сприяв задоволенню не лише потреб економіки, але й соціальних та екологічних потреб. За умов вибору другого, більш раціонального, шляху роль держави як основного джерела підтримки сталого розвитку електроенергетики має бути чітко обґрунтованою. Ситуація, яка склалась, обумовлює значною мірою природу проблем і труднощів стратегічного управління сталим розвитком вітчизняної електроенергетики.

Слід також зазначити, що до сьогоденного моменту ще не склалося загальноєвропейського уявлення щодо критеріального, функціонального і інструментального складу системи стратегічного управління сталим розвитком електроенергетики. Як в теоретичному, так і в методологічному та практичному плані необхідні додаткові, більш поглиблені дослідження в даній сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку енергетичної галузі та проблеми, пов'язані з її державною підтримкою, вибором стратегії обговорюються багатьма міжнародними інституціями, зокрема Світовою енергетичною радою, міжнародною агенцією "Bloomberg", яка щорічно публікує "WilderHill New Energy Global Innovation Index". Обґрунтованому вибору об'єктів державної підтримки в електроенергетичній галузі присвячено роботи таких вчених, як

Н.Л. Гавкалова, В.С. Міщенко, А.В. Федорченко, П.Б. Фоміна, М.А. Хвесик, В.З. Черняк та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній електроенергетиці на сьогоднішній день стійкого характеру набувають негативні тенденції, подальше розширення і розвиток яких може надовго відсунути перспективу формування та реалізації передумов сталого розвитку даної галузі. Складність і взаємозалежність організаційних, технічних, соціальних, економічних, екологічних та інших умов розвитку електроенергетики є причиною того, що прийняття управлінських рішень щодо вибору оптимального варіанта надання державної підтримки суб'єктам електроенергетичного ринку відбувається під впливом різних факторів, які тісно пов'язані один з одним. Частина таких факторів, які впливають на вибір рішення (альтернативи), за своєю суттю не можуть бути кількісно виражені, інші – практично не можуть бути виміряні. Разом з тим, для забезпечення сталого розвитку електроенергетики, особливої актуальності набуває дослідження проблематики критеріїв надання державної підтримки електроенергетичної галузі.

В умовах глобалізації для забезпечення конкурентних переваг електроенергетики країни та забезпечення тим самим можливості для її сталого економічного розвитку, потрібна розробка і впровадження певних критеріїв, спрямованих на об'єктивну оцінку стану об'єктів надання державної підтримки (державних та недержавних підприємств, науково-дослідних установ, громадських організацій тощо) для прийняття рішення стосовно доцільності, інструментів, форми та обсягів державної підтримки розвитку даних об'єктів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування об'єктивних критеріїв надання державної підтримки електроенергетичній галузі відповідно до сучасних умов функціонування та перспективи розвитку електроенергетики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розгляд існуючих моделей і методів аналізу сталості розвитку показав, що найбільш суттєвими їх недоліками є [1–3]:

– різноманіття показників, рекомендованих для оцінки економічної стійкості, суть і зміст яких не завжди задовольняє загальновідомі вимоги (принципи), що висувуються до оцінних систем (повторюваність, рівень деталізації, суперечність і т. п.), та які не в повній мірі відображають специфіку оцінки в конкретній галузі (зокрема, в електроенергетиці);

– моделювання інтегральних показників для узагальнюючої, комплексної оцінки сталості з порушенням принципів математичного моделювання і без урахування існуючих зв'язків, причин та наслідків досліджуваних явищ;

– необґрунтованість, і з цієї причини значна варіативність нормативних значень нормованих показників, які включаються до системи оцінки;

– відірваність від діючої інформаційної системи, доступної для зовнішніх користувачів фінансово-економічної інформації щодо діяльності об'єкта аналізу.

У процесі оцінки доцільності надання державної підтримки сталого розвитку електроенергетичної галузі вказані недоліки мають бути максимально враховані.

Отже, єдиної системи індикаторів, показників та критеріїв сталого розвитку на різних рівнях не існує. На це впливає багато чинників, починаючи з банальної недостатності даних для аналізу і закінчуючи особливостями розвитку конкретних галузей економіки, підприємств тощо. Наявні індикатори і показники методології сталого розвитку економіки враховують динаміку структурних змін в господарському комплексі, процеси реформування власності, функціонування ринкових механізмів, що дозволить вносити необхідні зміни в стратегію і в практичну діяльність держави в контексті здійснення стимулювання сталого розвитку галузі. Крім того, різноманітність використовуваних показників не дозволяє однозначно оцінити сталість розвитку об'єкта дослідження. Для цього потрібний механізм комплексної підсумкової оцінки.

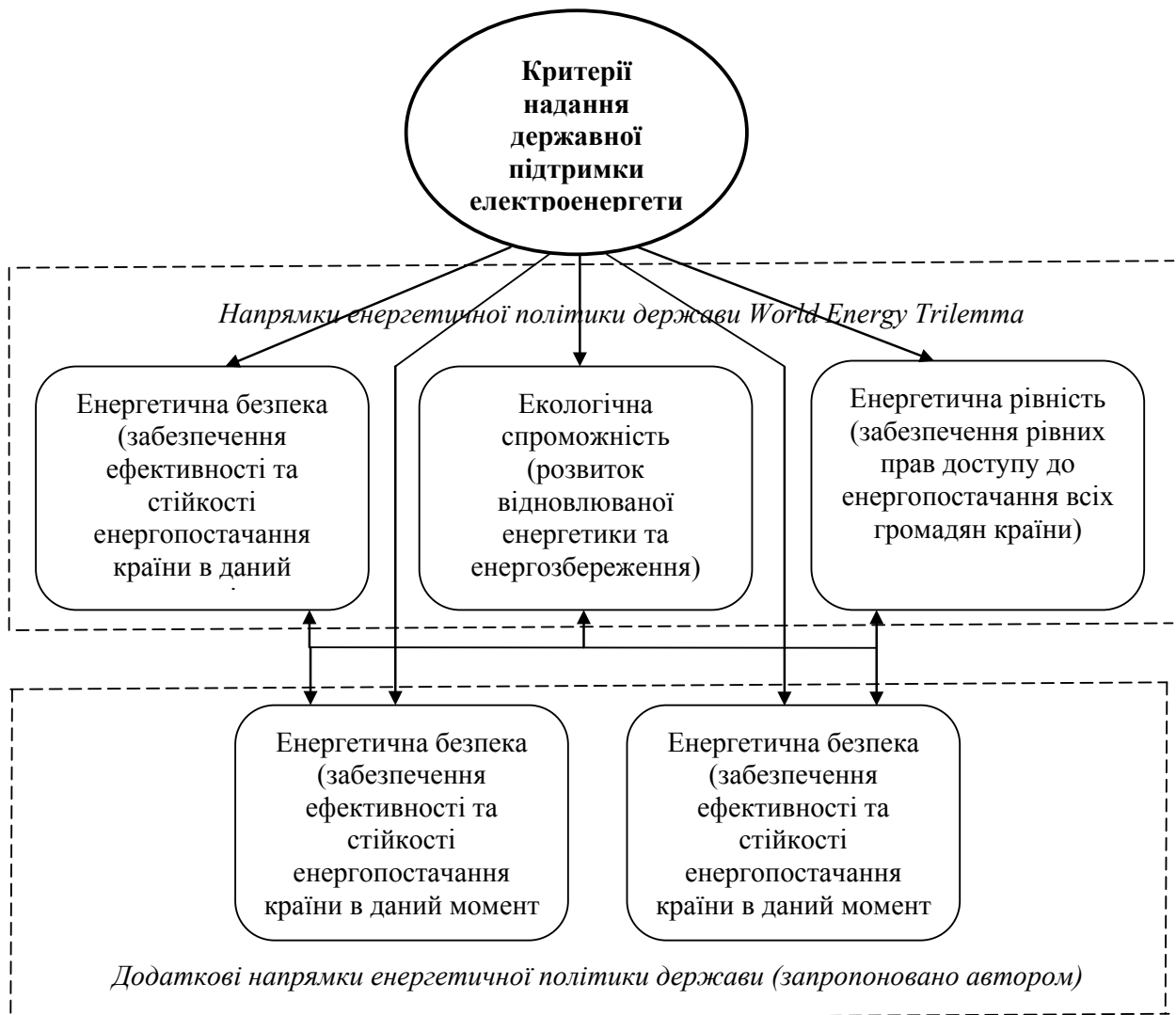
Автор погоджується з думкою китайських дослідників С.Т. Su, Y.H. Chen, D.Y. Sha [4], які відзначають, що з урахуванням особливостей сучасного етапу розвитку світової господарської системи та специфіки розвитку виробничих і невиробничих сфер в турбулентних, динамічних умовах, особливої необхідності жорстко регламентувати перелік критеріальних оцінок розвитку немає. При цьому не береться під сумнів той факт, що до сфери оцінки обов'язково повинні увійти інноваційні характеристики досліджуваного об'єкта, «традиційні» методи аналізу ефективності інноваційної діяльності, які засновані на зіставленні витрат і результатів досліджень та інновацій, а також критерії якісних змін в системі, такі як, наприклад, підвищення рівня інноваційної активності персоналу. Важливим фактором у процесі відбору критеріїв є їх відповідність стратегії розвитку електроенергетики.

Підтвердженням важливості інноваційного розвитку вітчизняної електроенергетики у сучасних умовах є глобальний індекс енергетичних інновацій (The Wilder Hill New Energy Global Innovation Index), який регулярно складає дослідницьке агентство "Wilder Hill New Energy Finance" за результатами рейтингу 96 компаній з 25 країн світу. Ключовим критерієм оцінки є те, наскільки інноваційні технології та послуги забезпечують формування та використання чистої енергії, сприяють збереженню навколишнього середовища та енергоефективності, а також забезпечують розвиток енергетики в цілому. Світовий досвід підтверджує, що тільки ті компанії та країни, які більш активно використовують інноваційний підхід, займають лідируючі положення в умовах боротьби на висококонкурентному ринку [5].

Переваги від забезпечення енергоефективності електроенергетики наступні:

- економія коштів, що дозволяє спрямувати вивільнені кошти на підвищення конкурентоспроможності або зменшити вартість продукції, забезпечуючи можливості цінової конкурентної переваги;
- збільшення продуктивності, що дає змогу отримувати зростання доходів на одиницю продукції;
- позитивний вплив на зовнішнє середовище, що покращує імідж електроенергетики загалом (та компаній даної галузі зокрема), сприяє виконанню соціальних завдань.

При цьому слід зазначити, що впровадження інноваційної складової в розвиток електроенергетики пов'язане зі значними труднощами, з огляду на тривалість терміну (в середньому



**Рис. 1. Критерії надання державної підтримки електроенергетики (на базі World Energy Trilemma)**

*Джерело: складено з використанням [6]*

10–25 років), необхідного для менеджменту та коригування відповідності стратегії розвитку електроенергетики запасам паливно-енергетичних ресурсів і викликам світової господарської системи. Тому автор даної роботи вважає безальтернативною потребу у використанні інструментів стратегічного управління для організації та ефективної реалізації сталого, і, в першу чергу – інноваційного розвитку вітчизняної електроенергетики.

В опублікованій у 2013 р. доповіді World energy council “World Energy Trilemma: Time to Get Real – The Case for Sustainable Energy Investment” зроблено висновок про те, що для розвитку енергетики на сучасному етапі необхідно, щоб уряд країни знаходив в енергетичній політиці баланс за трьома основними напрямками [6]:

- енергетична безпека (забезпечення ефективності та стійкості енергопостачання країни в даний момент і на перспективу);
- екологічна спроможність (розвиток відновлюваної енергетики та енергозбереження);
- енергетична рівність (забезпечення рівних прав доступу до енергопостачання всіх громадян країни).

Водночас до зазначеного переліку критеріїв пропонується додати:

- критерій економічної ефективності, що показує вираженість впливу конкретних дій (здійснених чи запланованих) об'єкта надання державної підтримки на посилення економічної складової сталого розвитку;
- критерій інноваційності, що, зокрема на думку С.Т. Su, Y.H. Chen, D.Y. Sha [4], згідно позиції інших вчених [7–8], та на переконання автора цієї роботи, є основою створення передумов для вирішення як економічних, так і соціальних та екологічних проблем розвитку електроенергетики.

Автором сформовано схему критеріїв надання державної підтримки електроенергетики, яка включає як критерії, що відповідають напрямкам державної енергетичної політики World Energy Trilemma, так і додаткові критерії, запропоновані автором цієї роботи, які доповнюють перелік даних критеріїв (рис. 1).

Вважається за доцільне визначити дані напрямки в якості критеріїв для виявлення:

- потенціалу сталого розвитку конкретного об'єкта електроенергетики;
- його здатності сприяти вирішенню цілей сталого розвитку електроенергетики в процесі реалізації власних планів розвитку;
- доцільності здійснення державної підтримки даного об'єкта при дотриманні ним

певних меж, встановлених відносно даних критеріїв.

Схематично управління процесом надання державної підтримки сталого розвитку електроенергетики на основі оцінки потенціалу сталого розвитку об'єктів підтримки із застосуванням критеріїв енергетичної безпеки, екологічної спроможності, енергетичної рівності, економічної ефективності та інноваційності представлено на рисунку 2.

У процесі реалізації державної підтримки сталого розвитку електроенергетики необхідно враховувати той факт, що різні об'єкти потенційної державної підтримки мають різні умови свого розвитку і функціонування.

Для врахування особливостей цих об'єктів потрібна комплексна діагностика їх розвитку, проводити яку необхідно таким чином, щоб виявити проблемні зони, потенційні можливості стимулювання сталого соціо-еколого-економічного розвитку і створити реальну основу для ефективної діяльності.

Обмеження розвитку підприємства (галузі загалом) у разі, якщо динаміка економічного зростання негативно позначається на економічній, екологічній, соціальній компоненті розвитку, надає можливість не тільки зберегти сталий розвиток як стратегію управління, але й запобігти погіршенню показників сталого розвитку, тобто реалізовувати заходи щодо обмеження швидких змін показників сталого розвитку.

Виходячи з того, що здатність до сталого розвитку економічного об'єкта, який розраховує на державну підтримку, визначається його потенціалом сталого розвитку, впливом даного розвитку на досягнення цілей розвитку електроенергетики, а також факторами ризику, які обмежують цей потенціал, оцінку доцільності надання державної підтримки необхідно проводити через аналіз складових даного потенціалу, які автор роботи визначає такими, що співпадають із критеріями надання державної підтримки. Цими складовими (критеріями) є: енергетична безпека, екологічна спроможність, енергетична рівність, економічна ефективність та інноваційність.

Під узагальнюючим критерієм оцінки доцільності надання державної підтримки сталого розвитку слід розуміти результат оцінки основних техніко-економічних показників діяльності об'єкта потенційного надання державної підтримки, що базується на визначенні узагальнюючих показників шляхом застосування системи статистичних показників і методу експертного опитування. Його величина та порядок тракту-



вання мають дати відповідь на питання щодо доцільності надання державної підтримки конкретному об'єкту, міри та форми даної підтримки, що є основою для включення даного об'єкту до цільових програм сталого розвитку, планування та бюджетування коштів для задіяння інструментарію підтримки.

Узагальнюючий критерій оцінки доцільності надання державної підтримки сталого розвитку представляється в наступному вигляді:

$$K_{\text{ндп}} = f(K_1, K_2, \dots, K_n; C_1, C_2, \dots, C_n) \quad (1)$$

де  $K_n$  – окремі критерії;  $C_n$  – вагові коефіцієнти.

Для оцінки доцільності надання державної підтримки сталого розвитку вводиться в розгляд узагальнений критерій наступного виду:

$$K_{\text{ндп}} = K(C_i \Phi_i) = C_1 \Phi_1 + C_2 \Phi_2 + C_3 \Phi_3 + C_4 \Phi_4 + C_5 \Phi_5 \quad (2)$$

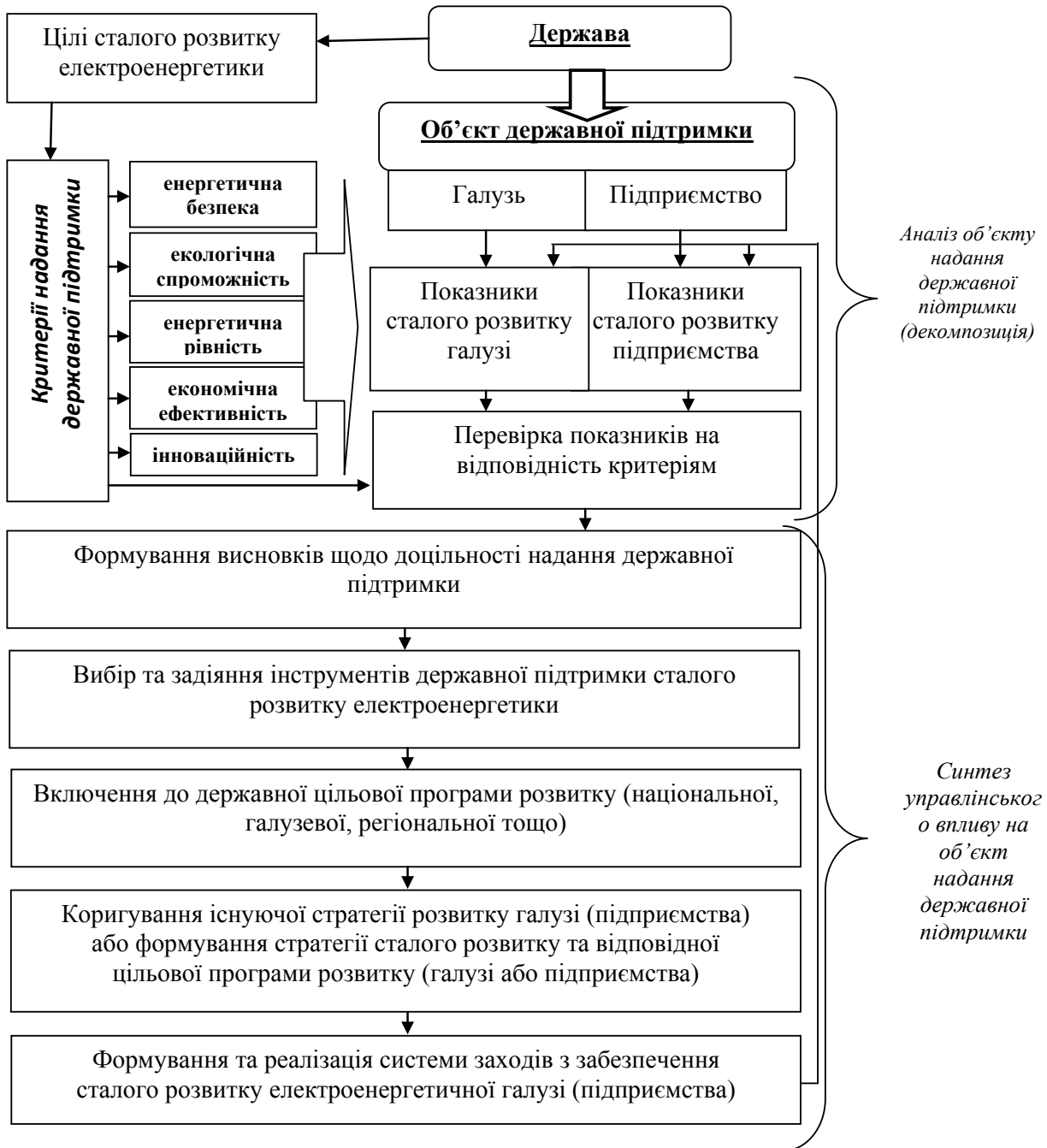


Рис. 2. Надання державної підтримки сталого розвитку електроенергетики на основі оцінки потенціалу сталого розвитку об'єктів підтримки

Джерело: розроблено автором

де  $C_i$  – вагові коефіцієнти (визначаються експертним шляхом: сума вагових коефіцієнтів складає 1 (100%); при значенні критерію 0,2 (20%, або 1/5 від загальної суми п'яти коефіцієнтів) – критерій стабільно та на середньому (відносно інших критеріїв) рівні впливає на загальну оцінку; величина менше 0,2 – критерій менше (відносно інших критеріїв) ніж на середньому рівні впливає на загальну оцінку; величина більше 0,2 – критерій більше (відносно інших критеріїв) ніж на середньому рівні впливає на загальну оцінку);

$\Phi_1$  – характеристики діяльності, що найбільш повно відбивають сталість розвитку потенційного об'єкту надання державної підтримки у рамках конкретних критеріїв:  $\Phi_1$  – енергетична безпека: обсяг витрат на забезпечення енергетичної безпеки (грош. од.), кількість зовнішніх альтернативних постачальників ресурсів для виробництва вітчизняної електроенергетики (од.); частка електроенергії, виробленої в Україні, і в загальному обсязі спожитої в країні електроенергії (%) тощо;

$\Phi_2$  – екологічна спроможність: кількість викидів в атмосферу (кг), кількість і вартість впроваджених заходів з охорони довкілля (од., грош. од), витрати на будівництво очисних споруд (грош. од.); витрати на формування інфраструктури, включаючи витрати на рекреацію (грош. од.), обсяг інвестицій в розвиток відновлювальної енергетики (грош. од.) тощо;

$\Phi_3$  – енергетична рівність: витрати на забезпечення доступності енергопостачання для всіх категорій населення (грош. од.), середній розмір тарифу на електроенергію (грош.

од.), відношення середнього розміру тарифу на електроенергію для населення до розміру тарифу для підприємств (%) тощо;

$\Phi_4$  – економічна ефективність: обсяги виробництва і реалізації електроенергії (од.), обсяг доходів (грош. од.), коефіцієнт ліквідності (од.), коефіцієнт платоспроможності (од.), коефіцієнт стійкості (од.), фондвіддача (од. продукції/1000 грош. од. основних фондів), обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості (грош. од.), обсяг інвестицій в розвиток виробничої бази (грош. од.), продуктивність праці працівників (грош. од./чол.), витрати на виробництво продукції (грош. од), частка змінних витрат в собівартості продукції (%) тощо;

$\Phi_5$  – інноваційність: обсяг залучених інвестицій в інновації (грош. од.), кількість впроваджених інновацій (од.), додатковий прибуток від впровадження інновацій (грош. од.), обсяг інвестицій в розвиток альтернативної енергетики (грош. од.) тощо.

Кожна з наведених складових (критеріїв) охоплює відповідний набір первинних показників, які поступово інтегруються за найбільш істотними ознаками з урахуванням впливу кожного показника на оцінку загального рівня розвитку об'єкта дослідження та його поточного та потенційного впливу на досягнення цілей сталого розвитку електроенергетики країни.

Результати дослідження доцільності надання державної підтримки сталого розвитку конкретному об'єктові представляються в таблиці по інтервалах значень з оцінкою рівня розвитку об'єкта (табл. 1).

Таблиця 1

**Інтервал значень для критерійної оцінки доцільності надання державної підтримки об'єктів електроенергетики**

Інтервал значень інтегрального критерію $K_{ндп}$	Класифікація рівня відповідності можливостей та планів розвитку об'єкта дослідження потребам сталого розвитку електроенергетики країни
$0,00 < \Phi_i < 0,15$	абсолютна невідповідність
$0,15 < \Phi_i < 0,25$	стабільна невідповідність
$0,25 < \Phi_i < 0,35$	нестійка відповідність
$0,35 < \Phi_i < 0,45$	незадовільна відповідність
$0,45 < \Phi_i < 0,55$	<b>інтервал біфуркації</b>
$0,55 < \Phi_i < 0,65$	задовільна відповідність
$0,65 < \Phi_i < 0,75$	відносна відповідність
$0,75 < \Phi_i < 0,85$	стабільна відповідність
$0,85 < \Phi_i < 1,00$	абсолютна відповідність

*Джерело: розроблено автором*

Використання запропонованого узагальнюючого критерію дозволить:

- визначати межі інструментів, форм, обсягів та режимів підтримки сталого збалансованого розвитку економічної системи електроенергетичної галузі;

- оцінювати ефективність економічних механізмів взаємодії підприємств, об'єднань, галузі загалом;

- складати прогнози реалізації стратегічних цілей сталого розвитку електроенергетики;

- розробляти найбільш ефективні стратегії та державні цільові програми сталого розвитку з урахуванням конкретних показників, існуючих в даний період часу та прогнозованих на майбутнє. На думку автора, кожен критерій оцінки доцільності надання державної підтримки сталого розвитку, як і загалом результуючий – узагальнюючий критерій, повинні бути оптимізовані відповідно до таких вимог:

- унеможливлення дублювання змісту отриманих за окремими критеріями результатів;

- збереження змістовної цілісності узагальнюючого критерію та окремих критеріїв;

- забезпечення можливості кількісного виміру одержуваних результатів (на основі передусім кількісних показників та експертного дослідження там, де це неможливо);

- відповідності суті показників фактичним даним щодо діяльності об'єктів дослідження.

Водночас, процес оцінки доцільності надання державної підтримки сталого розвитку не повинен бути надмірно ускладненим

розрахунками за умови забезпечення досягнення цілей оцінки, для можливості свого практичного застосування.

Використання запропонованого узагальнюючого критерію дозволить:

- визначати межі інструментів, форм, обсягів та режимів підтримки сталого збалансованого розвитку економічної системи електроенергетичної галузі;

- оцінювати ефективність економічних механізмів взаємодії підприємств, об'єднань, галузі в цілому;

- складати прогнози реалізації стратегічних цілей сталого розвитку електроенергетики;

- розробляти найбільш ефективні стратегії та державні цільові програми сталого розвитку з урахуванням конкретних показників, існуючих в даний період часу та прогнозованих на майбутнє.

**Висновки з цього дослідження.** Встановлення, обґрунтування та введення в дію критеріїв надання державної підтримки сталого розвитку (енергетична безпека, екологічна спроможність, енергетична рівність, економічна ефективність та інноваційність), а також визначення на основі цих критеріїв узагальнюючого критерію, має чітке методологічне та практичне значення: по-перше, дані для оцінки діяльності об'єкта дослідження за цими критеріями доступні серед показників розвитку; по-друге, загалом ці показники досить широко характеризують зміни, які відбуваються на рівні об'єкта дослідження; по-третє, вони відображають реальну картину залежності прийняття конкретних управлінських рішень з огляду на інтервал граничних значень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Федорченко А.В. Методы достижения и детерминанты международной энергетической безопасности / А.В. Федорченко // Инновации и инвестиции. – 2014. – № 2. – С. 97–100.
2. Фомин П.Б., Черняк В.З. Учет факторов неопределенности и рисков в технико-экономическом обосновании инновационных проектов / П.Б. Фомин, В.З. Черняк // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3(32). – С. 439–442.
3. Наукові основи національної стратегії сталого розвитку України / за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСП НАН України, 2013. – 40 с.
4. Su C.T., Chen Y.H., Sha D.Y. Linking innovative product development with customer knowledge: a data-mining approach / C.T. Su, Y.H. Chen, D.Y. Sha // Technovation: an international journal of technical innovation and entrepreneurship. – 2006. – № 7. – P. 784–795.
5. The Wilder Hill New Energy Global Innovation Index. – [Electronic resource]. – Access mode : URL: <http://www.cleaneconomyindex.com>.
6. World Energy Council. World Energy Trilemma: Time to Get Real – The Case for Sustainable Energy Investment. L., 2013. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldenergy.org/publications/2013/world-energy-trilemma-time-to-get-real-the-agenda-forchange>.
7. Гавкалова Н.Л. Енергозабезпечення та енергозбереження: проблеми та шляхи їх вирішення / Н.Л. Гавкалова, Г.М. Шумська // Проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 47–49.
8. Міщенко В.С. Фінансування природоохоронної сфери (чи є критерій достатності?) / В.С. Міщенко // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 46–55.

УДК 338.43:631.1(477)

## Макроекономічна оцінка ролі аграрного сектора України у розвитку національного господарства

Тищенко О.П.

доктор економічних наук, старший науковий співробітник,  
професор кафедри макроекономіки та державного управління  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Проаналізовано динаміку показників та досліджено тенденції розвитку аграрного сектора України у 2007–2015 рр. Показано роль та здійснено оцінку його впливу на формування макроекономічних параметрів функціонування національного господарства. Запропоновано напрями удосконалення державної аграрної політики, зокрема щодо стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання в аграрній сфері.

**Ключові слова:** аграрний сектор, державна аграрна політика, інвестиції, макроекономічні показники, національне господарство, оцінка, стимулювання.

Тищенко А.П. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РОЛИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Проанализирована динамика показателей и исследованы тенденции развития аграрного сектора Украины в 2007–2015 гг. Показана роль и осуществлена оценка его влияния на формирование макроэкономических параметров функционирования национального хозяйства. Предложены направления совершенствования государственной аграрной политики, в частности по стимулированию инвестиционной активности субъектов хозяйствования в аграрной сфере.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, государственная аграрная политика, инвестиции, макроэкономические показатели, национальное хозяйство, оценка, стимулирование.

Tyshchenko O.P. MACROECONOMIC EVALUATION OF THE ROLE OF UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

The article analyses the dynamics of indices and studies development trends of the agricultural sector of Ukraine in 2007–2015. Its role is shown and the evaluation of its influence on the formation of macroeconomic parameters of the national economy functioning is made. Directions on improving the state agricultural policy, in particular regarding the encouragement of investment activity of economic entities in agriculture are offered.

**Keywords:** agricultural sector, state agricultural policy, investment, macroeconomic indices, national economy, evaluation, encouragement.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Бурхливі процеси глобалізації, що відбуваються у світовій економіці та супроводжуються періодичними фінансово-економічними кризами, суттєво впливають на параметри та тенденції розвитку вітчизняної економічної системи, призводячи до серйозних змін її структури та трансформації окремих видів господарської діяльності, зокрема й сільськогосподарської. Остання належить до числа системоутворюючих галузей національного господарства, стан якої значною мірою визначає загальні темпи економічного зростання, ступінь економічної безпеки держави, рівень задоволення потреб населення продовольством та іншими базовими товарами першої необхідності всередині країни, можливості вирішення наболілих соціально-економічних проблем на регіональному рівні, конкурентоспроможність національної економіки на світових ринках та забезпечення

надходження у країну значної кількості валютних коштів. Тому абсолютно закономірним є той факт, що до проблем розвитку аграрного сектору національної економіки чи не найбільше прикута увага як науковців, так і практиків усіх рівнів управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Обґрунтуванню теоретичних, методичних та практичних підходів й рекомендацій щодо оцінки стану, аналізу проблем функціонування, визначення стратегічних пріоритетів та застосування інструментів стимулювання розвитку аграрного сектору України присвячено праці відомих вітчизняних науковців, зокрема В.Г. Андрійчука, П.І. Гайдуцького, С.І. Дем'яненка, М.Ф. Кропивка, А.С. Лисецького, Т.М. Лозинської, Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка, Г.П. Пасемко, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, М.А. Хвесика, М.Й. Хорунжого [1 – 11] та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне глибині та змістовності проведених досліджень, слід зазначити, що надзвичайна складність даної проблематики, багатоваріантність можливих напрямів розвитку вітчизняної економіки, велика кількість інструментів регулювання, що застосовуються, значно ускладнюють вибір та реалізацію стратегії щодо вибору оптимальної моделі використання потенціалу та вектору розвитку аграрного сектору країни. Відповідно, це спонукає на проведення подальших наукових розвідок щодо проблем розвитку галузі через призму їх макроекономічної значущості для усього національного господарства. Постановка питання під таким кутом зору набуває надзвичайної актуальності у зв'язку з високою динамікою та змінюваністю економічних процесів у світовому масштабі, потребою швидкого реагування на них, а також необхідністю концентрації зусиль держави на пріоритетних сферах діяльності, які здатні виконати роль «локомотиву» у забезпеченні збалансованого розвитку національного господарства та зміцнення його позицій на світовому ринку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у дослідженні тенденцій розвитку, здійсненні оцінки макроекономічної ролі аграрного сектора України у функціонуванні та забезпеченні конкурентоспроможності національного господарства, обґрунтуванні заходів та інструментів підвищення його інвестиційної привабливості в умовах нестабільного економічного середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У структурі національної економіки сільське господарство традиційно посідає провідне місце серед інших видів економічної діяльності та демонструє останніми роками стабільний та найвищий приріст питомої ваги у структурі валової доданої вартості. Лише за останні сім років (2007–2014) вона зросла з 7,2% до 11,7%, що дозволило галузі міцно закріпитися на третій позиції після переробної промисловості та оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (рис. 1).

Наочним підтвердженням вагомості значущості аграрного сектора у розвитку національного господарства є дані щодо експорту вітчизняної продукції за окремими групами товарів. Так, серед чотирьох найбільших груп товарів українського експорту частка товарів сільськогосподарського та продовольчого призначення за період 2007–2014 рр. зросла

майже у 2,5 рази і склала у 2014 р. 30,9% від його загального обсягу, уперше перевищивши експорт недорогоцінних металів та виробів з них (рис. 2).

У 2015 р., на тлі економічної кризи в країні, спостерігалось загальне скорочення обсягів експорту за всіма товарними групами. Зокрема, експорт продуктів мінеральних, порівняно із 2014 р., скоротився на 49,2%; недорогоцінних металів та виробів з них – на 37,8%; машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання – на 30,3%; товарів сільськогосподарського та продовольчого призначення (загалом за всіма товарними позиціями) – на 12,6% [16, с. 47–51]. Наслідком такого нерівномірного скорочення обсягів експорту за окремими групами товарів стало підвищення частки товарів сільськогосподарського та продовольчого призначення у загальному експорті країни у 2015 р. до 38,3%.

У той же час слід зазначити, що в аналізованому періоді відбулися суттєві зміни у структурі експорту товарів сільськогосподарського та продовольчого призначення – відчутно зменшилася питома вага усіх товарних груп, крім продуктів рослинного походження. Частка останніх за вісім років зросла майже вдвічі – з 27,5% у 2007 р. до 54,7% у 2015 р., а частка експорту готових харчових продуктів за цей же період скоротилася також майже вдвічі (рис. 3).

Виявлені тенденції свідчать про переорієнтацію галузі на виробництво й експорт сировини замість її переробки у готові продукти, що об'єктивно призводить до зниження валової доданої вартості та до недоотримання валютної виручки у значних обсягах.

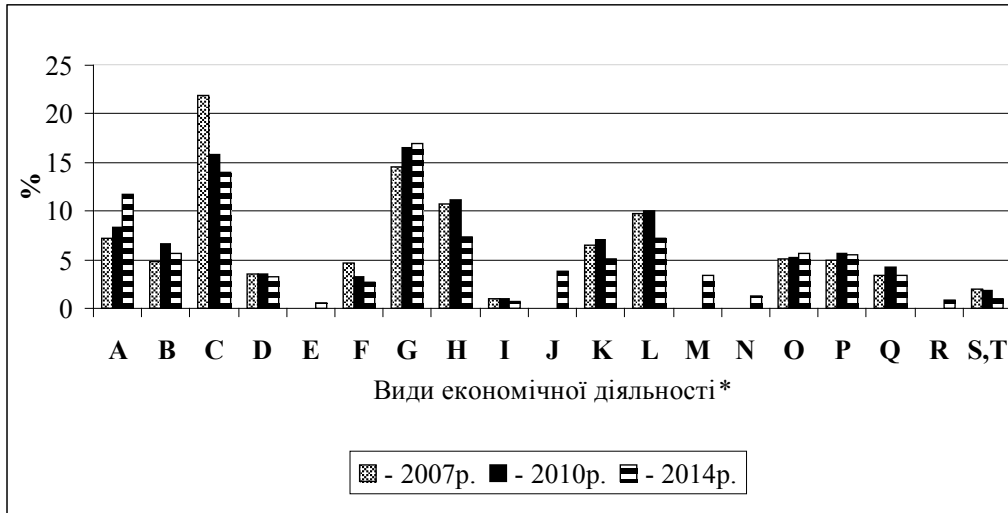
Сільськогосподарська діяльність забезпечує також важливий макроекономічний вплив на національне господарство через забезпечення зайнятості населення. За офіційними статистичними показниками у даному виді діяльності протягом 2012–2015 рр. працювало понад 17% зайнятого населення країни, що є другим за величиною показником після оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (рис. 4).

При цьому рівень заробітної плати у галузі є одним з найнижчих в країні. Так, у 2015 р. середньомісячна заробітна плата у сільському господарстві склала 3 140 грн., або 74,9% від її середнього рівня по країні, у той же час у промисловості вона дорівнювала 114,2%; в оптовій та роздрібною торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 111,8%; на транспорті і складському господарстві,

поштової та кур'єрській діяльності – 110,9%; у будівництві – 84,6% [20].

Розвиток агропромислового комплексу України, як і будь-якого іншого виду діяльності, значною мірою залежить від інвестиційної складової. Частка інвестицій у галузь про-

тягом досить тривалого періоду коливається в межах 6,5–7,5% від їх загального обсягу по країні. В результаті збільшення обсягів інвестування в останні два роки її величина зростає до 10,7% у 2015 р. (табл. 1), що у грошовому виразі склало 29,3 млрд. грн. Близько  $\frac{3}{4}$  із



**Рис. 1. Частка окремих видів економічної діяльності у валовій доданій вартості в цілому по Україні у 2007–2014 рр.**

\* Перелік видів економічної діяльності наведено відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД), затв. Наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11.10.2010 р., № 457 [12]. Примітка. Облік за видами економічної діяльності E, J, M, N та R ведеться починаючи з 2012 р.

Джерело: складено автором за даними: [13, с. 128–130, 137–139; 14, с. 117–120]



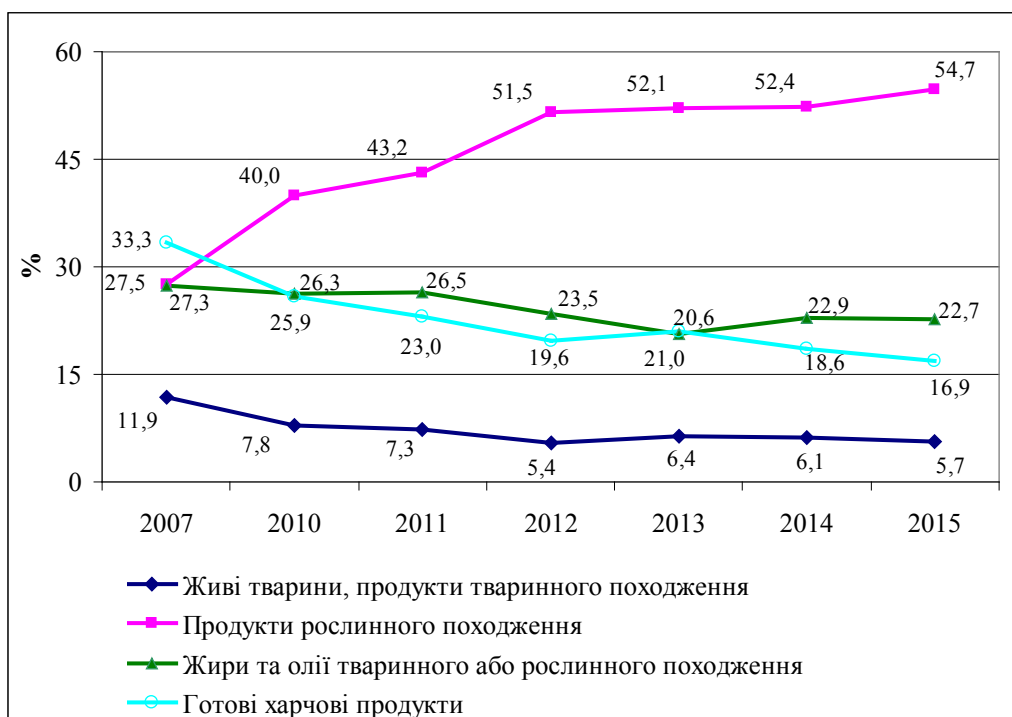
**Рис. 2. Частка провідних груп товарів (відповідно до УКТЗЕД) українського експорту у 2007–2015 рр.**

Джерело: розраховано і складено автором за даними [15; 16, с. 47–51]

зазначеної суми спрямовано у розвиток рослинництва і лише  $\frac{1}{4}$  – у тваринництво. Ще 13,5 млрд. грн. у 2015 р., або 5,0% від загального обсягу інвестицій, використано на розвиток виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Лівову частку інвестицій у зазначені види діяльності при цьому

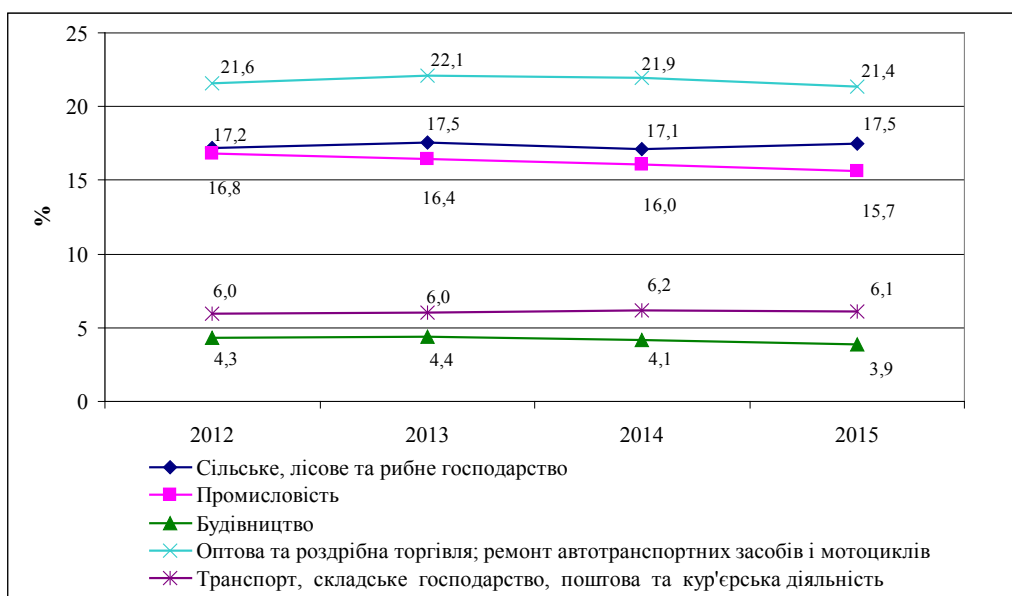
здійснено безпосередньо підприємцями. Участь держави у їх фінансуванні зведена до мінімуму, а в останні роки практично відсутня [21, с. 14–15].

Звітна статистика щодо прямих іноземних інвестицій підтверджує, що для іноземних інвесторів значно привабливішою, порівняно



**Рис. 3. Товарна структура українського експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції (відповідно до УКТЗЕД) у 2007–2015 рр.**

Джерело: розраховано і складено автором за даними [17, с. 67; 18, с. 62; 16, с. 47]



**Рис. 4. Частка зайнятого населення України за видами економічної діяльності у 2012–2015 рр.**

Джерело: розраховано і складено автором за даними [19]

із сільськогосподарським виробництвом, є діяльність, пов'язана з переробкою вже готової сировини – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Співставлення обсягів прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності свідчить, що у «піковому» 2014 р. їх обсяг у переробку у 4,2 рази перевищував вкладення безпосередньо у сільськогосподарську діяльність і становив, відповідно, 3 228,0 та 776,9 млн. дол. США. В останні два роки у зазначених галузях, як й у цілому по країні, спостерігається суттєвий відтік інвестицій, темпи якого у сільському господарстві є значно вищими, ніж у переробних галузях. Станом на кінець 2015 р. обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство становив 500,6 млн. дол. США, що дорівнює лише 64,4% від рівня на початок 2014 р. У переробних галузях за цей же період обсяг інвестицій скоротився майже на 25% і склав 2 426,0 млн. дол. США [23, с. 27]. Загалом частка прямих іноземних інвестицій у сільське господарство та у переробні галузі в їх загальному обсязі по країні є відносно стабільною і становить близько 6–7%. Розподіл часток прямих іноземних інвестицій за окре-

мими видами економічної діяльності представлено на рисунку 5.

Оскільки аграрний сектор значною мірою впливає на формування макроекономічних пропорцій у національній економіці, він потребує відповідної уваги з боку макрорегулятора, тобто держави, та постійного удосконалення інструментів, спрямованих на підвищення ефективності його функціонування. А за умов динамічних структурних трансформацій, що відбуваються у національному господарстві під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, мова має йти про системну, цілеспрямовану, збалансовану державну економічну політику, одним з найважливіших пріоритетів якої є державна аграрна політика. Її головним завданням вже найближчим часом повинно стати впровадження системного підходу, спрямованого на побудову цілісного механізму управління розвитком аграрного сектору. Головними складовими такого механізму є: виробничо-технологічна, спрямована на впровадження нових технологій та інновацій у сільськогосподарському виробництві та випуску харчових продуктів; організаційно-правова (удосконалення законодавчо-нор-

Таблиця 1

**Частка інвестицій<sup>1</sup> у розвиток деяких видів економічної діяльності у 2010–2015 рр.,%**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього інвестицій в економіку України	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
з них за рахунок коштів державного бюджету	6,3	7,3	5,8	2,4	1,2	2,5
у тому числі у:						
1. Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	7,1	7,6	6,5	7,0	8,4	10,7
з них за рахунок коштів державного бюджету	2,3	1,6	0,4	0,2	0,1	0,0
1.1. Рослинництво	4,9	5,4	4,4	5,1	6,3	8,1
з них за рахунок коштів державного бюджету	2,3	1,4	0,5	0,8	0,5	–*
1.2. Тваринництво	1,6	1,6	1,6	1,5	1,7	2,3
з них за рахунок коштів державного бюджету	–*	–*	–*	0,1	0,0	–*
2. Переробну промисловість	20,0	17,3	14,8	17,3	19,4	16,9
з них за рахунок коштів державного бюджету	0,4	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
2.1. Виробництво харчових продуктів, напоїв	4,6	4,7	4,5	5,3	5,9	4,6
з них за рахунок коштів державного бюджету	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0

<sup>1</sup> У 2010–2011 рр. – інвестиції в основний капітал; у 2012–2015 рр. – капітальні інвестиції.

–\* Інформація конфіденційна згідно із Законом України «Про державну статистику».

Джерело: розраховано і складено автором за даними [22]



мативної бази щодо регулювання діяльності суб'єктів господарювання, розвиток державно-приватного партнерства, підтримка створення й функціонування кластерних утворень в аграрному секторі; застосування програмного підходу задля розв'язання проблем розвитку сектору); фінансово-економічна (формування сприятливого бізнес-середовища, стимулювання інвестиційної активності та розвитку виробничої бази, удосконалення фінансово-кредитної політики, підтримка експортної орієнтованості діяльності підприємств); соціальна (забезпечення розвитку інфраструктури сільських територій, покращення умов життя та підвищення рівня доходів працівників, вирішення екологічних проблем).

Безумовно, бажаного результату можливо досягти лише за умови ефективного використання усіх складових та інструментів державної аграрної політики. Однак, за нинішніх умов, саме фінансово-економічна складова (у першу чергу, залучення додаткових джерел фінансових ресурсів) має розглядатись як визначальний чинник підтримання та збереження позитивної динаміки розвитку аграрного сектору країни у найближчі роки.

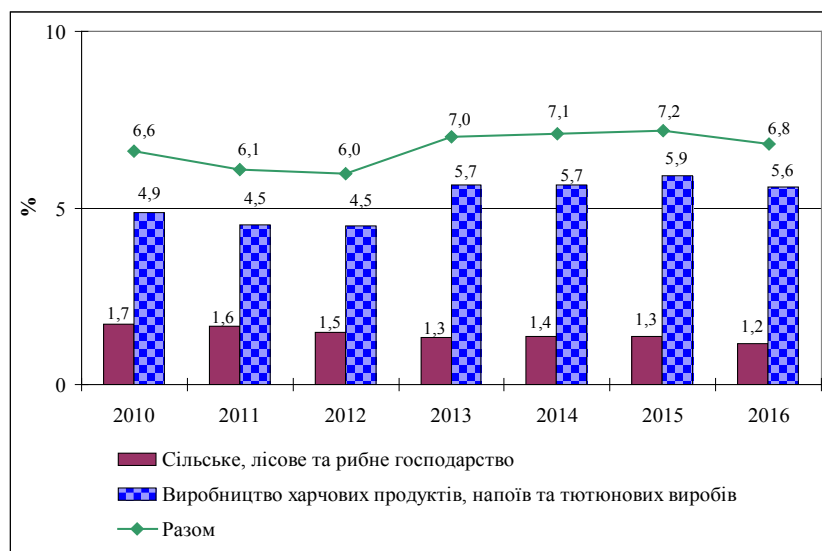
Першочергового значення у зв'язку з цим набуває визначення стратегії держави щодо можливих джерел інвестування розвитку аграрного сектору: або за рахунок прямої державної підтримки шляхом фінансування окремих проектів (повністю або спільно з бізнесом) або, враховуючи той факт, що переважна

більшість сільськогосподарських підприємств належить до недержавної форми власності, вжиття конкретних заходів щодо стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарської діяльності як юридичних, так і фізичних осіб. Особливої уваги при цьому потребують іноземні інвестори, які, на жаль, продовжують надавати перевагу проектам у сфері промислового виробництва, безпосередньо не пов'язаного з сільським господарством.

В умовах обмеженості державних фінансових ресурсів здійснення значних обсягів інвестування за рахунок бюджетних коштів є досить проблематичним, тому найбільш прийнятним залишається другий варіант – кошти інвесторів. Роль держави при цьому повинна полягати у надзвичайній гнучкості та оперативності щодо створення сприятливого інвестиційного клімату через надання різнобічної, переважно законодавчо-нормативної, організаційної та науково-методичної підтримки бізнесу в аграрній сфері.

Насамперед це стосується умов та порядку надання різного роду преференцій суб'єктам господарювання та їх диференціації залежно від характеру здійснюваної діяльності. Визначальним критерієм, враховуючи значний спектр напрямів сільськогосподарської діяльності, має стати рівень технологічності виробництва. Сировинні та високотехнологічні види діяльності не повинні працювати в однакових умовах. Першочергової уваги при здійсненні

політики надання преференцій заслуговують підприємства, які здійснюють виробництво готових харчових продуктів, з врахуванням при цьому експортної складової. Однак, оскільки діяльність таких підприємств безпосередньо залежить від наявності сільськогосподарської сировини, окремого стимулювання та надання організаційної підтримки потребує діяльність, пов'язана зі створенням кластерних структур в аграрному секторі, у рамках яких передбачається «повний» виробничий цикл – від виробництва сировини до її перетворення у готову до споживання продукцію, яка містить значно більшу частку доданої вартості. За державою у цьому випадку залишається функція формування відповід-



**Рис. 5. Частка прямих іноземних інвестицій в економіці України за деякими видами економічної діяльності (на початок відповідного року)**

Джерело: розраховано і складено автором за даними [23, с. 27]

ної нормативно-правової бази щодо діяльності кластерів, встановлення їх правового статусу та повноважень як суб'єкта підприємницької діяльності, надання методичної допомоги у розробленні бізнес-планів діяльності новостворених кластерних структур, сприяння у виході на закордонні ринки з готовою продукцією та стимулювання нарощування експортних потоків, у тому числі за допомогою створення експортно-кредитних установ.

Ефективним інструментом стимулювання інвестиційної активності в аграрному секторі, насамперед це стосується закордонних інвесторів, може стати розширення переліку сільськогосподарських видів діяльності, які надають право для реєстрації інвестиційних проектів у спеціальних (вільних) економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку України, а також надання додаткових преференцій суб'єктам інвестиційної діяльності, наприклад, з метою стимулювання розвитку тваринництва, впровадження технологічних та інших видів інновацій, створення додаткових робочих місць, освоєння нових ринків збуту власної продукції тощо.

Окремої уваги з боку державних органів управління усіх рівнів потребують питання гармонійного розвитку сільських територій, розв'язання екологічних проблем на них, створення сучасної соціальної, транспортної та комунікаційної інфраструктури, підняття престижу проживання у сільській місцевості та сільськогосподарської праці, підготовки кваліфікованих кадрів для роботи у сільській місцевості, здійснення політики встановлення конкурентоспроможної щодо інших сфер діяльності заробітної плати. Одним із варіантів вирішення зазначених проблем може стати

розроблення відповідних державних цільових комплексних програм з наданням вагомих стимулів для суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюватимуть реальне фінансування передбачених у них заходів.

**Висновки.** Здійснений у статті аналіз свідчить про те, що аграрний сектор України протягом досить тривалого часу демонструє стаке підвищення його ролі та впливу на макроекономічні параметри розвитку національного господарства. З одного боку, це обумовлено негативними тенденціями, що спостерігаються у провідних галузях вітчизняної промисловості, а з іншого – сприятливою кон'юнктурою на світовому продовольчому ринку та стабільним попитом на агропромисловою продукцію українських виробників.

За умов, що склалися, проведення цілеспрямованої державної аграрної політики цілком здатне значно підвищити темпи розвитку аграрного сектора, забезпечити умови для його перетворення на «локомотив», спроможний витягнути усю національну економіку на траєкторію зростання, та сприятиме розв'язанню низки макроекономічних проблем в державі.

Визначальний вплив на розвиток аграрного сектора інвестиційної складової обумовлює напрями подальших наукових розвідок стосовно окреслених у цій публікації проблем. У першу чергу, вони мають бути спрямовані на обґрунтування конкретних адресних інструментів щодо стимулювання інвестиційної активності окремих груп суб'єктів господарювання, що здійснюють свою діяльність в аграрному секторі національної економіки, у тому числі й іноземних підприємців, та внесення відповідних змін у чинне законодавство України.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) : [монографія] / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М., Грищенко О.Ю. та ін.] ; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – 1008 с.
2. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 3–15.
3. Гайдуцький П.І. Структурні перекося і ризики кризи в АПК / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 38.
4. Дем'яненко С.І. К вопросу о стратегии развития аграрного сектора экономики Украины / С.І. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 14–19.
5. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 3–13.
6. Лозинська Т.М. Стратегія державного управління розвитком аграрного ринку / Т.М. Лозинська, О.П. Голобородько // Теорія та практика державного управління. – Вип. 1(32). – Х.: Видавництво ХарПІ НАДУ «Магістр», 2011. – С. 172–179.

7. Лупенко Ю.О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи / Ю.О. Лупенко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 2. – С. 30–34.
8. Месель-Веселяк В.Я. Реформування аграрного сектора економіки України (здобутки, проблеми, вирішення) / В.Я. Месель-Веселяк // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2(18). – С. 205–211.
9. Пасемко Г.П., Бага Л.Г., Шевченко С.В. Формування аграрного ринку України в умовах глобалізації / Г.П. Пасемко, Л.Г. Бага, С.В. Шевченко // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 1. – С. 64–69.
10. Хвесик М.А. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку / М.А. Хвесик, А.С. Лисецький. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.
11. Хорунжий М.Й. Завдання національної аграрної політики на сучасному етапі / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 22–29.
12. Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010» / Затв. Наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11.10.2010 р., № 457. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/.../128651.html](http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/.../128651.html).
13. Статистичний збірник «Валовий регіональний продукт за 2011 р.» / За ред. І.М. Нікітіної. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 167 с.
14. Статистичний збірник «Валовий регіональний продукт за 2014 р.» / За ред. І.М. Нікітіної. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 144 с.
15. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Публікації / Комплексна статистика / Статистичний щорічник України (за 2007–2014 рр.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 р.» / Відп. за випуск А.О. Фризоренко. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 156 с.
17. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2010 р.» / За ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 374 с.
18. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2014 р.» / Відп. за випуск О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.
19. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Статистична інформація / Ринок праці / Зайнятість та безробіття / Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2000–2015 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Статистична інформація / Ринок праці / Оплата праці та соціально-трудова відносина / Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
21. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні за 2015 р.» / Відп. за випуск І.С. Петренко. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 41 с.
22. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Публікації / Капітальні інвестиції / Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні» (за 2010–2015 роки). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
23. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України» / Відп. за випуск І.С. Петренко. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 44 с.

## Інноваційно-інвестиційна політика держави: стан та особливості розвитку

**Юринець З.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Львівського національного університету імені Івана Франка

**Круглякова В.В.**

аспірант кафедри менеджменту  
Львівського національного університету імені Івана Франка

**Петрух О.А.**

аспірант кафедри менеджменту  
Львівського національного університету імені Івана Франка

Статтю присвячено актуальним питанням розвитку інноваційно-інвестиційної політики України та чинникам, що стримують цей розвиток. Проаналізовано сучасний стан вітчизняних інноваційно-інвестиційних процесів. Запропоновано шляхи вдосконалення інноваційно-інвестиційної політики.

**Ключові слова:** інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційна політика, інноваційно-інвестиційна діяльність.

Юринець З.В., Круглякова В.В., Петрух О.А. ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам развития инновационно-инвестиционной политики Украины и факторам, сдерживающим это развитие. Проанализировано современное состояние отечественных инновационно-инвестиционных процессов. Предложены пути совершенствования инновационно-инвестиционной политики.

**Ключевые слова:** инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционная политика, инновационно-инвестиционная деятельность.

Yurynets Z.V., Krugliakova V.V., Petrukh O.A. INNOVATIVE-INVESTMENT POLICY OF THE STATE: THE STATE AND FEATURES OF DEVELOPMENT

Article is devoted to topical issues of development innovative-investment policy in Ukraine and factors that hinder this development. The article analyzed the current state of domestic innovative-investment processes. The ways to perfect the innovative-investment policy are proposed.

**Keywords:** innovations, investments, innovative-investment activity, innovative-investment policy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Інноваційний вектор розвитку став неодмінним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання країни. Інноваційні процеси безпосередньо пов'язані з інвестиційною та загальною економічною активністю. Тому тільки ті з них, що забезпечені інвестиціями, можна розглядати в якості прискорювача стійкого соціально-економічного розвитку на різних рівнях.

На сучасному етапі розвитку економічних систем виникає необхідність досягнення високих і стабільних темпів економічного зростання, яке досягається переважно завдяки інноваційно-інвестиційним чинникам [7]. Поступове вичерпання запасів традиційних ресурсів і збільшення їх цін, розгортання жорсткої конку-

рентної боротьби на міжнародних ринках факторів виробництва в умовах постійного зростання й ускладненні кінцевих та проміжних потреб суспільства унеможлиблює економічний розвиток завдяки застосуванню екстенсивних чинників. На сучасному етапі розвиток інноваційно-інвестиційної сфери в Україні можна охарактеризувати як такий, що не відповідає світовим тенденціям. Сьогодні економіка, яка здатна до прискореного оновлення основних фондів, технологій, продукції, ефективного підвищення швидкості поширення і взаємодії новітніх досягнень науки і техніки, досягає перспективної конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні основи державної інноваційно-інвестиційної політики досліджу-

ються у наукових працях багатьох вітчизняних дослідників, серед них О. Амоша, Ю. Бажал, Л. Беззубко, В. Геєць, Н. Дацій, В. Федоренко, О. Гаврилюк, Б. Данилишин та інші. Питанням теорії та практики функціонування інноваційно-інвестиційної діяльності присвячені дослідження таких видатних зарубіжних вчених, як П. Друкер, Дж. Кейнс, Р. Нельсон, М. Портер, Б. Санто, Б. Твісс, Й. Шумпетер та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі розкрито різнопланові питання щодо теоретичних основ й узагальнення досвіду формування та реалізації державної інноваційно-інвестиційної політики, окремі аспекти залишилися поза увагою вчених. Зокрема, недостатньо уваги приділено такому актуальному питанню, як інноваційно-інвестиційна економічна політика, яка за сучасних реалій набуває особливої значимості, оскільки саме зараз перед керівництвом держави постає завдання визначення напрямів та інструментів для подальшого економічного розвитку, розроблення державної економічної політики, заходів державного регулювання для досягнення позитивних зрушень в економічній системі та забезпечення економічного зростання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основною ціллю статті є аналіз особливостей сучасного стану інноваційно-інвестиційної державної політики з метою виявлення основних проблем, що перешкоджають стабільному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки з метою розроблення пропозицій щодо їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У теперішній нестабільний період економіка України переживає суттєві зміни, основною метою яких є підвищення якості життя населення, модернізація виробництва, перехід на якісний рівень ресурсозбереження, зростання продуктивності праці, підвищення конкурентоспроможності продукції, вихід на новий ринок. Надійним підґрунтям цих перетворень є результати інноваційно-інвестиційної діяльності. Державі доводиться вирішувати нові завдання, такі як вдосконалення майданчиків для інновацій, розробку програм щодо покращення інноваційного та інвестиційного клімату у вітчизняній економіці, необхідність виконання регламенту СОТ та виконання умов Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом.

У розвитку економіки країни істотну роль відіграє процес формування державної інноваційно-інвестиційної політики. Наслідком реалі-

зації інноваційно-інвестиційної політики постає суттєва зміна структури народного господарства і підвищення ролі промислових галузей.

Від розвитку інноваційно-інвестиційного процесу залежать практично усі сторони господарювання. За динамікою його розвитку можна судити про темп і характер відтворення, незалежно від форм господарського устрою і суспільного ладу окремої держави. Як тільки послаблюється роль інвестиційного процесу, відразу ж виникає стагнація в економіці, яка в подальшому спричинить процеси руйнування економіки й, насамперед, її головної складової – виробничого та економічного потенціалу. Масштаб впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки залежить від активності інвестиційного процесу, тобто від того, наскільки забезпечується високий темп науково-технічного прогресу і, відповідно, підвищується продуктивність праці.

Державна інноваційна політика спрямована на створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [2]. Інвестиційна політика держави – комплекс урядових рішень, які визначають основні напрями, джерела та обсяги використання капітальних вкладень в економіку, різні її сфери та галузі [1, с. 804].

Взаємозв'язок і взаємообумовленість інвестиційних та інноваційних процесів зумовлює необхідність трактувати інвестиційну та інноваційну політику як єдиний напрямок фінансової політики.

Отже, державна інноваційно-інвестиційна політика – це діяльність держави, спрямована на вдосконалення державного регулювання, розвитку і стимулювання інноваційної діяльності завдяки її інвестуванню для стійкого збалансованого зростання ефективності та конкурентоспроможності економіки, вирішення завдань соціально-економічного розвитку країни.

Сьогодні в економіці України інноваційно-інвестиційні процеси відбуваються досить повільно. Про це свідчить аналіз статистичних даних щодо інноваційно-інвестиційної діяльності в промисловості України за період 2000–2014 рр. Економічні перетворення 1990-х рр., які супроводжувалися різким падінням рівня виробництва і платоспроможності на тлі високих темпів інфляції, позначилися неухильним зниженням інноваційної активності промислових підприємств, що сьогодні набуло незво-

ротного характеру. Так, якщо наприкінці 1980-х рр. питома вага підприємств, що розробляли і впроваджували нову продукцію, виробничі процеси або удосконалювали їх, у промисловості колишнього СРСР становила 60–70%, то в першій половині 1990-х рр. цей показник знизився більш ніж утричі. У 1992–1995 рр. питома вага кількості інноваційно-активних підприємств була в межах 20–26% [3].

В останні роки ця проблема ще більше загострилася, з 2012 р. зменшується кількість підприємств, що впроваджували інновації (табл. 1). Тоді як у економічно та технологічно розвинутих країнах світу кількість інноваційно-активних підприємств становить від 40% до 80% від їх загальної кількості, а для країн Європейського Союзу середнє значення інноваційної активності підприємств сягає 40–45% [4].

Невпинне скорочення частки промислових підприємств, які здійснюють технологічні інновації свідчить про те, що не відновлені дієві ланцюги, які б забезпечили зв'язок науки, технологій і виробництва, підживлюючи тим самим провадження інновацій.

У 2011 р. ситуація на ринку інновацій покращилась і показники інноваційної активності

почали знову набувати зростання (табл. 1). Основна частка витрат, які декларували підприємства у 2014 р., припадає на придбання машин та обладнання 66,5% (табл. 1). Базовим елементом ефективної інноваційної діяльності є підготовка виробництва нової продукції, яка включає всі 3 етапи – від здійснення дослідно-конструкторських робіт до ринкової апробації встановленої серії нових виробів, однак з 2007 р. цей елемент взагалі був винесений зі статистичної звітності підприємств і віднесений до інших витрат, обґрунтування змісту яких не наводиться в жодних методологічних поясненнях до статистичної звітності [6].

Проаналізовані дані з впровадження інновацій на промислових підприємствах України (табл. 2) свідчать про рецесію інноваційної діяльності у промисловості. Значною мірою такі результати спричинені зменшенням обсягів наукових досліджень і купівлі нових технологій підприємствами.

Варто зазначити, що до 2011 р. спостерігалась тенденція щодо збільшення кількості впроваджених нових технологічних процесів (табл. 2). Це пов'язано, насамперед, з тим, що

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств в Україні [5]

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками				
			Дослідження і розробки	Придбання інших зовнішніх знань	Підготовка виробництва для впровадження інновацій	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
	%	млн. грн.					
2000	18,0	1 760,1	266,2	72,8	163,9	1 074,5	182,7
2001	16,5	1 979,4	171,4	125,0	183,8	1 249,4	249,8
2002	18,0	3 018,3	270,1	149,7	325,2	1 865,6	407,7
2003	15,1	3 059,8	312,9	95,9	527,3	1 873,7	250,0
2004	13,7	4 534,6	445,3	143,5	808,5	2 717,5	419,8
2005	11,9	5 751,6	612,3	234,4	991,7	3 149,6	754,6
2006	11,2	6 160,0	992,9	159,5	954,7	3 489,2	563,7
2007	14,2	10 850,9	986,5	328,4	X	7 471,1	2 064,9
2008	13,0	11 994,2	1 243,6	421,8	X	7 664,8	2 664,0
2009	12,8	7 949,9	846,7	115,9	X	4 974,7	2 012,6
2010	13,8	8 045,5	996,4	141,6	X	5 051,7	1 855,8
2011	16,2	14 333,9	1 079,9	324,7	X	10 489,1	2 440,2
2012	17,4	11 480,6	11 480,6	47,0	X	8 051,8	2 185,5
2013	16,8	9 562,6	1 638,4	87,0	X	5 546,3	2 290,9
2014	16,1	7 695,9	1 754,6	47,2	X	5 115,3	778,8

технічне оновлення виробництва на передовій технологічній базі, здійснення автоматизації та механізації проводиться низькими темпами та незначними обсягами. Через низьку питому вагу промислових підприємств, що впроваджували інновації, відчутний малий обсяг реалізованої інноваційної продукції: питома вага реалізованої інноваційної продукції у 2000 р. становила 6,8%, у 2010 р. – 3,8%, а у 2014 р. – лише 2,5%. Для порівняння, у країнах Європейського Союзу питома вага реалізованої інноваційної продукції у середньому становить 45% [4].

На сьогоднішній день спостерігається досить пасивне ставлення влади до стимулювання інноваційних процесів і підтримки високотехнологічних виробництв. Це призводить до вкрай негативних структурних змін в економіці: занепаду високотехнологічних підприємств і домінування низькотехнологічних – сировинних підприємств.

Інноваційна діяльність у державі є одним із головних напрямів розширення та збільшення капітальних інвестицій, впровадження нових технологій на підприємствах на підґрунті науково-технічного прогресу, що зумовлює регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності.

Сучасні економічні умови спонукають виробника докорінно переглянути технічні, технологічні, інноваційні та фінансові ресурси, систему

оподаткування та процеси демонополізації. Інакше кажучи, перед підприємствами постають питання відтворення основних фондів і виробничих потужностей.

Щодо капітальних інвестицій, то головним джерелом інвестування й досі залишаються власні кошти підприємств та організацій. Хоча дещо помітнішою стає тенденція до нарощування інвестицій в основний капітал, освоєних за рахунок кредитів банків та інших позик. Але банки не можуть у повному обсязі задовольнити потреби інноваційного розвитку, забезпечити повний цикл реалізації інноваційних продуктів, оскільки в загальній сумі кредитів стабільно переважають короткострокові кредити [3]. До 2008 р. інвестиції в основний капітал зростали, а у 2009–2010 рр. відбулось незначне падіння рівня інвестицій, зокрема у сільському господарстві та торгівлі. Проте, вже у 2011 р. інвестиції в основний капітал сягнули 209 130 млн. грн., найбільша частка з яких припала на промисловість.

Проведений аналіз демонструє, що інвестиції та інновації взаємопов'язані й взаємодіють, але ефект досягається лише тоді, коли основні обсяги інвестицій спрямовуються у технологічну структуру економіки, що забезпечує пріоритетний розвиток вищих технологічних укладів. Якщо інвестиції за своєю структурою не відповідають технологічній структурі виробництва і

Таблиця 2

**Впровадження інновацій на промислових підприємствах України [5]**

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т. ч. мало-відходні ресурсозберігаючі	Освоєно виробничих видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1 403	430	15 323	631	
2001	14,3	1 421	469	19 484	610	6,8
2002	14,6	1 142	430	22 847	520	7,0
2003	11,5	1 482	606	7 416	710	5,6
2004	10,0	1 727	645	3 978	769	5,8
2005	8,2	1 808	690	3 152	657	6,5
2006	10,0	1 145	424	2 408	786	6,7
2007	11,5	1 419	634	2 526	881	6,7
2008	10,8	1 647	680	2 446	758	5,9
2009	10,7	1 893	753	2 685	641	4,8
2010	11,5	2 043	479	2 408	663	3,8
2011	12,8	2 510	517	3 238	897	3,8
2012	13,6	2 188	554	3 403	942	3,3
2013	12,9	1 576	502	3 138	809	3,3
2014	12,1	1 743	447	3 661	1 314	2,5

не спрямовані на її поліпшення, то вони перестають бути базою для економічного розвитку.

У межах інноваційного розвитку України застосування та підсилення інтелектуальної компоненти, зменшення рівня енерго- та ресурсовитратності виробництва, введення у дію інноваційного потенціалу економічного зростання країни, розвитку та структурного оновлення підприємств для підвищення конкурентоспроможності економіки на всіх рівнях господарювання визначено основним пріоритетним напрямом втілення державної інноваційно-інвестиційної політики. Модель узгодження державної інноваційно-інвестиційної політики та інноваційної стратегії наведена на рис. 1.

Державна інноваційно-інвестиційна політика для вирішення описаних завдань, про-

блем з метою вироблення підґрунтя інноваційного розвитку національної економіки має відштовхуватись від розроблення та втілення національної інноваційної стратегії через політику пріоритетів з метою поліпшення галузевої структури економіки. Сьогоднішня складна політично-економічна ситуація вимагає необхідності перегляду вказаних пріоритетів для уточнення та встановлення таких напрямів інноваційного розвитку, які відповідатимуть сучасним завданням і цілям розвитку інноваційної економіки. Доцільно обдумано аргументувати критерії визначення пріоритетної галузі (можливість вирішення питань енергозбереження та національної безпеки, соціальних питань, проблем зайнятості та формування експортного потенціалу галузей тощо) та ство-



**Рис. 1. Модель узгодження державної інноваційно-інвестиційної політики та інноваційної стратегії**

*Джерело: розроблено авторами*



рити комплекс показників оцінювання інноваційного потенціалу.

Для розвитку інноваційно-інвестиційної активності надзвичайно важливою є державна підтримка. Держава має стати безпосереднім провідником інноваційно-інвестиційного розвитку, замовником та організатором досліджень і розробок на найсучасніших напрямках НТП та сприяти їх упровадженню в усі сфери економічної діяльності.

Для забезпечення відповідного рівня стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності треба створити ефективну систему оподаткування. Податкове стимулювання інноваційно-інвестиційної активності має стати ключовою ланкою державної інноваційно-інвестиційної політики.

Податкова підтримка є ефективним інструментом державного впливу на інноваційну й інвестиційну активність суб'єктів господарювання, оскільки вона:

- охоплює значну частину вітчизняних підприємств, які запроваджують інновації;
- мотивує здійснення інвестицій саме в інновації;
- надає підприємствам автономію в системі ухвалення рішень;
- передбачає рівні умови для всіх суб'єктів господарської діяльності.

Для того, щоб політика стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності була ефективною, вона повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- система оплати податків має бути вигідною для підприємств, що запроваджують інновації у своїй діяльності;

– підприємство не повинно мати прямі податкові витрати від провадження інноваційно-інвестиційної діяльності.

Україна належить до числа країн із високим науковим потенціалом, тому пріоритетом для діяльності органів державної влади має бути створення умов, що забезпечують не тільки збільшення такого потенціалу, а, насамперед, його максимальну реалізацію в інтересах суспільства.

**Висновки з цього дослідження.** Проаналізувавши управління інноваційно-інвестиційною діяльністю в Україні можна зробити висновок про низьку її результативність. Щоб вона набула ефективного розвитку, доцільне відповідне та своєчасне фінансове забезпечення, починаючи на етапі фундаментальних досліджень та завершуючи етапом запровадження у виробництво. Однак у сучасних умовах розвитку в державному бюджеті не вистачає коштів на інноваційно-інвестиційну діяльність. Тому актуальним питанням на сьогодні є розроблення та впровадження в дію заохочувальних заходів для підприємств усіх форм власності. Через непослідовне проведення та низьку ефективність державної інноваційно-інвестиційної політики Україна не встигає за розвиненими країнами в технологічному розвитку. Як наслідок, поступово зменшується кількість інноваційно-активних фірм, відбувається гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості.

Отже, для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств необхідним є перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку нашої держави, що також дасть змогу забезпечити відповідні темпи економічного зростання щодо розвинутих країн світу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р., № 40-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
3. Амоша О.І. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: нац. доп. / О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. Секція суспільних і гуманітарних наук. – Київ: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
4. Бодров В.Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки: навч.-метод. матеріали / В.Г. Бодров, В.О. Гусев, В.Ф. Мартиненко. – К.: НАДУ, 2009. – 60 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Лобас І.В. Особливості інноваційно-інвестиційної політики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf>.
7. Yurynets Z. Country's economic competitiveness increasing within innovation component / Z. Yurynets, B. Bayda, O. Petrukh // Economic Annals – XXI. – 2015. – № 9–10. – P. 32–35.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.35

## Сучасні тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності

Білан О.С.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено складові частини корпоративної соціальної відповідальності. Запропоновано основні рівні формування соціально відповідального підприємства. Окреслено напрями державної підтримки підприємств щодо практичної реалізації принципів ділової досконалості. Визначено основні чинники позитивного впливу корпоративної соціальної відповідальності на підвищення ефективності бізнесу.

**Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність, ділова досконалість, сталий розвиток.

Bilan O.S. SOVREMENNYE TENDENSIИ RAZVITIЯ KORPORATIVNOY SOЦИАЛЬНОY OTVETSTVENNOSTИ

В статье исследованы составляющие корпоративной социальной ответственности. Предложены основные уровни формирования социально ответственного предприятия. Определены направления государственной поддержки предприятий по практической реализации принципов делового совершенства. Определены основные факторы положительного влияния корпоративной социальной ответственности на повышение эффективности бизнеса.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, деловое совершенство, устойчивое развитие.

Bilan O.S. MODERN TRENDS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

In the article the components of corporate social responsibility. The basic level of formation socially responsible enterprise. The directions of the state support of the enterprises on the practical implementation of the principles of business excellence. The main factors of the positive impact of CSR on improving business efficiency.

**Keywords:** corporate social responsibility, business excellence, sustainable development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах глобалізації основною метою корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є досягнення цілей сталого розвитку суспільства шляхом узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін у процесі вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем з урахуванням інтересів теперішнього покоління та без створення загроз для нащадків.

Основні постулати концепції сталого розвитку необхідно реалізовувати через дотримання соціально відповідальної поведінки всіх суб'єктів суспільства: корпоративних структур, державних органів влади, громадських організацій та окремих громадян. Такий підхід дасть змогу поєднати приватні та суспільні інтереси, підвищити якість життя громадян, удосконалити виробничі відносини.

Крім того, завдяки запровадженню в практику діяльності принципів соціальної відпо-

відальності суб'єкти господарювання можуть отримати значну конкурентну перевагу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тема корпоративної соціальної відповідальності досить нова у світових та вітчизняних наукових колах [1–11]. Окремі її аспекти досліджували такі зарубіжні вчені, як К. Девіс, А. Керролл, Ф. Котлер, М. Креймер, М. Портер та ін. Серед вітчизняних науковців варто виокремити праці П. Калити, який досліджував проблему взаємозв'язку ділової досконалості з КСВ; А. Колота, який досліджував теоретичні засади корпоративної соціальної відповідальності у контексті формування світової економічної думки; В.Новікова та В. Жогло, які вивчали причини впровадження програм соціальної відповідальності та запропонували варіант загальної їх структури, та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте відсутність чіткого

підходу до природи та джерел розвитку корпоративної соціальної відповідальності на рівні окремої компанії обумовлює необхідність глибшого дослідження цього процесу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є продовження наукових досліджень у галузі корпоративної соціальної відповідальності, зокрема визначення основних рівнів формування соціально відповідального підприємства та складників позитивного впливу КСВ на підвищення ефективності бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах посилюється увага світової громадськості до питань соціальної відповідальності бізнесу. З 1 листопада в Україні вводиться в дію один із найбільш довгоочікуваних міжнародних стандартів останніх років – ISO 26000:2010, Керівництво із соціальної відповідальності, який є керівництвом для організації бізнесу і державного сектора в галузі соціальної відповідальності (SR) [1].

ISO 26000 – це стандарт Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), який містить указівки щодо соціальної відповідальності. Даний стандарт призначений для використання організаціями всіх типів як у державному, так і у приватному секторах. Слід зазначити, стандарт ISO 26000 містить добровільні рекомендації, а не вимоги. Проте керівництво кожного вітчизняного підприємства, яке прагне успіху в довгостроковій перспективі, повинне розуміти, що сталий розвиток напряду залежить від рівня його корпоративної соціальної відповідальності.

У науковій літературі є безліч трактувань поняття «соціальна відповідальність». Так, у стандарті – це відповідальність підприємства за вплив його рішень та діяльності на суспільство та навколишнє середовище. Такі прозора діяльність та етична поведінка сприяють стійкому розвитку підприємства; забезпечують добробут суспільства; враховують очікування зацікавлених сторін; відповідають законодавству та узгоджуються з міжнародними нормами поведінки; передбачають запровадження на всіх рівнях.

У процесі дослідження, яке проводила компанія IBM у 2008 р. (IBM Global CEO Study – 2008), було встановлено, що соціальна відповідальність є однією з п'яти базових передумов успішної компанії майбутнього.

У бізнес-середовищі соціальна відповідальність отримала назву «корпоративна соціальна відповідальність», яка є філософією поведінки та концепцією побудови окремими підприємствами (корпораціями) своєї діяльності на основних принципах:

- якісному задоволенні запитів споживачів у продукції та послугах;
- дотриманні вимог законодавства;
- турботі про навколишнє середовище;
- створенні привабливих і безпечних умов праці та інвестування в розвиток людського потенціалу;
- ефективному веденні бізнесу, орієнтованому на зростання добробуту акціонерів;
- дотриманні загальноприйнятих етичних норм у практиці ведення бізнесу, відкритості та прозорості, запровадженні практики соціальної звітності;
- внеску у формування громадянського суспільства через програми та проекти розвитку місцевої громади тощо.

Виділимо основні рівні формування соціально відповідального підприємства (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, формування системи корпоративної соціальної відповідальності – це складний та багаторівневий процес, який потребує від компанії чималих зусиль та триває достатньо довгий період часу.

Відповідно до моделі, запропонованої М. Портером і М. Креймером, корпоративну соціальну відповідальність можна умовно поділити на реагуючу і стратегічну. Реагуюча – спрямована на пом'якшення вже існуючих проблем і негативних наслідків діяльності підприємств, а стратегічна КСВ передбачає втілення ідеї соціальної відповідальності в стратегію розвитку підприємства та формування довгострокових конкурентних переваг [2].

Отже, можемо виділити такі основні складові частини корпоративної соціальної відповідальності:

- 1) відповідальність підприємства перед усім суспільством за збереження навколишнього середовища;
- 2) відповідальність перед споживачами за якість та безпечність продукції підприємства;
- 3) відповідальність перед місцевою громадою за внесок у соціально-економічний розвиток регіону;
- 4) відповідальність перед працівниками підприємства за справедливу та своєчасну оплату, створення безпечних умов праці і формування оптимальних умов розвитку особистості та кар'єрного зростання тощо.

Отже, корпоративна соціальна відповідальність – це добровільний внесок підприємства в розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, напряду пов'язаний з основною діяльністю та відповідає вимогам законодавства.

Сучасні реалії української економіки вимагають, щоб досконалість та якість, які є фундаментом конкурентоспроможності та соціальної відповідальності, перетворилися на загальнонаціональну ідею [3, с. 36].

Варто зазначити, що сприйняття вітчизняним бізнесом даного явища здебільшого є поверхневим і обмежується лише благодійністю (спонсорством). В Україні протягом двох останніх десятиліть активізувався благодійних рух, але благодійність та аналогічна діяльність, яка виконується поза професійним призначенням компанії, – це лише «вершки» у формуванні КСВ і сталого розвитку [3, с. 31].

Можна провести паралель між пірамідою Маслоу та пірамідою КСВ, запропонованою А. Керролом (рис.2). Як відомо, найвищим рівнем піраміди Маслоу є потреба в самовираженні. Люди, що досягають цього рівня, працюють не просто заради грошей, але тому, що усвідомлюють значимість своєї роботи і відчувають задоволення від самого її процесу. У даному контексті варто згадати слова спадкоємця українських цукрових магнатів і меценатів М. Терещенка, який зазначив, що допомогти може лише той, хто сам не потребує допомоги, тобто лише успішні, прибуткові компанії (іншими словами – досконалі) можуть повною мірою реалізувати на практиці принципи соціальної відповідальності бізнесу.

У зв'язку з цим ми цілком поділяємо точку зору П. Калити в тому, що «засадничою у формуванні соціально відповідальних організацій і забезпеченні сталого розвитку є щоденна основна професійна діяльність цих організацій, їх ділова досконалість і безперервне системне вдосконалення» [3, с. 31–32]. Тобто лише досконалі компанії здатні систематично і повно задовольняти всі зацікавлені сторони.

На сьогодні в економічній літературі можна зустріти безліч моделей ділової досконалості. Однією з найпопулярніших є модель EFQM, яка всебічно описує діяльність будь-якого підприємства на основі дев'яти критеріїв: лідерства; стратегії; персоналу; партнерства і ресурсів; процесів, продуктів і послуг; результатів, які відносяться до споживачів, персоналу і суспільства; ключових результатів [5]. Порівняння діяльності окремого підприємства з моделлю досконалості дає змогу побачити його сильні та слабкі сторони, що, своєю чергою, дасть змогу визначити сфери, які потребують вдосконалення. Керівництво аналізує отриману інформацію і на основі передового досвіду кращих вітчизняних та зарубіжних компаній розробляє власну інноваційну соціально орієнтовану програму. При цьому необхідно застосовувати циклічний підхід, що передбачає повторне оцінювання діяльності підприємства після виконання програми та порів-



**Рис. 1. Рівні формування соціально відповідального підприємства**



**Рис. 2. Піраміда корпоративної соціальної відповідальності [4, с. 42]**

няння з моделлю досконалості, розробку нової програми і т. д.

Опанування надбань різних авторів та наукових шкіл, глибоке усвідомлення логіки побудови теоретичних конструкцій у царині КСВ може і повинне стати запорукою розробки та впровадження сучасних корпоративних проєктів з активізації соціальної відповідальності, які пронизані духом морально-духовних цінностей, корпоративного громадянства і водночас працюють на прирощення соціальних ресурсів, стійкий розвиток бізнес-організацій [6].

Варто зазначити, що без державної підтримки реалізувати на практиці основні принципи ділової досконалості неможливо. Із цією метою необхідно:

- забезпечити сприятливий клімат для вдосконалення діяльності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств;

- активізувати всеукраїнський рух за якість та ділову досконалість;

- сформуванню дієву систему інформаційного забезпечення в галузі ділової досконалості;

- створити розвинену інфраструктуру для надання професійної підтримки бізнесу щодо безперервного вдосконалення діяльності;

- сформувати на загальнодержавному рівні механізм мотивації вдосконалення (нагороди за досконалість, полегшення податкового навантаження, державний захист тощо).

Корпоративна соціальна відповідальність має стати невід'ємною складовою частиною діяльності кожного вітчизняного підприємства. Від рішень у сфері сталого розвитку та вміння їх практичної реалізації залежить успіх компаній у довгостроковій перспективі.

Соціально відповідальний підхід до бізнесу насамперед повинен передбачати:

- задоволення запитів споживачів у безпечній та якісній продукції (послугах);

- гарантування безпеки праці та інвестування в розвиток людського капіталу;

- дотримання законодавства;

- турботу про довкілля;

- ефективне ведення бізнесу з метою підвищення конкурентоспроможності в інтересах підприємства зокрема та суспільства загалом.

Варто зазначити, що добре продумана та ефективно функціонуюча система КСВ дає змогу компаніям не лише робити позитивний внесок у соціальне благополуччя та екологічну стабільність, але й сприяє підвищенню результативності бізнесу. Виділимо основні складові частини позитивного впливу КСВ на підвищення ефективності бізнесу.

1. Покращення корпоративного іміджу. Є найбільш очевидним результатом діяльності підприємств у галузі КСВ, що сприяє росту нематеріальних активів соціально відповідальних компаній, підвищує вартість їх бренду та формує кредит довіри, що в підсумку здійснює позитивний вплив на рівень продаж, якість взаємодії з діловими партнерами та іншими зацікавленими сторонами.

2. Побудова довгострокових відносин із зацікавленими сторонами. Дає змогу виявити очікування усіх зацікавлених сторін щодо форми вияву соціальної відповідальності підприємства. Як наслідок – компанія формує навколо себе позитивне середовище, яке сприяє ефективності її бізнесу за рахунок підтримки з боку широкого кола зацікавлених сторін.

3. Запровадження інновацій. Розуміння потреб зацікавлених сторін дасть змогу бізнесу пропонувати продукцію та послуги, які затребувані суспільством, освоювати нові ринки. У даному разі бізнес є провайдером інновацій передусім у свою основну діяльність, у тому числі через підтримку наукових досліджень, освоєння виробництва соціально значимої продукції. Результатом застосування інноваційного підходу буде підвищення конкурентоспроможності підприємства та ріст ефективності його діяльності.

4. Вихід вітчизняного виробника на світові ринки та залучення іноземних інвестицій. Процес визначення інвестиційної привабливості компаній на світових фондових ринках передбачає врахування їх ефективності в галузі КСВ.

5. Забезпечення економії. Запровадження ресурсозберігаючих технологій із високою продуктивністю створює додаткові можливості економії всіх видів ресурсів та зниження обсягів відходів виробництва, що є на сьогодні дуже актуальним для вітчизняної економіки.

6. Підвищення лояльності персоналу. Створення привабливих умов праці та можливостей для професійного і кар'єрного росту,

формування корпоративної культури, яка ґрунтується на загальнолюдських цінностях, дає змогу залучати та втримувати висококваліфікованих спеціалістів. Як показали останні дослідження, працівники за інших рівних умов надають перевагу соціально відповідальним компаніям-роботодавцям.

7. Підвищення ефективності управління та мінімізація нефінансових ризиків. Урахування екологічних і соціальних аспектів у процесі прийняття управлінських рішень дає компанії змогу розширити горизонти планування своєї діяльності, врахувати більшість ризиків та використати всі наявні можливості, що створює міцне підґрунтя для стійкого довгострокового розвитку підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, корпоративна соціальна відпові-

дальність повинна враховувати інтереси та сприяти підвищенню якості життя всіх зацікавлених сторін компаній, до яких належать співробітники, акціонери, інвестори, клієнти, ділові партнери, органи державної влади тощо та суспільство в цілому. При цьому принципи КСВ повинні запроваджуватися в діяльність компаній на основі системного підходу та мають бути інтегровані у всі її бізнес-процеси.

Перспективами подальших досліджень за темою статті можуть бути: вивчення передового міжнародного та вітчизняного досвіду практичної реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності; дослідження впливу корпоративної соціальної відповідальності на інноваційний розвиток вітчизняних підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт ДП «Укрметртестстандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.csm.kiev.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=633%3A1-iso-26000-&catid=41%3A2009-10-16-12-08-07&lang=uk](http://www.csm.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=633%3A1-iso-26000-&catid=41%3A2009-10-16-12-08-07&lang=uk).
2. Porter M., Kramer M. «Strategy and Society: the Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility»; Harvard Business Review, 2006.
3. Калита П. Сталий розвиток. Корпоративна соціальна відповідальність. Ділова досконалість / П. Калита // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2013. – № 1. – С. 31–36.
4. Carroll A. B. 1991. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organization stakeholders / A. B. Carroll // Business Horizons. –Vol. 34(4). – P. 42.
5. EFQM. Модель Совершенства – EFQM 2010. – К. : УАЯ, 2011. – 35 с.
6. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte\\_2013\\_4\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2013_4_2).
7. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова ; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – К., 2015. – 180 с.
8. Пермінова Г.В. Аналітично-концептуальні підходи до проблеми корпоративної соціальної відповідальності / Г.В. Пермінова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [visnyk-ppsp.kpi.ua/article/view/32124](http://visnyk-ppsp.kpi.ua/article/view/32124).
9. Пермінова А.В. Корпоративна соціальна відповідальність як вимога часу / А.В. Пермінова // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. – 2010. – Вип. 2. – С. 55–64.
10. Новіков В., Жогло В. Програми соціальної відповідальності / В. Новіков, В. Жогло // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2013. – № 1. – С. 26–30.
11. Ярова В.В. Категорія «соціальна відповідальність»: теоретичні джерела, еволюція підходів до визначення, практика розвитку / В.В. Ярова // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 4. – С. 63–69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VAPSV\\_2013\\_4\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VAPSV_2013_4_13).

УДК 338.24

## Актуальні питання управління підприємствами житлово-комунального господарства в сучасних економічних умовах

**Величко В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств,  
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку  
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

**Гайденко С.М.**

асистент кафедри економіки підприємств,  
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку  
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

Статтю присвячено актуальним питанням управління розвитком підприємств житлово-комунального господарства. Проаналізовано та систематизовано основні проблеми розвитку сучасних підприємств житлово-комунального господарства. Досліджено світовий досвід управління житлово-комунальною сферою. Надано рекомендації щодо формування моделі управління розвитком підприємств житлово-комунального господарства.

**Ключові слова:** житлово-комунальне господарство, управління розвитком, ефективність управління, методи управління, стратегія, модель.

Величко В.В., Гайденко С.М. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена актуальным вопросам управления развитием предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Проанализированы и систематизированы основные проблемы развития современных предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Исследован мировой опыт управления жилищно-коммунальной сферой. Даны рекомендации по формированию модели управления развитием предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, управление развитием, эффективность управления, методы управления, стратегия, модель.

Velychko V.V., Gaidenko S.N. TOPICAL ISSUES OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

The article is devoted to topical issues of management of development of the enterprises of housing and communal services. Analyzed and systematized basic problems of development of modern enterprises of housing and communal services. Studied the world experience of management of housing and communal services sphere. Recommendations on formation of model of management of development of enterprises of housing and communal services.

**Keywords:** housing and communal services, management development, effective management, governance, strategy, model.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах перманентних трансформацій та впливу наслідків фінансово-економічної кризи забезпечення розвитку підприємств житлово-комунальної сфери – одне з важливих соціально орієнтованих питань, вирішення якого потребує здійснення узгоджених дій. Житлово-комунальне господарство створює необхідні умови для повноцінного життя та діяльності населення як головної продуктивної сили суспільства, тому результати діяльності підприємств житлово-комунального гос-

подарства визначають соціально-економічні показники розвитку суспільства. Крім того, значення представленої сфери у вітчизняній економіці обумовлено показниками обсягу наданих послуг (щорічно близько 8 млрд. грн.) і вартістю основних засобів (25% від загальної вартості основних засобів, що належать державі) [1].

Сучасний стан підприємств житлово-комунального господарства характеризується зростанням усіх видів заборгованості, значним зносом основних засобів, утрат енер-

гоносіїв тощо. Найгостріші проблеми в галузі пов'язані з: невідповідністю відносин у сфері житлово-комунального господарства змінам в економіці держави і відсутністю системи взаємозв'язків із системою ринкової економіки; недосконалістю системи державного регулювання ринку житлово-комунальних послуг; штучною монополізацією діяльності у сфері будівництва, реконструкції та утримання житла; нерозвиненістю сучасних форм ефективного управління житлом і підприємствами житлово-комунального господарства, відсутністю єдиної технічної політики розвитку житлової та комунальної інфраструктур.

Це зумовлює необхідність проведення структурних реформ, які б забезпечили створення нової економічної моделі експлуатації та розвитку житлового фонду, його надійне та високоякісне обслуговування з урахуванням інтересів споживачів. В іншому разі вартість житлово-комунального обслуговування зростатиме високими темпами на фоні зниження його надійності та якості.

Недосконалість системи управління житлово-комунальним господарством, недостатні темпи реформування призвели до того, що підприємства галузі неспроможні ефективно працювати в сучасних економічних умовах, надавати споживачам послуги рівня та якості, які співставленні із їх вартістю, зростають ризики техногенних аварій. Трансформація в сучасний економічний простір потребує реформування та розвитку житлово-комунального господарства України в цілому з урахуванням національних та регіональних особливостей та досвіду розвинених країн.

Для забезпечення ефективності та результативності управління підприємствами житлово-комунального господарства особливо актуальними є питання оптимізації їх управління на основі позитивних структурних зрушень галузевої, просторової та функціональної систем, відновлення та зміцнення ефективного співробітництва регіонів, зменшення міжрегіональних та міжгалузевих диспропорцій, раціонального використання ресурсів, формування й використання виробничо-господарського потенціалу підприємств житлово-комунального господарства та ін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економіці питання управління підприємствами розглядаються з урахуванням галузевих особливостей, оскільки від особливостей організації процесу виробництва залежить не тільки система управління самим підприємством, а й вплив результатів його

діяльності на господарський комплекс держави.

Проблеми забезпечення розвитку підприємств житлово-комунального господарства висвітлені в роботах П.П. Борщевського, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, О.В. Димченко, О.О. Євсєєва, В.І. Логвиненка, О. П. Хом'яка та інших учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості робіт зосереджено увагу на теоретичному аналізі систем управління розвитком підприємств житлово-комунального господарства без урахування рівня впливу різних зовнішніх та внутрішніх факторів.

Аналіз вітчизняних наукових досліджень та публікацій показав, що недостатньо уваги приділено системним дослідженням управління розвитком підприємств житлово-комунального господарства на різних економічних рівнях, що зумовлює актуальність даної наукової статті.

Отже, потрібно зробити детальний аналіз існуючих систем управління розвитком підприємств житлово-комунального господарства, виявити проблеми і прогалини, з'ясувати шляхи їх якнайшвидшого та найвигіднішого вирішення з точки зору економіки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою цієї статті є розробка рекомендацій щодо формування моделі управління розвитком підприємств житлово-комунального господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У роботах науковців і фахівців обґрунтовано теоретико-методологічні положення щодо розробки стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Водночас залишаються не вирішеними питання щодо реалізації стратегії на житлово-комунальних підприємствах, розробки відповідних механізмів та моделей її впровадження, враховуючи особливості взаємодії зі споживачами, постачальниками, державними органами влади та зацікавленими особами та ін.

Заслуговує на увагу теоретичний підхід, запропонований С.І. Дорогунцовим, П.П. Борщевським, Б.М. Данилишином, які для забезпечення управління підприємствами житлово-комунальним господарством і підвищення ефективності й результативності його функціонування розглядають житлово-комунальне господарство як багаторівневу систему, що охоплює різні територіально-просторові комплекси [2].



Подібну точку зору висловлює і В.І. Логвиненко, який визначає напрями, що дадуть змогу підвищити ефективність управління житлово-комунального господарства (рис. 1).

Слід зазначити, що для зміцнення ефективності управління В.І. Логвиненко фокусує увагу на розробці механізму управління підприємствами житлово-комунального господарства на основі реалізації відповідних принципів:

- єдності методологічних підходів до формування складових частин представленої механізму;

- оптимальності структури органів управління;

- можливості постійної трансформації елементів організаційно-економічного механізму та здійснення впливу на них відповідно змінам, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;

- чіткої структуризації елементів організаційно-економічного механізму управління за галузевою та територіальною ознаками;

- інформаціології як основної умови інформатизації науково-технічного прогресу та соціально-економічного розвитку держави в цілому і підприємств зокрема [3].

Для підвищення рівня керованості функціонування підприємств житлово-комунального господарства деякі автори зосереджують увагу на необхідності моделювання відповідних показників і процесів, що відбуваються у житлово-комунальному господарстві. Так, О.О. Євсєєва використовує методику прогнозування розвитку підприємств житлово-комунального господарства (на прикладі Харківського регіону) [4]. Для цього вона розробила відповідні моделі: лінійні, логарифмічні, поліноміальні, ступеневі, експоненціальні. Крім того, науковець для уточнення прогнозу пропонує здійснювати багатофакторний кластерний та кореляційний аналіз, що, на її думку, підвищить ефективність управління житлово-комунальними підприємствами.



Рис. 1. Напрями підвищення ефективності управління підприємствами житлово-комунального господарства [3]

У сфері управління підприємствами житлово-комунального господарства О.П. Хом'як указує на необхідність створення нових спеціалізованих організаційно-управлінських структур, які дадуть змогу створити умови для зростання результативності діяльності комунальних підприємств [5]. Проте цей підхід має неоднозначний характер, оскільки в системі житлово-комунального господарства створена та функціонує значна кількість організаційних підрозділів, одні з яких є рудиментами радянської системи (наприклад, житлово-експлуатаційні контори), інші, так звані «нові» організаційні підрозділи, які формуються останнім часом (об'єднання співвласників багатоквартирних будинків). Поряд із цим, їх функціонування характеризується низькою ефективністю (житлово-експлуатаційні контори) й розвиненістю (об'єднання співвласників багатоквартирних будинків). Важливим завданням у сфері управління підприємствами житлово-комунального господарства є оптимізація існуючої системи управління, підвищення ефективності їх функціонування, забезпечення контролю над їх діяльністю та ін.

У результаті узагальнення теоретичних підходів встановлено, що в сучасних наукових дослідженнях у сфері управління підприємствами житлово-комунального господарства особлива увага приділяється: програмам розвитку житлово-комунального господарства, використанню сценарного підходу до функціонування житлово-комунальних підприємств, формуванню основних принципів управління підприємствами житлово-комунального господарства (історизму, єдності, політики розбудови міста та його складників, комплексності, оздоровлення екологічного середовища, пріоритетності, варіантності, об'єктивності оцінки функціонування підприємствами ЖКГ), визначення та вдосконалення системи показників розвитку господарства [6].

Для оптимізації системи управління підприємствами житлово-комунального господарства пропонується вдосконалювати муніципальне управління підприємствами житлово-комунального господарства шляхом підвищення ефективності функціонування Дирекції єдиного замовника по управлінню житловим фондом і прилеглими територіями.



Рис. 2. Блоки багаторівневої системи управління інформаційними потоками на підприємствах житлово-комунального господарства



Рис. 3. Результати впровадження нових технологій на підприємствах житлово-комунального господарства [1]

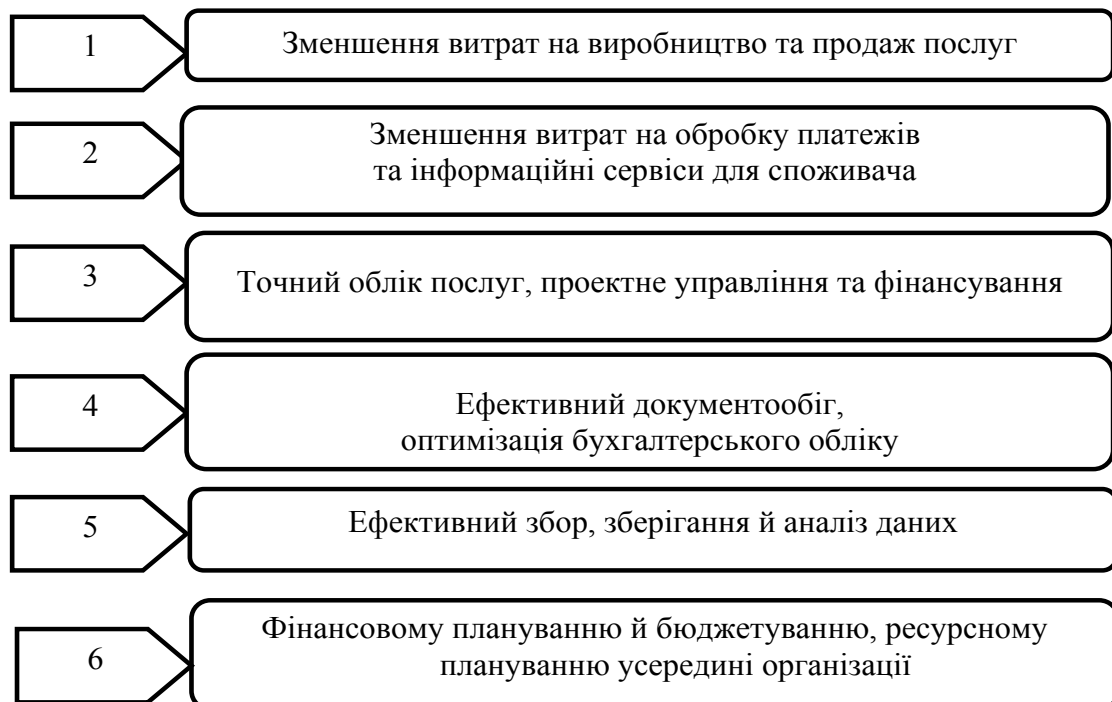


Рис. 4. Методи управління житлово-комунальним господарством

Існуюча структура повинна трансформуватись в управляючу компанію, де її функціонування залежить від якості наданих послуг і технічного стану житлового фонду.

Слід зазначити, що за останні роки підвищується значення інформатизації функціонування й розвитку підприємств житлово-комунального господарства. У цьому контексті заслуговує на увагу точка зору О.В. Димченко, яка для підприємств житлово-комунального господарства пропонує впровадити або вдосконалити систему інформатизації на основі використання сучасних інформаційних систем і технологій. Так, розглядається інформатизація як процес планомірного та керованого формування в суспільстві і його економічній структурі якісно нового рівня інформаційної культури, побудованої на розширенні мережі комп'ютерних систем, розвитку комунікацій і практичному освоєнні в бізнесі, економіці та суспільстві нових інформаційних технологій і ресурсів для вирішення поточних і стратегічних життєво важливих завдань [1].

На підприємствах житлово-комунального господарства для підвищення ефективності та результативності використання інформаційних потоків О.В. Димченко пропонує розробляти багаторівневі системи, в яких на основі відповідного нормативно-правового базису визначаються такі блоки (рис. 2).

Запропонована система дає змогу забезпечити управління потоками інформації на всіх рівнях функціонування підприємств житлово-комунального господарства. Крім того, виділяючи окремі блоки в системі, менеджмент може впливати на негативні явища й попереджувати їх виникнення на житлово-комунальних підприємствах. У рамках розробленої системи управління інформаційними потоками на підприємствах житлово-комунального господарства доцільним є використання відповідних інструментів та організаційних структур:

- білінгових систем;
- державного реєстру населення;
- єдиного розрахункового вікна;
- геоінформаційних технологій;
- розрахункових центрів та ін.

Таким чином, у результаті дослідження О.В. Димченко робить висновок про те, що впровадження нових технологій на підприємствах житлово-комунального господарства дасть змогу підвищити рівень управління, реагування на негативні явища, зменшити витрати щодо надання послуг, збільшити результативність діяльності (рис. 3).

Під час здійснення управління підприємствами житлово-комунального господарства

необхідно враховувати чинники географічного середовища на основі теорії «географічного детермінізму», яка полягає у тому, що природні сили визначають напрями суспільного виробництва, враховуючи особливості географічного розміщення житлово-комунальних підприємств [7].

Для забезпечення управління, реалізації основних напрямів розвитку підприємств житлово-комунального господарства пропонується використовувати інструментарій, який базується на відповідних методах (рис. 4).

Для забезпечення ефективності управління підприємствами житлово-комунального господарства особлива увага фокусується на сукупності взаємопов'язаних дій, які спрямовані на:

- визначення територіальних особливостей функціонування об'єктів житлово-комунальним послуг;
- методи управління підприємствами ЖКГ;
- аналіз основних напрямів та виявлених особливостей функціонування підприємств житлово-комунального господарства;
- забезпечення моніторингу якості, кількості та фінансової основи наданих послуг;
- планування й забезпечення стратегічного розвитку підприємств житлово-комунального господарства;
- моделювання систем управління підприємствами житлово-комунального господарства;
- застосування інформатизованих систем;
- сучасні управлінські технології;
- використання сучасної матеріальної та технологічної бази під час надання житлово-комунальних послуг, побудову нових систем і ремонті існуючих;
- використання сучасного, адаптованого кадрового потенціалу на підприємствах житлово-комунального господарства [8].

Тому на підприємствах житлово-комунального господарства для зростання ефективності та результативності управління пропонується забезпечити активне впровадження й реалізацію положень стратегій розвитку за здійснення відповідної трансформації системи управління.

У цьому контексті основними напрямами формування та реалізації стратегії розвитку є забезпечення результативності наданих житлово-комунальних послуг, зниження собівартості, зростання ефективності використання ресурсів, скорочення рівня їх утрат, перерахування податку на додану вартість на житлово-комунальні послуги населенню на

відновлення основних засобів комунальних об'єктів і мереж, здійснення постійних заходів із проведення агітаційної роботи, реалізація напрямів щодо зниження та попередження несвоєчасного погашення наданих послуг, проведення інформаційної роботи за напрямками забезпечення важливості та значення підприємств житлово-комунального господарства, застосування інноваційних технічних та технологічних засобів, створення умов для залучення інвестицій.

При цьому увага фокусується на підготовці та використанні методично-нормативних документів для реалізації положень Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [9], що дає змогу перейти на договірні засади розвитку підприємств житлово-комунального господарства, суттєво підвищує відповідальність регіональних і місцевих органів влади за розвиток цієї сфери. Водночас запропоновані дії дають змогу розробити нові та впровадити існуючі комплексні програми розвитку підприємств житлово-комунального господарства, забезпечити ефективно цільове використання бюджетних коштів.

На підприємствах житлово-комунального господарства ефективність функціонування забезпечується через реалізацію управлінських дій на основі здійснення бюджетної децентралізації, зміцнення місцевої фінансової бази житлово-комунального господарства та ін. Окрім того, для підвищення відповідальності місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за розвиток підприємств житлово-комунального господарства та створення прозорої системи взаємовідносин місцевих органів влади з управлінськими структурами житлово-комунального господарства запроваджується комплексний моніторинг усіх сторін функціонування підприємств житлово-комунального господарства і формування та використання коштів місцевої громади на основі уніфікованої системи. Поряд із цим доцільно створити відкриту електронну базу даних, яка буде доступна для кожного громадянина і даватиме вичерпну інформацію про ресурси, економіку, інвестиційну діяльність та розвиток підприємств житлово-комунального господарства, напрями використання ресурсів громади, рівень реалізації програм та ін.

Застосування досвіду управління підприємствами житлово-комунального господарства розвинених країн Європейського Союзу та світу дасть змогу розширити потенційні можливості для активізації нових форм і напрямів

взаємного співробітництва у сфері житлово-комунального господарства, залучення регіонів та суб'єктів економічної діяльності України до реалізації спільних проектів та одержання фінансової підтримки таких проектів із боку Європейського Союзу.

У системі управління підприємствами житлово-комунального господарства особлива увага фокусується на формуванні кадрового потенціалу, який відповідав би сучасним напрямкам розвитку підприємств житлово-комунального господарства. У цьому контексті слід указати на підвищення якості професійної підготовки кадрів для системи управління підприємствами житлово-комунальним господарством. Окрім того, у цьому процесі зростає роль місцевих органів влади у зміцненні потенціалу регіонального та місцевого розвитку та його ефективному використанні. Під час формування кадрового потенціалу необхідно вдосконалювати систему підготовки та перепідготовки кадрів, здійснення підвищення їх кваліфікації із формуванням і запровадженням чітких вимог до кваліфікаційних характеристик працівників, що зайняті на підприємствах житлово-комунального господарства.

Для забезпечення управління пропонується розробити та впровадити систему індикаторів і регуляторів стану та розвитку підприємств житлово-комунального господарства на основі виявлення особливостей внутрішнього й зовнішнього середовища, територіального розташування, природних умов, рівня соціально-економічного розвитку регіону та ін. При цьому увага фокусується на показниках результативності діяльності, формування та спрямування витрат, рівня ефективності використання активів житлово-комунальних підприємств, структури та застосування джерел фінансування, рівня оплати наданих послуг, використання відповідних ресурсів, що в сукупності дасть змогу комплексно підійти до стратегії управління підприємствами житлово-комунального господарства.

**Висновки з цього дослідження.** У контексті розробки та реалізації стратегії управління підприємствами житлово-комунального господарства визначаються можливості використання сценарного підходу розвитку представлених підприємств із визначенням напрямів пріоритетного розвитку. При цьому слід розробити та впровадити модель управління підприємствами житлово-комунального господарства, визначити умови їх застосування, враховуючи аспекти нега-

тивного впливу наслідків фінансово-економічної кризи, технологію ведення бізнесу, особливості організаційної структури, організацію праці робітників, напрями та схеми здійснення договірних відносин і взаємодії із зацікавленими особами. Модель управління підприємствами ЖКГ формується на основі комбінування англійської, німецької та французької моделей, базується на принципах децентралізації повноважень, забезпечення дерегуляції, формування ринкових відносин, більш активне застосування таких організаційних форм, як об'єднання власників житла

у різні групи на конкурсних засадах, використання концесії, оренди, зростання конкуренції, впровадження системи договірно-правових відносин. У рамках моделі управління особливе значення мають розробка, вдосконалення та впровадження сучасних інформаційних технологій у системі житлово-комунального господарства на основі багаторівневих інформаційних систем, що дають змогу підвищити якість формування та використання інформаційних потоків, наданих послуг, реагування на негативні явища та прискорити процеси розвитку галузі в цілому.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : [монографія] / О.В. Димченко. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 356 с.
2. Продуктивні сили України: прогноз розвитку і розміщення на період до 2010 року : у 2-х т. / С.І. Дорогунцов, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин. – К. : РВПС, 2000. – Т. 1. – 292 с. ; Т. 2. – 286 с.
3. Логвиненко В.І. Методологічні підходи щодо особливостей реформування і розвитку житлово-комунального господарства регіону / В.І. Логвиненко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/16\\_NTP\\_2008/Economics/33730.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_NTP_2008/Economics/33730.doc.htm).
4. Євсєєва О.О. Моделювання розвитку регіональної системи ЖКГ / О.О. Євсєєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Natural/Vetp/2011\\_35/index.html](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Natural/Vetp/2011_35/index.html).
5. Хом'як О.П. Організаційно-економічний механізм розвитку житлово-комунального господарства : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.П. Хом'як. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2008. – 20 с.
6. Григорович А.В. Програмне управління розвитком житлово-комунального господарства міста : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / А.В. Григорович ; Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України. – К., 2006. – 20 с.
7. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
8. Васильєва Н.В. Жилищная сфера крупного города: проблемы управления и стратегия развития / Н.В. Васильева. – СПб. : СПбГИЭУ, 2002. – 276 с.
9. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/2850-15>.

УДК 658.012.4(075.8): 65.014.1:334.025

## Адміністративний менеджмент як один із напрямів сучасного менеджменту

**Герасимьяк Н.В.**

кандидат економічних наук, доцент  
Луцький національний технічний університет

**Волинчук Ю.В.**

кандидат економічних наук, доцент  
Луцький національний технічний університет

У статті обґрунтовано актуальність формування системи адміністративного менеджменту на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано та узагальнено підходи багатьох зарубіжних і вітчизняних учених до визначення понять «адміністрування» та «адміністративний менеджмент». Сформульовано авторське бачення змісту адміністрування та адміністративного менеджменту.

**Ключові слова:** менеджмент, адміністрування, бізнес-адміністрування, управлінський процес, адміністративний менеджмент.

Герасимьяк Н.В., Волинчук Ю.В. АДМИНИСТРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье обоснована актуальность формирования системы административного управления на отечественных предприятиях. Проанализированы и обобщены подходы многих зарубежных и отечественных ученых к определению понятий «администрирование» и «административный менеджмент». Сформулировано авторское видение содержания администрирования и административного менеджмента.

**Ключевые слова:** менеджмент, администрирование, бизнес-администрирование, управленческий процесс, административный менеджмент.

Herasymiak N.V., Volynchuk Yu.V. ADMINISTRATIVE MANAGEMENT AS ONE OF THE DIRECTIONS OF MODERN MANAGEMENT

In the article the urgency of formation of administrative management system in domestic enterprises is substantiated. Authors analyzed and summarized the approaches of many foreign and domestic scientists regarding the definition of «administration» and «administrative management». There is formulated author's vision of the content of administration and administrative management.

**Keywords:** management, administration, business administration, management process, administrative management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Незважаючи на те що адміністративний менеджмент як наука зародився давно (кінець XIX – початок XX ст.), дискусія щодо визначення суті адміністративного менеджменту не вщухає і до сьогодні. Це пов'язано з наявністю різних підходів до розуміння суті адміністрування. Низька продуктивність праці на вітчизняних підприємствах зумовлена передусім недостатньою ефективністю управління персоналом, що супроводжується низькими дисципліною праці та виконавчою дисципліною персоналу, тобто низькою ефективністю адміністрування. Якщо дана проблема не буде вирішена, то впровадження сучасних технологій адміністративного менеджменту на вітчизняних підприємствах не дасть позитивних результатів. Сьогодні підтримати ефективність діяльності підприємства можна за раху-

нок упровадження системи адміністративного менеджменту, що направлена на вирішення управлінських проблем, що виникли на вітчизняних підприємствах. Основоположність цієї системи для підприємства підкреслює актуальність та важливість розкриття змісту адміністративного менеджменту в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження адміністративного менеджменту, можна вважати, тільки розпочалися. Вони представлені працями Б.В. Новікова, Г.Ф. Сініок, П.В. Круш, Л.Я. Колдіної, А.М. Фомічова, Д. Смітбурга, В. Томпсона, А.В. Райченка, Г.І. Дібноса, О.Р. Шарка та ін. Аналіз наукової літератури дав змогу визначити найменш вивчені області та проблеми, які потребують найбільш детального розгляду. Зокрема, до таких авторами віднесено відсутність чіткого розуміння змісту адміністрування

та єдиного підходу до трактування суті адміністративного менеджменту.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у дослідженні існуючих підходів до визначення поняття «адміністративний менеджмент» та формуванні авторського комплексного підходу до трактування даного поняття.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виділення адміністративного менеджменту як окремого типу менеджменту відбулося наприкінці ХХ ст. [22]. Адміністрування є одним із найважливіших ресурсів керівництва та управління. На практиці спочатку відбувається процес формування функцій адміністрування, а вже за ним слідує створення відповідних органів. Зміст адміністрування є досить широким. Так, адмініструванню передусім притаманний спектр різних видів діяльності, що включає в себе різного роду фактори впливу, зокрема економічні. Повноваження щодо їх застосовування надані винятково керівництву підприємства. По-друге, у діяльності кожного керівника, у тому числі й того, що не входить в адміністрацію, використовуються різноманітні методи та форми регламентування, формалізації, контролю, що розкривають зміст процесу адміністрування. Ці форми та методи використовуються всією адміністрацією підприємства. Адміністрація покликана виконувати представницькі функції, безпосередньо управляти її функціонуванням, забезпечувати взаємодію з підвідомчими їй формуваннями.

Працездатність та стійкість управлінських підрозділів, їх здатність забезпечувати реалізацію поставлених завдань та функцій багато в чому залежать від узгодженості та збалансованості усієї сукупності процесів, що повинні здійснюватися в рамках робіт, що виконуються. Економічна енциклопедія дає тлумачення терміну «адміністрування» (від лат. *administro* – керую) як керівництво, управління. У негативному значенні – керівництво, що засноване на примусових методах управління, нав'язуванні волі вищих посадових осіб нижчим, виданні наказів на здійснення певних робіт без логічного обґрунтування, на підставі суб'єктивних рішень [17].

Бізнес-адміністрування – це процес управління прибутковою або неприбутковою організацією, так щоб вона залишалася стабільною і продовжувала зростати [5]. Воно включає в себе багато сфер починаючи з операцій з управління та багато різних ролей, що пов'язані з бізнес-управлінням, у тому числі: підтримка бізнесу, офіс-менеджер і головний

виконавчий директор (СЕО). Більшість компаній мають окрему групу адміністраторів. Згідно з даним підходом, основними напрямками, що включені в галузь ділового адміністрування, є логістика, маркетинг, економіка, людські ресурси (HR) та управління. Великі корпорації, як правило, мають принаймні одного адміністратора для кожної області.

Американський сайт Wikipedia подає таке трактування даного поняття [4]: адміністрація бізнесу включає в себе роботи щодо управління бізнес-операціями і прийняття рішень, а також щодо ефективної організації людей та інших ресурсів, що спрямовані на досягнення загальних цілей і завдань. У цілому адміністрування належить до більш широкої функції управління, що передбачає адміністрування фінансів, персоналу і послуг.

Адміністрування в широку розумінні являє собою застосування визначених засобів впливу та притаманне всім членам адміністрації [15]. Форми адміністрування використовуються не тільки всіма учасниками апарату управління, але й виробництва всередині та поза організацією. Адміністрування являє собою комплекс необхідних для будь-якого суб'єкта дій щодо формалізації, регламентування, контролю та забезпечення виконання запланованого [15]. Таким чином, під адмініструванням пропонуємо розуміти управлінський процес дотримання комплексу правотворюючих положень, обмежень, процедур та інших форм визначення дій персоналу, що забезпечують стабільний ріст підприємства чи організації. Згідно із системним підходом, під об'єктом адміністрування пропонуємо розуміти персонал [22], а згідно з процесним підходом – взаємозв'язок, стосунки, функції, процедури, норми, документи, структури, органи, форми [15].

Наукова дискусія навколо суті поняття «адміністрування» впливає на невизначеність і наявність різних підходів науковців до трактування дефініції «адміністративний менеджмент». Чимало науковців асоціюють даний термін із терміном «адміністративно-державне управління» або з терміном «організаційна діяльність у сфері управління соціально-технічними системами». Для науки адміністративного управління щодо її області дослідження існує два підходи [10]: «область управління, що займається цілями, функціями і проблемами організаційних компонентів як єдиного цілого. Це визначення охоплює всі структурні одиниці – від корпорації в цілому до самого невели-



Таблиця 1

**Підходи науковців до розкриття дефініції «адміністративний менеджмент»**

<b>Автор / Джерело</b>	<b>Зміст поняття</b>
Л.Ю. Гордієнко [10]	Адміністративний менеджмент можна визначити як науку та практичну діяльність про адміністративну діяльність. До функцій адміністративного менеджменту належать також забезпечення діяльності адміністрації, що пов'язано з організацією роботи усіх підрозділів
С.С. Велешук [8]	Під адміністративним менеджментом, відповідно до його сучасного концептуального підходу, слід розуміти управлінську діяльність, яка передбачає встановлення, підтримку штатних параметрів функціонування організації шляхом чіткої формалізації, суворої регламентації, контролю і регулювання діяльності трудового колективу що направлена на вирішення зовнішніх завдань, досягнення цільових орієнтирів, забезпечення стійкості організації в зовнішньому середовищі
А.Н. Фомічов [21, с. 217]	Адміністративний менеджмент – один з основних напрямів сучасного менеджменту, який вивчає адміністративно-розпорядчі форми управління
Б.В. Новіков, Г.Ф. Сініок, П.В. Круш [13, с. 10]	Сучасний етап розвитку менеджменту об'єднує й ефективне ділове адміністрування, і менеджмент людських ресурсів, і менеджмент бізнесу для гармонійного розвитку суспільства
Д. Бодді, Р. Пейтона [9, с. 766]	Адміністративний менеджмент (administrative management) – управління, що спирається не стільки на особисті якості індивідів, скільки на інститути і встановлений порядок
І.С. Фоломкіна [20]	Адміністративний менеджмент – специфічна категорія і вид діяльності, що включає в себе всі інструменти і навички управління в умовах формальних організацій. Структурованість відносин у рамках таких організацій є специфічною відмінністю адміністративного управління як діяльності
Міненко М.А.[12]	Варто відмітити, що AMS – це менеджмент для вищої управлінської ланки, який поєднує відразу дві складові частини: master of business administration (MBA) (сучасне ділове адміністрування) та master of public administration (MPA) (сучасне публічне адміністрування). Тобто AMS сьогодні – це MBA +MPA. Таке поєднання дієвих елементів є ознакою того, що управління підприємством нового зразка в умовах ринкової економіки набагато складніше, ніж в умовах командно-адміністративної системи, і потребує розуміння впливу не тільки економічного, а й соціального та політичного складників суспільства на фактори внутрішнього середовища
И.А. Василенко [7]	Асоціює з адміністративно-державним управлінням
В.Д. Бакуменко Л.М. Усаченко, В.І. Тимцуник, О.В. Червякова [14]	Адміністративний менеджмент – суспільна наука управління, яка вивчає державне управління, управлінські процеси, взаємовідносини між органами виконавчої влади, а також їх взаємодію із зовнішнім середовищем
О.Р. Шарко [22]	Адміністративний менеджмент – тип менеджменту, націлений на організацію і забезпечення управлінського процесу в умовах ситуаційного управління
Теорія управління [18]	Адміністративний менеджмент – це тип менеджменту, головною метою якого є розробка й ухвалення управлінських рішень, розподіл завдань між виконавцями та контроль їх виконання
<a href="http://www.businessdictionary.com/">http://www.businessdictionary.com/</a> [1]	Адміністративний менеджмент – це процес створення інформаційних систем і контролю над інформаційними потоками в рамках організації
<a href="http://study.com/">http://study.com/</a> [3]	Адміністративне управління пов'язане з формуванням та безпосереднім управлінням організацією
Е.Ж. Ferreira [2]	Адміністративний менеджмент охоплює процеси та ресурси, які потрібно зібрати, розпоряджатися, підтримувати, захищати, та такі, що дають змогу здобути інформацію, яка використовується підприємством.*Адміністративне управління – це управління інформацією через людей. Інформація має центральне значення для всіх процесів управління і людських ресурсів, які найкраще використовують цю інформацію, щоб додати їй значення. Більшість працюючих фахівців і всі менеджери мають деякий елемент адміністративного управління в межах своїх робочих місць

кого підрозділу або сектора у відділі» (Р.Ч. Девіс, консультант із питань управління і професор по організації бізнесу в університеті штату Огайо, США); «для науки про адміністративне управління такою областю будуть різні підрозділи апарата державного управління й у досить невеликому ступені – органи влади (останні лише в разі виконання ними функцій явно адміністративного характеру» [11, с. 11].

Деякі з підходів до розкриття змісту поняття «адміністративний менеджмент» систематизовано в табл. 1. Аналіз вищеподаних підходів науковців дає змогу підтвердити думку, що частина з них трактують адміністративний менеджмент в руслі лише державного управління (І.А. Василенко, В.Д. Бакуменко, Л.М. Усаченко, В.І. Тимцуник, О.В. Червякова), а інші – стосуються підприємств та організацій усіх форм власності, державних організацій та установ, органів місцевого самоврядування, некомерційних організацій, громадських об'єднань. Тобто останній підхід дає більш ширше трактування.

У розрізі останнього під адміністративним менеджментом розуміють одну з додаткових функцій загального менеджменту на підприємстві. Також є підхід, згідно з яким адміністративний менеджмент передбачає організацію роботи управлінського персоналу. До адміністративного менеджменту відносять функції та обов'язки керівництва вищого рівня (топ-менеджмент) [19]. У зарубіжних джерелах [1; 2] адміністративний менеджмент асоціюється з управлінням інформаційними потоками. Погоджуємося з думкою О.Р. Шарко [22, с. 241], що адміністративний менеджмент відповідає за організацію і регулювання управлінського процесу, а загальний менеджмент –

за систему управління на підприємстві в усіх функціональних галузях.

В.М. Пахомов, О.С. Томин виділили основні риси, які відрізняють адміністративний менеджмент від загальної теорії і практики управління [16]:

- переважне застосування лінійної або лінійно-функціональної систем управління;
- чітка ієрархія;
- формалізований спосіб ухвалення та фіксації управлінських рішень;
- чітке розмежування посадових повноважень, закріплене у вигляді наказів і посадових інструкцій;
- розподіл влади (тобто будь-яка, навіть дуже високопоставлена, посадова особа завжди підконтрольна іншій особі або вищестоящому органу управління).

Проведене дослідження змісту адміністративного менеджменту дає змогу сформулювати таке трактування даного поняття. На нашу думку, виходячи із запропонованого трактування змісту адміністрування, адміністративний менеджмент є функціональним підвидом менеджменту, що націлений на організацію і забезпечення управлінського процесу, розподіл та контроль над виконанням розпоряджень на підприємстві чи організації.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, для більш глибокого дослідження суті адміністративного менеджменту на основі аналізу літературних джерел було сформульовано трактування поняття «адміністративний менеджмент» та виділено його основні риси. Подальший розвиток даної теми пропонується проводити в напрямі вивчення перспектив розвитку адміністративного менеджменту на вітчизняних підприємствах, враховуючи вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Businessdictionary [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.businessdictionary.com/>.
2. Ferreira E.J. Administrative management [Electronic resource] / E.J. Ferreira, A.W. Erasmus, D. Groenewald. – 2nd ed. – Lansdowne [South Africa] : Juta Academic, 2009. – Access mode: <https://books.google.com.ua/>.
3. Study [Electronic resource]. – Access mode : <http://study.com/>.
4. Wikipedia. The free encyclopedia [Electronic resource]. – Access mode : <https://en.wikipedia.org>.
5. Wisegeek [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.wisegeek.com/>.
6. Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон ; под ред. Ю.Н. Каптуревского ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 816 с.
7. Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия : [учеб. пособ.] / И.А. Василенко ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Логос, 2000. – 200 с.
8. Велешук С.С. Концептуальні підходи до визначення функцій та класифікації методів адміністративного менеджменту / С.С. Велешук // Ефективна економіка. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1952>.

9. Гордієнко Л.Ю. Адміністративний менеджмент : [конспект лекцій] / Л.Ю. Гордієнко. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 116 с.
10. Ковалевски С. Научные основы административного управления / С. Ковалевски ; пер. с польск. под ред. Л.Н. Качалиной. – М. : Экономика, 1979. – 232 с.
11. Міненко М.А. Сучасні підходи до побудови ефективної системи адміністративного менеджменту підприємства / М.А. Міненко // Економіка та держава. – 2012. – № 12. – С. 4–7.
12. Новіков Б.В. Основи адміністративного менеджменту : [навч. посіб.] / Б.В. Новіков, Г.Ф. Сініок, П.В. Круш. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 506 с.
13. Основи адміністративного менеджменту : [навч. посіб.] / В.Д. Бакуменко [та ін.] ; за заг. ред. Л.М. Усаченко. – К. : Інтерсервіс, 2013. – 148 с.
14. Общий и административный менеджмент : [пособие для подготовки к экзамену] / С. Юсупова [и др.]. – М. : Дашков и Ко, 2013. – 384 с.
15. Пахомов В.М. Концептуальні основи адміністративного менеджменту / В.М. Пахомов, О.С. Тomin // Розвиток соціальних комунікацій та правове регулювання модернізації освіти в контексті євроінтеграції України : мат. Всеукраїнської науково-практичної конференції (Івано-Франківськ, 20–22 травня 2015 р.). – Івано-Франківськ, 2015. – С. 59–67.
16. Словопедія: економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopectia.org.ua/38/53392/377011.html>.
17. Теория управления : [демонстр. учеб. пособ.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://cde.osu.ru/demoversion/course124/1\\_0.html](http://cde.osu.ru/demoversion/course124/1_0.html).
18. Теорія і практика ділового адміністрування : [навч. посіб.] / Г.І. Дібніс [та ін.]. – Луганськ : Ноулідж, 2009. – 488 с.
19. Фоломкіна І.С. Адміністративний менеджмент : [конспект лекцій для студентів денної і заочної форм навчання ІЕУ напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент»] / І.С. Фоломкіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2014. – 101 с.
20. Фомичев А.Н. Административный менеджмент : [учеб. пособ.] / А.Н. Фомичев. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2003. – 228 с.
21. Шарко О.Р. Виявлення місця адміністративного менеджменту в науці за допомогою типологічного аналізу / О.Р. Шарко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 1(190). – Ч. 1. – С. 239–245.

## Складові сучасної маркетингової політики розподілу продукції підприємства

Гречуха А.О.

аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі  
Національного університету біоресурсів та природокористування

У статті висвітлено актуальність вивчення маркетингової політики розподілу для роботи підприємств в умовах ринкової економіки. Проаналізовано завдання МПР та їх класифікацію у працях вітчизняних і закордонних вчених. Привернуто увагу до того факту, що комплекс маркетингових заходів, які використовуються при плануванні, виробництві та просуванні продукції, є невід'ємною складовою маркетингової політики розподілу. Наголошено на необхідності інтеграції маркетингу в процеси планування, виробництва та просування товару. Запропоновано два підходи для поділу сучасної маркетингової політики на складові. Зазначено сильні та слабкі сторони кожного із запропонованих методів.

**Ключові слова:** маркетингова політика розподілу, складові сучасної маркетингової політики розподілу, маркетингові дослідження.

Гречуха А.О. СОСТАВЛЯЮЩИЕ СОВРЕМЕННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье освещена актуальность изучения маркетинговой политики распределения для работы предприятий в условиях рыночной экономики. Проанализированы задачи МПР и их классификация в работах отечественных и зарубежных ученых. Привлечено внимание к тому факту, что комплекс маркетинговых мероприятий, которые используются при планировании, производстве и продвижении продукции, является неотъемлемой составляющей маркетинговой политики распределения. Отмечена необходимость интеграции маркетинга в процессы планирования, производства и продвижения товара. Предложены два подхода для разделения современной маркетинговой политики на составляющие. Указаны сильные и слабые стороны каждого из предложенных методов.

**Ключевые слова:** маркетинговая политика распределения, составляющие современной маркетинговой политики распределения, маркетинговые исследования.

Grechukha A.O. THE COMPONENTS OF MODERN MARKETING DISTRIBUTION POLICY

The article describes the relevance of the study of marketing distribution policy for enterprises in a market economy. The work analyzes the objectives of MDP and its classification in the work of Ukrainian and foreign scientists. Attention is drawn to the fact that the set of marketing activities, which are used in the planning, production and promotion of products, is an integral part of distribution policy in marketing. It is also proposed two approaches for the separation of modern marketing policy components. The strengths and weaknesses of each method are discussed in this work.

**Keywords:** marketing distribution policy, components of a modern marketing distribution policy, marketing research.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Комплексний розвиток та оптимізація усіх процесів діяльності підприємства є запорукою високого показника його фінансової стабільності в умовах ринкової економіки. Особливим сегментом такої діяльності є маркетингова політика розподілу, яка не лише напряму впливає на планування і вибір каналів розподілу, а й опосередковано на всі процеси виробництва й розповсюдження товару – починаючи від побудови каналів розподілу сировини і закінчуючи отриманням відгуків і побажань після продажу товару. Маркетингова політика розподілу також дає можливість для інтеграції комплексу маркетингових захо-

дів, що супроводжують товар на всіх стадіях його існування.

Останнім часом сталися суттєві зміни в економічній ситуації в Україні, зокрема втрачено ринки збуту в Росії, відбувається зростання собівартості виробництва продукції, вихід української продукції на нові закордонні ринки, зокрема ЄС. Такі обставини вимагають постійного вивчення шляхів оптимізації існуючих та створення нових інструментів просування товарів. Вивчення складових сучасної маркетингової політики розподілу допоможе зрозуміти можливі шляхи розвитку вітчизняних підприємств у цьому напрямі. Зміцнення позицій на вже зайнятих ринках та вихід на

нові ринки збуту здатні активізувати подальший розвиток підприємства та удосконалення механізмів його роботи, що потребує наукових досліджень у даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

**Поняття маркетингової політики розподілу** (далі – МПР) з'явилося в середині ХХ-го ст. З того часу в його концепцію було внесено багато змін та доповнень. Серед вчених, які зробили значний внесок в його розвиток, можна зазначити Біловодську О.А., Гудзенко Н.М., Ель-Ансарі А.І., Кофлан Т.Н., Крикавського Є.В., Павленко А.Ф., Петруня Ю.Є., Примак Т.О., Рябчик А.В., Штерн Л.В. та ін. У їхніх працях викладено підходи до розуміння сутності та значення політики розподілу, запропоновано пропозиції побудови ефективної системи розподілу та шляхи подолання проблем, що перед нею виникають. Проте аналіз наукових праць закордонних та українських науковців дозволяє зробити висновок, що визначення самого поняття маркетингової політики розподілу є неоднозначним. А складові сучасної МПР та її місце в процесі виробництва та просування товару потребують додаткового вивчення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Актуальність вищезазначених питань визначили вибір теми та цільове спрямування даного дослідження. Метою статті є дослідження складових сучасної МПР та визначення її місця в процесі виробництва та просування товару.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З'явившись у 1960 р. у якості частини концепції "Marketing mix", поняття МПР розвивалося і видозмінювалося разом із розвитком маркетингу. Аналіз публікацій наукових праць дозволяє зауважити, що при виробничій концепції трактування розвитку підприємства політика розподілу була майже тотожною до збутової політики і вживалася більшістю авторів виключно як система заходів з планування, побудови та управління каналами розподілу. Її основною та єдиною функцією було фізичне переміщення від виробника до кінцевого споживача. Але така думка на сьогоднішній день є застарілою.

З розвитком ринкових відносин відбувалося і збільшення ролі маркетингу у діяльності підприємств. Інструменти маркетингу інтегрувалися в кожний етап планування, виробництва та продажу товару. З часом стало зрозуміло, що просування, продаж та післяпродажне обслуговування клієнта домінує над виробництвом товару.

Паралельно з цим змінюється й поняття маркетингової політики розподілу, яка тепер включає також комплекс маркетингових заходів та інструментів, що активно використовуються на всіх стадіях життєвого циклу товару. Підбиваючи підсумки останніх наукових робіт з цієї тематики [1–7] та дослідивши зміну думки науковців, автор пропонує наступне визначення поняття МПР.

МПР – це комплекс заходів, що включає в себе маркетингову складову, спрямованих на ефективне планування, організацію, регулювання та контроль створення і доставки продукції та послуг споживачам з метою задоволення їхніх потреб і отримання прибутку.

Оскільки головною метою даного дослідження є складові частини сучасної маркетингової політики розподілу, розглянемо це питання більш детально.

Для розуміння складових частин сучасної МПР розглянемо, яким чином пропонують її використовувати та які задачі ставлять перед МПР науковці. При дослідженні публікацій можна виділити два основні типу поділу таких завдань. За масштабом завдань вони поділяються на тактичні та стратегічні. За цільовим змістом завдання поділяють на логістичні, дистрибуційні та збутові. В якості прикладу цільового розподілу можна розглянути розподіл, що пропонує Біловодська О.А.:

– логістичні: створення інтегрованої системи регулювання та контролю за товарним рухом і потоками, що його супроводжують (фінансовими, інформаційними тощо), яка забезпечувала б своєчасність, високу якість постачання і необхідну кількість продукції споживачам; формування системи закупівель сировини, матеріалів тощо; визначення технології фізичного переміщення товарів; координація й організація товароруку (оброблення замовлень, упакування, комплектація, консервування, складування, створення необхідних товарно-матеріальних запасів та їх підтримання, отримання і відвантаження товарів, транспортування продукції); розроблення способів управління рухом товарів; організація перед- і післяпродажного обслуговування; виконання усіх замовлень з найвищою якістю й у стислі терміни та ін.;

– дистрибуційні: дослідження, формування, обґрунтування й ефективне функціонування каналів розподілу і товароруку; встановлення збалансованості між потребами і можливостями закупівлі й виробництва; вибір методів, каналів і структури розподілу та формування систем товароруку; аналіз форм і

методів роботи посередників у каналах; вибір і ведення політики розподілу в умовах конкуренції; визначення стратегії переміщення товарів; планування процесу реалізації продукції та ін.;

– Збутові: організація діяльності у каналі збуту; узгодження політики продажу товарів кінцевим споживачам з політикою їх виробництва; організація роботи з кінцевими споживачами та ін.[2, с. 143].

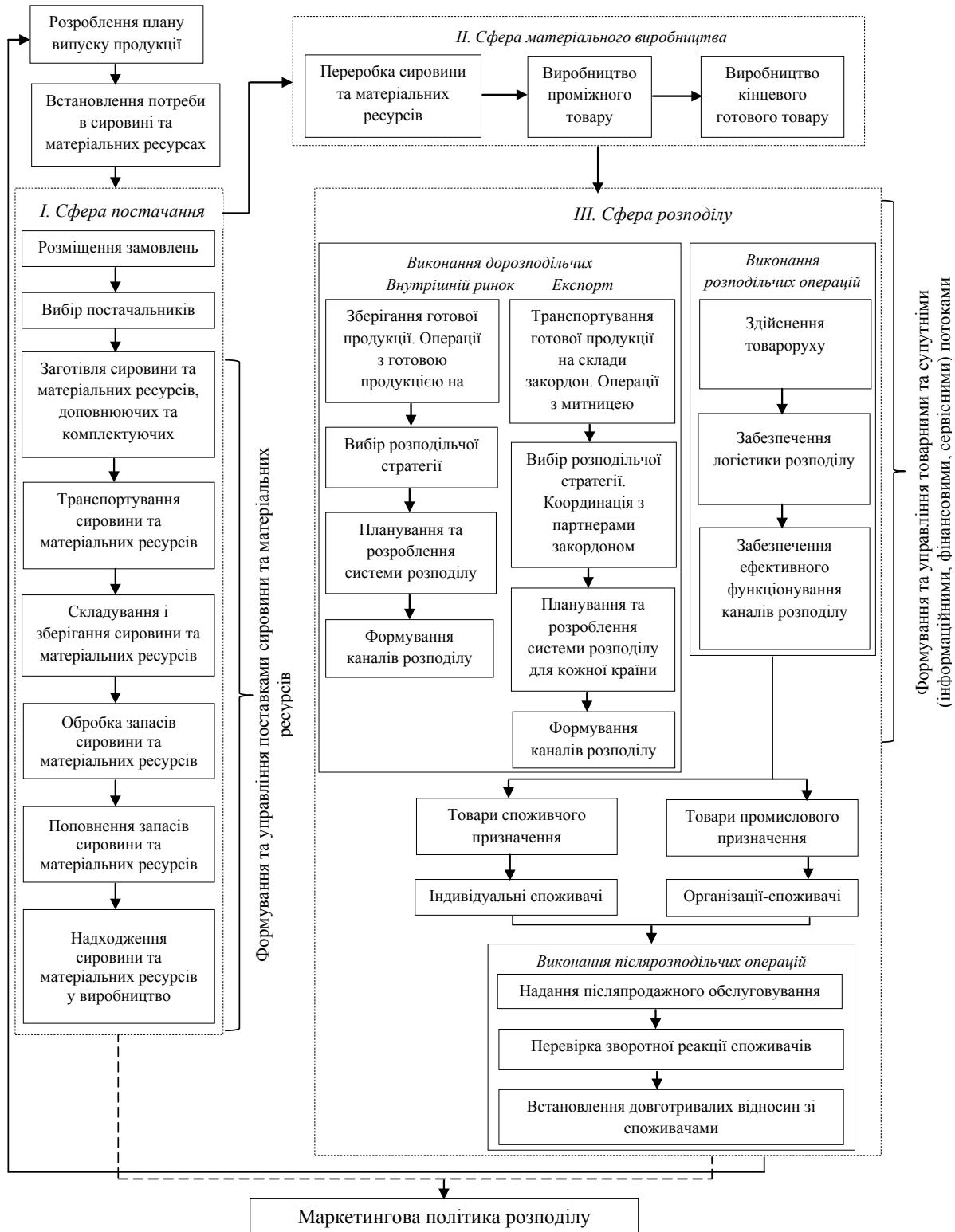


Рис. 1. Місце МПР в економічній діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [7, с. 295]

Поділ за масштабом досліджують в своїх працях Петропавлівська С.Є., Гаркавенко С.С. Зрозуміло, що тактичні завдання є більш детальними планами реалізації стратегії, що обрало підприємство. Стратегічні завдання пов'язані з формуванням та організацією каналів збуту: прогнозом планування перспективних каналів збуту; вибором прямого чи непрямого каналу збуту; вибором оптимальних каналів збуту, маршрутів збуту, розміщення складських приміщень.

До тактичних завдань політики розподілу включають: роботу з наявними клієнтами і залучення нових; пошук і відбір комерційних пропозицій на поставку товару; виконання замовлень і логістика відвантажень (визначення маршрутів збуту, перевірка наявності товарних запасів, засоби стимулювання збуту і т. і.) [3, с. 411].

Як можна помітити, і в першому, і в другому випадках приділяється увага роботі з кінцевим споживачем, стимулюванню збуту, роботі з клієнтами після продажу товару. Тобто ми

ще раз переконуємося, що маркетингова політика розподілу в сучасному розумінні є більш широким поняттям, що включає не тільки фізичне переміщення товару, але й комплекс маркетингових заходів, і супроводжує товар протягом всіх фаз життєвого циклу. Розуміння цих факторів є важливим для дослідження складових сучасної ефективної маркетингової політики розподілу.

На рисунку 1 схематично вказано інтегрованість МПР у процеси економічної діяльності підприємства. Можна цілком обґрунтовано припустити, що комплекс маркетингових інструментів і заходів, що є частиною МПР, більшою чи меншою мірою потрібний на всіх етапах життєвого циклу товару.

Виходячи з цього, доцільно здійснити поділ маркетингової політики розподілу за життєвими фазами товару (об'єкта). У такому випадку можна виділити наступні складові МПР.

По-перше, ті, що відповідають завданням аналізу ринку, планування товару, створення

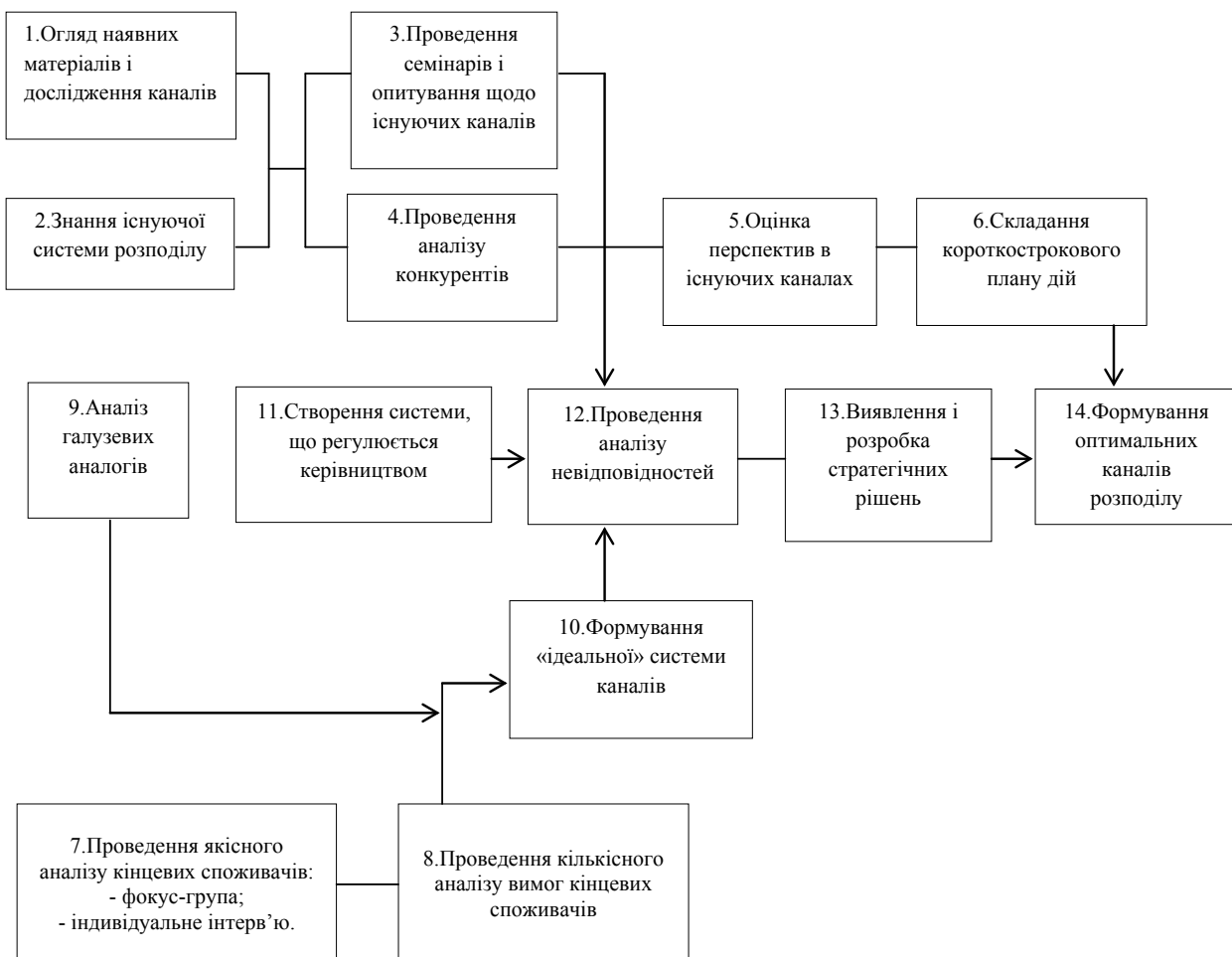


Рис. 2. Аналітичний підхід до розробки систем розподілу, орієнтованих на клієнта, за Штерном [8, с. 62]

каналів постачання сировини, переміщення сировини безпосередньо до місця виробництва. У цій частині будуть необхідні як маркетингові інструменти (дослідження ринку, аналіз та оцінювання результатів маркетингових досліджень), так і функція побудови та контролю каналів фізичного переміщення сировини.

Друга складова – виробництво товару. В ній маркетингова політика розподілу задіяна найменше, але залишається у вигляді роботи із залишками сировини, складською логістикою, розподіленням готової продукції для подальшого розповсюдження.

Третя складова МПР – це продаж продукції, де на маркетингову політику розподілу покладається завдання планування, створення та контролю каналів розподілу. Паралельно відбувається робота з посередниками та торговою мережею, а також з кінцевими споживачами.

Остання складова – робота в післяпродажний період, збирання інформації для подальшої роботи, отримання відгуків та побажань від партнерів та клієнтів. Тобто це маркетингова комунікаційна складова політики розподілу.

У такий спосіб можна виділити складові МПР в залежності від фаз життєвого циклу товару. Але можна використати й інший спосіб, що базується на цільовому призначенні задач, які ставляться перед МПР.

На основі сформульованого нами раніше визначення МПР та з урахуванням поділу задач МПР за цільовим направленням, пропонуємо аналітичний підхід до розробки систем розподілу (рис. 2).

З вищеперерахованого можна зробити висновок, що МПР охоплює значно більше, ніж виключно фізичне переміщення товару. Однією з її складових є робота з клієнтом, збір інформації, її аналіз, що в подальшому використовується в процесі планування та виробництва товару.

Тобто спираючись на цільові задачі МПР, можна виділити наступні її складові: комплекс маркетингових досліджень; інструменти вибору, планування, побудови та контролю каналів розподілу для забезпечення фізичного переміщення товару; робота зі споживачами та партнерами під час та після продажу товару; побудова та оптимізація каналів транспортування сировини до місця виробництва; надання зворотної інформації від споживачів та посередників для подальшого використання у діяльності підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Основною метою діяльності підприємства є задо-

волення потреб споживача та отримання прибутку. В умовах ринкової економіки йде постійне загострення боротьби серед виробників за прихильність споживачів. Однією з можливостей створення конкурентних переваг підприємства є вдосконалення його маркетингової діяльності та роботи з формування каналів розподілу.

Глибоке розуміння складових маркетингової політики розподілу, її складових дозволяє більш ефективно та продуктивно використовувати наявні ресурси для подальшого розвитку підприємства.

У науковій роботі було досліджено роботи вітчизняних та закордонних вчених, що присвятили свої роботи висвітленню цієї теми. В результаті аналізу було виявлено декілька можливостей поділу МПР на складові частини. Запропоновано два можливих підходи, що мають свої переваги та недоліки.

Перший підхід – виділення складових частин, спираючись на фази життєвого циклу товару. Він включає усі стадії, починаючи від етапу планування виробництва до етапу роботи зі споживачами вже після продажу товару. Перевагами цього підходу є чітке розмежування у часовому просторі і можливість впливати на окремі компоненти МПР, виходячи безпосередньо з тактичних цілей та завдань саме на даний момент. Таким чином, керівництво підприємства має можливість швидко реагувати на події ринку та вносити зміни до початкового плану в залежності від потреб.

Другий запропонований варіант базується на цільовому поділі завдань, які вчені ставлять для вирішення перед МПР. При такому підході стає легшим планування всього комплексу заходів в залежності від завдань, що стоять саме перед вибраним компонентом. Це дозволяє створювати план роботи на весь життєвий цикл товару, а комплекс заходів МПР буде являти собою сукупність цільових завдань та методів їх вирішення.

Обидва методи мають свої переваги та недоліки. Зрозуміло, що на практиці існування кожного з них у чистому вигляді малоімовірно, але перевага одного чи іншого в роботі кожного окремо взятому підприємства буде помітна.

Вищенаведене обумовлює практичну цінність дослідження маркетингових каналів на продовольчому ринку України.

Сучасний стан національної економічної системи створює відчутний вплив на переробні підприємства та призводить до жорсткої оптимі-



зації усіх бізнес-процесів, що викликає потребу в науково-методичному забезпеченні напрямів підвищення ефективності механізму формування та функціонування маркетингової політики розподілу, поділу її на складові для подальшого покращення роботи кожного елемента.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 294 с.
2. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу / О.А. Біловодська. – К. : Знання, 2011. – 495 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] – 4-е вид., доп. – К.: Лібра, 2006. – 717 с.
4. Крикаєвський Є.В. Логістика: компендіум і практикум / [Є.В. Крикаєвський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чорнописька] – К.: Кондор, 2009. – 338 с.
5. Луцій О.П., Васюткіна Н.В. Маркетингові дослідження ринку продуктів харчування: організаційно-методичний аспект діяльності суб'єктів господарювання / О.П. Луцій, Н.В. Васюткіна. – К.: Видавництво Європейського ун-ту, 2006. – 224 с.
6. Павленко А.Ф., Войчак А.В. П 12 Маркетинг: [підручник]. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
7. Сигида Л.О. Дослідження ролі та значення маркетингової політики розподілу в діяльності підприємства / Л.О. Сигида // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 5(15). – С. 293–298. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goo.gl/8QcCOL>.
8. Штерн Л.В. Маркетинговые каналы : Пер. с англ. / [Л.В. Штерн, А.И. Эль-Ансари, Э.Т. Кофлан]. – 5-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 621 с.

## Методологія формування стратегії управління витратами газорозподільних підприємств

**Грубяк С.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств та корпорацій  
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням формування стратегії управління витратами газорозподільних підприємств, на основі якої визначаються основні взаємозалежності між результатами і витратами на їх досягнення. Визначено стратегічне становище газорозподільних підприємств за окремими видами послуг на газовому ринку. Запропоновано послідовність формування стратегії управління витратами газорозподільних підприємств.

**Ключові слова:** стратегія, газорозподільне підприємство, витрати, управління, ефективність, формування, стратегічні цілі.

Грубяк С.В. МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ГАЗО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования стратегии управления затратами газораспределительных предприятий, на основе которой определяются основные взаимозависимости между результатами и затратами на их достижение. Определено стратегическое положение газораспределительных предприятий по отдельным видам услуг на газовом рынке. Предложена последовательность формирования стратегии управления затратами газораспределительных предприятий.

**Ключевые слова:** стратегия, газораспределительное предприятие, затраты, управление, эффективность, формирование, стратегические цели.

Hrubyak S.V. METHODOLOGY OF FORMATION OF STRATEGY MANAGEMENT COST OF GAS DISTRIBUTION COMPANIES

The article is devoted to topical issues of formation of the gas distribution companies cost management strategy, based on which are determined by the basic relationship

between their achievement and effort. Defined strategic position of the gas distribution companies for certain types of services in the gas market. A sequence of formation of cost management strategies gas distribution companies.

**Keywords:** strategy, gas distribution company, cost management, efficiency, formation of strategic objectives.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У загальній системі показників, які характеризують ефективність функціонування газорозподільних підприємств (ГРП), вагоме значення мають витрати на виробництво і постачання газу споживачам. У режимі жорсткої економії газу та постійного підвищення цін на нього проблема управління витратами набуває особливого значення.

В умовах економічної невизначеності управління витратами ГРП не тільки набуває особливої актуальності, але й стратегічного характеру. Останній аспект зумовлює необхідність зосередження уваги менеджерів на питаннях, пов'язаних із прогнозуванням можливих витрат підприємств на середню і довгострокову перспективи з урахуванням можливих змін у макроекономічній та галузевій ситуації, потреб та якісних вимог споживачів продукції і послуг ГРП.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика підвищення ефективності функціонування газотранспортних підприємств висвітлювалась у працях С. Король, Л. Гораль, О. Гудими, М. Данилюка, Б. Данилишина, І. Діяка, А. Єременка, С. Клименка, В. Коненка. Однак механізми підвищення ефективності функціонування ГРП, а саме підходи до формування стратегії управління витратами ГРП, не розглядались достатньою мірою. Отже, існує потреба у подальших дослідженнях даного питання та розробці стратегії управління витратами газорозподільних підприємств.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даного дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегії управління витратами газорозподільних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У ринковій економіці рівень витрат на виробництво і реалізацію продукції або послуг споживачам вважається основним критерієм у забезпеченні рентабельності та конкурентоспроможності підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках, тому інтереси виробників спрямовані на те, щоб за мінімуму витрат на виробництво і реалізацію продукції забезпечувати якісні показники роботи підприємств, знижувати ціни на продукцію і послуги, у результаті чого зміцнювати свої позиції на ринках збуту. Саме в цих напрямках здійснюються інтенсивні пошуки раціональних систем управління витратами промислових підприємств [1; 3, с. 54]. У теоретичних і методологічних аспектах у вітчизняній економіці набуває доволі широкого визнання системний підхід в управлінні витратами, який дає змогу структурувати їх за напрямками перенесення на окремі види продукції і окремі стадії її виробництва та реалізації; аналізувати за елементами та статтями витрат, визначаючи найбільш проблемні етапи виробничих процесів, інтегрувати витрати з усіх ділянок виробництва і розглядати їх як інтегральний показник, що є структуроутворюючим у системі управління витратами й ефективністю роботи підприємства в цілому.

Управління витратами газорозподільних підприємств не тільки складний процес за своєю сутністю, а й доволі специфічний, зумовлений галузевими особливостями та реальною ситуацією, що склалась на вітчизняних ринках газових ресурсів.

На нашу думку, діючи на вітчизняних газорозподільних підприємствах системи управління витратами неефективні, оскільки не стимулюють виробників до їх раціонального використання. Економічні мотивації, які мають спонукати керівництво ГРП до економії витрат на кожній ділянці виробництва і постачання газу споживачам, поки що не спрацьовують належною мірою. У галузі спостерігаються процеси зростання витрат на одиницю виробленої продукції або наданих послуг. При цьому компенсація наростання витрат відбувається переважно за рахунок підвищення цін на продукцію і послуги, тобто за рахунок споживачів. З іншого боку, вітчизняні газорозподільні компанії перебувають у скрутному економічному становищі внаслідок низької платіжної дисципліни з боку споживачів газу. Заборгованість за спожитий газ є на теперішній час одним із проблемних питань у побудові ефективної системи управління витратами вітчизняних газорозподільних підприємств.

Зростання дебіторської заборгованості за спожитий газ спонукає ГРП збільшувати кредиторську заборгованість, ускладнює розв'язання проблем технічного удосконалення виробничих процесів, створює проблеми для ефективного розвитку газотранспортної системи в Україні в цілому і в першу чергу – її зовнішньоекономічної діяльності. За таких умов виникає запитання: чи правомірно сьогодні ставити питання про формування ефективної системи управління витратами газорозподільних компаній? На нашу думку, незважаючи на складність економічної ситуації, де функціонують ГРП, і наявність великої кількості факторів, що негативно впливають на їх розвиток (а розв'язок проблемних питань виходить за межі компетенції та можливостей досліджуваних суб'єктів господарювання), актуальність і необхідність управління витратами наростають.

Розглядаючи систему управління витратами як складову частину більш загальної системи управління ефективністю функціонування ГРП, слід окреслити її функції і завдання та взаємозв'язки із забезпеченням ефективності господарювання:

- управління витратами охоплює сукупність функцій, пов'язаних з обліком, контролем, плануванням та стимулюванням персоналу ГРП;
- організаційна структура управління витратами є похідною від загальної системи управління ефективністю функціонування ГРП і має в цілому забезпечуючий характер, але при цьому повинна розв'язувати самостійні, властиві тільки тій системі завдання. Так, до завдань системи управління витратами ГРП мають входити:
- визначення витрат на обслуговування газових потоків та їх транспортування споживачам;
- визначення критичних величин витрат на виробництво продукції, надання послуг споживачам газотранспортних ресурсів, що задовольняють умови ефективності господарювання;
- визначення оптимальних співвідношень між витратами і результатами господарювання з позицій забезпечення ефективності функціонування газорозподільних підприємств;
- визначення витрат на забезпечення надійності, безпечності та вчасності постачання газу ГРП споживачам;
- аналіз раціональності використання витрат на різних етапах транспортування його споживачам;

- виявлення технічних, технологічних та комерційних втрат газу і відповідно витрат підприємств на їх покриття;

- визначення витрат газу на технологічні потреби ГРП та їх частки у загальних витратах виробництва;

- планування величини витрат на виробництво і надання послуг споживачам газу з позицій забезпечення умов ефективного функціонування ГРП тощо.

У системі управління витратами ГРП визначальна роль має належати інформаційному забезпеченню, до функцій якого входять [2, с. 146]:

- облікові операції, що фіксують рух і основні параметри транспортування газових потоків від газотранспортних до газорозподільних компаній, від них – до кінцевих споживачів газу;

- встановлення нормативної бази, що характеризує норми витрат на різних етапах транспортування газових потоків до споживачів; використання газу на технологічні потреби ГРП;

- установа і фіксація відхилень у використанні витрат на обслуговування газових потоків, продуктів і послуг ГРП у процесі їх надання споживачам.

Ефективність управління витратами ГРП значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення: вчасності, повноти і достовірності інформації про газопостачання споживачів та надходження грошових ресурсів за спожитий газ на рахунки підприємств.

Відсутність синхронності або принаймні узгодженості в русі газових потоків споживачам і від них грошових затрат на рахунки ГРП за спожитий газ значно ускладнює забезпечення умов ефективного функціонування останніх, але не виключає можливості покращання ситуації на основі розробки запобіжних заходів, котрі нівелюють зазначені розбіжності. Для ГРП важливо встановити категорії споживачів газу, оцінити їх платоспроможність, визначити лаг часу між споживанням газу й оплатою за надані послуги та надходженням грошових потоків на рахунки підприємств. На основі проведення ретроспективного аналізу руху газових потоків і грошових затрат можна визначити не тільки реальну ситуацію, що характеризує розбіжності в часі між наданням послуг ГРП та їх оплатою споживачами, а й розробити відповідну стратегію поведінки газотранспортних компаній стосовно конкретних споживачів. Слід при цьому

враховувати, що з часом, незважаючи на монопольне становище ГРП, споживачі газу будуть пред'являти до постачання газових послуг більш жорсткі вимоги до якості, безпеки та ціноутворення їх вартості. Отже, у визначенні вартості послуг і продукції газорозподільних компаній щораз більша роль буде відводитись ретельному обґрунтуванню витрат, пов'язаних з їх виробництвом і реалізацією споживачам.

Специфічними особливостями функціонування ГРП та їх взаємовідносин зі споживачами газу, крім зазначених аспектів, є такі:

- безальтернативність у виборі постачальників газу – газотранспортних компаній як основних постачальників газу;

- обмеженість у використанні економічних важелів та інструментів впливу на поведінку споживачів газу;

- посилені вимоги до забезпечення вчасності постачання газу споживачам, включаючи екологічну, протипожежну безпеку та якість наданих послуг.

За цих умов основні завдання управління витратами ГРП зводяться до пошуку оптимальних співвідношень між фінансовими результатами підприємства і витратами на їх досягнення, виділяючи при цьому грошові потоки за видами наданих послуг та продааних споживачам продуктів.

Залежно від часткового періоду завдання управління витратами ГРП доцільно розподіляти на стратегічні, тактичні та поточні.

Завдання стратегічного управління мають довготерміновий перспективний характер і формуються на базі загальної стратегії розвитку ГРП. Основою для побудови стратегії управління витратами мають слугувати прогностичні показники розвитку підприємств, результати аналізу і прогнозів можливих змін на ринках газових послуг у газотранспортному комплексі України, чинному законодавстві, що регулює розвиток галузі й економіки в цілому. Розроблення стратегії управління витратами ГРП базується на прогностичній інформації, що має вірогідний характер. На даному етапі важливо правильно вибрати орієнтири розвитку газорозподільних підприємств, визначити стратегічних споживачів та постачальників газу.

В основу побудови стратегії повинна закладатись укрупнена модель, на базі якої фіксуються основні взаємозалежності між результатами і витратами на їх досягнення, причому має забезпечуватись основна умова стратегічного розвитку ГРП – під-

вищення ефективності господарювання за дотримання таких показників, як надійність газопостачання, якість послуг та вчасність і повнота забезпечення ними споживачів. Визначення якісних показників та управління ними передбачає необхідність розрахунку коефіцієнтів безвідмовності, ритмічності обслуговування споживачів, рівня (повноти) задоволення потреб споживачів тощо. Важливою умовою під час розроблення стратегії розвитку ГРП має стати поступове покращання якісних характеристик їх роботи. Важливим моментом у розробленні стратегії розвитку ГРП, а відповідно, і витрат на його реалізацію, є проведення маркетингових досліджень та виявлення на цій основі перспектив розвитку стратегічних споживачів газу, можливих змін у потребах газових ресурсів, можливість появи нових споживачів, змін у попиті на газові послуги на газових ринках тощо.

Під час формування стратегії розвитку ГРП важливого значення набуває інформація, що дає можливість виявити нові потреби споживачів газу, включаючи рівень забезпеченості їх лічильниками, потреби в ремонті побутової та технічної апаратури і техніки, пов'язаних з експлуатацією газу, рівень забезпеченості газовими послугами певних територій тощо.

Для визначення прогнозних показників витрат, необхідних для реалізації стратегічних завдань розвитку ГРП, важливо проаналізувати величину витрат газу в мережі на стадії споживання та обґрунтувати заходи щодо їх зниження на базі проведення модернізації газотранспортних та газорозподільних мереж, використання нових технологій і засобів виробництва.

Визначення доцільності використання новацій передбачає оцінку ефективності їх упровадження. Методологічною основою для вирішення таких завдань можуть бути методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів [3]. Головною умовою для відбору найкращих варіантів інновацій є досягнення стратегічних цілей розвитку ГРП за зниження витрат на їх реалізацію, покращання умов праці та забезпечення екологічної і експлуатаційної безпеки.

У результаті розробленої стратегії управління витратами керівництво ГРП має отримати чіткі відповіді на такі запитання:

- яка величина витрат потрібна для реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства (у тому числі з розбивкою на конкретні періоди реалізації цілей у часі);

- обґрунтування найбільш раціональних джерел фінансування стратегічних напрямів розвитку підприємства;

- визначення структури витрат із виділенням необхідних обсягів позикового капіталу;

- оцінка ефективності реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства і вибір найдоцільніших варіантів їх реалізації;

- прогнозування основних економічних параметрів

виробничо-господарської діяльності ГРП у результаті реалізації стратегічних цілей його розвитку.

Послідовність розроблення стратегії розвитку ГРП та її ув'язка з підсистемою управління витратами показана на рис. 1.

Процес розроблення стратегії розвитку ГРП доцільно розділити на чотири етапи:

- визначення стратегічного становища ГРП за окремими напрямками;

- визначення узагальнюючої оцінки впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність ГРП;

- визначення стратегічних альтернатив;

- вироблення стратегії, що має задовольнити потреби регіону у послугах ГРП, раціонально використовувати газові ресурси та забезпечувати потреби споживачів.

Стратегічна політика ГРП стосовно витрат на забезпечення реалізації його стратегічних цілей на означених етапах має підпорядкований характер, спрямований на виявлення найбільш ефективних варіантів реалізації стратегічних цілей, вирішуючи при цьому локальні завдання побудови раціональних, фінансових і грошових потоків, визначення реальних та потенціальних інвесторів тощо.

Після прийняття колективом ГРП стратегії розвитку та її формалізації у техніко-економічних параметрах стратегія управління витратами набуває іншого характеру. Основними завданнями цієї системи стає розроблення механізмів управління інвестиціями, операційними витратами, визначення джерел фінансування, оцінка ефективності використання витрат.

Стратегічні завдання у сфері управління витратами стають вихідною інформацією для системи поточного управління ними виходячи з поточних завдань розвитку ГРП.

В умовах ринкової економіки ключовим фактором у визначенні ефективності використання витрат є методологія визначення цін на продукцію і послуги. Враховуючи специфіку галузі та прийняту у державі методологію ціноутворення на продукцію і послуги

ГРП, слід зазначити, що діюча система ціноутворення не стимулює виробників до того, щоб знижувати витрати на виробництво та надання послуг, оскільки їх фактичний рівень є основою для визначення цін. Монопольне становище ГРП у наданні послуг фізичним та юридичним особам на безальтернативній основі теж не сприяє створенню конкурентного середовища на кінцевому етапі реалізації газу і послуг стосовно забезпечення потреб споживачів, що значно звужує можливості впливу споживачів на економічну поведінку ГРП як монополістів. Деякі функції щодо захисту інтересів споживачів в Україні виконують органи місцевої влади, пред'являючи вимоги до забезпечення населення газом. Однак при цьому держава надає доволі багато пільг в оплаті за газові послуги значної частини населення, які мають доходи менше встановленого рівня. Певні пільги окремим верствам населення надаються і в інших державах, але в Україні ці питання мають масовий характер, заплутані в оформленні документів, що ускладнює облік оплати за спожиті послуги, надані ГРП, прогнозування можливих обсягів надходжень найближчу перспективу, а отже, й оцінку ефективності використання витрат. Пільги, надані окремим малозабезпеченим верствам населення, мають компенсуватись за рахунок державного і місцевих бюджетів, але і в цих питаннях нині є багато невідпра-

цьованих позицій, що негативно впливають на діяльність ГРП, знижуючи ефективність результатів господарювання. Зниження прибутковості роботи підприємств будь-якої галузі, як відомо, призводить до звуження бази оподаткування, зниження надходжень до бюджету, у підсумку держава несе втрати від такої політики ціноутворення, оподаткування та планування витрат на виробництво. У найповнішій формі ці недоліки проявились у газовій промисловості, зокрема на кінцевій стадії споживання продукції та послуг.

Ураховуючи реальну фінансову ситуацію в галузі і в країні в цілому, слід констатувати, що підвищення ефективності діяльності ГРП може реально здійснюватись за рахунок повнішого використання інструментів і важелів ринкової економіки, зокрема закріплення власного становища на регіональних газових ринках на основі укладення довготермінових контрактів зі стратегічними споживачами газових ресурсів – юридичними особами енергогенеруючих та промислових компаній; удосконалення економічних відносин із суб'єктами комунальної теплоенергетики, котрі нині є основними боржниками ГРП.

Зниження залежності ефективності діяльності ГРП від платоспроможності населення потребує впровадження нових механізмів обліку доходів населення. Розв'язання такої проблеми в цілому виходить за межі можливостей та компетенції ГРП і має стати важли-

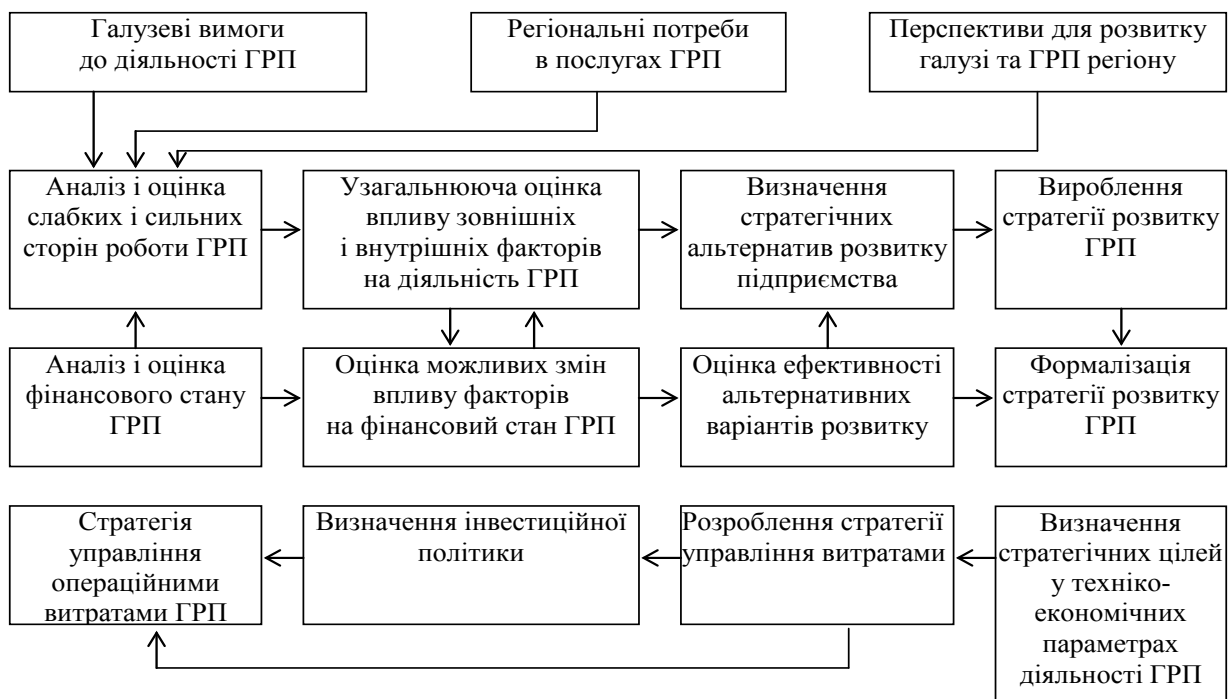


Рис. 1. Послідовність формування стратегії управління витратами ГРП

вим завданням владних структур регіонального рівня, включаючи й органи податкової адміністрації. На нашу думку, на регіональному і місцевому рівнях необхідно створити систему обліку зайнятості населення, доходів основних верств населення з виділенням категорії малозабезпечених людей, які не здатні оплачувати послуги газорозподільних компаній, інші види комунальних і соціальних послуг. Створення таких систем обліку має сформувати важливу вихідну інформацію для різних систем соціального забезпечення, переходу від загальних до адресних механізмів соціального захисту населення. Для газорозподільних компаній створення системи обліку малозабезпечених верств населення з розбивкою по регіонах обслуговування ГРП становитиме важливу інформацію для прогнозування можливих надходжень за спожитий ними газ та можливі величини заборгованості цієї категорії споживачів. Це дасть можливість завчасно приймати рішення щодо управління грошовими затратами за спожитий газ і послуги ГРП у напрямі «споживачі – ГРП», визначати критичні для підприємства ситуації, які загрожують збитковості і банкрутству. Відсутність такої інформації сьогодні не дає змоги розробляти ефективні механізми управління витратами та знижує відповідальність керівництва ГРП за збитковість функціонування суб'єктів господарювання. Достатньо зазначити, що жодне з існуючих підприємств, що надають газопостачальні послуги споживачам, за роки формування ринкових відносин не збанкрутувало, а продовжує функціонувати в режимі збитковості, що свідчить про невідосконаленість та слабкість впливу ринкового середовища в газотранспортному комплексі.

Розробляючи фінансову стратегію ГРП зі споживачами, слід урахувати зміни (позитивні або негативні), які можуть відбутись у перспективі у сфері не тільки їх доходів і видатків, а й власних витрат.

В Україні як на підприємствах, що використовують газ, включаючи населення, так і на підприємствах, які його видобувають, зберігають, транспортують та реалізують споживачам, використовуються переважно енергозатратні технології. Розв'язання проблеми виходить за межі стратегії розвитку галузі, зачіпає інтереси споживачів газу. Отже, і шукати шляхи розв'язання проблем, пов'язаних із реалізацією політики енергозбереження в країні, слід на принципах системного підходу, аналізуючи можливі

резерви зниження витрат на різних етапах видобування, виробництва і споживання енергопродуктів та послуг. Використовуючи зарубіжний досвід, у газовій промисловості доцільно запровадити диференційований підхід до формування ціни на газ і послуги ГРП залежно від раціональності використання ресурсів газу споживачами та на власні потреби постачальників.

Таким чином, ціна на газ повинна формуватись із двох складників: тарифу на газ, що встановлюється державою, у даному разі НКРЕ, й оплати за спожитий газ понад установлені нормативи. Надбавка до ціни наднормативного рівня використання газу може наближатись до середньоєвропейської величини вартості газу. Однак при цьому слід урахувати можливість попиту на газ та перехід споживачів на альтернативні види паливно-енергетичних ресурсів. Важливо встановити такі межі цього показника, які мали б стимулювати зниження витрат газу на одиницю виробленої продукції, послуг або на душу населення за визначений період часу.

Важливим етапом у розробленні стратегії розвитку ГРП та управління витратами є визначення сильних і слабких сторін у роботі підприємств, виокремлення основних факторів, дія яких у перспективі буде визначальною. На цьому етапі доцільно використати методологію аналізу, яка широко застосовується у зарубіжних фірмах, так званий SWOT-аналіз. Сутність його полягає у визначенні параметрів ГРП, які можна віднести до сильних і слабких сторін, включаючи загрозливі фактори для перспектив розвитку підприємств. Це дасть можливість сконцентрувати увагу на реалізації сильних сторін підприємств, визначити фактори успіху (КФУ) та завчасно вжити заходів стосовно зниження негативного впливу слабких сторін в їх роботі.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, методологія формування стратегій управління витратами ГРП передбачає використання маркетингових досліджень у напрямках вивчення потреб споживачів у регіоні, галузевої політики в ціноутворенні; визначення стратегічного становища ГРП за окремими видами послуг на регіональних газових ринках; виявлення слабких і сильних сторін підприємства, альтернативних варіантів задоволення потреб споживачів; розроблення і реалізацію стратегічного плану підвищення ефективності господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Попова Р. Финансы предприятий / Р. Попова, И. Самонова, И. Добросердова. – М. : Питер. – 2001. – 223 с.
2. Яценко О.І. Стратегічний підхід в управлінні витратами підприємства / О.І. Яценко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.2. – С.145–149.
3. Бобрівець С. Етапи розвитку і впровадження систем управління витратами виробництва на промислових підприємствах / С. Бобрівець, В. Панасюк // Зб. тез та текстів виступів на республіканській науково-практичній конференції «Роль національних стандартів обліку в інтеграційному процесі України у світовий економічний простір». – Мукачево : МТІ. – 2002. – С. 51–58.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил надання населенню послуг з газопостачання» від 09 грудня 1999 р. № 2246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-99-p>.
5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.aes-ukraine.com/documents/5390.html-48k](http://www.aes-ukraine.com/documents/5390.html-48k).



УДК 336.225

## Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства

**Жигалкевич Ж.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

**Фісенко Е.С.**

магістр,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

У статті визначено сутність понять «прибуток підприємства», «управління прибутком підприємства» та «система управління прибутком підприємства». Виявлено чинники, що впливають на величину прибутку підприємства, та сформульовано завдання управління ним. Подано складові елементи, завдання та принципи системи управління прибутком підприємства. Досліджено вплив ефективної системи управління прибутком на стабільне функціонування та розвиток підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, прибуток, управління, система, принцип.

Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена сущность понятий «прибыль предприятия», «управление прибылью предприятия» и «система управления прибылью предприятия». Выявлены факторы, влияющие на величину прибыли предприятия, и сформулированы задачи управления ею. Поданы составляющие элементы, задачи и принципы системы управления прибылью предприятия. Исследовано влияние эффективной системы управления прибылью на стабильное функционирование и развитие предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, прибыль, управление, система, принцип.

Zhygalkevych Zh.M, Fisenko E.S. THE PROFIT MANAGEMENT SYSTEM AS A CONDITION FOR THE EFFECTIVE OPERATION OF THE COMPANY

In the article were defined the essence of the terms of "business income", "profit management" and "profit management system". Were identified the factors affecting the value of the company's profit and were formulated profit management tasks. Were presented the constituent elements, objectives and principles of profit management system. Were researched the influence of the effective profit management system on a stable operation and development of the company.

**Keywords:** enterprise, profit, management, system, principle.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Вирішальну роль у стійкому розвитку та функціонуванні будь-якого підприємства відіграє його прибутковість. Прибуток є головною метою підприємницької діяльності та головним критерієм оцінки ефективності діяльності, а також виступає основним захисним механізмом підприємства від загрози банкрутства.

В умовах високої конкуренції забезпечення ефективного управління прибутком є важливою ланкою в процесі діяльності підприємства, адже він є найбажанішим результатом. Для отримання позитивної динаміки прибутковості підприємства необхідна побудова ефективної системи управління прибутком. Так, постає проблема виявлення усіх

переваг системи управління прибутком як основи ефективного функціонування підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування, ефективного використання та управління прибутком відображені в численній кількості робіт зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів. Зазначеній проблематиці присвятили свої роботи: І. Балабанов, І. Бланк, М. Білик, Є. Бріггем, Дж. Ван Хорн, В. Геєць, Дж. Джуран, А. Дайле, С. Дорогунцов, П. Друкер, П. Єгоров, І. Кац, А. Ковальова, Г. Крамаренко, Л. Костирко, М. Коробова, Ю. Лисенко, Л. Лігоненко, С. Підкропивний, В. Стасюк та ін. Проте деякі аспекти потребують теоретичного обґрунтування та спеціальних наукових досліджень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою роботи є дослідження впливу системи управління прибутком на ефективне функціонування підприємства.

Для досягнення поставленої мети у статті вирішуються такі завдання:

- визначено сутність та складові елементи системи управління прибутком підприємства;
- систематизовано принципи системи управління прибутком та чинники, які впливають на величину прибутку підприємства;
- визначено завдання системи управління прибутком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як економічна категорія прибуток виступає узагальнюючим показником фінансових результатів, тобто відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності підприємства.

На величину прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які необхідно враховувати в процесі управління. Ці фактори умовно поділяють на дві великі групи: зовнішні (тобто ті, які не залежать від підприємства) та внутрішні (ті, на які підприємство може впливати).

До зовнішніх належать фактори, пов'язані із загальною економічною ситуацією, що склалася в країні, з рівнем інфляції, специфікою окремих товарних ринків, з кон'юктурою ринку, цінами на виробничі ресурси, з кон-

куренцією, що склалася на ринку, з впливом природних, географічних, транспортних і технічних умов на виробництво і реалізацію продукції тощо.

Внутрішні фактори є безпосереднім об'єктом впливу з боку управлінської системи підприємства. До них відносять: обсяги реалізації продукції, її собівартість, ціни, якість продукції тощо.

Необхідність ефективного управління прибутком завдяки правильно сформованій системі управління прибутком пов'язана з роллю, яку він відіграє в розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників.

Отже, управління прибутком – це процес розроблення і прийняття рішень з питань формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах [1].

До основних завдань управління прибутком можна віднести [2]:

- оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності підприємства;
- визначення підприємницького ризику;
- забезпечення максимізації розміру прибутку в межах можливостей ресурсного потенціалу підприємства та обмежень ринкової кон'юнктури;



Рис. 1. Складові елементи системи управління прибутком підприємства

Джерело: складено автором

- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;

- забезпечення виплати високого рівня доходу власникам підприємства;

- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в довгостроковому періоді;

- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;

- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;

- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

Система управління прибутком підприємства є сукупністю конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень стосовно формування затрат та доходів підприємства, а також форм їх виконання з метою забезпечення прийняттого рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства [3].

Незважаючи на різноманітні підходи, вчені виділяють шість обов'язкових (загальноприйнятих) складових елементів системи управління прибутком підприємства: політика підприємства стосовно управління прибутком, концепція управління прибутком, принципи управління прибутком, механізм управління прибутком, інформаційна система, методи аналізу та планування прибутку (рис. 1).

До складу основних функцій системи управління прибутком належать такі [3]:

- розроблення цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;

- формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства;

- проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку;

- здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку;

- розроблення ефективної стимулюючої системи щодо формування прибутку та його ефективного використання;

- здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку.

На основі вивчення фахових літературних джерел сформульовано принципи форму-

вання системи управління прибутком, а саме:

1. Принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством. Передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності.

2. Принцип безперервності, що пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер.

3. Принцип системності, тому що метою розроблення управлінських рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях.

4. Принцип комплексності. Він забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством загалом.

5. Принцип динамічності управління, що вимагає швидке пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього й внутрішнього середовища.

6. Принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень. Полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийняття на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком.

7. Принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Отже, ефективна система управління прибутком сприяє стабільному функціонуванню та розвитку підприємства через: підвищення рівня добробуту власників підприємства; забезпечення приросту ринкової вартості підприємства; підвищення його інвестиційної привабливості; здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; підвищення рівня платоспроможності підприємства; зменшення ризиків діяльності; реалізацію соціального розвитку підприємства; поповнення фінансових ресурсів підприємства тощо.

**Висновки з цього дослідження.** Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впли-

ває на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

Ефективна система управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі й завдання, сприяє стійкому роз-

витку підприємства та забезпечує ефективну діяльність підприємства.

Відсутність єдиного методичного підходу щодо формування системи управління прибутком з ціллю ефективного функціонування підприємства стає важливим аспектом подальшого дослідження.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Сковородкина Л.В. Финансовый менеджмент. Учебно-методическое пособие для сам. изуч. дисциплины. Ч.2./ Л.В. Сковородкина. – Симферополь, 2011.– 137 с.
2. Фінансовий менеджмент. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/1652020564634/finansii/upravlinnya\\_pributkom](http://pidruchniki.com/1652020564634/finansii/upravlinnya_pributkom).
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Цал-Цалко Ю.С. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
4. Боуш Г.Д. Типологизация, идентификация и диагностика кластеров предприятий: новый методологический подход / Г.Д. Боуш // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 121–131. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finanal.ru/003>.

УДК 621:001.895

## Особливості розробки і реалізації стратегії інноваційного розвитку машинобудівних підприємств

**Завальнюк В.В.**

асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проводиться системний факторний аналіз розробки та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування, визначаються фактори та ризики зовнішнього та внутрішнього середовища, умови комплексної модернізації, переходу досліджуваної галузі на нові технологічні уклади. Визначено структурну схему механізму стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування.

**Ключові слова:** стратегії, інноваційний розвиток, машинобудування, стимулювання інноваційної діяльності, фактори зовнішнього середовища, фактори внутрішнього середовища.

**Завальнюк В.В. ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье проводится системный факторный анализ разработки и реализации стратегии инновационного развития предприятий машиностроения, определяются факторы и риски внешней и внутренней среды, условия комплексной модернизации, перехода исследуемой области на новые технологические уклады. Определена структурная схема механизма стратегического управления инновационной деятельностью предприятий машиностроения.

**Ключевые слова:** стратегии, инновационное развитие, машиностроение, стимулирование инновационной деятельности, факторы внешней среды, факторы внутренней среды.

**Zavalniuk V.V. FEATURES DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT ENGINEERING COMPANIES**

The article is a systemic factor analysis of the development and implementation of innovative strategies of engineering enterprises, defined risk factors and external and internal environment, provided a comprehensive modernization, conversion study in the field of new technological modes. The structural scheme of the mechanism of strategic innovation management engineering enterprises.

**Keywords:** strategy, innovation development, engineering, stimulate innovation, environmental factors, factors of internal environment.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В даний час економічний потенціал України реалізується далеко не повністю – це є наслідком деформації макроекономічних пропорцій, порушення об'ємної і структурної збалансованості розвитку промисловості та відсутності цілісної інвестиційної політики.

Найголовнішою проблемою, що стоїть перед українською економікою, є структурна перебудова, що забезпечує інноваційно-технічне перетворення і відновлення виробничого потенціалу промисловості.

Домінуючим фактором, який створює передумови для оцінки перебудови, є посилення ролі освітнього і наукового потенціалу економіки і розвиток інноваційної сфери структуроутворюючих та інвестиційних галузей машинобудування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підготовці статті передували розгляд робіт

Ф. Бутинця, Т. Васильєва, М. Йохни, С. Леонова, А. Люкшинова, А. Міщенко, І. Отенко, В. Стадник та інших. Вивченням проблем інформаційного забезпечення підприємства також присвячені праці І. Босака, Р. Бруханського, М. Денисенка, І. Колоса, Є. Палиги та М. Чумаченка. У дослідженнях зазначених науковців викладено основи розв'язання проблеми стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної роботи є проведення системного факторного аналізу розробки та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування, визначення факторів та ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища, умови комплексної модернізації, переходу досліджуваної галузі на нові технологічні уклади.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до Державної програми

інноваційного розвитку України передбачається поетапний перехід машинобудівного комплексу на нові технологічні уклади. Пріоритет в реалізації галузевих програм і планів інноваційного розвитку конкретних суб'єктів господарювання в різних регіонах країни віддається IV і V технологічному укладу. Створення нових високотехнологічних і наукомістких підприємств (виробництв) є пріоритетним завданням інноваційного розвитку національної економіки.

Для реалізації даного завдання необхідно розробити чітку стратегію інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Однак стратегічне планування виробничого потенціалу підприємств машинобудування пов'язане з вирішенням ряду методологічних і практичних проблем. До числа найбільш важливих і актуальних проблем слід віднести основні види та умови розробки стратегії розвитку підприємства.

У сучасних умовах господарювання, пов'язаних із включенням підприємств машинобудівної галузі в процеси глобалізації світової економіки, доцільно виділити наступні види стратегій:

- інтеграційна, яка передбачає тісну кооперацію та інтеграцію з іншими організаціями, зацікавленими у виробництві та реалізації кінцевого продукту. Створення кластерних структур на регіональному, національному, транснаціональному, галузевому та міжгалузевому рівнях дозволить більш успішно вирішувати питання виробничої та комерційної діяльності. В рамках кластерних структур можна розвивати як горизонтальні, так і вертикальні зв'язки з іншими суб'єктами господарювання, науковими та освітніми центрами, торговельними організаціями;

- диверсифікаційна, що реалізується за допомогою диверсифікації різних видів діяльності підприємств машинобудування, включаючи виробництво нових видів продукції, машин, верстатів, обладнання та механізмів, транспортних засобів та іншої техніки, що користуються попитом на внутрішніх і зовнішніх ринках, а також надання послуг, пов'язаних з експлуатацією, технічним ремонтом і обслуговуванням. На машинобудівних підприємствах може бути організовано виробництво побутової техніки і приладів, іншої продукції широкого вжитку;

- інноваційна, відповідно до якої здійснюється поетапний перехід на випуск інноваційної продукції відповідного IV і V технологічного укладу, конкурентоспроможної на внутріш-

ньому і світовому ринках, яка не поступається світовим зразкам. Дана стратегія вимагає використання новітніх вітчизняних і зарубіжних технологій, у тому числі гнучких автоматизованих технологічних ліній, нанотехнологій і наноматеріалів. Ця стратегія дозволить здійснити комплексну модернізацію виробництва, імпортозаміщення на внутрішньому ринку, зайняти підприємствам машинобудування лідируючі позиції на світовому ринку, значно розширити географію збуту своєї продукції, здійснити ринкову експансію за рахунок її більш високих конкурентних переваг [1, с. 184].

Із трьох вищеназаних стратегій розвитку підприємств машинобудівного комплексу інноваційна стратегія, безумовно, має суттєву перевагу перед іншими стратегіями. У той же час вона має певні особливості і ризики, пов'язані з впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Особливості факторів і ризиків зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на коригування стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування, такі:

1. Фактори і ризики зовнішнього середовища:

- зміни кон'юнктури світового ринку продукції машинобудування;

- негативний вплив глобальної фінансово-економічної кризи на розвиток вітчизняного машинобудування;

- підвищення цін на імпортовану сировину, матеріали, комплектуючі та енергоносії;

- технологічне відставання вітчизняних підприємств машинобудування від світових брендів;

- вплив транснаціональних корпорацій на динамічний розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств;

- обмеження у використанні передових зарубіжних технологій для модернізації вітчизняних підприємств;

- нерівні економічні умови діяльності суб'єктів господарювання в рамках єдиного митного і економічного простору України;

- порушення зовнішніми постачальниками термінів реалізації договорів з підприємствами машинобудування;

- нерозвиненість товаропровідної мережі та сервісних центрів на зовнішніх ринках.

2. Фактори і ризики внутрішнього середовища:

- неадекватний реальним потребам ринку, тенденціям науково-технічного і технологічного розвитку вибір місій та інноваційних стратегій окремих підприємств;

- недостатній рівень підготовки інноваційних проектів з комплексної модернізації підприємств машинобудування;

- дефіцит професійних компетентних кадрів робітників і фахівців в області нових і високих технологій;

- низька ефективність системи безперервного підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на підприємствах машинобудування;

- невисокий рівень інноваційної активності значної частини персоналу підприємств;

- дефіцит фінансових коштів, сировини і нових матеріалів для реалізації проектів;

- неповна відповідність структури управління розробленій стратегії інноваційного розвитку;

- слабке інформаційне та наукове супроводження інноваційних проектів;

- бюрократичні перепони з розробки та узгодження проектно-кошторисної документації;

- відсутність мотивації та реальних стимулів інноваційної діяльності для деяких категорій персоналу підприємств;

- недосконалість нормативно-правової бази інноваційної діяльності та інноваційного розвитку підприємств реального сектора економіки [2, с. 105].

Вищеперераховані фактори і ризики зовнішнього і внутрішнього середовища можуть бути подолані за допомогою універсальної стратегії конкурентних переваг на основі лідерства, концептуальні засади якої розробив М. Портер. Відповідно до цієї концепції визначаються масштаби конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, основні переваги перед конкурентами, форми їх прояву і чинники економії на підприємстві. В рамках інноваційної стратегії машинобудівних підприємств повинна бути визначена ієрархія конкретних цілей і завдань для всіх його підрозділів, джерела фінансування та стимулювання інноваційної діяльності, а також персоніфікація конкретних заходів щодо її виконання і налагодження системного моніторингу.

У даній роботі пропонується структурно-циклічна модель інноваційної діяльності підприємств машинобудування. Це системна ієрархічна модель, у рамках якої інноваційна діяльність підприємства структурується на декілька скоординованих інноваційних проектів, які знаходяться на різних стадіях розвитку. В її основі лежить виділення структурних елементів інноваційного проекту в рамках життєвого циклу інноваційного товару, що визначає назву запропонованої моделі – «структурно-

циклічна модель». Циклічна складова запропонованої моделі відображає циклічну повторюваність інноваційних проектів підприємства в рамках життєвого циклу товару.

Структурно-циклічна модель інноваційної діяльності підприємства машинобудування складається з поступово викладених моделей:

- «інноваційний кошик»;

- інноваційний проект;

- чотирьохрівнева модель інноваційного товару;

- структурні моделі кожного з рівнів товару;

- параметри товару за кожним із його рівнів;

- етапи життєвого циклу товару;

- підетапи кожного з етапів життєвого циклу;

- моделі за видами робіт у рамках підетапів.

Структурно-циклічна модель інноваційної діяльності підприємства може бути представлена як сукупність окремих інноваційних проектів на відповідних стадіях їх розвитку.

В умовах прискореного науково-технічного прогресу виробничий процес може здійснюватись тільки як інноваційний процес постійного оновлення і підвищення якості всіх складових виробничого процесу, а саме: технологій дослідження товару, технологій їх розробки і виробництва, економічних відносин, кваліфікації персоналу та творчих особистостей. З урахуванням даних зауважень визначимо механізм управління інноваційної діяльності підприємства як спосіб реалізації інноваційного потенціалу підприємства за допомогою системи управління для забезпечення його стійкого інноваційного розвитку.

Механізм управління інноваційною діяльністю підприємства являє собою сукупність форм та методів управління інноваційної сфери підприємства.

Основні складові механізму стратегічного управління інноваційною діяльністю – відношення, методи, інструменти та показники, які характеризують складові стратегічного управління інноваційною сферою в рамках реалізації обраних стратегій досягнення поставлених інноваційних цілей підприємства.

Основними функціональними елементами механізму управління інноваційної діяльності підприємств машинобудування пропонується враховувати: інноваційне цілеспрямовання, інноваційний маркетинг, інноваційний менеджмент.

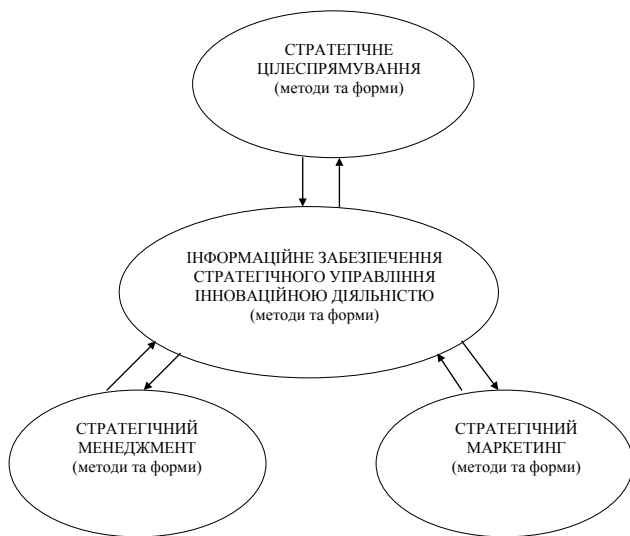
Механізм стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства будемо визначати як систему методів та форм управління інноваційною діяльністю підприємства, які розділені на три інноваційних блоки (елементи):

- стратегічне цілеспрямування інноваційної діяльності підприємства – розробка цілей інноваційної діяльності підприємства;

- стратегічний маркетинг інноваційної діяльності підприємства – пошук, вибір, розробка об'єкта, предмета, інструментів, прийомів, способів та інструментів досягнення поставлених цілей інноваційної діяльності;

- стратегічний менеджмент інноваційної діяльності підприємства – здійснення управлінських дій для забезпечення досягнення цілей інноваційної діяльності при обраних інструментах та існуючих обмеженнях, підтримки балансу в трикутнику «люди – цілі – ресурси» в процесі досягнення поставлених цілей інноваційної діяльності [3, с. 25].

Структурна схема механізму стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства при системно-функціональному підході представлена на рисунку 1.



**Рис. 1. Структурна схема механізму стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування**

До інструментів стратегічного управління інноваційною діяльністю на різних етапах управління можна віднести законодавчі акти в сфері створення інновацій та захисту інтелектуальної власності, організаційно-правові форми суб'єктів інноваційної діяльності, інноваційну базу, патентну систему, систему

стандартизації, систему підготовки та підбору кадрів, фінансові інструменти (фінансова звітність, податкові пільги, бюджетне фінансування в різних формах, кредити, акції, облигації, система страхування), інструменти мотиваційного характеру та інше.

У період наближення механізму стратегічного управління інноваціями послідовне покрокове виконання деякого набору дій (алгоритму) може бути наведене у вигляді схеми, зображеної на рисунку 2.

У свою чергу, механізм управління можна характеризувати у двох підсистемах – керівній (суб'єкта) та керуючій (об'єкта). Тоді об'єктом буде виступати інноваційна діяльність підприємства.

Суб'єктом стратегічного управління виступає підсистема, яка включає менеджерів усіх рівнів управління і підрозділів, керуючих інноваційною діяльністю в рамках прийняття стратегії господарської діяльності підприємства на інноваційному шляху свого розвитку [4, с. 124].

Методи стратегічного управління інноваційною діяльністю включають методи реалізації всіх функцій стратегічного управління. В рамках концепції побудови стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства, яка розробляється в дослідженні, до методів стратегічного управління інноваційною діяльністю можна віднести методи цілеспрямування, маркетингу, менеджменту, які застосовуються в стратегічному аспекті.

Механізм стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств можна умовно розділити на окремі механізми, які відповідають виділеним групам факторів або виділені за іншими критеріями, наприклад, виділити економічний, організаційний, мотиваційний та політичний механізми, які формуються під дією прав, або окремо виділеного правового механізму.

В даному дослідженні, крім вищеперерахованих традиційно використовуваних інструментів, в якості нових інструментів для підвищення ефективності стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування на інноваційному шляху розвитку, автором дослідження пропонується використовувати:

- концепцію формування механізму стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства;

- систему стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства;

- методика проектування системи стратегічного управління інноваційною діяльністю



підприємства на основі авторського концептуального підходу;

– функціональне представлення стратегічного управління інноваційною діяльністю

підприємства для виділення її підсистем, а саме виділення в неї підсистем цілеспрямування, маркетингу, менеджменту, об'єднуючи їх підсистеми інформаційного забезпечення

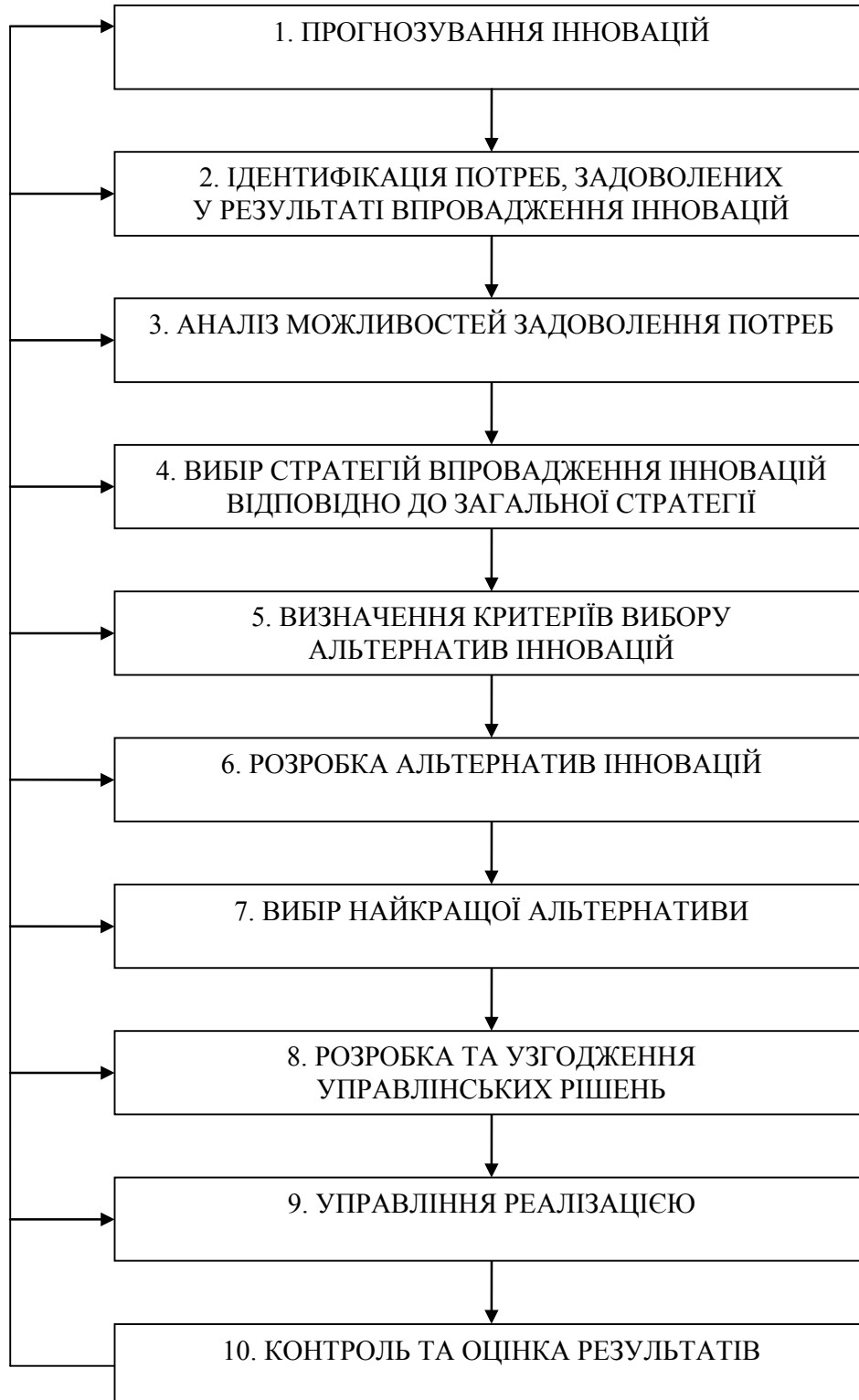


Рис. 2. Структурна схема механізму стратегічного управління інноваціями

стратегічних управлінських рішень на основі стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності підприємства;

– виділення в організаційній структурі підприємства контурів управління підсистеми цілеспрямування, маркетингу, менеджменту та інформаційного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень на основі стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності підприємства з відповідними рівнями та органами управління;

– чотирьохрівневу модель товару підприємств машинобудування, яка включає, крім відомих трьох рівнів, запропонований четвертий соціально-екологічний рівень товару, який визначає вплив товару на екологічне та соціальне середовище протягом всього його життєвого циклу;

– структурно-циклічну модель інноваційної діяльності та модель стратегічного управління інноваційної діяльності підприємств машинобудування;

– в практиці організації діяльності підприємств машинобудування запропоновано виділити центри інновативності, керівники яких повинні нести відповідальність за ступінь новизни та конкурентоспроможності елементів товарів та технологій їх реалізації;

– оцінку економічної ефективності реалізації інноваційного проекту на основі модифікованих автором дослідження, які приймаються до інноваційної сфери, фінансових показників і, враховуючи вірогідність ринкового успіху, ефект від синергії прийнятих технологій та ступінь інноваційності проекту;

– модель підсистеми інформаційного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень в інноваційній сфері підприємств машинобудування на основі стратегіч-

ного управління обліку інноваційної діяльності [5, с. 75].

У результаті проведеного в роботі дослідження складу та стану теоретико-методологічних основ сучасного управління, можна зробити висновок, що:

1) цілеспрямування пронизує всі рівні управління як в сфері цілеспрямування, так і в сфері маркетингу та менеджменту;

2) маркетинг стає невід'ємною функцією управління, безперервно постачаючи в систему управління інформацію про стан зовнішнього середовища, про інструменти здійснення стратегічного управління, встановлюючи таким чином відповідність між зовнішнім та внутрішнім середовищами підприємства;

3) менеджмент реалізує цілі всіх рівнів управління в використанні інформації та інструментів, які подані з маркетингу, реалізуючи свої власні функції (прогнозування, планування, організація, мотивація, контроль);

4) сучасне управління практично завжди має стратегічне спрямування [6, с. 214].

**Висновки.** В умовах прискореного науково-технічного прогресу виробничий процес може здійснюватись тільки як інноваційний процес постійного оновлення і підвищення якості всіх складових виробничого процесу, а саме: технологій дослідження товару, технологій їх розробки і виробництва, економічних відносин, кваліфікації персоналу та творчих особистостей. З урахуванням даних зауважень визначимо механізм управління інноваційної діяльності підприємства як спосіб реалізації інноваційного потенціалу підприємства за допомогою системи управління для забезпечення його стійкого інноваційного розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Завальнюк В.В. Принципи управління інноваційною діяльністю / В.В. Завальнюк // Вісник Хмельницького національного університету. – Т.1 – № 5. – 2013. – С. 182–185.
2. Завальнюк В.В. Проблеми інвестиційного забезпечення розвитку інноваційних процесів машинобудівного комплексу України / В.В. Завальнюк // Науковий Вісник Херсонського державного університету. – 2014. – С. 104–108.
3. Завальнюк В.В. Фактори і принципи формування інноваційного потенціалу підприємств машинобудування / В.В. Завальнюк // Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд». – 2015. – Т. 9. – №. 10. – С. 20–28.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навч.пос]. / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 276 с.
5. Левицька І.В., Завальнюк В.В. Роль інноваційно-інвестиційної політики в діяльності сучасних підприємств України / І.В. Левицька, В.В. Завальнюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5(144). – С. 74–78.
6. Черных Е.А. Новые технологии, инновации и успех бизнеса / Е.А. Черных // Менеджмент инноваций. – 2008. – № 11. – С. 210–218.

УДК 336.64

## Механізм управління позиковим капіталом підприємства

**Зянько В.В.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів  
Вінницького національного технічного університету

**Ревенко В.С.**

студент  
Вінницького національного технічного університету

Виявлено проблеми розробки механізму управління фінансовим важелем та рентабельністю позикового капіталу. Визначено чинники ефективного управління можливими ризиками залучення позикового капіталу. Розроблено механізм управління рентабельністю позикового капіталу підприємства.

**Ключові слова:** капітал, рентабельність, фінансовий леверидж, залучений капітал, позиковий капітал, ставка кредиту.

Зянько В.В., Ревенко В.С. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выявлены проблемы разработки механизма управления финансовым рычагом и рентабельностью заемного капитала. Определены факторы эффективного управления возможными рисками привлечения заемного капитала. Разработан механизм управления рентабельностью заемного капитала предприятия.

**Ключевые слова:** капитал, рентабельность, финансовый леверидж, привлеченный капитал, заемный капитал, ставка кредита.

Zianko V.V., Revenko V.S. CONTROL MECHANISM OF ENTERPRISE'S LOAN CAPITAL MANAGEMENT

There has been identified the main issues of the development management mechanism and of financial leverage and profitability of the extra capital. Factors of the efficient control of possible risks of attracted debt capital were determined. Control mechanism for margin the enterprise's loan capital was developed.

**Keywords:** capital, profitability, financial leverage, debt capital, loan capital, loan rate.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Стрімкий розвиток ринкових відносин, випереджаючий розвиток технологій стимулює українські підприємства розробляти стратегічні плани господарської діяльності, нарощувати обсяги власного виробництва товарів чи послуг. А найефективнішим способом розширення кордонів власної діяльності є залучення позикового капіталу, яке супроводжується низкою ризиків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування капіталу необхідного розміру для підприємства, оцінки ризику, пов'язаного зі структурою цього капіталу, висвітлені в працях видатних економістів Ф. Модільяні та М. Міллера [1]. На сучасному етапі дослідження проблем оцінки ризику структури позикового капіталу займаються такі вчені, як І.Ю. Єпіфанова [2], І.О. Бланк [3], Г.І. Базецька [4], Ю.А. Чернецька [5], О.С. Стоянова [6], О.Я. Базилінська [7], О.О. Сініцин [8] та ін. Їхні наукові здобутки є багатогранними та завершеними, однак все ж таки не дозволя-

ють ефективного керувати можливими ризиками залучення позикового капіталу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Публікацію присвячено дослідженню механізму управління позиковим капіталом підприємства шляхом аналізу структури капіталу, що використовується більшістю вітчизняних підприємств. Досягнення окресленої мети обумовлює вирішення комплексу завдань, а саме: прийняття управлінських рішень, пов'язаних із залученням позикового капіталу, вивчення системи оперативного втручання в процеси управління позиковим капіталом, прогнозування всіх можливих ризиків та втрат, пов'язаних із залученим капіталом.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Сьогодні достатньо велика кількість підприємств України задля нарощування обсягів власного виробництва товарів, послуг звертаються до залучення позикового капіталу, не прогнозуючи заздалегідь всі можливі ризики та втрати, що є надзвичайно згубним кроком для самих підприємств.

Ф. Модільяні та М. Міллер у своїй статті, що у 1958 р. опублікувалася у журналі "American Economic Review", поставили під сумнів прийняту істину, що фінансова залежність збільшує загальну вартість фірм і призводить до збільшення прибутку на власний капітал. Загальновідомо, що існує два види джерел утворення коштів фірми: внутрішні (власний капітал) та зовнішні (залучений капітал). Ф. Модільяні та М. Міллер вкрай спрощують цю схему, вважаючи, що весь власний капітал представлений звичайними акціями, ринкова вартість яких дорівнює P.S, а весь залучений капітал представлений облігаціями, ринкова вартість яких дорівнює D. Тоді ринкова вартість фірми, за Модільяні-Міллером, дорівнює сумі P.S та D. Тобто підсумком праці є формулювання, що вартість будь-якого підприємства визначається лише його майбутніми доходами і, відповідно, не залежить від структури капіталу цього підприємства [1].

І.Ю. Єпіфанова у своїй праці говорить про те, що у сучасних умовах господарювання, зважаючи на процеси глобалізації вітчизняних економік окремих країн, досить актуальним є питання забезпечення конкурентоспроможності та економічного зростання вітчизняних підприємств. Сучасні світові економічні тенденції свідчать, що в умовах високого рівня фінансових ризиків, впливу кризових чинників на діяльності господарських суб'єктів однією з головних проблем функціонування підприємств є забезпеченість необхідними ресурсами, зокрема фінансовими. Відсутність достатнього обсягу фінансових ресурсів спричиняє фінансовий дисбаланс, втрату належного рівня конкурентоспроможності та насамкінець банкрутство підприємств [2, с. 72].

Вчений І.О. Бланк у своїх працях говорить про важливість присутності фінансової безпеки підприємства як невід'ємного елемента його фінансової філософії, що створює необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого розвитку у майбутньому, стабільному захисту його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього середовища [3, с. 24].

І.О. Бланк, О.С. Стоянова більшою мірою звертають увагу на фінансовий ризик, з яким пов'язана ймовірність невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань перед партнерами в результаті використання позикових коштів. Так, дослідники виділяють дві групи фінансових ризиків: фінансово-кредитні та фінансово-інвестиційні.

Оцінка ризику здійснюється виходячи з аналізу ефективності використання коштів підприємства. О.С. Стоянова рекомендує використовувати такі три основні показники, як ефект фінансового важеля, силу впливу фінансового важеля, силу впливу операційного важеля.

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною збалансованою структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і залучених коштів.

Оцінювання стану фінансової стійкості дозволяє засновникам підприємства, керівництву, діловим партнерам, банкам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому. При цьому керівництво та засновників цікавлять можливості зростання рентабельності підприємства, а саме підвищення рентабельності власного капіталу, оскільки інвестування капіталу в діяльність будь-якого підприємства має на меті отримання прибутку, його нарощування.

Існує чимало концепцій фінансового менеджменту. Однак фундаментальною є концепція компромісу між ризиком та доходністю. Зміст цієї концепції полягає в тому, що отримання будь-якого доходу в бізнесі практично завжди пов'язане з ризиком, при чому залежність між ними прямо пропорційна. У той же час можливі і такі ситуації, коли максимізація доходу повинна бути пов'язана з мінімізацією ризику. При цьому важливо пам'ятати, що очікуваний дохід зростає разом із ризиком збитку. Ризик – це певна невизначеність. Низький рівень ризику пов'язаний з низьким рівнем можливої прибутковості, високий рівень ризику – з високою потенційною прибутковістю.

Тобто інвестований капітал може принести високий дохід тільки у випадку високого ризику збитку. Залучення позикового капіталу сприяє одержанню додаткового прибутку на одиницю власного капіталу і для поповнення бази власного капіталу. Контролюючи співвідношення власного і позикового капіталу, менеджери підприємства можуть управляти фінансовим ризиком. Адже саме він є додатковим ризиком, що поширюється на акціонерів у процесі прийняття рішення про використання позикового капіталу.

Залучення позикових коштів має бути обґрунтованим, відповідати прийнятій фінансовій стратегії підприємства. Тому позиковий капітал останнього – один із об'єктів фінансового менеджменту. Управління позиковим

капіталом – одна з найважливіших функцій фінансового менеджменту [4, с. 8].

Важливо розуміти, що фінансування за рахунок позикового капіталу вигідно до певної межі. Підприємство не змогло б отримати такого значного обсягу чистого прибутку на одну акцію, якби залучало лише капітал, створений за рахунок випуску акцій. Проте чим більший позиковий капітал має підприємство в структурі загального капіталу, тим вищим є фінансовий ризик. Адже чим більше підприємство бере в борг, тим більше в нього фіксованих фінансових витрат і тим вища небезпека виникнення неплатоспроможності з приводу покриття власних запозичень.

Кількісне оцінювання ризику та усіх можливих факторів, що зумовлюють його, здійснюється шляхом аналізу чутливості прибутку та змін його величини. Така чутливість прибутку до найменших коливань, спровокованих і непередбачуваних, в економічному середовищі підприємства і називається левериджем, або важелем. Для зручності використовуватимемо надалі поняття «леверидж», а не «важіль». Цей термін запозичений у американців і широко використовується вітчизняними фінансовими аналітиками.

У Великій Британії використовують термін «gearing» [5, с. 373]. В економіці таке саме явище трактує термін «леверидж», що уособлює фактор, незначна зміна якого може призвести до значних змін результативного показника. У фінансовій сфері поняття «леверидж» – це використання постійних операційних та постійних фінансових витрат з метою збільшення прибутковості підприємства. Витрати поділяються на постійні операційні та постійні фінансові, і, відповідно, леверидж виокремлюють операційний та фінансовий. Обидва типи левериджу включають як ризик банкрутства, так і мінливість отримання прибутку.

Операційний леверидж (operating leverage) утворюється за рахунок використання підприємством постійних операційних витрат. Фінансовий леверидж (financial leverage) виникає у разі використання підприємством позикових засобів фінансування. Плата за такими позиками вважається постійною, адже, дійсно, відсотки за користуванням кредиту визначаються конкретними умовами кредитного договору для підприємства. Фінансовий леверидж має місце, коли підприємство залучає позиковий капітал. Таким чином, за рахунок новостворених короткострокових та довгострокових зобов'язань підприємство підвищує ефективність використання власного капіталу.

Операційний леверидж визначається оцінюванням взаємозв'язку між виручкою та прибутком до сплати відсотків та податків. Сила дії операційного левериджу полягає в тому, що будь-яка зміна виручки тягне за собою більш значну зміну прибутку до сплати відсотків та податків. Це зумовлено тим, що підприємство має постійні операційні витрати, що не змінюються, або майже не змінюються, і які в будь-якому випадку треба буде покривати. І чим більшою загалом буде виручка від реалізації, тим, відповідно, більше залишатиметься прибутку після покриття постійних операційних витрат.

Наочним прикладом дії операційного левериджу може слугувати наступна ситуація: розглянемо діяльність, пов'язану з авіаперевезеннями, де значна частина сукупних витрат є постійними і після досягнення точки беззбитковості кожний додатковий пасажир, по суті, є для авіакомпанії прибутком до сплати відсотків та податків. Водночас навіть невеликий спад у попиті може призвести до великого спаду у поточних прибутках. Зазвичай фінансовий леверидж застосовують за рішенням керівництва. Від підприємства взагалі не вимагається, щоб воно фінансувало свої інвестиції за допомогою позикового капіталу.

Існує дві концепції фінансового левериджу: американська та європейська.

За американською концепцією сила дії фінансового левериджу визначається оцінюванням взаємозв'язку між чистим прибутком і величиною прибутку до сплати відсотків і податків.

За європейською концепцією сила дії фінансового левериджу визначається зростанням рентабельності власного капіталу внаслідок залучення позикового капіталу. Такий спосіб розрахунку широко використовується в країнах континентальної Європи (Франція, Німеччина) [5, с. 374].

Ефективність фінансового левериджу розраховується за формулою (1) [6, с. 157]:

$$EFL = (1 - Cnn) \times (KBPa - CBK) \times \frac{3K}{BK}, \quad (1)$$

де  $EFL$  – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу;

$Спп$  – ставка податку на прибуток;

$KBPa$  – коефіцієнт валової рентабельності активів, що визначається як відношення валового прибутку до середньої вартості активів;

$CBK$  – середній розмір ставки відсотків за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу;

$ZK$  – середня сума залученого (позичкового) капіталу, що використовується підприємством;

$BK$  – середня сума власного капіталу підприємства.

У наведеній формулі розрахунку ефекту фінансового левериджу (важеля) є три складові:

1. податковий коректор – це різниця між одиницею та ставкою податку на прибуток (1-Спп). Він показує, у якій мірі проявляється ефект фінансового важеля у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку;

2. диференціал фінансового левериджу ( $KBP_a - CBK$ ) – характеризує різницю між рентабельністю активів підприємства та середньозваженою розрахунковою ставкою відсотка за користування кредитом;

3. плече фінансового левериджу ( $ZK/BK$ ) – величина залученого (позичкового) капіталу в розрахунку на одну грошову одиницю власного капіталу підприємства.

В умовах інфляції розрахунок ефекту фінансового левериджу пропонується розглядати з коригуванням залежно від темпів інфляції. Якщо сума заборгованості підприємства та відсотків за позиками не індексуються, ефект фінансового важеля збільшується, оскільки обслуговування боргу і сам борг оплачуватимуться тепер знеціненими грошима (формула (2)) [6, с. 158]:

$$EFL = (1 - Cnn) \times \left( \frac{KBP_a - CBK}{1 + i} \right) \times \frac{ZK}{BK}, \quad (2)$$

де  $i$  – характеристика інфляції (інфляційний темп приросту цін), в частках одиниці.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, оскільки ставка податку на прибуток встановлюється на законодавчому рівні.

Виділення цих складових дозволяє цілеспрямовано управляти зміною ефекту фінансового важеля для формування структури капіталу.

Диференціал фінансового левериджу (різниця між рентабельністю активів та ставкою відсотка за кредити) є найвагомішою умовою, що формує позитивний ефект фінансового левериджу. Цей ефект виявляється тільки в тому випадку, якщо рівень валового прибутку, що утворюється активами підприємства, тобто рентабельність активів, перевищує середній розмір відсотка за користування кредитними ресурсами. Тобто позитивний ефект фінансового левериджу створюється, якщо величина диференціалу фінансового левериджу набуває позитивного значення. І

чим вище позитивне значення диференціалу фінансового левериджу, тим вищим буде його ефект за інших рівних умов.

При негативному значенні диференціалу фінансового левериджу використання підприємством залученого капіталу дає негативний ефект, тобто спричиняє втрати.

Це пов'язано з тим, що і коефіцієнт валової рентабельності активів (далі –  $KBP_a$ ), і середня відсоткова ставка за кредит (далі –  $CBK$ ) є відносними показниками. Перший показує, скільки грошових одиниць валового прибутку генерує кожна гривня активів підприємства. Другий – скільки грошових одиниць виплачується за кожен гривню позикових коштів у формі банківських кредитів. Якщо  $KBP_a$  більший, ніж  $CBK$ , то кредити генерують прибуток на власний капітал; якщо  $KBP_a$  менше, ніж  $CBK$ , то навпаки: використання кредитів приносить збитки на власний капітал.

Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, який генерує позитивний або негативний ефект, що отримується за рахунок відповідного значення його диференціала. При позитивному значенні диференціала будь-який приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде мультиплікувати ще більший приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу, а при негативному значенні диференціала приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде призводити до ще більшого темпу зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу [7, с. 120].

Однак необхідно усвідомити глибокий зв'язок між диференціалом і плечем фінансового левериджу (відношення залученого капіталу до власного). У процесі підвищення частки позикового капіталу знижується рівень фінансової стійкості підприємства, що зумовлює збільшення ризику його банкрутства. Це змушує кредиторів збільшувати рівень кредитної ставки. А це збільшує середню розрахункову ставку відсотка, що при незмінному рівні економічної рентабельності активів веде до зменшення диференціала.

При високому значенні плеча фінансового важеля його диференціал може звестися до нуля, і в цьому випадку використання позикового капіталу не дасть приросту рентабельності власного капіталу.

При негативному значенні диференціала рентабельність власного капіталу знизиться, бо частину прибутку, генеровану власним капіталом, доведеться перераховувати на обслуговування кредиту за високими відсотковими ставками.

Знання механізму дії фінансового леве-ріджу на рівень прибутковості власного ка-піталу і рівень фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу компанії. Широта прак-тичного застосування механізму фінансового леве-ріджу також обумовлюється тим, що цей показник можна розрахувати не тільки в цілому, за всім обсягом позичкового капіталу, але і в розрізі кожного з його джерел (корот-костроковими, довгостроковими кредитами та ін.). Необхідно відзначити, що західні еко-номісти вважають оптимальним значення фінансового леве-ріджу на рівні 30–50%.

якщо кредит приносить менше 30% додатко-вого прибутку, то залучення таких кредитів є невдалим рішенням, але при значенні більше 50% у компанії підвищуються фінансові ризику [8, с. 1].

Висновки. Отже, залучення додаткового позикового капіталу доцільно лише за умови, що справжній рівень економічної рентабель-ності підприємства перевищує вартість пози-кових коштів. Розрахунки фінансового важеля дають можливість визначати безпечні обсяги позикових коштів, розраховувати допустимі умови кредитування, полегшувати податковий тягар підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Modigliani F., Miller M.H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / F. Modigliani, M.H. Miller // Amer. Econ. Rev. – 1958. – June. – P. 261–297.
2. Єпіфанова І.Ю. Сучасні підходи до аналізу ефективності управління власним капіталом підприємства / І.Ю. Єпіфанова, І.В. Дрозд // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопіль-ського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 2. – С. 71–76.
3. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Базецька Г.І. Конспект лекцій з дисципліни управління капіталом / Г.І. Базецька, Н.В. Шокурова – Х.: ХНУМГ, 2014 – 56 с.
5. Чернецька Ю.А. Управління леве-ріджем з метою досягнення стійкого розвитку підприємства / Ю.А. Чернецька // Вісн. соціал.-еко-ном. досліджень : зб. наук. пр. ; [наук. ред. М.І. Зверяков та ін.]. – О. : ОДЕУ, 2010. – № 38. – С. 372–376.
6. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика : [учеб.] / Е.С. Стоянова – М.:Ин-т фин. менеджмента, 2010. – 656 с.
7. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз теорія та практика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328с.
8. Сініцин О.О. Фінансовий леве-рідж в управлінні структурою капіталу / О.О. Сініцин // Ефективна еко-номіка – 2014. – № 9. – С. 1–3.

УДК 338.43:339.13

## Формування ринкової стратегії в системі забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств

**Литвинов А.І.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту  
Харківського національного технічного університету  
сільського господарства імені Петра Василенка

**Литвинова О.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу, підприємництва і організації виробництва  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

---

Статтю присвячено питанням формування ринкової стратегії в системі забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. Розкрито основні складові стратегії та етапи її формування. Обґрунтовано поліпшення довгострокових перспектив сільськогосподарського підприємства. На прикладі успішної сільськогосподарської компанії показано ефективність підходу.

**Ключові слова:** сільське господарство, ринкові стратегії, сталий розвиток, економіка, маркетинг.

Литвинов А.И., Литвинова Е.Н. ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена вопросам формирования рыночной стратегии в системе обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий. Раскрыты основные составляющие стратегии и этапы ее формирования. Обосновано повышение долгосрочных перспектив сельскохозяйственного предприятия. На примере успешной сельскохозяйственной компании показана эффективность подхода.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, рыночные стратегии, устойчивое развитие, экономика, маркетинг.

Litvinov A.I., Litvinova O.M. MARKET STRATEGY SHAPING IN THE SYSTEM OF SECURING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The paper is devoted to the issues of shaping the market strategy in the system of measures aimed to secure the sustainable development of agricultural enterprises. Main components of the strategy along with the stages of its shaping were unveiled. Improving of long term perspectives for an agricultural enterprise was substantiated. Efficiency of the approach was shown by the example of successful agricultural company.

**Keywords:** agriculture, market strategies, sustainable development, economy, marketing.

---

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Наріжним каменем концепції сталого розвитку є ощадливе та ефективно використання ресурсів, ведення господарської діяльності у такий спосіб, який мінімізує негативний вплив на навколишнє середовище та сприяє підвищенню якості життя людини. Специфіка сільського господарства є головною причиною того, що сільськогосподарські підприємства відіграють провідну роль у реалізації на практиці положень цієї концепції. Однією з проблем, що потребують свого вирішення є формування підходів до обґрунтування таких ринкових стратегій сільськогосподарських підприємств, які відповідають вимогам забезпечення їх ефективності та узгоджуються із основними положеннями концепції сталого розвитку. Дане завдання ускладнюється тим, що сільське господарство має довгі виробничі

ланцюжки. За окремими видами сільськогосподарської продукції виробничий цикл може тривати п'ять та більше років. Іншою частиною проблеми є те, що виробництво сільськогосподарської продукції за інтенсивними технологіями дає змогу підвищити економічну ефективність, але створює значне навантаження на середовище. Водночас наповнення виробничої програми сільськогосподарського підприємства значною мірою визначається його ринковою стратегією, яка наразі разом із вимогами ефективності також має відповідати критеріям сталого розвитку (в контексті сільськогосподарського підприємства та відповідної територіальної громади, звичайно).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання ринкової стратегії, її формування та обґрунтування належного місця в системі заходів, спрямованих на підвищення ефек-



тивності сільськогосподарських підприємств, переведення їх діяльності на рейки сталого розвитку поступово входять до сфери інтересів вітчизняних дослідників. Певною мірою вони засновуються на працях визнаних корифеїв стратегічного маркетингу світового рівня, таких як Д. Аакер [1], Ж.-Ж. Ламбен [2] та інших. Проте ефективна стратегія має враховувати і особливості місцевих умов, галузі, в якій працює відповідний суб'єкт, та його цільових ринків. В контексті українського аграрного ринку такі питання активно досліджувались Ю.І. Даньком [3], О.О. Красноруцьким [3], В.В. Писаренком [4] та іншими. Проблематика сталого розвитку сільського господарства знайшла своє висвітлення в працях В.С. Дієспєрова [5], Д.В. Шияна [6]. Разом із тим аспекти сталого розвитку мають наразі недостатню увагу, особливо в контексті врахування його принципів у процесі ведення сільськогосподарськими підприємствами своєї господарської діяльності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування підходів для формування таких ринкових стратегій, які спроможні забезпечити ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств в довгостроковій перспективі та відповідають критеріям концепції сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Принципи сталого розвитку увійшли до складу Декларації про навколишнє середовище та розвиток, схваленої на конференції ООН у Ріо-де-Жанейро у 1992 р. [7]. Першим принципом цієї декларації є визнання за людиною чільного місця у всіх питаннях, пов'язаних зі сталим розвитком, визнанням за людиною права на здорове та продуктивне життя в гармонії з природою. Людина, її здоров'я, щастя та добробут, разом із завданням збереження навколишнього середовища для прийдешніх поколінь, стають новими пріоритетами розвитку. Одним із завдань сталого розвитку є підвищення якості життя людини (принцип 8 [7]), в якому велику роль має харчування. Адже від його якості значною мірою залежить здоров'я людини. Питома вага витрат на продовольство при цьому має безпосередній зв'язок із рівнем добробуту. Її зростання свідчить про фінансові проблеми, бідність або навіть злидні. Очевидно, що з підвищенням ефективності сільського господарства продовольство стає доступнішим. А отже, роль сільськогосподарських підприємств у системі заходів із забезпечення сталого розвитку виходить за

рамки споживачів ресурсів та агентів впливу на навколишнє середовище. Вони виступають важливими складовими системи сталого розвитку, формуючи стабільні підсистеми формування і відтворення продовольства із мінімізацією негативного впливу на навколишнє середовище.

Стосовно демографічної ситуації, слід зауважити, що в Україні для сільськогосподарських підприємств вона наразі залишається несприятливою. Падає чисельність як сільського населення, яке є основою людського капіталу сільськогосподарських підприємств, так і міського, яке формує визначальну частку попиту на продукти харчування, незамінною основою яких є продукція сільського господарства [8, с. 148]. І підстави очікувати швидкої зміни ситуації на краще відсутні.

Водночас світова продовольча проблема залишається актуальною і, за оптимістичними прогнозами FAO (Продовольчої та сільськогосподарської Організації Об'єднаних Націй), зможе бути вирішена не раніше 2030 р. [9]. Це означає, що зниження попиту на продукти харчування на внутрішньому ринку і відповідне йому зниження попиту на сільськогосподарську продукцію може бути компенсованим за рахунок нарощування її експорту на зовнішні ринки. При цьому слід враховувати, що світова проблема голоду не просто супроводжується проблемою злиднів, але й остання часто є причиною першої [10, с. 29]. Зі зростанням доходів зростатиме і платоспроможний світовий попит на продовольство, що має бути враховано в ринкових стратегіях сільськогосподарських підприємств. Перспективними регіонами при цьому залишаються країни Тропічної (Субсахарської) Африки та Південної Азії. При цьому попит на продовольство в країнах зазначених регіонів може значною мірою знаходитись під впливом міжнародних гуманітарних програм, які повністю або частково фінансують постачання продовольства в регіони, що потерпають.

Отже, специфіка поточної ситуації визначається для сільськогосподарських підприємств тим, що внутрішній попит на продукти харчування знаходиться під тиском потужної тенденції до скорочення населення. Тут також слід враховувати й імпорт продовольства та сільськогосподарської сировини. З іншого боку, світова продовольча проблема виступає важливим чинником стабільного попиту на продовольство на зовнішніх ринках. Проте наш власний досвід та результати опитування низки керівників та власників сільськогоспо-

дарських підприємств свідчать про те, що самостійна реалізація власної продукції на зовнішніх ринках є надзвичайно складним завданням. Але ті, хто дав цьому раду, більше не потребують послуг місцевих посередників та одержують кращу ціну за свою продукцію. Разом із тим, ця стратегія може виявитись не під силу порівняно невеликим сільськогосподарським підприємствам, коли додаткові витрати, пов'язані із формуванням та підтримкою такого каналу реалізації будуть перевищувати очікувані вигоди. Проте невеликі підприємства можуть демонструвати високий рівень мобільності на локальних ринках, що є їх стратегічною перевагою.

Взагалі, сільськогосподарські підприємства можна поділити на два види: ті що припинили свою діяльність, й ті, що ще працюють. А відрізнити останніх від перших (поки ще ті й ті працюють) можна за наявністю у них керівного складу та власників чітких і зрозумілих цілей, стратегії та тактики їх досягнення. Формування стратегії, у свою чергу, включає: визначення місії підприємства та його корпоративного бачення, визначення цілей підприємства, визначення стратегії та тактики їх досягнення (адаптовано на основі [11]).

Місія підприємства – це, власне, його призначення, мета існування і найголовніше завдання. Місія є наріжним каменем побудови ринкової стратегії, оскільки першій підпорядковуються всі складові останньої.

Цілі та бачення – це комплексне розуміння того, де знаходиться підприємство, в яких умовах воно функціонує та чого прагне досягти.

Стратегія і тактика визначають, у який спосіб та за допомогою яких інструментів підприємство досягатиме своїх цілей. Для сільськогосподарського підприємства це тим більш важливо, адже сільське господарство є дуже консервативною сферою людської діяльності. Технологічні традиції формуються в ньому протягом століть.

Підхід до формування стратегії полягає у виконанні доволі простого алгоритму, коли спочатку визначається місія підприємства. Це – завдання, насамперед, для його власників та керівників найвищої ланки. За вдалий приклад можна взяти місію кіпрської компанії "AvangardCo Investments Public Limited" (яка, за її власними даними, у 2015 р. сформувала понад третину обсягів промислового виробництва яєць в Україні [12]). Місію сформовано так: «Покращувати якість життя населення Землі, надаючи споживачам недорогі, екологічно чисті та безпечні яйця та яєчні продукти»

[12]. Звучить доволі пафосно. Але насправді місія є простим, зрозумілим та ефективним орієнтиром для побудови вдалої ринкової стратегії на кожному рівні управління. Ну і, власне, ціль компанії – стати виробником яєць та яєчних продуктів № 1 у світі [12] – повністю узгоджується з її місією. І дійсно, як стати виробником № 1 у світі, коли товар не має належної якості, а ціна є зависокою?

Бачення і цілі в "AvangardCo Investments Public Limited" також висвітлені в доступних для широкого загалу матеріалах компанії (зокрема на її офіційному сайті, див. [12]). Характерно, що компанія передбачає різні стратегії для ринку України та зовнішніх ринків. Ці стратегії побудовано із урахуванням ринкової позиції, досягнутої на відповідному ринку, та цілей, що їх планується досягти. Так, якщо на ринку України вже зайнято позицію домінування і запроваджується стратегія її утримання із одночасним нарощуванням прибутковості через освоєння більш маржинальних каналів, то на зовнішніх ринках на першому плані знаходиться завдання нарощування ринкової частки через залучення нових клієнтів, формування нових каналів збуту. Не в останню чергу слід зазначити про відданість власників та керівного складу компанії принципам сталого розвитку, що знайшло своє відображення в її інформаційних матеріалах.

Отже, на прикладі кіпрської компанії "AvangardCo Investments Public Limited" бачимо, що всі елементи формування ринкової стратегії успішно опрацьовані. Закономірним є і результат – надзвичайно потужна ринкова позиція на українському ринку яєць та яєчних продуктів.

Висновки з цього дослідження.

1. Характерною ознакою сучасної ситуації для сільськогосподарських підприємств є поєднання дії низки несприятливих факторів: глобальної та внутрішньої економічної кризи, незавершеної аграрної реформи, зовнішньої збройної агресії та її наслідків, негативних внутрішніх демографічних тенденцій. Водночас світова кон'юнктура для виробників продовольства загалом залишається сприятливою. І, як свідчить досвід найбільш потужних сільськогосподарських підприємств, їх успішність залежить від навичок керівного складу, його вміння балансувати інтереси розвитку підприємства із запитамі локального та глобального ринків. Разом із тим, трапляється, що положення концепції сталого розвитку ігноруються. Це сприяє прискоренню процесів

деградації навколишнього середовища, загострює відносини підприємств із територіальними громадами та ставить під загрозу довгострокові перспективи їх функціонування.

2. Врахування основних положень концепції сталого розвитку при обґрунтуванні ринкових стратегій сільськогосподарських підприємств дозволяє збалансувати умови забезпечення економічної ефективності виробництва із потребами відповідних територіальних громад, забезпечуючи при цьому довгострокові перспективи функціонування даних підприємств.

3. Успішне сільськогосподарське підприємство формує свою виробничу програму на основі ретельно обґрунтованих ринкових стратегій. Ключовими їх елементами є розробка місії, цілей та бачення, стратегії та тактики їх досягнення. Узгодження ринкових стратегій із положеннями сталого розвитку дозволяє узгодити економічні інтереси сільськогосподарського підприємства із завданням збереження навколишнього середовища та інтересами відповідних місцевих територіальних громад. Завдяки цьому поліпшуються довгострокові перспективи успішної роботи сільськогосподарського підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д.Аакер. – Санкт-Петербург : Питер, 2007. – 496 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен. – Санкт-Петербург : Питер, 2007. – 800 с.
3. Красноручький О.О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України / О.О. Красноручький, Ю.І. Данько. – Харків : Міськдрук, 2009. – 262 с.
4. Писаренко В.В. Організаційно-економічні аспекти маркетингової діяльності / В.В. Писаренко. – Суми : Університетська книга, 1999. – 72 с.
5. Дієсперов В.С. Сталий сільський розвиток: проблеми становлення / В.С. Дієсперов. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. – 216 с.
6. Шиян Д.В. Сталість і циклічність розвитку сільського господарства: теорія, методологія, практика : [монографія] / Д.В. Шиян. – Харків : ХНАУ, 2011.— С. 307.
7. United Nations Conference on Environment and Development (UNCED): Drafts, Agenda 21, Rio Declaration, Forest Principles, 3–14 June 1992, Rio de Janeiro. (A/Conf.151/4, Part I, English) [Text] / United Nations. – [S. l.] : United Nations, 1992.
8. Литвинов А.І. Формування ефективного фінансово-економічного механізму відтворення в сільському господарстві / А.І. Литвинов. – Харків : Смуґаста типографія, 2016. – 288 с.
9. Food and Agriculture. key to achieving the 2030 Agenda for Sustainable Development [Text]. – 2016.
10. OECD/FAO. OECD-FAO Agricultural Outlook 2016–2025 [Text] / OECD/FAO. – Paris : OECD Publishing, 2016. – 133 p.
11. Randazzo G.W. Developing Successful Marketing Strategies (Marketing Strategy Collection) [Text] / G.W. Randazzo. – New York : Business Expert Press, 2014.
12. Agroholding Avangard [Text]. – 2016. – URL: <http://avangardco.ua>.

## Підходи до розвитку підприємств: методологічний аналіз

Мариненко Н.Ю.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та фінансів  
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

У роботі проаналізовано наукові підходи до розвитку підприємств на сучасному етапі. Встановлено, що найбільш поширеними підходами до розвитку підприємств є: інноваційний, економічний, стратегічний, маркетинговий і конкурентний. Обґрунтовано доцільність застосування та обмеження у використанні кожного з них. Відзначено, що досліджувані підходи мають значні переваги у використанні, проте вони, як правило, відображають лише деякі аспекти розвитку підприємства. Виявлено, що спільною ознакою між розглянутими підходами є необхідність пристосування підприємства до нових умов функціонування в зовнішньому середовищі.

**Ключові слова:** розвиток підприємства, підходи: інноваційний, економічний, стратегічний, маркетинговий, конкурентний.

Мариненко Н.Ю. ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В работе проанализированы научные подходы к развитию предприятий на современном этапе. Установлено, что наиболее распространенными подходами к развитию предприятий являются: инновационный, экономический, стратегический, маркетинговый и конкурентный. Обоснована целесообразность применения и ограничения в использовании каждого из них. Отмечено, что исследуемые подходы имеют значительные преимущества в использовании, однако они, как правило, отражают лишь некоторые аспекты развития предприятия. Выявлено, что общим признаком между рассмотренными подходами является необходимость приспособления предприятия к новым условиям функционирования во внешней среде.

**Ключевые слова:** развитие предприятия, подходы: инновационный, экономический, стратегический, маркетинговый, конкурентный.

Marynenko N.Yu. APPROACHES TO THE ENTERPRISES' DEVELOPMENT: A METHODOLOGICAL ANALYSIS

Scientific approaches concerning the enterprises' development under modern conditions are analyzed in the paper. It is found out that innovative, economic, strategic, marketing and competitive approaches are the most common ones to be used. The expediency and limitations of their use are substantiated. It is stated that the approaches being studied possess significant advantages in use, but they usually represent only some aspects of the enterprise's development. It is determined that the need for the enterprise's adaptation to new functioning conditions dictated by the external environment is a common feature between the studied approaches.

**Keywords:** enterprise's development approaches: innovative, economic, strategic, marketing, competitive.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах зростаючої конкуренції на міжнародному і вітчизняному ринках промислові підприємства здійснюють активний пошук ефективних підходів до розвитку заради підвищення своєї конкурентоспроможності та покращення результатів діяльності. З метою задоволення потреб, які диктує ринок, та зміцнення конкурентної позиції, необхідним є вибір адекватної реакції підприємства на зміну факторів зовнішнього середовища. Для забезпечення успішної діяльності необхідно створити та реалізувати конкурентні переваги за рахунок ґрунтовно розроблених й ефективних заходів щодо розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні засади розвитку підприємств були сформульовані такими

відомими зарубіжними вченими, як Р. Акофф, І. Ансофф, Ст. Бір, П. Друкер, К. Ендрюс, М. Кондратьєв, Ф. Котлер, Е. Менсфілд, Г. Мінцберг, М. Портер, Дж. Стігліц, Р. Фатхутдінов, А. Чандлер, Й. Шумпетер та ін. Дослідженню даної проблеми присвятили своє праці такі вітчизняні вчені, як О. Амоша, І. Алексєєв, М. Афанасьєв, Б. Андрушків, А. Воронкова, М. Войнаренко, В. Геєць, Т. Гринько, І. Грозний, М. Кизим, О. Кузьмін, М. Лепа, Р. Лепа, Т. Мостенська, М. Ольшанська, О. Раєвнева, О. Пушкар, Г. Савіна, А. Сидоров, О. Тридід. Окремі моменти використання інноваційного розвитку в адаптаційних процесах у своїх працях досліджували Ю. Бажал, Є. Балацький, А. Гриньов, В. Захарченко, О. Лапко, Й. Петрович, І. Продіус, В. Соловйов, Л. Федулова, С. Філіппова та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. В умовах мінливого середовища, у якому функціонують сучасні підприємства, необхідною є їхня швидка адаптація до викликів, що постають перед ними. Незважаючи на те, що дослідженню розвитку підприємств присвячено багато праць, актуальним є аналіз підходів до їхнього розвитку, зважаючи на динамізм зовнішнього середовища та сучасну економіко-політичну ситуацію у державі.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз існуючих підходів до розвитку підприємств як важливого чинника управління ефективністю їхньої діяльності в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Серед найбільш поширених підходів до розвитку підприємств варто відзначити наступні:

1. Інноваційний підхід. У класичному вигляді використання даного підходу до розвитку підприємства представлено в дослідженні К. Черних [1], де автор розглядає його через здійснення інноваційної діяльності підприємства, результати якої спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності підприємства та найбільш повне використання наявного виробничого потенціалу в процесі розвитку. На думку дослідника, інноваційний підхід до розвитку повинен охоплювати такі основні елементи: науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (далі – НДДКР), маркетингова політика, організаційна структура і культура підприємництва, технічна політика, інвестиційна політика. Обмеженням у використанні запропонованого К. Черних підходу є те, що для здійснення інноваційного розвитку необхідними є також вибір новітніх технологій при розробленні та виробництві інноваційних продуктів та оновлення парку виробничого обладнання для їхньої реалізації.

Подібної думки дотримується М. Карлей у своєму дослідженні [2], де основними елементами інноваційного підходу до розвитку промислового підприємства є організаційно-управлінська політика, НДДКР, маркетингова, виробнича, економічна й соціальна політики. При цьому основною метою при застосуванні інноваційного підходу є створення умов, що забезпечують саморозвиток організації за рахунок здійснення безперервної інноваційної діяльності в промисловому виробництві. Автор доводить, що суттю процесу формування інноваційного підходу є визначення напрямку роз-

витку кожного з показників діяльності підприємства та побудова економіко-математичної моделі, що визначає взаємозв'язок між рівнем і темпами розвитку кожного з елементів інноваційної політики й показниками діяльності організації в цілому з урахуванням лага в часі та мінімізації капітальних вкладень. Не заперечуючи науково-практичної цінності даного підходу, слід зауважити, що його використання у «чистому вигляді» не матиме успіху, адже саморозвиток підприємства не варто розглядати як безперервний інноваційний процес в силу як фінансових, так і ринкових обмежень.

Н. Лаушкіна в своєму дослідженні [3] розглядає інноваційний підхід до розвитку підприємства через його інноваційний потенціал як готовність і здатність промислового підприємства до використання інноваційних можливостей, реалізація яких зумовлює планомірний та поступальний розвиток підприємства за допомогою цілеспрямованого перетворення новацій у нововведення. Також вона акцентує увагу на тому, що, оцінюючи позицію підприємства в інноваційній сфері, слід говорити про стимули, що спонукають підприємство здійснювати інноваційну діяльність, про можливості для реалізації інноваційної діяльності та про обмеження, що стримують інноваційну активність підприємства. Таке бачення інноваційного підходу до розвитку зводиться, на нашу думку, лише до використання його потенціалу, формування, нарощування та розподілення складових потенціалу в процесі розвитку, що вказує на одноаспектність даного погляду.

Більш масштабним визначенням наділяє зміст інноваційного підходу до розвитку промислових підприємств В. Горощенко [4]. Авторем встановлено, що формування та реалізація інноваційної моделі розвитку пов'язані з інноваційною політикою держави і неможливі без ефективного функціонування національної інноваційної системи, складовою частиною якої повинна бути ефективна галузева інноваційна система, спрямована на формування економічних умов для розвитку промислових виробництв на основі передових досягнень науки й техніки. Обмеженням у використанні запропонованого підходу є те, що на сьогоднішній день державна підтримка промислової галузі на інноваційній основі є досить проблемним питанням і застосування даного підходу може мати лише рекомендаційний характер.

Поетапно інноваційний підхід до розвитку підприємств представляє О. Князьєва у одній із своїх робіт [5]. Першим етапом є фундамен-

тальне дослідження, яке, в разі його потреби, доцільно проводити на базі наукових організацій. Наступним є етап прикладного дослідження, на якому здійснюють корегування одержаних наукових результатів відповідно до особливостей підприємств. Інтеграцією фундаментальних і прикладних досліджень є розроблення інноваційного продукту (нової послуги або технології надання послуг) та визначення основних техніко-економічних параметрів та характеристик інновації. На четвертому етапі відбувається підготовка матеріальної бази для впровадження інновацій у виробництво, визначаються необхідні матеріальні й кадрові ресурси, а також обсяги необхідних інвестицій. Етап упровадження інновацій у процес надання послуг тісно пов'язаний з двома наступними процесами – маркетинговою діяльністю і безпосереднім наданням послуг. Етап маркетингу є однією із центральних ланок ринкової діяльності підприємств. Етап безпосереднього надання послуг споживачам полягає у тому, що інноваційна послуга впроваджується у діяльність підприємств. На останньому етапі моделі здійснюють оцінювання результатів впровадження інновації за сукупністю техніко-економічних критеріїв, до яких відносять: збільшення обсягу наданих послуг, оптимізація технологічних процесів, підвищення рівня якості послуг і обслуговування тощо. Дане бачення використання інноваційного підходу до розвитку промислових підприємств представлено швидше як детальний опис класичних етапів інноваційного процесу – від розроблення інновації на підприємстві до її поширення на ринку у вигляді продукту.

Наголошуючи на важливості впровадження інноваційного підходу до розвитку на етапі науково-технічної підготовки до виробництва, Л. Сай розроблено положення щодо формування об'єктів інноваційного підходу, які містять: інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти, виробниче обладнання й процеси; інфраструктуру виробництва та підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва й (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування та переробки; товарну продукцію; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [6]. Даний підхід матиме суттєві переваги при використанні у практиці промислових підприємств, адже саме на етапі технічної під-

готовки до виробництва повинно відбуватися формування майбутнього бачення інноваційного продукту, в яке закладаються не тільки параметри синхронізації прийнятої виробничої програми підприємства, а й відповідні технології виготовлення та технічне забезпечення таких технологій. Не заперечуючи всі переваги даного підходу, зауважимо, що таке використання буде ефективнішим у поєднанні інноваційного розвитку підприємства з технологічним.

2. Економічний підхід. На основі даного підходу розвиток підприємства повинен здійснюватися так, щоб усі зміни, які відбуваються на підприємстві, в його технологічному комплексі, виробничій, інноваційній, організаційній і управлінській діяльності дозволяли зберігати та покращувати рентабельність і стабільність, а також інші характеристики, відповідаючи розвитку підприємства, – наголошують А. Дакус та Н. Сімченко у своєму дослідженні [7]. Автори відзначають, що економічний розвиток є економічним процесом із наступними складовими елементами: економічне зростання, що здійснюється внаслідок структурних змін в економіці та забезпечує збільшення валового внутрішнього продукту й доходу на душу населення; економічний занепад.

Акцентуючи увагу лише на кінцевих результатах, яких має досягти підприємство в процесі свого розвитку, автори не деталізують, за рахунок чого, яких інструментів та ресурсів повинен бути впровадженим пропонований ними підхід.

О. Пригунков уточнює зміст економічного підходу до розвитку підприємства у взаємозв'язку з його інноваційною діяльністю, що відрізняється сукупністю послідовних дій і елементів його забезпечення [8]. Автор зазначає, що критерієм економічного підходу до розвитку є економічне зростання – кількісне збільшення та якісне вдосконалення суспільного продукту, який забезпечують фактори його виробництва. Суттєвим обмеженням даного підходу до розвитку підприємства є відсутність чіткого алгоритму та засобів його реалізації. Тут лише наголошується, що в процесі розвитку на економічних засадах мають бути задіяні ресурси підприємства та представлено критерії ефективності впровадження такого підходу.

Г. Ярулліна відзначає, що основним змістом економічного підходу до розвитку промислового підприємства є процес доцільних безперервних змін, які можуть бути поділені на дві групи за ступенем їхньої оборотності: зміни

у процесі функціонування підприємства та зміни у процесі його розвитку. Їхнє чергування і збалансоване поєднання є важливою умовою безперервності змін діяльності підприємства. У процесі функціонування зміни носять регулярний характер, характеризуються відносно невисокою невизначеністю та здійснюються переважно у сфері операційної діяльності підприємства з використанням наявних активів [9]. Процес розвитку промислового підприємства, у свою чергу, автор розглядає як процес реалізації другої групи доцільних безперервних змін – незворотних змін на підприємстві у вигляді виникнення, трансформації або зникнення його окремих елементів і/або зв'язків, які носять разовий характер та призводять до переходу підприємства в якісно новий, більш досконалий стан. Обмеженням у використанні підходу Р. Яруліної є те, що вона розглядає поняття «розвиток» лише з позиції можливих змін на підприємстві, не акцентуючи увагу на тому, за рахунок чого мають відбуватися дані зміни, їхній вплив на виробництво в процесі розвитку тощо.

3. Стратегічний підхід. У якості інструмента стратегічний підхід пропонує використовувати В. Лазарєв [10]. Він відзначає, що основним засобом досягнення цільових стратегічних орієнтирів є стратегія, вибір якої здійснюється в процесі стратегічного позиціонування та аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що включає, з одного боку, оцінювання рівня організаційного та науково-технічного розвитку підприємства, його ресурсних можливостей, а з іншого боку – оцінювання бар'єрів, які існують на ринку. Даний підхід за змістом є лише деталізованим алгоритмом розроблення та формування стратегії розвитку підприємства, яка є управлінським інструментом.

В якості процесу пропонує розглядати стратегічний підхід Г. Гонова [11]. Автор відзначає, що процес формування стратегії розвитку підприємства повинен містити етапи аналізу зовнішнього середовища і стану потенціалу підприємства, формування цілей розвитку, формування критеріїв досягнення цілей, формулювання завдань, виявлення та виділення наявних ресурсів на цілі розвитку, виявлення факторів ризику і форс-мажору та вжиття заходів щодо їхньої нейтралізації. Не заперечуючи очевидні переваги у використанні даного підходу, вважаємо суттєвим обмеженням те, що за своєю формою даний підхід більш нагадує процесний, який є одним з підходів до управління, тому в якості одного з можливих підхо-

дів до розвитку використовуватися в чистому вигляді не може.

А. Атавіна відзначає, що найбільш істотними факторами, що впливають на потенційну результативність стратегічного підходу до розвитку, є: обсяг випуску продукції; розмір інвестицій; здійснення підприємством НДДКР, спрямованих на розвиток [12]. Вибірковий (за галузями) вплив на ефективність має інтенсивність продажів, придбання підприємством патентів і ліцензій та рівень освіти менеджерів. Далі автор вводить поняття «квантовий стрибок» стратегії, що є відображенням наступних процесів: інтенсивного оновлення активів; здійснення НДДКР та інвестицій в розвиток, що, як правило, призводить до істотно вищого рівня результативності стратегії підприємства, ніж збереження або часткове оновлення активів. У даному підході автор пропонує використовувати поєднання елементів інноваційної та інвестиційної стратегії, без урахування впливу факторів зовнішнього середовища, що є суттєвим обмеженням у використанні запропонованого підходу.

О. Кравченко під стратегічним підходом до розвитку підприємства розуміє системний процес, який дозволяє на засадах стратегічного мислення як домінуючої логіки проаналізувати суть умов, у яких працює галузь (підгалузь); визначити місію, цілі й завдання підприємства, розробити головні напрями та заходи збалансованості його розвитку в умовах динамічного зовнішнього середовища при максимальному використанні всіх наявних ресурсів підприємства [13]. У даному підході, як і в попередніх, автор радше дає рекомендації щодо розроблення стратегії, послідовності урахування всіх складових її елементів. Обмеженням у використанні такого підходу є його рекомендаційний характер.

У якості превентивного заходу можна використовувати стратегічний підхід до розвитку підприємства, запропонований Ю. Калиніченко [14]. Доцільно використовувати запропоновані автором такі елементи представленого стратегічного підходу: підготовлення наявних ресурсів до можливостей, які відкриваються у майбутньому (навіть якщо стратегічні заходи з розвитку мають відбуватися в кризовий період); отримання стійких переваг над конкурентами шляхом своєчасної реакції та швидкої адаптації до непередбачуваних змін навколишнього середовища (даний елемент може бути одним із критеріїв ефективності обраного підходу до розвитку); вироблення продукції, яка буде визнана споживачем (орієнтація на зовнішнє середовище).

4. Маркетинговий підхід. Про нерозривність між маркетинговим підходом та розвитком підприємства стверджує Д. Райко [15]. На її думку, розвиток підприємства забезпечується розвитком маркетингової діяльності. Ці два процеси є взаємопроникаючими та взаємообумовлюючими – маркетинг є основою розвитку сучасного підприємства та водночас розвиток підприємства є підґрунтям розвитку маркетингової діяльності підприємства у той чи інший період часу. Маркетингова діяльність дозволяє застосовувати в процесі функціонування підприємства на тій або іншій стадії його розвитку адекватну умовам та найефективнішу стратегію ведення бізнесу. Отже, тісний зв'язок існує не лише між етапами життєвого циклу підприємства, видами розвитку самого підприємства та розвитком маркетингової діяльності на кожному етапі, але й між етапами та стратегією, яка їм найбільше відповідає. У даному випадку автор наголошує на підсилювальній функції маркетингу в процесі розвитку, ніж виділяє його як окремий підхід до розвитку. Для адаптації підприємств до зовнішнього середовища роль маркетингу, беззаперечно, має суттєвий вплив на вибір та ухвалення управлінських рішень в процесі розвитку підприємства з точки зору споживачів.

Наділяє маркетинговий підхід до розвитку підприємства комплексним та довготерміновим характером Д. Мельник [16]. Автор відзначає, що маркетинговий підхід визначає вектор дій підприємства як стосовно споживачів, так і стосовно конкурентів. Він: є довгостроково-орієнтованим; є засобом реалізації маркетингових цілей підприємства; базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства; визначає ринкове спрямування діяльності підприємства; є складовою частиною формування маркетингової стратегії, який має певну логіку, послідовність і циклічність. Обмеженням даного підходу, як і попереднього, є акцентування уваги автора на підсилювальній функції маркетингу та комплексної маркетингової діяльності на кожному етапі розвитку підприємства, що не робить такий підхід самостійним.

Справедливо зауважують Т. Лебідь та В. Самуляк [17], що маркетинговий підхід є не лише засобом конкурентної боротьби, але й нематеріальним активом, що враховується під час інвестиційного оцінювання підприємства. Формування маркетингового підходу до розвитку підприємства повинно здійсню-

ватися з урахуванням етапу життєвого циклу підприємства, стратегічних планів його розвитку, факторів зовнішнього середовища. Маркетинг є дієвим інструментом, який дозволяє реалізувати стратегічні цілі діяльності підприємства під час: забезпечення стійких конкурентних переваг; утримання та залучення нових клієнтів; формування партнерських відносин з постачальниками та посередниками; створення позитивного іміджу підприємства; підвищення рівня корпоративної культури тощо. Даний підхід підкреслює лише один аспект, який повинен бути врахованим при розробленні стратегії розвитку підприємства – орієнтація на клієнта. Не заперечуючи переваг та цінності запропонованого підходу, обмеженням у його використанні є нездатність повною мірою задовольнити всі нагальні потреби, що формуються під впливом мінливого зовнішнього середовища, де споживачі та клієнти є лише одними із багатьох елементів.

5. Конкурентний підхід. М.В. Кутіним [18] запропоновано впровадження конкурентного підходу до розвитку на основі чотирьох-векторної моделі конкурентоспроможності підприємства, яка розглядає конкурентний підхід як потенціал підприємства у здобутті лідерства на ринку готової продукції, ринку капіталу, ринку трудових ресурсів і ринку технологій та процесів. Також автором запропоновано методіку формування конкурентного підходу до розвитку підприємства, основу якого склала ефективна інтерференція двох підходів – підходу на основі виділення й розвитку стратегічних зон господарювання і підходу на основі системи збалансованих показників, що дозволяє мінімізувати помилки й неточності під час стратегічного планування розвитку промислового бізнесу. Обмеженням у використанні даного підходу є те, що за змістом він більше підходить як один із елементів управління, а використання системи збалансованих показників належить до таких функцій управління, як аналіз та оцінювання.

А. Трапезников у одній із своїх робіт обґрунтовує необхідність застосування конкурентного підходу до розвитку підприємств [19]. Автор наголошує на тому, що в сучасних умовах конкурентоспроможність стає критерієм ефективного розвитку суб'єктів ринку, в ній відображається прогрес у техніці, технологіях, організації управління, виробництві й збуті продукції тощо. Підвищення конкурентоспроможності підприємств багато в чому залежить від розвитку диверсифікаційних



процесів. Автором обґрунтовано, що перехід до конкурентного підходу на основі диверсифікації визначається в основному фінансовим станом підприємств, етапом розвитку (життєвим циклом), зовнішніми умовами діяльності. Визначальний вплив на вибір стратегії диверсифікації чинять регіональні та галузеві особливості. Далі в дослідженні сформовано концептуальні складові та відмінні риси здійснення процесу диверсифікації на підприємстві під час його розвитку: можливість розширення асортименту або виробництва нового продукту в короткі терміни на існуючому обладнанні; переважне використання освоєних технологій для випуску кінцевої продукції; відмова від виробництва збиткової продукції; підвищення стійкості диверсифікованого підприємства до ринкових коливань і обмежень попиту; наявність зацікавленості та можливої підтримки з боку місцевих органів управління. Запропонований підхід може бути ефективним, якщо при розробленні стратегії розвитку буде виявлено, що в даний період часу та в майбутній перспективі на підприємстві доцільно проводити диверсифікацію. Аргументом до впровадження запропонованого підходу будуть результати аналізу готовності підприємства до диверсифікації продукції чи процесів.

При впровадженні ефективного конкурентного підходу до розвитку підприємства повинно враховувати комплексне системне використання внутрішніх потенційних можливостей створення конкурентних переваг, що забезпечуватимуть адекватну реакцію на зміни факторів зовнішнього середовища, попереджатимуть заходи конкурентів і сприятимуть сталому розвитку підприємства у визначеному стратегічному періоді.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, на основі розглянутих методологічних підходів до розвитку підприємств встановлено, що кожен конкретний підхід (або комбінація декількох) має широкі переваги у використанні, проте вони відображають лише один специфічний аспект, що набуває певних властивостей під час розвитку підприємства. Загальною особливістю, що пов'язує між собою розглянуті підходи, є необхідність пристосування підприємства до нових умов функціонування в зовнішньому середовищі під час інноваційних, економічних або маркетингових перетворень.

Тому використання розглянутих підходів буде ефективним лише в тому випадку, коли на підприємстві потреба в адаптації до нових умов, спричинених внутрішніми та зовнішніми змінами під час його розвитку, буде задовольнятися як безумовний рефлекс.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Черных К.С. Исследование и разработка методов формирования инновационной политики предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / К.С. Черных ; Санкт-Петербургская государственная инженерно-экономическая академия. – СПб., 1998. – 177 с.
2. Карлей М.В. Формирование сбалансированной инновационной политики промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / М.В. Карлей ; Сибирский ин-т финансов и банковского дела. – Новосибирск, 2006. – 188 с.
3. Лаушкина Н.С. Формирование инновационной политики промышленных предприятий на основе механизма эффективного управления их инновационным потенциалом : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.С. Лаушкина ; Орловский государственный технический университет. – Орел, 2006. – 198 с.
4. Горощенко В.В. Інноваційний розвиток підприємств вугільної галузі на основі механізму його фінансового забезпечення : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.В. Горощенко ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 20 с.
5. Князева О.А. Інноваційний розвиток підприємств поштового зв'язку: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... д-ра экон. наук спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.А. Князева ; Ін-т пробл. ринку та экон.-еколог. дослідж. НАН України. – Одеса, 2009. – 36 с.
6. Сай Л.П. Інноваційний розвиток підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л.П. Сай ; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2006. – 21 с.
7. Дакус А.В. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення / А.В. Дакус, Н.О. Сімченко. // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2012. – Вип. 6. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>

8. Прыгунков А.М. Совершенствование механизма экономического развития предприятий на основе инновационной деятельности : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.М. Прыгунков ; Воронеж, 2010. – 228 с.
9. Яруллина Г.Р. Управление устойчивым экономическим развитием предприятий промышленного комплекса : теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Г.Р. Яруллина ; ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт». – Казань, 2011. – 415 с.
10. Лазарев В.Н. Управление стратегическим развитием предприятия : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В.Н. Лазарев ; Самарский государственный экономический университет. – Самара, 2009. – 334 с.
11. Гонова А.А. Управление стратегическим развитием предприятий машиностроения : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.А. Гонова ; ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского». – Нижний Новгород, 2013. – 168 с.
12. Атавина А.А. Выбор направлений стратегического развития предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.А. Атавина ; ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет». – СПб, 2008. – 193 с.
13. Кравченко О.В. Поняття стратегії розвитку підприємства / О.В. Кравченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2007. – № 1(22). – С. 267–272. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K\\_BOA/kravchenko\\_023.pdf](http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_023.pdf)
14. Калиніченко Ю.В. Стратегічний розвиток підприємства : теоретичні та практичні аспекти / Ю.В. Калиніченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – с.106–115.
15. Райко Д.В. Визначення розвитку маркетингової діяльності промислового підприємства / Д.В. Райко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3(1). – С. 109–117. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/Mimi\\_2011\\_3\(1\)\\_18.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mimi_2011_3(1)_18.pdf)
16. Мельник Д.Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д.Л. Мельник // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. – 2009. – № 3. – С. 213–219. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009\\_3\\_1/pdf/213-219.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_3_1/pdf/213-219.pdf)
17. Лебідь Т.В. Формування маркетингової стратегії розвитку підприємства / Т.В. Лебідь, В.Ю. Самуляк // Східно-Європейський журнал передових технологій. – Харків: Технологічний центр, 2011. – № 1/10(49). – С. 39–41. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/formuvannya-marketingovoyi-strategiyi-rozvitku-pidpriemstva.pdf>
18. Кутин М.В. Формирование механизма стратегического планирования конкурентного развития на предприятиях винодельческой промышленности Краснодарского края : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / М.В. Кутин ; ГОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет». – Краснодар, 2011. – 164 с.
19. Трапезников А.М. Формирование стратегии конкурентного развития градообразующего предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.М. Трапезников ; Уральский государственный технический университет – УПИ. – Екатеринбург, 2008. – 186 с.

УДК 65.014.01:336.01

## Підхід «дотримуйся або пояснюй» у контролі дотримання положень кодексу корпоративного управління у Великобританії

**Пасько О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічного контролю та аудиту  
Сумського національного аграрного університету

**Мартей Е.М.**

аспірант кафедри економічного контролю та аудиту  
Сумського національного аграрного університету

Статтю присвячено дослідженню підходу «дотримуйся або пояснюй» у дотриманні вимог кодексу корпоративного управління у Великобританії в контексті аналізу основних характерних ознак і аспектів, що можуть стати на заваді даному підходу в Україні. Виявлено, що цей підхід має досить високу ефективність у Великобританії (90% компаній FTSE 350 дотримуються усіх або дотримуються усіх, окрім одного чи двох положень, повне дотримання у 2015 р. – 57%). Основним драйвером такого підходу є розвинутий ринок із належною якістю акціонерів та належна якість розкриття інформації щодо недотримання вимог. З огляду на відсутність вказаних передумов, в Україні схожий підхід у чистому вигляді поки що не може бути застосований.

**Ключові слова:** корпоративне управління, підхід «дотримуйся або пояснюй», FTSE 350, інституційні інвестори, пояснення.

Пасько О.В., Мартей Е.М. ПОДХОД «СОБЛЮДАЙ ИЛИ ОБЪЯСНЯЙ» В КОНТРОЛЕ СОБЛЮДЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЙ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Статья посвящена исследованию подхода «соблюдай или объясняй» в соблюдении требований кодекса корпоративного управления в Великобритании в контексте анализа основных отличительных признаков и аспектов, которые могут помешать использованию данного подхода в Украине. Выявлено, что этот подход имеет достаточно высокую эффективность в Великобритании (90% компаний FTSE 350 придерживаются всех или придерживаются всех, кроме одного или двух положений, полное соблюдение в 2015 г. – 57%). Основным драйвером такого подхода является развитый рынок с надлежащим качеством акционеров и надлежащее качество раскрытия информации о несоблюдении требований. Учитывая отсутствие указанных предпосылок, в Украине схожий подход в чистом виде пока не может быть применен.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, подход «соблюдай или объясняй», FTSE 350, институциональные инвесторы, объяснение.

Pasko O.V., Martei E.M. «COMPLY OR EXPLAIN» APPROACH IN CODE OF CORPORATE GOVERNANCE'S ENFORCEMENT IN UK

The article investigates «comply or explain» approach in code of corporate governance's enforcement in UK in terms of it possible use in Ukraine. We found that this approach has very high efficiency in UK (90 per cent of FTSE 350 companies reporting that they were either complying with all, or all but one or two, of code's 54 provisions) and the main drivers behind it are market pressure in case of non-compliance, active shareholders ready to push company to full compliance, and high quality explanation of non-compliance. Given that the foregoing prerequisites are absent in Ukraine, we infer that this approach cannot be used successfully in Ukraine in its pure form.

**Keywords:** corporate governance, «comply and explain» approach, FTSE 350, institutional investors, explanation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підхід «дотримуйся або пояснюй», який на сьогодні дуже широко використовується у всьому світі, своєю батьківщиною має Великобританію. Всесвітньовідомий Кодекс Кадбурі [13] вперше запропонував використовувати на противагу твердому праву підхід «дотримуйся або пояснюй», суть якого полягає в тому, що компанії або дотримуються

положень Кодексу, або в річному звіті зазначають причини недотримання. Хоча і вважається, що він є «торговою маркою корпоративного управління Об'єднаного Королівства» [15, с. 4], однак на сьогодні існує близько 350 кодексів корпоративного управління у світі і більшість із них застосовує такий механізм контролю дотримання вимог, як «дотримуйся або пояснюй» [4, с. 11]. В Україні хоча й є доку-

мент, який можна віднести до категорії кодексів корпоративного управління (Принципи корпоративного управління), однак відсутній жодний механізм контролю дотримання його вимог. З огляду на це, вивчення досвіду Великобританії як першопрохідця у сфері кодексів корпоративного управління і застосування підходу «дотримуйся або пояснюй» є важливим на шляху запровадження подібного механізму в Україні (або, принаймні, добору доказів про непридатність його застосування).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З огляду на вузькість та географічну обмеженість теми дослідження, вважаємо, що наявна значна кількість праць, в яких виявляються основні характерні ознаки підходу «дотримуйся або пояснюй», його еволюція і наводяться основні його недоліки [1–3; 7; 9–11]. Серед основних переваг такого підходу згадують гнучкість та формування відповідальності у акціонерів [2; 9; 10], ефективність (значний відсоток добровільного застосування) [2; 9–11]. У наукових працях також досить вичерпно визначено основні слабкі місця такого підходу, а саме: 1) неспрацювання ринкового підходу, низький рівень участі акціонерів у забезпеченні дотримання положень Кодексу в компаніях, де вони мають інвестиції [1–3; 7; 9–11]; 2) низька якість пояснень у разі недотримання всіх вимог Кодексу [1–3; 9–11]. Однак з огляду на те, що тільки кілька із перерахованих праць побачили світ у 2014 та 2015 рр. [7; 9], вважаємо, що існує необхідність по-новому поглянути на застосування підходу «дотримуйся або пояснюй» у Великобританії, використовуючи

нові статистичні дані [12; 17], а також інформацію від регулятора [4; 6; 15; 16; 18].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження полягає у встановленні еволюції та сучасного стану застосування підходу «дотримуйся або пояснюй» у контролі дотримання положень Кодексу корпоративного управління у контексті висвітлення основних моментів, що можуть стати на заваді застосування такого підходу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У наукових працях, присвячених питанням корпоративного управління, часто можна зустріти посилання на англосаксонську модель корпоративного управління, що об'єднує США, Великобританію та інші країни. Однак існує один аспект, що вирізняє підходи США та Великобританії – це спосіб досягнення результату. У США застосовують суворі приписи та законодавчий тиск нескінченної кількості регуляторних документів, у Великобританії – добровільний підхід, який, утім, через тиск ринку показує дуже високу ефективність. Підхід «дотримуйся або пояснюй» об'єднує добровільне дотримання у поєднанні з обов'язковим розкриттям інформації.

Застосування підходу «дотримуйся або пояснюй» датується 1992 р., коли побачив світ «Звіт Комітету з фінансових аспектів корпоративного управління» (Звіт Кадбурі) [13]. Окрім Звіту Кадбурі, у Великобританії було 23 перевидань кодексів [5, с. 228], і єдиним положенням кожного з них був підхід «дотримуйся або пояснюй». Звіт Кадбурі запропонував підхід, «заснований на добровільному



Рис. 1. Дотримання та пояснення невиконання положень Кодексу корпоративного управління компаніями FTSE 350, % [17, с. 18]

дотриманні в поєднанні із розкриттям інформації» [13, п. 1.10], який буде «більш ефективний, ніж законодавчі методи» [13, п. 1.10]. Застосування такого підходу було спрямоване на «створення найкращої практики, на стимулювальний тиск із боку акціонерів для прискорення його поширення, та з метою дозволити гнучкість у застосуванні» [13, п. 1.10].

Регулятор корпоративного управління у Великобританії Financial Reporting Council (далі – FRC) розглядає підхід «дотримуйся або пояснюй» як питання, що не підлягає дискусії. FRC обстоює думку, що акціонери як ніхто інший поінформовані і, головне, зацікавлені, щоб ухвалювати рішення щодо дотримання/недотримання.

На чому ґрунтуються переваги такого підходу до дотримання положень Кодексу корпоративного управління? Основною пере-

вагою підходу «дотримуйся або пояснюй» є гнучкість застосування, оскільки вважається, що не можна нав'язувати положення, єдині для всіх. Компанії неминуче відрізняються одна від одної етапами розвитку, розміром, фінансовими можливостями, структурою акціонерів, основним видом діяльності, отже, дозволяючи розумне відхилення від положень Кодексу, підхід «дотримуйся або пояснюй» дає змогу враховувати ці відмінності.

Підхід «дотримуйся або пояснюй» ґрунтується на ринковому підході до регулювання. Основною рушійною силою для його ефективного функціонування є активна позиція акціонерів, оскільки саме на них покладено контроль над дотриманням компанією Кодексу корпоративного управління.

Підхід «дотримуйся або пояснюй» не передбачає жодного втручання регулятора

Таблиця 1

**Аспекти корпоративного управління, які не дотримуються [17, с. 20]**

Параграф кодексу	Вимога	% від компаній FTSE 350, що не дотримуються положень	% від усіх FTSE 350	
		2015 р.	2015 р.	2014 р.
В.1.2	Принаймні половина Ради директорів повинна бути незалежними директорами	30,1	12,8	9,8
D.2.1	Критерії членства в Комітеті з винагород	18,8	8,0	9,1
C.3.1	Критерії членства в Аудиторському комітеті	18,8	8,0	7,5
В.6.2	Аналіз ефективності діяльності Ради директорів за допомогою залучених експертів принаймні кожні три роки	17,3	7,4	5,5
C.3.7	Компанії, що входять до FTSE 350, повинні проводити тендер на проведення зовнішнього аудиту принаймні кожні десять років	13,5	5,8	4,6
A.3.1	Голова Ради директорів повинний бути незалежним під час призначення	11,3	4,8	3,3
A.2.1	Посада голови Ради директорів та виконавчого директора не повинна обійматися однією особою	10,5	4,5	3,6
В.2.1	Критерії членства комітету з призначень	10,5	4,5	3,6
E.1.1	Голова Ради директорів повинен обговорювати питання корпоративного управління та стратегію розвитку з основними акціонерами; старший незалежний директор повинен бути присутнім на достатній кількості зустрічей із цілою низкою значних акціонерів	9,0	3,8	1,6
A.4.1	Рада повинна призначити старшого незалежного директора	3,0	1,3	3,3

у процес оцінки того, дотримуються компанії положень Кодексу, чи пояснюють вони повною мірою своє відхилення від його вимог. Ця функція перекладається на самі компанії, а більшою мірою – на інші сторони, основні з яких – ринок та акціонери. Саме акціонери і ринок повинні визначити, чи дотрималася компанія положень Кодексу, а якщо не дотрималася, чи пояснила, і чи пояснила достатньо. Акціонери і ринок під час застосування підходу «дотримуйся або поясни» також повинні вжити заходів, щоб примусити компанію дотримуватися вимог положень Кодексу, якщо вони вважатимуть це за потрібне.

Мета такого підходу полягає у тому, щоб надати можливість контролювати дотримання положень Кодексу компаніями тим, хто найбільш зацікавлений у такому дотриманні [9]. Підхід «дотримуйся або поясни» уповноважує акціонерів ухвалити поінформоване рішення, чи недотримання вимог виправдане виходячи з конкретних обставин компанії. Функція ринку – покарати недотримання вимог за допомогою тиску на ціну акцій компанії [1; 10; 11].

Однією з переваг підходу «дотримуйся або поясни» є його висока ефективність. Так, у Великобританії, за даними FRC, 90% компаній FTSE 350 дотримуються всіх або дотримуються всіх, окрім одного чи двох положень [6, с. 3]. Відсоток повного дотримання, за даними Grant

Thornton, в останній рік дещо зменшився, що пов'язано з оновленням Кодексу в 2014 р. і входом нових компаній у список (рис. 1).

Іншими словами, всі компанії дотримуються вимог Кодексу в тому сенсі, що вони або дотримуються всіх положень або пояснюють, чому вони не дотримуються. Тільки в 2014 р. було виявлено випадок, що компанія не пояснювала своє недотримання положень Кодексу.

Однак FRC вважає, що тільки ті компанії, що повністю дотримуються, і ті, що детально пояснюють своє ухилення від виконання вимог Кодексу, повністю виконують свої зобов'язання. Ті компанії, що не дотримуються вимог, але пояснюють це із незначною кількістю деталей, часто шаблонними фразами, а іноді традиційними «дуже дорого» [2, с. 194], потрапляють у «сіру» зону. На сьогодні таких компанії приблизно 13% із FTSE 350.

Grant Thornton у своєму щорічному огляді також наводить вимоги Кодексу, від виконання яких компанії найчастіше ухиляються (табл. 1).

Найбільший відсоток компаній не дотримуються вимог щодо кількості незалежних директорів. Так, згідно з Кодексом корпоративного управління, у Великобританії принаймні половина членів Ради директорів, окрім голови, повинні бути незалежними директорами. Це положення Кодексу недотримали

Таблиця 2

## Структура власності на ринку цінних паперів у Великобританії [12, с. 3]

	% акцій за їх вартістю				Трильйонів фунтів стерлінгів
	1998	2010	2012	2014	2014
Решта світу (іноземні інвестори)	30,7	43,4	53,6	53,8	928,6
Індивідуальні інвестори	16,7	10,2	10,1	11,9	206,2
Пайові фонди	2,0	8,8	9,5	9,0	155,2
Інші фінансові інституції	2,7	12,3	6,6	7,1	123,0
Страхові компанії	21,6	8,8	6,2	5,9	101,8
Пенсійні фонди	21,7	5,6	4,7	3,0	51,7
Державний сектор	0,1	3,1	2,7	2,9	50,2
Приватні компанії нефінансового сектору	1,4	2,3	2,4	2,0	34,7
Інвестиційні трасти	1,3	2,1	1,7	1,8	31,1
Банки	0,6	2,5	1,9	1,4	24,3
Благодійні організації, церкви і т. д.	1,4	0,8	0,6	1,2	20,1
Разом					1726,8

в 2015 р. 12,8% компаній FTSE 350 і 30,1% компаній FTSA 350, що недотримуються всіх вимог. Кодекс корпоративного управління Великобританії також висуває суворі вимоги щодо членства в комітетах Ради директорів із винагород і аудиту, де всі члени повинні бути незалежними директорами. У 2015 р. 8,0% від усіх компаній FTSE 350 і 18,8% від компаній FTSE 350, що не дотримуються однієї або більше вимог, не виконували ці вимоги.

У цілому ми бачимо, що рівень дотримання вимог Кодексу дуже високий, якщо 90% компаній дотримуються усіх вимог або дотримуються усіх, окрім однієї чи двох. Однак на шляху реалізації положень Кодексу за допомогою підходу «дотримуйся або пояснюй» є кілька перешкод, на двох з яких ми і зупинимося детально, це: 1) роль акціонерів, з огляду на кардинальну зміну їх структури в компаніях Великобританії; 2) які є критерії якісного пояснення відхилення від вимог Кодексу.

Щодо ролі акціонерів, то для того щоб підхід «дотримуйся або пояснюй» працював належним чином, акціонери повинні бути глибоко поінформовані про діяльність компанії, в іншому разі їм буде важко відрізнити виправдане недотримання від невимушеного. У цьому і полягає ахіллесова п'ята підходу «дотримуйся або пояснюй» як у Великобританії, так і будь-де, оскільки акціонери «мають тенденцію до уникнення відповідальності в моніторингу діяльності компанії» [2, с. 193; 9, с. 286]. Пояснюється це їхньою пасивністю і значними витратами на здійснення такого

моніторингу [9; 10]. Інвестори, як правило, не поспішають використовувати всі права, що є в їх розпорядженні, більшість із них у цьому покладаються на інших акціонерів, тобто є фрірайдерами. Це, своєю чергою, негативно впливає на інвесторів, які хочуть здійснювати моніторинг, оскільки від їх витрат часу і матеріальних витрат на такий моніторинг будуть отримувати вигоду й інші акціонери [9–11].

Більше того, стверджується, що підхід «дотримуйся або пояснюй» у свідомості більшості акціонерів уже змінений на «дотримуйся або покажи ефективність» [1; 2; 9]. Іншими словами, акціонери не дуже переймаються тим, що, власне, компанії роблять, якщо вони показують гарну результативність діяльності.

Одним із питань у цьому зв'язку, на яке звертала увагу FRC, було питання розпорощення інвесторів, що ставало перешкодою на шляху ефективної організації акціонерів для тиску на компанію. Однак на сьогодні, за останніми статистичними даними Офісу національної статистики Великобританії, більшість акцій перебуває в руках інституційних інвесторів [12, с. 2–3]. Так, якщо підрахувати частку інституційних інвесторів без іноземних, то в 2014 р. вона становила 46,2% (табл. 2).

Якщо додати до цього, що більшість іноземних інвесторів, як правило, є інституційними [14, с. 91], то переважна більшість акцій, а отже, акціонерів із правом голосу, належить інституційним інвесторам.

Що стосується частки індивідуальних інвесторів, то вона, навпаки, протягом останнього

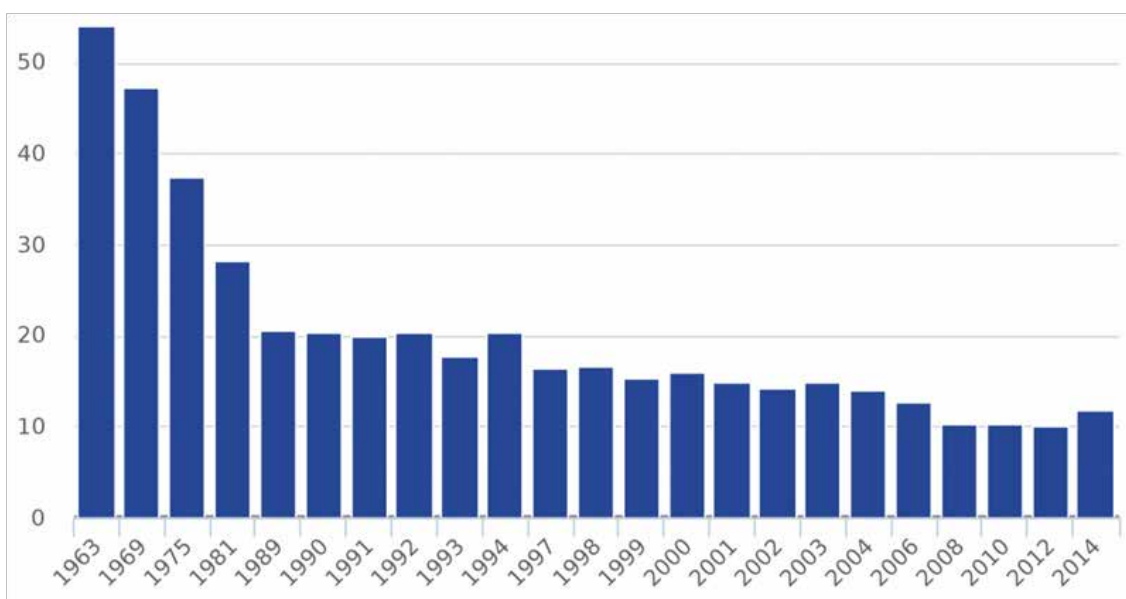


Рис. 2. Частка індивідуальних акціонерів на ринку цінних паперів Об'єднаного Королівства за вартістю, % [12, с. 7]

півстоліття знизилася із понад 50% до 11,9% у 2014 р. (рис. 2).

Після глобальної фінансової кризи почалися конкретні кроки, як зробити принцип «дотримуйся або пояснюй» більш ефективним, і FRC бачила цей підхід у посиленні впливу інституційних інвесторів. Так, у липні 2010 р. було ухвалено Кодекс опікунів (*Stewardship Code*), який було розроблено на основі Кодексу відповідальності інституційних інвесторів, виданого Комітетом інституційних інвесторів (*the Institutional Shareholders' Committee (ISC)*) [3, с. 1006]. У вересні 2012 р. Кодекс опікунів було оновлено [16], і він набрав чинності з жовтня 2012 р.

Самого Кодексу корпоративного управління, якщо він застосовує підхід «дотримуйся або пояснюй» недостатньо, оскільки ринковий тиск повинні здійснити акціонери, однак вони, як правило, не поспішають цього робити, тому у Великобританії ще прийняти Кодекс опікунів, з огляду на те, що переважна більшість акціонерів є інституційними інвесторами. Кодекс опікунів установлює найкращу практику, до якої, на думку FRC, інституційні інвестори повинні прагнути. FRC розглядає Кодекс опікунів як доповнення до Кодексу корпоративного управління [6]. Кодекс опікунів також застосовує підхід «дотримуйся або пояснюй».

Що стосується пояснень, то, як ми побачили з даних *Grant Thornton*, тільки 57% компаній із FTSE 350 у 2015 р. повністю дотримувалися всіх вимог Кодексу, решта компаній (53%) у той чи інший спосіб пояснювали, чому вони не дотримувалися положень Кодексу. Як зазначають науковці, існують значні проблеми з якістю пояснень [2; 9; 10]. Значна частина цих пояснень «не вказує на конкретні обставини, які могли виправдати таке відхилення» [2, с. 193]. Деякі компанії, не дотримуючись вимог Кодексу, із року в рік надають те саме необґрунтоване пояснення і, як видається, не намагаються перейти до повного дотримання [2; 9]. Значна кількість компаній для пояснень використовують шаблонні вирази, з яких не можна зрозуміти конкретні причини недотримання [2; 9]. Деякі компанії змінюють свою поведінку і переходять із повного дотримання до часткового, не наводячи достатніх причин для цього. Іншими словами, «компанії не використовують гнучкість Кодексу для тонкого налаштування їх корпоративного управління до мінливих обставин» [2, с. 193].

У відповідь на ці факти почали з'являтися пропозиції щодо втручання у ці процеси регулятора. Зокрема, деякі автори пропонували,

щоб моніторинг здійснював би регулятор або спеціального створений для цього незалежний комітет, а також увести штрафні санкції за неповне дотримання, яке не було пояснене [9]. Однак FRC і тут чітко встала на бік ринкового підходу і заявила, що у відповідь на заклик до змін FRC дотримується думки, що «пояснення спрямовані акціонерами, і це їм слід або приймати, або відхиляти пояснення» [18, с. 3].

Однак відчуваючи, що якість пояснень насправді може ставити під загрозу ефективність застосування підходу «дотримуйся або пояснюй», FRC взяло на себе провідну роль у формуванні на ринку «чіткого розуміння, що є поясненням» [18, с. 3], адже «якщо регулятор і має якусь роль, то вона полягає у підтримці акціонерів, а не в їх заміні» [18, с. 3]. Як результат, було досягнуто консенсусу, що належне пояснення повинно: 1) встановлювати контекст і історичне тло; 2) надавати переконливе обґрунтування дій, що вживаються; 3) описати будь-які запобіжні заходи щодо усунення будь-яких додаткових ризиків і забезпечення повного дотримання положень Кодексу [18, с. 6]. Крім, того, належне пояснення має вказувати на те, чи є відхилення від положень Кодексу обмеженим в часі, і коли компанія планує повернутися до повного дотримання [18, с. 6].

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, підхід «дотримуйся або пояснюй» у Великобританії, країни – першопрохідця у питанні його застосування, показуючи свою ефективність із точки зору дотримання вимог Кодексу корпоративного управління (90% компаній FTSE 350 дотримуються усіх або дотримуються усіх, окрім одного чи двох положень [6, с. 3]), відкрив деякі аспекти, які повинні бути дотриманні для якомога ефективного його застосування.

По-перше, на відміну від твердого права, що ґрунтується на законодавчому тиску, підхід «дотримуйся або пояснюй» базується на тиску ринку. Звідси випливає висновок, що ринок повинен бути розвинутим і функціонувати на належному рівні, а для юрисдикцій, де відсутня стимулююча функція ринку, підхід «дотримуйся або пояснюй» не є адекватним інструментом для застосування. З огляду на те, що у Великобританії переважна більшість акціонерів є інституційними інвесторами, країна ухвалила іще й Кодекс опікунів, яким за аналогією з Кодексом корпоративного управління намагається дисциплінувати інституційних інвесторів для здійснення тиску на ком-



панію в питаннях корпоративного управління. Кодекс опікунів розглядається як доповнення до Кодексу корпоративного управління і є складовою частиною системи корпоративного управління у Великобританії. Кодекс опікунів також застосовує підхід «дотримуйся або пояснюй».

Із великою кількістю розкриття інформації пов'язана ще одна проблема – обсяг річного звіту. У 2015 р. серед компаній FTSE 350 найкоротший річний звіт був обсягом 64 сторінки, а найдовший – 516 сторінок [17, с. 6], у більшості компаній, які не дотримуються вимог кодексів (отже, існує необхідність пояснення), річні звіти більше 100 сторінок [4, с. 13].

По-друге, важливим елементом застосування підходу «дотримуйся або пояснюй» є встановлення розуміння того, що повинно представляти собою пояснення. У цьому важливу роль відіграє консенсус на ринку щодо цього питання. Важливо, щоб пояснення не були шаблонними, стандартними і загальними. Із досвіду Великобританії гарне пояснення

повинно встановлювати контекст і історичне тло, надавати переконливе обґрунтування дій, що вживаються, та описувати запобіжні заходи щодо усунення будь-яких додаткових ризиків і забезпечення повного дотримання положень Кодексу. Крім того, гарне пояснення має вказувати на те, чи є відхилення від положень кодексу обмеженим у часі, і вказувати часові межі повернення компанії до повного дотримання.

Якщо ми подивимося на результати нашого дослідження з точки зору застосування в Україні, то, на нашу думку, у чистому вигляді підхід «дотримуйся або пояснюй» не може бути поки що застосований. Основна завада на цьому шляху – відсутність ринку акцій як такого. Ми вважаємо, що в Україні даний підхід може бути вжитий тільки у гібридній формі (детальне пояснення цього і які кроки слід ужити, буде темою окремого дослідження), коли пояснення недотримання вимог і регуляторну відповідь на це повинен давати окремий комітет, спеціально для цього призначений, або сучасний регулятор – КЦПФР.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Arcot S. and Bruno V. (2006) In Letter but not in Spirit: An Analysis of Corporate Governance in the UK (May 2006). [Electronic resource] // Social Science Research Network (SSRN). - Mode of access : <http://ssrn.com/abstract=819784>.
2. Arcot S., Bruno V., Faure-Grimaud A. (2010), Corporate governance in the UK: Is the comply or explain approach working? *International Review of Law and Economics*, Volume 30. – Issue 2. – P. 193–201.
3. Cheffins B. R. (2010) The Stewardship Code's Achilles' Heel, *The Modern Law Review*, Volume 73. – Issue 6. – P. 1004–1025.
4. Comply or Explain 20th Anniversary of the UK Corporate Governance Code [Electronic resource] // Financial Reporting Council. – Mode of access : <https://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/Comply-or-Explain-20th-Anniversary-of-the-UK-Corpo.aspx>.
5. Cuomo F., Mallin C., Zattoni A., (2016) Corporate Governance Codes: A Review and Research Agenda, *Corporate Governance: An International Review*, 24(3): 222–241.
6. Developments in Corporate Governance and Stewardship 2015 [Electronic resource] // Financial Reporting Council. – Mode of access : [https://frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/Developments-in-Corporate-Governance-and-Stewa-\(1\).pdf](https://frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/Developments-in-Corporate-Governance-and-Stewa-(1).pdf).
7. Duhamel J.-C., (2015) The “Comply or Explain” Approach as a Pascalian Wager, *Accounting, Economics and Law*, 5, 3. – P. 289–293.
8. Financial Reporting Council. Annual Report and Accounts for the Year Ended 31 March 2016 [Electronic resource] // Financial Reporting Council. – Mode of access : <https://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/FRC-Board/FRC-Annual-Report-and-Accounts-2015-16.pdf>.
9. Keay, A. (2014) Comply or explain in corporate governance codes: In need of greater regulatory oversight?, *Legal Studies*, 34: 279–304.
10. MacNeil I., Li X. (2006) Comply or Explain”: market discipline and non-compliance with the Combined Code Corporate, Governance: *An International Review*, Volume 14. – Issue 5. – P. 486–496.
11. Moore M. T. (2009) Whispering Sweet Nothings: The Limitations of Informal Conformance in UK Corporate Governance, *Journal of Corporate Law Studies*, Volume 9. – Issue 1. – P. 95–138.
12. Ownership of UK Quoted Shares: 2014. [Electronic resource] // Office for National Statistics. – Mode of access : <https://www.ons.gov.uk/economy/investmentpensionsandtrusts/bulletins/ownershipofukquotedshares/2015-09-02/pdf>.

13. Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance (Cadbury report) (1992) [Electronic resource] // European Corporate Governance Institute. – Mode of access : <http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf> 283.

14. Solomon J., Solomon A. (2004) Corporate governance and accountability. West Sussex, England: John Wiley & Sons Ltd.

15. The UK Corporate Governance Code April 2016 Financial Reporting Council [Electronic resource] // The Financial Reporting Council. – Mode of access : <https://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/UK-Corporate-Governance-Code-April-2016.pdf>.

16. The UK Stewardship Code. September 2012. [Electronic resource] // The Financial Reporting Council. – Mode of access : <https://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/UK-Stewardship-Code-September-2012.pdf>.

17. Trust and integrity – loud and clear? Corporate Governance Review 2015. [Electronic resource] // Grant Thornton. – Mode of access : <http://www.grantthornton.co.uk/globalassets/1.-member-firms/united-kingdom/pdf/publication/2015/uk-corporate-governance-review-and-trends-2015.pdf>.

18. What constitutes an explanation under 'comply or explain'? Report of Discussions between Companies and Investors. [Electronic resource] // The Financial Reporting Council. – Mode of access : <https://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/What-constitutes-an-explanation-under-comply-or-ex.pdf>.

УДК 338:46

## Гейміфікація: ефективна технологія впливу на лояльність споживачів ресторанних послуг

Присакар І.І.

аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено важливість та актуальність застосування гейміфікації як ефективної ігрової технології впливу на лояльність споживачів послуг ресторанного бізнесу. Визначено сутність та основні складові елементи гейміфікації, виокремлено принципи застосування гейміфікації в ресторанному бізнесі. Наведено приклади апробації елементів гейміфікації вітчизняними підприємствами ресторанного господарства. Систематизовано основні проблеми ресторанного бізнесу, які вирішуються шляхом застосування гейміфікації.

**Ключові слова:** ігрові технології, гейміфікація, програми лояльності, бонус, дисконт, сегментація гравців.

Присакар И.И. ГЕЙМИФИКАЦИЯ: ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕСТОРАННЫХ УСЛУГ

В статье исследованы важность и актуальность применения геймификации как эффективной игровой технологии влияния на лояльность потребителей услуг ресторанного бизнеса. Определена сущность и основные составляющие элементы геймификация, выделены принципы применения геймификация в ресторанном бизнесе. Приведены примеры апробации элементов геймификация отечественными предприятиями ресторанного хозяйства. Систематизированы основные проблемы ресторанного бизнеса, решаемые путем применения геймификация.

**Ключевые слова:** игровые технологии, геймификация, программы лояльности, бонус, дисконт, сегментация игроков.

Prysakar I.I. GAMIFICATION: THE EFFICIENT TECHNOLOGY OF INFLUENCE ON CUSTOMER LOYALTY OF RESTAURANT SERVICES

The importance and actuality of application of gamification as an effective gaming technology impact on customer loyalty service of restaurant business is investigated in the article. The essence and main components of gamification are defined; principles applying gamification in the restaurant business are directed. The examples of application special elements of gamification in domestic enterprises of restaurant business are described. Major problems of restaurant business that can be resolved by applying gamification are systematized in this publication.

**Keywords:** game technology, gamification, loyalty programs, bonus, discount, segmentation of players.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Прогресивна модернізація, технологізація та інформатизація суспільства в сучасних умовах все більше здійснює вплив на діяльність бізнес-суб'єктів різних сфер господарювання. При цьому основні цілі та завдання підприємництва залишаються традиційними: збільшення чисельності споживачів, зростання обсягу реалізації, підвищення ефективності та результативності діяльності, зростання ринкової частки тощо. Як наслідок, вітчизняні підприємці вимушені застосовувати новітні маркетингові технології та методики аби досягнути цілей діяльності та вижити в конкурентному середовищі.

В силу специфіки ресторанного бізнесу, однією із основних цілей маркетингу закладів ресторанного господарства (далі – ЗРГ) традиційно є формування та підвищення лояльності споживачів до послуг закладу. Адже

збільшення частоти відвідуваності лояльних гостей, згідно результатів дослідження вчених Гарвардського університету, дозволяє збільшити обсяг виручки закладу від 25% до 125% [1]. Однак якщо раніше класичні технології залучення та втримання клієнтів закладу, типу різноманітних знижок та дисконтів, були результативними, то сьогодні ефективність даних методик набагато нижча, чим і аргументується актуальність пошуку новітніх маркетингових інструментів втримання лояльних споживачів й, відповідно, актуальність даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема лояльності споживачів в розвитку бізнесу, взаємозв'язок лояльності та маркетингових стратегій сучасних підприємств й, відповідно, вплив лояльності на ефективність маркетингових стратегій та конкурентне позиціонування на ринку докладно висвіт-

лено у працях такими науковців, як: Г. Хулей, Дж. Сондерс, Н. Пірсі [2], Ф. Котлер [3], Д. Аакер [4], П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок [5], А.В. Зозулев [6]. В свою чергу О.К. Шафалюк [7] у своїй монографії акцентує увагу на гуманістичній концепції споживача в маркетингу та важливості її розробки та реалізації. Також низка авторів (А.Г. Андреев [8], А.А. Бояршинов [9], А.С. Бутчер [10], Ф.Ф. Райхельд, Т. Томас [11], Ю.В. Васин, Л.Г. Лаврентьев, А.В. Самсонов [12], З.В. Куликова [13], В.А. Новоченко [14], А. Руденко [15]) у різного роду дослідженнях розкривають проблему важливості лояльності споживачів як інструменту довгострокових конкурентних переваг підприємства, важеля ефективного розвитку та прибутковості, фактора успіху на ринку, тощо. Однак, незважаючи на вагомі наукові доробки в плані дослідження аспектів лояльності, важливо зацентувати, що наразі актуально й, насамперед, практично значущо аналізувати проблему лояльності стосовно окремого виду бізнесу й знаходити нові сучасні інструменти, ефективні для конкретної сфери діяльності.

Саме тому, враховуючи вищезазначене, у статті досліджено проблему лояльності споживачів ресторанних послуг.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета даної публікації полягає в дослідженні гейміфікації як ефективної технології впливу на лояльність споживачів ресторанних послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наразі результативність та ефективність діяльності ЗРГ залежить від конструктивності та тривалості встановленого діалогу між споживачем та закладом відповідно. Адже якщо закладу вдалося зацікавити потенційного клієнта на етапі знайомства та залучити його у взаємодію, при цьому отримати від нього контактні дані та сформувати інформаційний портрет клієнта, то ймовірність первинного або повторного відвідування ЗРГ даним споживачем різко зростає.

Саме ігрові методики взаємодії із клієнтами дозволяють перетворити пересічного споживача в лояльного клієнта. До того ж гейміфікація, як правило, пов'язана з технологіч-



**Рис. 1. Переваги бонусів та знижок як ключових елементів систем лояльності (інформація взята із джерела [17])**

ними новинками, масовим розповсюдженням смартфонів, високою ефективністю мобільного маркетингу, популяризацією соціальних мереж в діяльності сучасних споживачів та спрощенням доступу до мережі Інтернет у будь-якому місці та у будь-який час. Окрім цього, захопити сучасного споживача за допомогою ігрових елементів набагато простіше, адже з'являється мотивація, а звідси і бажання проводити більше часу з брендом, отримуючи за це визначені переваги.

Класичним прикладом залученням споживача у взаємодію є системи лояльності, засновані на дисконті або бонусах. Ці системи заохочують розвиток інтересу відвідувача додатковими вигодами, які він отримує від закладу у вигляді знижок, подарунків або додаткових послуг. Гейміфікація – це застосування підходів і методів з комп'ютерних ігор на сайтах, в додатках, програмах і сервісах для залучення/утримання користувачів та монетизації проекту [16, с. 13–15]. На сьогодні гейміфікація є успішною новітньою бізнес-концепцією, в якій використовуються найкращі ідеї, запозичені від програм лояльності, ігрових механік і поведінкової економіки. В контексті лояльності споживачів послуг ресторанного господарства гейміфікація є різновидом ігрової методики залучення та втримання споживача, орієнтованої на накопиченні своєрідних бонусів та балів, яка ефективно себе зарекомендувала в якості важеля впливу на сучасних споживачів, незалежно від їх віку, соціального стану та інших характеристик.

Іншими словами, гейміфікація є прикладом бонусної системи лояльності, результативність якої на сьогодні є на порядок більшою, ніж дисконтної системи, заснованої на традиційних знижках (див. рис. 1).

Очевидно, що бонусні системи лояльності є набагато вигіднішими як для споживача, так і для ЗРГ. Однак, незважаючи на численні переваги бонусів, не менш важливим у ресторанному бізнесі є схема їх отримання. Адже якщо вона приваблива для споживачів, то чисельність лояльних гостей буде прогресивно зростати, у протилежному випадку підприємство понесе тільки зайві витрати.

Сьогодні варіантів схем залучення споживачів безліч, але їх всіх об'єднує одна мета – отримання можливості встановлення подальших контактів із потенційними клієнтами. Адже ядром будь-якої програми лояльності є клієнтська інформаційна база, таким чином, заклад купує у споживача його контактні дані за різного роду бонуси та переваги. Зазвичай

споживач вказує наступну інформацію: координати знаходження, соціально-демографічні дані (професія, вік, стать, та ін.), споживчі смаки та вподобання, що в сукупності формує портрет лояльного клієнта. Завдання ж ЗРГ – максимально ефективно використати відомі дані про споживача з метою нагадування йому про заклад за допомогою різних інформаційних приводів – акцій, заходів, трансляцій, бонусів, нового меню або шоу-програми тощо. За статистикою, постійні клієнти витрачають у ЗРГ до 40% більше коштів, ніж пересічні, тому заклад у перспективі може забезпечити собі стабільне та ефективне функціонування тільки за рахунок утримання та розвитку взаємозв'язків із лояльними клієнтами. Ось чому пошук та розвиток нових маркетингових методик утримання постійних споживачів є актуальною проблемою бізнесу, в тому числі й у сфері гостинності зокрема.

Традиції сучасного ресторанного бізнесу вказують на зростання значення ігрових методів залучення споживачів, серед яких сьогодні закладами активно використовується гейміфікація. Основне завдання даного ігрового методу – викликати у споживача інтерес, заснований на визначеній ігровій складовій. Найкраще такі методи працюють з відносно молодію цільовою аудиторією (від 18 до 35 років), адже даний сегмент споживачів адаптований до комп'ютерних ігор, різного роду квестів, ігрових сценаріїв, розуміються на гаджетах, активно завантажують додатки та реєструються в соціальних групах, додатково залучаючи у взаємодію своїх друзів і знайомих. Тому за допомогою гейміфікації ЗРГ може вигідно використати споживчу любов до ігор на власну користь та з економічною вигодою.

В основі гейміфікації лежать вірусні інструменти, які мотивують користувачів через соціальні активності залучати до сервісу своїх друзів і знайомих, і водночас витрачати гроші, що в результаті перетворює процес споживання послуги/продукту в гру. Гейміфікація впроваджує такі атрибути як бали, рівні, список лідерів, нагороди, виклики. Переважно, це ті механізми, що широко застосовуються у відеоіграх. А оскільки сучасні споживачі відкриті до ігор, таким способом їх легко привабити та залучити до послуг ЗРГ, на які раніше вони не звернули б увагу.

Використовуючи технологію гейміфікації в маркетингу ресторанного бізнесу, вітчизняним рестораторам важливо розуміти, що в основі ефективної гейміфікації закладено три основні

складові: розвиток духу змагання, накопичення балів, отримання винагороди (див. рис. 2.).



Рис. 2. Основі складові технології гейміфікації

Перша складова в корені відрізняє гейміфікацію від класичних систем лояльності, адже дві інших складових можна асоціювати і з традиційними системами. Розвиток духу змагання дозволяє виділяти певні рівні лояльності, формувати групи лідерів, сегментувати лояльних споживачів, та ін., що в сукупності й перетворює процес споживання послуг та утримання споживача на гру.

Активізувати процес гри надає змогу сегментація споживацької аудиторії, натомість знання цієї ж аудиторії дозволяє рестораторам розуміти, які методики подіють ефективніше, а на які не варто витрачати час. Р. Бартл, запропонував власну типізацію гравців багатокористувацьких світів в іграх, яка є властивою й для користувачів ігрових бізнес-елементів, а саме:

- кілери (10%) – найагресивніша аудиторія, ними рухають бажання перемогти, мета – домінування і демонстрація переваги. Дані користувачі платять найбільше за інших. Ідеальний спосіб заманити кілера на сайт ЗРГ – влаштувати змагання;

- накопичувачі (40%) – кар'єристи, які прагнуть до нескінченного розвитку та багатства, платять гірше кілерів, бо звикли досягати всього власними силами;

- дослідники (20%) – орієнтуються на світ (або сервіс), звикли порівнювати ціни і можливості з конкурентами, шукати переваги і недоліки, звертають увагу на найдрібніші деталі, діляться досвідом. Дослідниками рухає цікавість;

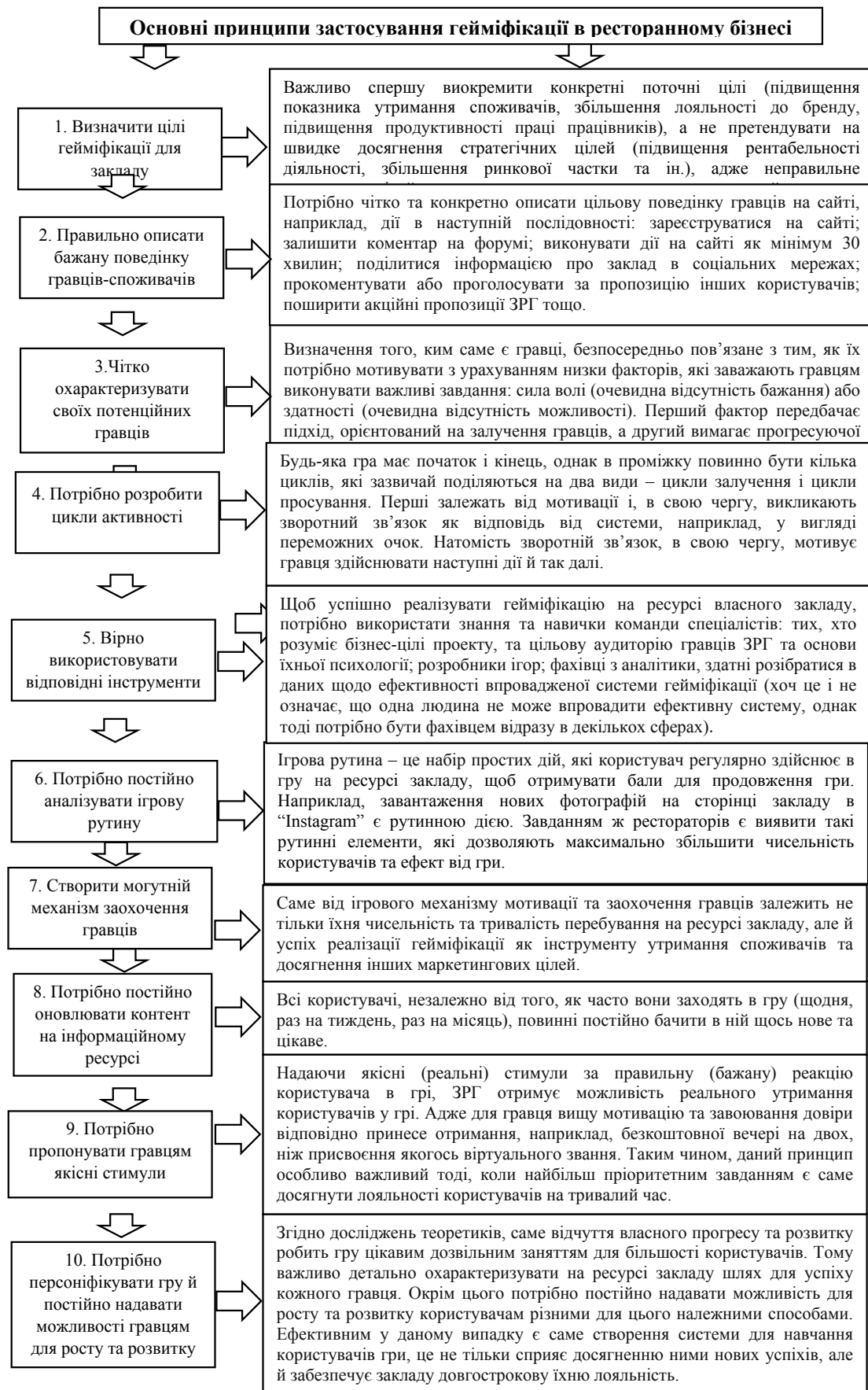
- соціофіли (30%) – схильні до безперервного спілкування. Такі користувачі орієнтуються на взаємодію з іншими гравцями, тому доброзичливі. Вони залучають нових учасників на ресурс закладу [18].

Зрозуміло, що, досліджуючи споживацьку аудиторію в контексті конкретних дій гравців (хто найбільше часу проводить на сайті в грі, хто найбільше розповсюджує інформацію на інших ресурсах про заклад, хто привабив найбільше друзів-споживачів до послуг ЗРГ, ким керує бажання перемогти понад усе, хто є пасивним учасником тощо), вітчизняні ресторатори можуть не тільки присвоювати своєрідні рівні та звання гравцям, що їх відповідно мотивує та заохочує, але й виробити майбутню маркетингову стратегію утримання споживачів у рамках кожного сегменту, визначити конкретні маркетингові цілі, виділити пріоритети утримання та визначити значення кожного сегменту для розвитку конкретного закладу.

Для технології гейміфікації, як і для будь-якої іншої системи лояльності, властиве накопичення балів (див. рис. 2.). Саме балами вимірюються досягнення користувачів у процесі гри. Окрім накопичення балів, користувач отримує також і винагороду за виконані завдання або досягнення певного статусу (рівня, кількості балів). Також поряд із різноманітними віртуальними винагородами ефективними є й реальні переваги (безкоштовний сніданок/обід/вечера, додаткова страва, збільшення чисельності гостей, зменшення суми чеку тощо), адже саме реальні винагороди зближують користувача із реальним закладом, дозволяють йому оцінити усі його переваги та в результаті перетворюють його із віртуального в реального лояльного споживача послуг ЗРГ.

Незважаючи на численні переваги методики гейміфікації як інструмента залучення та утримання споживачів послуг ресторанного господарства, вітчизняні ПРГ, які використовують гейміфікацію, сьогодні є швидше новаторами, ніж консерваторами на ринку послуг ресторанного господарства, тому важливо виокремити основні принципи, які дозволяють застосувати цей підхід у своєму бізнесі (див. рис. 3)

Теоретично описавши алгоритм впровадження методики гейміфікації в діяльність ЗРГ, далі доцільно перейти до конкретних прикладів її апробації на практиці вітчизняного ресторанного ринку. Отже, найчастіше гейміфікація застосовується для конверсії від-



**Рис. 3. Десять принципів застосування гейміфікації в ресторанному бізнесі (систематизовано автором самостійно на основі [18; 19; 20, с. 109–116;])**

відувачів сайту ресторану в реальних споживачів в залі, адже саме на сайті найпростіше реалізувати ігрові сценарії та дух змагання з накопиченням балів та їх подальшою реалізацією під час відвідин закладу.

Мережа закладів "Gusto coffe" застосовує гейміфікацію в соціальних мережах "Facebook" та "Instagram": «Дайте відповідь на 10 питань про сорти кави, розмістіть відповіді на своїй сторінці в соціальних мережах, наберіть найбільшу кількість лайків і отримаєте купон на 10 чашок капучино в нашій мережі кав'ярень» [21].

Наведено поодинокий типовий приклад технології залучення споживачів до ресурсу закладу, який використовується вітчизняними ЗРГ. Однак, важливо звернути увагу на результативність описаної апробації. Так, у наведеному прикладі в разі успішного просування ресторатор отримує численну мережу нових контактів у вигляді профілів учасників акції в соціальній мережі і в особі їх «друзів». При цьому переможець навряд чи просто використає свій купон на капучино і більше не прийде, адже, найімовірніше, він прийде в заклад декілька разів, замовить до капучино десерти, приведе із собою друзів і це може увійти в його звичку. Як результат, витрати на проведення ігрової акції мінімальні, а ефект може бути вкрай результативним.

Зауважимо також і те, що гейміфікація не завжди може мати чітко виражену спрямованість на надання клієнту бонусів або знижок за виконання завдань. Наприклад, компанія "Pizza Hut" в одному зі своїх пілотних проєктів гейміфікувала процес замовлення піци та її очікування. Як наслідок, чисельність залучених споживачів в систему лояльності не тільки зростала, але й перевершила результативність попередніх ігрових акцій.

Творці успішних ігрових проєктів (особливо "Facebook") дуже добре розуміють динаміку просування продукції в соцмережах. Якщо в процесі гри від користувача потребуються якісь вторинні дії (наприклад, заповнити форму «Розповісти другу»), то в результаті керівник ЗРГ отримує неякісну, мляву, безініціативну реакцію. Однак існує нова модель просування, піонером якої вважається, наприклад, гра "Café World", яка проводиться в "Facebook" з ініціативи власників ресторанного бізнесу. Особливість цієї гри в тому, що соціальні запити включаються в хід гри, іншими словами, залучати інших людей до гри і означає грати в неї. Наприклад, для того, щоб перейти на новий рівень в "Café World", користувачі повинні запросити в гру

друзів, якщо друзі приймуть пропозицію, то гравці отримають віртуальну валюту або якісь артефакти, необхідні для продовження гри. Друг гравця отримує повідомлення про те, що йому хочуть щось запропонувати (наприклад, тістечко) або що він повинен щось зробити (наприклад, допомогти гравцеві зібрати яйця). Як правило, запрошений новий користувач також включається в гру й продовжує дії попередників [22].

Соціальна мережа "Foursquare" також є втіленням гейміфікації, адже користувачі можуть сфотографуватися в певному місці за допомогою програми геолокації та отримати бали за кожен "check in". Водночас ЗРГ практикують надавати бали, знижки та бонуси своїм лояльним споживачам за регулярні фото, зроблені під час відвідин ЗРГ. Як результат, користувачі соціальної мережі змагаються зі своїми друзями за найбільшу кількість балів, а найбільш активні «гравці» можуть зайняти перші позиції в списку лідерів і отримати відповідно найвищу винагороду від закладу.

Висновки з даного дослідження. Прикладів апробації технології гейміфікації в маркетингову діяльність вітчизняних ЗРГ є чимало, однак перш ніж впроваджувати елементи гейміфікації у ресторанний бізнес, важливо, на наш погляд, визначити, які конкретні завдання повинні вирішити ігрові елементи. Тому, як підсумок, наведемо основні проблеми-завдання, які вирішуються за допомогою ігрової бізнес концепції, зокрема:

- проблема залучення нових користувачів – елементи гри не тільки залучають нових користувачів-споживачів, а й повертають тих, хто вже користувався попередньо послугами закладу;

- проблема утримання існуючих користувачів – за статистикою, в середньому на день людина витрачає п'ять хвилин на новини, п'ять хвилин на ігри і ще 20 хвилин на відео. Завдання бізнесу – захопити увагу користувача і змусити провести на сайті або в додатку якомога більше часу. Так, для утримання користувачів створюється додаткова активність, а щоб зацікавити клієнта, йому надається контент для споживання, який регулярно оновлюється, або можливість створювати контент самостійно.

- проблема монетизації – гейміфікація ефективно застосовується для збільшення доходу, адже за рахунок утримання користувача на сайті збільшується ймовірність реального впливу реклами закладу та реального споживання послуг ЗРГ. Елементи гри потрібні



також і для більш ефективного продажу послуг та збільшення споживацької аудиторії, що в результаті, зрозуміло, призводить до зростання доходу ЗРГ.

У силу зростання значення інформаційних технологій в функціонуванні та розвитку сучасного бізнесу, вітчизняні ресторатори зобов'язані адаптувати власні заклади та діяльність ПРГ до нових вимог та свідомості споживача. Вважаємо, що майбутнє саме за ігровими методиками в маркетингових кому-

нікаціях не тільки тому, що вони дозволяють привернути нових, утримати та мотивувати лояльних споживачів, але й тому, що вони є набагато дешевшими та ефективнішими від традиційних механізмів впливу, що, як наслідок, дозволяє не тільки підвищити ефективність маркетингової діяльності ЗРГ, але й оптимізувати окремі статті витрат на користь віртуальних ігор, що в умовах високої конкурентної боротьби за споживача є актуально та економічно вигідно для підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Лояльность покупателя – высшая ценность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.osmicards.com/>
2. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / [Г. Хулей, Дж. Сондерс, Н. Пирси] ; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005
3. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент : [підручник] / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К. : «Хімджест», 2008. – 720 с.
4. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер ; пер. с англ. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 340 с.
5. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок – М.: Изд-во Торговый дом «Гранд», 2002. – 295 с.
6. Зозулев А.В. Стратегии рыночного позиционирования товара на потребительском рынке / А.В. Зозулев // Отдел маркетинга – 2006. – №11. – с 48–53.
7. Шафалюк О.К. Гуманістична концепція споживача в маркетингу : [монографія] / О.К. Шафалюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 200 с.
8. Андреев А.Г. Лояльный потребитель – основа долгосрочного конкурентного преимущества компании / А.Г. Андреев // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 2. – С. 16.
9. Бояршинов А.А. Потребность бизнеса в повышении лояльности клиентов / А.А. Бояршинов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.spb.ru>
10. Бутчер А.С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов / А.С. Бутчер – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 81 с.
11. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф.Ф. Райхельд, Т. Томас ; пер. с англ. – М., ИД «Вильямс», 2005. – 384 с.
12. Васин Ю.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / [Ю.В. Васин, Л.Г. Лаврентьев, А.В. Самсонов]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 152 с.
13. Куликова З.В. О принципах эффективного управления лояльностью / З.В. Куликова // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2008. – № 2. – 187 с.
14. Новоченко В.А. Взаимоотношения с клиентами – ключевой фактор успешности компании / В.А. Новоченко. – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/altconf2001/>
15. Руденко А. Клиентская лояльность: три модели поведения [Электронный ресурс] / Руденко А. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/marketing/mark023.html>
16. Сергеева Л.. Гейміфікація: ігрові методики мотивації персоналу / Л. Сергеева // Theory and methods of educational management, 2014. – № 2(14).
17. Результаты зарубежных исследований программ лояльности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.labex.ru/page/bkchsistloyal\\_3.html](http://www.labex.ru/page/bkchsistloyal_3.html).
18. Геміфікація в бізнесі – механіки і типи ігровиків. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mmr.ua/show/ejmifikacija-v-biznese-mehaniki-i-tipy-igrokov/42966>
19. Гейміфікація в бізнесі: 6 примеров привлечения клиентов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cossa.ru/216/73501/>
20. Зикерманн Г. Гейміфікація в бізнесі. Как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов / Г. Зикерманн, Дж. Линдер. – Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 454 с.
21. Gusto Coffee. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://www.instagram.com/gusto\\_coffee/](https://www.instagram.com/gusto_coffee/) <https://ru.foursquare.com/v/gusto-coffee/51a1d212498e2706de725af8> <https://ru-ru.facebook.com/gustocoffee/>
22. Cafe World Complete Beginners Guide. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.youtube.com/watch?v=v7I5StfA1fM>.

## Проект відродження свинарських комплексів

Сушарник Я.А.

аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

Вихід українських виробників на європейські ринки сьогодні являється важливим кроком для економіки нашої країни. Тому необхідно особливо кваліфіковано підходити до питання ефективності вітчизняних товаровиробників. Ключовим моментом для вітчизняних сільгоспвиробників на сьогодні є виробництво продукції тваринництва, зокрема свинини. Адже саме свинина являється тим товаром, що забезпечить попит суспільства на м'ясну продукцію. Статтю присвячено проблемі виробництва свинини у сьогоднішніх кризових умовах. У статі запропоновано проект з відродження комплексів з виробництва свинини. Спроектовано етапи його відновлення, а також розроблено циклограму на основі обороту поголів'я з вирощування свинини. Також запропоновано відродження товарних свиноферм, які можуть нарощувати виробництво м'ясопродукції за рахунок його інтенсифікації.

**Ключові слова:** свинарство, підприємницька діяльність, поголів'я, м'ясна продукція, цикл, програма, відродження.

Сушарник Я.А. ПРОЕКТ ВОЗРОЖДЕНИЯ СВИНОВОДЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ

Выход украинских производителей на европейские рынки сегодня является важным шагом для экономики страны. Поэтому необходимо особенно квалифицированно подходить к вопросу эффективности отечественных товаропроизводителей. Ключевым моментом для отечественных сельхозпроизводителей на сегодня является производство продукции животноводства, в частности свинины. Ведь именно свинина является тем товаром, который обеспечит спрос общества на мясную продукцию. Статья посвящена проблеме производства свинины в сегодняшних кризисных условиях. В статье предложен проект по возрождению комплексов по производству свинины. Спроектированы этапы его восстановления, а также разработана циклограмма на основе оборота поголовья по выращиванию свинины. Также предложено возрождение товарных свиноферм, которые могут наращивать производство мясопродукции за счет его интенсификации.

**Ключевые слова:** свиноводство, предпринимательская деятельность, поголовье, мясная продукция, цикл, программа, возрождение.

Susharnyk Y.A. PROJECT REBIRTH OF PIGS COMPLEX

Entering of Ukrainian producers to European markets today is an important step for the country's economy. So especially now need to skilfully approach the issue of efficiency of domestic producers. The key point for local farmers today are producing animal products, especially pork. After all, the pork is just the product that will provide demand for meat products in society. This article is devoted to the production of pork in the current crisis. The article prompted a project to revive the complexes for the production of pork. Designed stages of his recovery and cyclogram developed based on stock turnover growing pork. Also proposed revival of commercial pig farms, which can increase the production of meat products due to its intensification.

**Keywords:** pig, entrepreneurship, livestock, meat products, cycle program revival.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Історично так склалося, що галузь свинарства є однією із найстаріших галузей тваринництва на території України. Особливо зараз, коли ми переживаємо складні часи, саме свинарство відкриє нам європейські ринки.

Тому важливим представляється вирішення проблеми виробництва свинини, а також комплексу заходів, що спрямовані на раціональне освоєння вже наявних виробничих потужностей, планування його відтворення. Саме тому ця тема є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розвитку свинячих комплексів

у сільськогосподарському виробництві приділяють увагу багато вітчизняних вчених, серед яких Амбросов В.Я., Березівський П.С., Данилів Б.В., Козир В.С., Лукінов І.І., Малік М.Й., Місюк М.В., Месель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т., Юрчишин В.В. У їхніх працях детально розглядаються фактично всі можливі проблемні питання створення, функціонування та розвитку галузі свинарства, ринку її продукції.

У працях цих та інших дослідників розкриваються методичні підходи до тієї чи іншої проблеми, проте дані стосовно агропромислової сфери, зокрема галузі свинарства, опрацьовані частково або без урахування

регіональних або структурних особливостей виробництва м'яса.

**Формування цілей статті (постановка завдання)** – дослідити основні принципи функціонування галузі свинарства та помітити етапи і послідовність відродження свинокомплексів.

Теоретико-методологічною основою дослідження цієї проблеми є основні положення діалектики пізнання економічних процесів у сфері товарного виробництва аграрної продукції. Під час написання статті використовувалися різноманітні методи, зокрема: аналізу і синтезу, графічний, розрахунково-конструктивний, статистичний, абстрактно-логічний.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У 80-х рр. в Україні функціонувало понад 650 спеціалізованих та міжгосподарських свинарських підприємств, які виробляли 47% загального обсягу продукції. Внаслідок концентрації поголів'я (12–24 тис. гол. разової постановки) на більшості свинокомплексів ефективність виробництва м'ясної продукції була двічі вищою, ніж на свинофермах у багатогалузевих господарствах. Слід зазначити, що комплексний тип господарства, де охоплено всі стадії виробництва – від опоросу до відгодівлі та реалізації – переважає як у Німеччині, так і Сполучених Штатах Америки [1, с. 5].

Найбільш ефективним напрямом підприємницької діяльності в нових умовах господарювання щодо виробництва продукції свинарства є вибір систем і форм організації крупного виробництва свинини. Виходячи з цього, в процесі дослідження розроблено «Проект виробництва свинини» без визначення конкретного об'єкта. Зауважимо відразу, що проект не зводиться до суто механічного «наповнення приміщень», а передбачає реструктуризацію виробництва щодо: правового статусу майна, організаційної структури підприємства, структури виробничої програми та залучення капіталу, структури персоналу, основних виробничих фондів тощо [4, с. 13].

Об'єктом «Проекту» з юридичної точки зору може бути будь-яке міжгосподарське підприємство по відгодівлі свиней і виробництву кормів, тобто стандартний промисловий комплекс потужністю виробництва 12 тис. ц. свинини на рік, або подібний об'єкт приватної (акціонерної) форми власності, що перебуває у стані консервації. Також у складі об'єкта є діючий комбікормовий завод, експлуатація якого, як правило, повністю не припинялась, внаслідок чого зберігся основний кадровий

персонал, об'єкт забезпечується водопостачанням і каналізацією.

У такому разі для введення комплексу в експлуатацію необхідно лише провести реконструкцію 3-х з 12 приміщень (відгодівельників) у маточники у розрахунку на 140 гол. свиноматок кожний. Проектне поголів'я основних свиноматок на початок експлуатації становитиме 400 гол., а виробництво свинини на проектний рівень – 1 000 т [3].

Освоєння проекту може відбуватися в кілька етапів, оскільки кожний з них має технологічні особливості та відповідні часові параметри. Крім того, всю підготовчу роботу передбачено закінчити до осені, з тим щоб вже у вересні–грудні підприємство закупило племінних свинок. Перший етап роботи зводиться до закупки і постановки племінного стада у кількості 400 гол. живою масою 1 голови 65–70 кг, або 260–280 ц. постановочної ваги за ціною 9 грн. 60 коп. за 1 кг.

Передбачається, що постановка поголів'я буде здійснена на початок місяця: вересень – 140 гол, жовтень – 140 гол, листопад – 120 гол.

Відповідно до цих строків будуть закуплені хрячки з розрахунку 1 хрячок на 10 свинок [2, с. 34].

Перший місяць постановки поголів'я свинок передбачено відвести на карантин та адаптацію поголів'я до умов утримання й годівлі та їх дорощування до настання статевої охоти.

До першого періоду також відноситься період запліднення і поросність, які є найбільш відповідальними фазами технологічного процесу, оскільки свинки повинні пройти кілька циклів статевої охоти, тому проектом передбачено, що в другий місяць утримання буде запліднено лише половину з першої групи закуплених свинок. І далі за такою ж схемою.

Таким чином, в жовтні буде спаровано 70 свинок, в листопаді – 140, у грудні – 130 свинок. Решта – 60 гол. – буде спарована у січні 2017 р. На весь цикл поросності кожної групи відведено відповідні календарні терміни.

Технологічним циклом передбачається далі опорос та підсисний період. Виходячи з нормативу виходу приплоду, в розрахунку на один опорос – 9,5 гол. порослят за перший опорос (лютий–травень) буде одержано 3 800 гол. приплоду. Період вирощування, дорощування, відгодівлі триватиме 8 місяців [5].

Відповідно до циклограми обороту поголів'я (підсисний період, дорощування, відгодівля) реалізація його здійснюватиметься у 8-місячному віці живою масою однієї голови 105 кг, починаючи з вересня по грудень 2017 р. включно [6].

У результаті буде знято з відгодівлі 3 800 гол. і реалізовано 4 000 ц свинини. На цьому завершується перший цикл відтворювального процесу.

Другий цикл передбачає ті ж біологічні особливості свиноматок, у зв'язку з чим наступне (друге) парування проводиться у травні–серпні 2017 р. для одержання другого опоросу.

Циклограма (схема) обороту поголів'я і вирощування свиней за заданими параметрами постановки основного стада маточного поголів'я подана на рис. 1.

Раціональне освоєння всіх виробничих потужностей підприємства пов'язане з другим етапом, який передбачає, що, крім формування основного стада, з груп відгодівлі будуть відібрані ремонтні свинки.

У розрахунках передбачається, що їх буде 200 гол. (ремонтних) і 200 (разових). Від однієї свинки за один опорос буде одержано по 7 порослят або 2 800 гол. Це дасть можливість виробити у 2017 р. додатково 280 т свинини.

Повну виробничу потужність – 1 000 т свинини – підприємство може освоїти у 2018 р.

Таким чином, із вищевикладеного можна дійти висновку, що основною вимогою здійснення проекту є суворе дотримання календарних строків, передбачених виробничих циклів та визначеної структури стада. Для цього необхідно дотримуватись таких нормативів:

– середньодобові прирости живої маси порослят у період дорощування: 300 г за перший місяць;

– 400 г – другий місяць;

– жива маса однієї голови у 4-місячному віці до переведення в групу відгодівлі має становити 38 кг;

– на етапі відгодівлі, тобто 5–8 місяців, середньодобові прирости повинні становити відповідно 450–700 г;

– витрати кормів на одну свиноматку до 2-х років на рік становитимуть 1 7,6 ц корм. од., що і прийнято в розрахунку.

Потреба в концормах для інших груп обчислюється з періоду після відлучення, виходячи з нормативу: для порослят 3-х місячного віку – 2 корм. од. на день; 4-х – 3 корм. од.; 5–8-х – 5 корм. од.

Корм – сухий (збалансований). Вода без обмежень;

– вага порослят при відлученні у двохмісячному віці становить 16 кг при середньодобовому прирості 250 грамів.

Завдання, яке ставилось перед нами, полягає не в розробці моделі нового типу сільськогосподарського підприємства, бо такі підприємства, як свиновідгодівельні комплекси, у тому числі із замкнутим типом виробництва, вже існували. Збереглися і приміщення таких тваринницьких комплексів, які можуть бути задіяні після відповідної реконструкції або ремонту. В даному випадку йдеться про модель процесу виробництва – від його початкової до завершальної стадії, де стартова позиція зводиться до складання бізнес-плану.

Цикли операцій	Од. виміру	Календарні строки																											
		2016 р.				2017 р.												2018 р.											
		9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Постановка свинок	гол.	140	140	120																									
Парування, поросність	1 м-ць		70	140	130	60																							
	2 м-ць																												
	3 м-ць																												
	4 м-ць																												
Опрос підсисний період	1 м-ць	гол.					665	1330	1235	570																			
	2 м-ць																												
Дорощування	3 м-ць							665	1330	1235	570																		
	4 м-ць																												
Відгодівля	5 м-ць	гол.								665	1330	1230	570																
	6 м-ць																												
	7 м-ць																												
Реалізація	8 м-ць	ц.																											

Рис. 1 Циклограма (схема) обороту поголів'я і вирощування свиней за заданими параметрами постановки маточного стада

Тобто модель виступає як уявна конструкція явища, що відбувається лише за певних умов.

Ціль формування, яку ми пропонуємо, полягає у виробництві максимального обсягу сільськогосподарської продукції (м'яса) за рахунок раціонального використання ресурсів та інших чинників, з урахуванням місцевих ґрунтово-кліматичних та економічних умов.

Основна частина програми, на якій має будуватися вся практична організаційно-виробнича діяльність, включає визначення параметрів виробництва загалом та його підрозділів за умови упорядкованості взаємозв'язків різних елементів системи, зокрема:

– у процесі виробництва – раціональні співвідношення і пропорції між технологією, технікою, робочою силою і т.д.;

– у відношенні до підприємства – сукупність підрозділів (бригади, цехи), що виконують функції основного виробництва, а також допоміжні і обслуговуючі підрозділи.

В кінцевому результаті завдання зводиться до підвищення рівня менеджменту на сучасному етапі підприємницької діяльності.

Напрями менеджменту, які пов'язані з організацією ринку свинини, є запорукою досягнення успіху. Слід зауважити, що в останні роки серед виробників тваринницької продукції вже склався певний рівень ринкових відносин з іншими суб'єктами ринку (посередниками) та переробними підприємствами, відстежується різниця цін між регіонами, динаміка цін. Тобто рівень ринкової зрілості виробників продукції різних категорій господарств досить високий.

Виходячи з обмежених можливостей щодо інноваційної діяльності, показники опоросів, приростів і виробничих витрат можуть задовольнити вітчизняного товаровиробника. Але спробуємо зіставити запропоновану модель і зарубіжний досвід, де нібито вищий рівень організації виробництва за менших розмірів виробництва або землеволодінь. З цією метою звернемося до деяких показників організації свинарства у Нідерландах, де утримується 15 млн. гол. свиней, у тому числі 1,5 млн. свиноматок, або стільки ж, як в Україні було у 1995 р. Виробництво свинини в цій країні базується на сімейному фермерстві, яке за своїми обсягами не поступається більшій частині вітчизняних сільськогосподарських підприємств. На перший погляд, 27 тис. фермерських господарств – це досить велика кількість, бо в них зайнято 50 тис. осіб, тобто припадає менше ніж дві особи на одну ферму. Однак половина всіх ферм мають більше 100 свиноматок, а 20% – понад 200. Ті фер-

мерські господарства, що спеціалізуються на відгодівлі, теж відрізняються між собою приблизно за такими ж параметрами. Половина ферм має в середньому 500 голів, а 10% – по 750 гол. Тобто одна сімейна ферма виробляє 50–75 т свинини. Наведемо деякі інші виробничі показники: свиноматка дає 21,5 поросят на рік за 2,25 опороси, добовий приріст живої маси на відгодівлі – 724 г, а витрати кормів дорівнюють 2,08 кг.

До цього можна додати, що західні технології передбачають автоматизацію і комп'ютеризацію виробничих процесів. Викликає інтерес технологія автоматизованого обслуговування свиноматок у племінному та репродуктивному свинарстві, яку пропонує Нідерландська компанія "Nedar agri". Не вдаючись в опис деталей цього автоматизованого комплексу (станції), відмітимо, що він поставляється на ринок у трьох основних модифікаціях: на 140, 350 і 1 000 свиноматок. Такі комплекси повністю відповідають вимогам ЄС за надійністю, метрологією, енергономією та дизайном. У Польщі, наприклад, такі системи впроваджують з 1993 р. і експлуатують їх у 43 свинарських господарствах. Тут, як правило, у приміщенні з груповим утриманням маточного поголів'я застосовується одна кормостанція, що обслуговує 25–30 свиноматок, але є й такі виробничі об'єкти, де в одному репродуктивному відділенні експлуатується 2–3 і навіть 6 сітанцій-автоматів.

Е Польщі цей напрям розглядається як реальний «технологічний ефект», який поряд з економією дорогих кормів за рахунок оптимізації раціонів і нормованої кормороздачі та зменшення інших витрат забезпечує значне підвищення продуктивності свиноматок. З огляду на майбутнє, цей досвід не слід ігнорувати, а домагатися його запозичення.

Проте знань зарубіжного досвіду ще недостатньо, щоб наблизити проблему до її оптимального вирішення. Суть у тому, що «реанімація» свинокомплексів до проектної потужності (після тривалої консервації) вимагає значних коштів і може здійснюватися на основі інвестиційних проектів на конкретних підприємствах, де для цього збереглися певні передумови. Відродження такого великого спеціалізованого виробництва найшвидше відбуватиметься на акціонерній основі.

Наряду з відродженням великих свинокомплексів, основною формою подальшої організації свинарства залишаються товарні свиноферми сільськогосподарських підприємств, які можуть нарощувати виробництво

м'ясопродукції за рахунок його інтенсифікації. В цьому випадку виникає питання про розмір таких ферм. Абсолютно однозначної відповіді на нього немає, але можна скористатися деякими порівняльними показниками, одержаними шляхом групування сільськогосподарських підприємств за поголів'ями свиней (табл.1).

З таблиці видно, що загалом простежується закономірність зниження кількості поголів'я та обсягу реалізації.

В групі, де поголів'я більше 5 000 гол., рентабельність становить 12,3%. Звичайно, кількість поголів'я не можна вважати єдиним фактором ефективності, але для одержання значної маси прибутку господарствам слід мати на відгодівлі не менше 500–700 гол. свиней, а в оптимальному варіанті – 1 200–1 500 гол. Утримання такої кількості свиней дає можливість раціонально використовувати фонди фуражного зерна.

Висновки з цього дослідження. На такі свиноферми, як і на крупні свиновідгодівельні комплекси, поширюється вимога науково обґрунтованого ведення галузі, тобто реалізації широковідомих заходів, апробованих практикою. Наприклад, це стосується міжпородного схрещування, завдяки якому господарства, що вирощують свиней вітчизняних порід, зокрема найбільш поширеної – «Велика біла», мають можливість підвищення продуктивної енергії одержаного приплоду. Досвідом багатьох господарств доведено, що

за генетичне джерело такого схрещування можна браги американську породу «Дюрок» («Duroc»). Отримані гібридні свині від такого схрещування можуть потім схрещуватись з кнурами породи «Ландрас» або іншими.

Другий аспект відтворення стада полягає у проблемі низького виходу порослят. Відомо, що основне призначення свиноматки полягає виключно в держанні якомога більшої кількості здорового приплоду, що визначається і рівнем поросності. В окремих країнах більша кількість опоросів у рік регулюється раннім відлученням порослят (переважно у місячному віці). Але для цього потрібно мати відповідні комбікори та інші замітники материнського молока. Для вітчизняних господарств це досить проблематичне завдання, вирішення якого найближчим часом маловірогідне. Проте не можна погодитися з таким станом, коли у вітчизняних умовах отримують вдвічі менше приплоду.

Третя складова – це годівля. В науковій літературі наводиться досить велика кількість рецептів годівлі свиней та раціонів для різних вікових і статевих груп тварин. За даними Інституту свинарства, незбалансованість раціонів зменшує на 30–35% середньодобові прирости і збільшує на 50% витрати кормів на одиницю продукції. До речі, тут вважають, що тільки переведення галузі переважно на концентрований тип годівлі дозволить налагодити виробництво конкурентоспроможної високоякісної свинини [4].

Таблиця 1  
Групування сільськогосподарських підприємств України за поголів'ям свиней, 2014 р.

Групування за поголів'ям голів	Кількість господарств у групі	Середній розмір господарств (річні), га	Приріст свиней на одне господарство, ц.	Реалізовано на 1 господарство, ц.	Частка групи у реалізації, %	Поголів'я на одне господарство, голів	Середньодобовий приріст, г	Виробнича собівартість 1 ц. приросту, грн.	Витрати на одну голову, грн.	Собівартість 1 ц. реалізованої продукції, грн.	Ціна реалізації за 1 ц.	Одержано прибутку всього на одне господарство, тис. грн.	Одержано прибутку від реалізації 1 ц. свинини, грн.	Рентабельність, %
до 50	292	1 717	22	41	0,3	25	242	3 434	3 029	2 621,3	1 465,3	-47,9	-1 155,9	-44,1
51–100	264	1 828	61	65	0,4	74	225	2 839,6	2 329	2 790,2	1 564,4	-79,9	-1 225,7	-43,9
101–150	197	2 033	107	122	0,6	124	237	2 417,6	2 090	2 347	1 538,9	-98,9	-808,6	-34,4
151–300	304	2 461	202	205	1,4	221	250	2 368,7	2 165	2 367,1	1 604,9	-156	-762,2	-32,2
301–600	307	2 763	455	460	3,3	426	292	2 017,6	2 151	2 076,3	1 677,8	-183,1	-398,5	-19,2
601–1000	178	4 958	972	996	4,1	772	345	1 813,6	2 284	1 883,9	1 621,7	-261,2	-262,2	-13,9
1001–3000	214	3 530	2 293	2 283	11,3	1 697	370	1 717,2	2 320	1 807,9	1 727,6	-183,4	-80,3	-4,4
3001–5000	50	8 094	5 490	5 658	6,5	3 885	387	1 718,8	2 429	1 720,4	1 796,5	430,6	76,1	4,4
більше 5000	97	6 582	42 317	32 166	72,1	22 778	509	1 338,3	2 486	1 691,46	1 899,9	6 705,5	208,5	12,3
Україна	1 903	2 975	2 779	2 273	100	1 657	459	1 450,1	2 431	1 747,3	846,2	224,9	98,9	5,3

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / общ. редак. вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990 – 736 с.
2. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток форми господарювання в агропромисловому комплексі / В.Я. Месель-Веселяк // Розвиток форми господарювання на селі. – К.: Урожай. – 1993. – с. 12–19.
3. Місюк М.В. Регіональний вибір напрямів відродження свинарства / М.В. Місюк // – Економіка АПК. – 2000. – № 11. – с. 39–41.
4. Місюк М.В. Формування регіонального ринку м'ясної продукції [Текст]: дис. канд. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Місюк М.В.; УААН, інститут аграр. економіки – К., 20003 – 170 с.
5. Трончук І.С., Трончук А.І. Прогнозування виробництва конкурентоспроможної свинини / І.С. Трончук, А.І. Трончук // Тваринництво України – 2000. – № 12. – с. 26.
6. Лі. Е.Р. Виробництво свинини: технологія та собівартість в Україні та її конкурентів / Е.Р. Лі. // Виробництво продуктів харчування – 1998. – Вип. 5. – с. 4–8.
7. FAO: FAOSTAT Online Database. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : [www. Dao.org](http://www.Dao.org).

## Ефективність використання земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області

Томілін О.О.

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів  
Полтавської державної аграрної академії

В статті продемонстровано динаміку економічної ефективності використання земельних ресурсів у аспекті галузей рослинництва і тваринництва Полтавської області. Досліджено головні показники ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення. Окреслено основні завдання, які стоять перед агропромисловим виробництвом у період трансформації економіки з урахуванням вітчизняної специфіки виробництва Полтавської області. Запропоновано перспективні напрями щодо підвищення ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** економічна ефективність, ефективність використання, земельні ресурси, агропромислове виробництво, сільськогосподарські підприємства.

Томилин А.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье продемонстрирована динамика экономической эффективности использования земельных ресурсов в аспекте отраслей растениеводства и животноводства Полтавской области. Исследованы основные показатели эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения. Очерчены основные задачи, стоящие перед агропромышленным производством в период трансформации экономики с учетом отечественной специфики производства Полтавской области. Предложены перспективные направления по повышению эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, эффективность использования, земельные ресурсы, агропромышленное производство, сельскохозяйственные предприятия.

Tomilin O.O. THE EFFICIENCY OF USING THE LAND RESOURCES IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF POLTAVA REGION

In the article the dynamics of the economic efficiency of using the land resources in crop growing and livestock industry of Poltava region is shown. The main indicators of efficiency of using the land resources for agricultural purposes are studied. The basic tasks facing agricultural production in the period of economic transformation taking into account national specifics of production in Poltava region are outlined. Promising directions for improving the efficiency of using the land resources of agricultural enterprises are proposed.

**Keywords:** economic efficiency, efficiency of using, land resources, agricultural production, agricultural enterprises.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Земельні ресурси України потерпають здебільшого від надмірного розорення, забруднення та не завжди обґрунтованої меліорації. Стан ґрунтів внаслідок так званої інтенсифікації землеробства значно змінився, причому характер негативних змін несподівано набув широкого розповсюдження. Головною причиною цього є ігнорування параметрів допустимих меж навантаження на земельні ресурси [3, с. 158]. Ефективне використання земельних угідь сільськогосподарського призначення, в умовах нових організаційних агроформувань, має стратегічне значення для виробництва агропромислової продукції для споживача.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема досліджень підвищення ефек-

тивності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення присвятили свої наукові праці такі вчені, як: В.Я. Амбросов, В.І. Бойко, О.А. Бугуцький, А.П. Вервейко, П.І. Гайдуцький, А.С. Даниленко, М.Я. Дем'яненко, М.В. Калінчик, С.М. Кваша, Ю.С. Коваленко, П.Ф. Кулинич, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, М.М. Федоров, І.Р. Юхновський та ін. Перспективним напрямом наукового дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних засад і розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи напра-



цювання названих вчених-економістів, слід констатувати, що і в теоретичному, і в практичному плані проблеми ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах залишається недостатньо вивченими, особливо в частині оцінки ефективності земельних угідь.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – дослідження головних показників ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення Полтавської області у період трансформації економіки з урахуванням вітчизняної специфіки виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасне використання земельних ресурсів ґрунтується на принципах макроекономічного районування і надмірно уніфіковане на досить великих площах. Такий підхід не враховує повною мірою неоднорідності природних і господарських умов і потребує доопрацювання [3, с. 159]. Ефективне та раціональне використання земельних угідь сільськогосподарського призначення має надзвичайне значення для аграрного виробництва та для подальшого розвитку національної економіки України. Головний вектор ринкової економіки держави зорієнтований на забезпечення рівноваги права власності юридичних осіб територіальних громад та держави на землю [6, с. 1]. Земля є головним засобом виробництва та національним багатством, необхідною передумовою процесу праці. Суспільна власність на засоби виробництва дозволить здійснювати планомірне регулювання та ефективно використання всіх видів ресурсів, а найбільш пристосованим для реалізації цих цілей земельний лад створюється в результаті націоналізації земель [5]. Ефект – (*від лат. effectus* – використання), результат, наслідок яких-небудь причин, дій [7, с. 1556]. Ефективність (*англ. efficiency*) – співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами (затратами) [4, с. 89]. Економічна ефективність земельних ресурсів характеризується обсягом виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Найбільші площі орних земель мають в середньому господарства зони степу – 4–6 тис. га, менші – господарства зони лісостепу – 1,5–3, іноді 4–5 тис. га; ще менші на Поліссі та у західних регіонах України [2, с. 121]. Протягом 2001–2009 рр. спостерігається тенденція до збільшення роз-

мірів сільськогосподарських підприємств площею понад 5 тис. гектарів. Якщо у 2001 р. на частку підприємства з площею понад 8 тис. га припадало лише 5,3% земель, то у 2009 р. такі підприємства зосередили своє виробництво на площі 20,5% сільськогосподарських угідь [2, с. 121]. Динаміка економічної ефективності використання земельних ресурсів в Україні нами представлена в таблиці 1. Як видно з таблиці 1, урожайність плодів та ягід у Полтавській області у 2014 р. збільшилась в 2,2 рази, порівнюючи з базовим 1990 р. За досліджуваний період спостерігалось зростання валового збору соняшника – до 3,9 р. б., порівнюючи з базовим роком. Наприклад, урожайність коренеплодів у 2013 р. була рекордною – 493 ц/га, або в 1,7 рази більше ніж у базовому 1990 р. Це дає підстави стверджувати, що в досліджуваній області є резерви підвищення конкурентоспроможності вирощування плодово-ягідних культур, цукрового буряка та соняшника.

Узагальнюючи причини зменшення посівних та зібраних площ, показників рівню рентабельності виробництва основних видів продукції рослинництва констатуємо, що вони є наслідком стрімкого зростання цін на матеріальні та енергетичні ресурси, які зумовлюють підвищення собівартості продукції. Так, виробництво цукрових буряків у 2014 р. в Полтавській області становило 1 740 тис. т і змінилось у 1990 р. на 37,6%. У досліджуваній області у 2014 р. зменшились на 60,1% посівні площі під цукровим буряком, порівняно з 2012 р. Це можна пояснити наступним чином: відсутність чіткої державної та регіональної політики щодо розвитку суміжних галузей агропромислового виробництва; недостатнє матеріально-технічне забезпечення; значне подорожчання паливно-мастильних матеріалів; відсутність нової техніки для вирощування сільськогосподарських культур (переважна більшість господарств працює зі застарілою технікою та обладнанням). Для покращення ситуації в бурякоцукровому виробництві Полтавського регіону потрібно дотримуватись вимог щодо виконання технологічних операцій при виробництві цукрових буряків, починаючи з основного обробітку ґрунту і закінчуючи збиранням урожаю. Підвищення економічної ефективності роботи цукрових заводів можливе за умови раціонального використання виробничих ресурсів, удосконалення міжгалузевих економічних зв'язків виробників, формування нових інтеграційних технологічних та економічних відносин, створення відповідної законодавчої

**Динаміка економічної ефективності використання  
земельних ресурсів в Україні, 1990–2014 рр.**

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 у% до 1990
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га									
Зернові та зернобобові	14 522,2	13 962,5	12 586,8	14 605,2	14 575,7	14 792,1	15 804,4	14 627,3	в 1,0 р.б.
Цукрові буряки	1 605,4	1 448,5	747,0	623,0	492,0	448,9	270,5	330,2	20,6
Соняшник	1 626,3	2 007,6	2 841,6	3 689,1	4 525,8	5 081,7	5 090,1	5 212,2	в 3,2 р.б.
Картопля	1 432,7	1 530,6	1 631,0	1 515,9	1 411,8	1 444,1	1 394,1	1 342,8	93,7
Овочі	447,2	489,3	518,6	464,4	467,8	502,8	493,8	463,8	в 1,0 р.б.
Плоди та ягоди	679,8	636,9	378,0	265,5	223,2	223,4	221,7	209,9	30,9
Урожайність, ц/га									
Зернові та зернобобові	35,1	24,3	19,4	26,0	26,9	31,2	39,9	43,7	в 1,2 р.б.
Цукрові буряки	275,7	204,7	176,7	248,2	279,5	410,8	398,9	476,5	в 1,7 р.б.
Соняшник	15,8	14,2	12,2	12,8	15,0	16,5	21,7	19,4	в 1,2 р.б.
Картопля	116,8	96,2	121,6	128,4	132,5	161,0	159,7	176,4	в 1,5 р.б.
Овочі	149,0	120,2	112,3	157,1	173,6	199,2	199,9	207,8	в 1,4 р.б.
Плоди та ягоди	42,7	29,8	38,4	63,7	78,2	89,9	103,5	95,2	в 2,2 р.б.
Валовий збір, тис. т									
Зернові та зернобобові	51 009,0	33 929,8	24 459,0	38 015,5	39 270,9	46 216,2	63 051,3	63 859,3	в 1,3 р.б.
Цукрові буряки	44 264,5	29 650,4	13 198,8	15 467,8	13 749,2	18 438,9	10 789,4	15 734,1	35,5
Соняшник	2 570,8	2 859,9	3 457,4	4 706,1	6 771,5	8 387,1	11 050,5	10 133,8	в 3,9 р.б.
Картопля	16 732,4	14 729,4	19 838,1	19 462,4	18 704,8	23 250,2	22 258,6	23 693,4	в 1,4 р.б.
Овочі	6 666,4	5 879,8	5 821,3	7 295,0	8 122,4	10 016,7	9 872,6	9 637,5	в 1,4 р.б.
Плоди та ягоди	2 901,7	1 897,4	1 452,6	1 689,9	1 746,5	2 008,7	2 295,3	1 999,1	68,9
Рівень рентабельності виробництва основних видів продукції рослинництва									
Зернові та зернобобові	275,1	85,6	64,8	3,1	13,9	15,2	1,5	25,8	-
Цукрові буряки	29,5	31,2	6,1	4,8	16,7	15,7	2,7	17,9	-
Соняшник	236,5	170,9	52,2	24,3	64,7	45,8	28,5	36,5	-
Картопля	27,2	34,3	14,0	17,8	62,1	- 21,5	23,0	9,2	-
Овочі	27,6	12,8	- 1,7	16,1	23,5	- 6,8	7,0	16,7	-
Плодові	83,8	20,3	- 1,1	12,7	14,9	8,8	154,7	68,2	-
Виноград	71,7	74,0	62,7	31,7	91,6	72,6	101,7	61,0	-

*Джерело: складено автором на основі [8, с. 53, 79]*

бази, раціонального використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення.

Використання земельних ресурсів в Полтавській області представлено нами в таблиці 2.

Таблиця 2  
**Структура земельного фонду Полтавської області станом на 1 січня 2015 р. (за даними Головного управління Держгеокадастру Полтавської області)**

Показники	Площа, тис. га	% до загальної площі
усього земель	2 875,0	100
землі сільськогосподарського призначення	2 223,7	77,3
ліси та лісовкриті площі	285,6	9,9
забудовані землі	49,2	4,2
землі під водою	148,4	5,2
відкриті заболочені землі	85,4	3,0
інші землі	12,7	0,4

Джерело: складено автором на основі [9, с. 341]

За даними Головного управління Держгеокадастру Полтавської області, станом на 1 січня 2015 р. загальна площа земель сільськогосподарського призначення складає 2 223,7 тис. га або 77,3% від загального земельного фонду області.

Територія Полтавської області включає 12 природно-сільськогосподарських районів і 15 кадастрових районів. У більшості випадків земельнооціночні райони співпадали із адміністративними, а в окремих – до складу кадастрових районів входили кілька адміністративних районів [1, с. 104]. Споживання основних продуктів харчування в Україні нами наведено в таблиці 3. З наведеної таблиці видно, що за досліджуваний період відбулося значне зменшення споживання продовольчих продуктів як: молоко та молочні продукти (–157,2 кг), м'ясо та м'ясопродукти (–25,9 кг), риба та рибні продукти (–8,9 кг), від раціональної норми споживання з розрахунку на одну особу. Це можна пояснити тим, що через суттєве зростання цінової політики на продукти харчування населення Полтавської області стало обмежувати себе в їх споживанні.

Інвестиційна політика Полтавської області є ресурсно привабливою та визначається

Таблиця 3  
**Споживання основних продуктів харчування в Україні, 1990–2014 рр. (на одну особу за рік, кг)**

Вид продукту	Раціональні норми*	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2014 у% до 1990
– хлібні продукти (хліб та макаронні вироби у перерахунку на борошно)	101	141,0	128,4	124,9	123,5	111,3	109,4	108,4	108,5	76,9
– цукор	38	50,0	31,6	36,8	38,1	37,1	37,6	37,1	36,3	72,6
– олія	13	11,6	8,2	9,4	13,5	14,8	13,0	13,3	13,1	в 1,1 р.б.
– картопля	124	131,0	123,8	135,4	135,6	128,9	140,2	135,4	141,0	в 1,1 р.б.
– овочі та баштанні продовольчі культури	161	102,5	96,7	101,7	120,2	143,5	163,4	163,3	163,2	в 1,6 р.б.
– плоди, ягоди – та виноград	90	47,4	33,4	29,3	37,1	48,0	53,3	56,3	52,3	в 1,1 р.б.
– м'ясо та м'ясопродукти включаючи субпродукти і жир-сирець	80	68,2	38,9	32,8	39,1	52,0	54,4	56,1	54,1	79,3
– риба та рибні продукти	20	17,5	3,6	8,4	14,4	14,5	13,6	14,6	11,1	63,4
– молоко та молочні продукти	380	373,2	243,6	199,1	225,6	206,4	214,9	220,9	222,8	59,7
– яйця, шт.	290	272	171	166	238	290	307	309	310	в 1,1 р.б.

Примітка: \* За термінологією МОЗ України «Орієнтований набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005–2015 рр.»

Джерело: складено автором на основі [8, с. 148]

такими чинниками, як: темпами ринкового розвитку; рівнем освіти населення; кваліфікованою робочою силою; ресурсним потенціалом; транспортними інфраструктурами. Прямих іноземних інвестицій у регіональній програмі реформ та розвитку сільського господарства. Основою інвестиційної політики у регіоні та в країні загалом має стати максимальний розвиток підприємницької ініціативи суб'єктів економічної діяльності. В програмі залучення інвестицій у Полтавську область до 2015 р. на підприємствах Полтавського регіону з виробництва харчової продукції зайнято понад 22 тис. осіб. Галузь має значний потенціал для розвитку. Основним шляхом досягнення майбутнього образу сільського господарства Полтавської області є розробка та реалізація Комплексної регіональної програми реформ та розвитку сільського господарства.

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах Полтавської області є вирішальним чинником для формування харчової промисловості регіону в період ринкового реформування.

Як видно з таблиці 4, відбулося динамічне зростання споживання населенням Полтавської області овочів та баштанних культур, особливо в період з 2010 по 2014 рр. Так, у

2014 р. споживання даних культур зросло в 1,7 рази, порівняно з базовим 1990 р. У виробництві соняшникової олії та яєць також спостерігаємо зростання у споживанні – до 1,4 р. б., відповідно до базового 1990 р.

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах Полтавської області нами представлено в таблиці 4.

Наші дослідження свідчать, що споживання таких важливих продуктів харчування, як м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молочні вироби, риба і рибні продукти, плоди, ягоди та виноград значно зменшилося. Переважна більшість населення регіону у більшій мірі споживає більш доступні продукти харчування: хліб, овочі, баштанні культури, яйця, картоплю, олію та інші рослинні жири.

Дану тенденцію в зменшенні споживання вищенаведених продуктів харчування можна пояснити наявністю економічної кризи всередині країни.

**Висновки з цього дослідження.** З огляду на зазначене, основними завданнями, які сьогодні стоять перед сільськогосподарським виробництвом Полтавської області, можна назвати наступні:

– для сільського господарства регіону: більш ефективно використання земель сіль-

Таблиця 4

**Споживання продуктів харчування в домогосподарствах  
Полтавської області за 1990–2014 рр. (на одну особу за рік, кг)**

Вид продукту	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014 у% до 1990
– м'ясо і м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо; включаючи сало і субпродукти в натурі), кг	67,2	49,4	36,6	38,0	52,8	52,4	53,7	55,0	53,5	79,6
– молоко та молочні продукти (у перерахунку на молоко), кг	374,3	286,5	221,0	246,5	219,7	222,5	230,9	240,5	235,8	63,0
– яйця, шт.	238	166	161	246	308	347	338	339	333	в 1,4 р.б.
– риба і рибопродукти, кг	17,9	4,1	8,0	14,6	13,9	13,3	13,2	13,7	9,7	54,2
– цукор, кг	54,4	36,0	39,5	40,4	36,1	37,3	35,4	36,6	34,8	64,0
– олія та інші рослинні жири, кг	8,8	7,3	7,9	11,7	13,2	12,3	12,0	12,3	12,0	в 1,4 р.б.
– картопля, кг	151,2	131,5	126,4	146,3	139,2	139,2	143,4	143,4	142,5	94,2
– овочі та баштанні, кг	109,9	140,4	129,6	140,8	172,2	198,9	196,9	190,2	189,5	в 1,7 р.б.
– плоди, ягоди та виноград, кг	55,4	52,9	16,4	30,6	49,8	52,3	54,9	57,6	50,2	90,6
– хліб і хлібні продукти (хліб, макаронні вироби у перерахунку на борошно; крупи), кг	154,6	153,3	143,0	126,8	118,5	117,6	118,4	121,6	414,0	в 2,7 р.б.

*Джерело: складено автором на основі [9, с. 275]*

ськогосподарського призначення; покращення умов матеріально-технічної бази (щорічне збільшення сільськогосподарської техніки за рахунок інвестиційних програм); покращення роботи сервісних підприємств з ремонту техніки; залучення місцевого населення, випускників професійно-технічних та вищих навчальних закладів до сільськогосподарського виробництва; покращення умов праці та розв'язання соціальних проблем для молодих сімей;

– для підприємств харчової промисловості: створення системи ціноутворення через організацію прогнозного агропромислового ринку; створення умов для здорової конкуренції; впровадження нових технологій при

виробництві продукції; створення умов для зацікавленості як іноземних, так і вітчизняних інвесторів; залучення різноманітних форм кредитування малого і середнього бізнесу; застосування санітарних норм якості харчових продуктів; освоєння нових каналів збуту продукції агропромислового виробництва; створення нових виробничих фондів; підвищення якості виробленої готової продукції.

На нашу думку, в ряді районів Полтавської області не в повному об'ємі за досліджуваний період були використані можливості щодо підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських культур та зменшення їх собівартості.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко Л.М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві : [монографія] / Бойко Л.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 316 с.
2. Данкевич А.Є. Розвиток інтеграційних структур у сільському господарстві : [монографія] / Данкевич А.Є. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
3. Землеробство : [підручник] / [М.С. Кравченко, Ю.А. Злобін, О.М. Царенко] ; за ред. М.С. Кравченка. – К.: Либідь, 2002. – 496 с.
4. Осовська Г.В. Економічний словник : наукове видання / [Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський]. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
5. Оценка земли и ее использование в планировании и экономическом стимулировании / под ред. М.Л. Бронштейна. – М.: Экономика, 1984. – 159 с.
6. Петренко Ж.А. Ефективність використання землі в умовах нових організаційних агроформувань : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ж.А. Петренко. – Харків, 2009. – 20 с.
7. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1984. – 1600 с.
8. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2014 р. / за редакцією О.М. Прокопенко. – К.: ТОВ «МПС», 2015. – 379 с.
9. Статистичний щорічник Полтавської області за 2014 р. / за редакцією Л.В. Калашник. – Полтава, 2015. – 376 с.

## Стратегічні напрями розвитку малого підприємництва в умовах нестабільності

**Турчак В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглядається актуальна проблема подальшого розвитку малого підприємництва в умовах економічної нестабільності. Визначено основні фактори, що створюють першочерговий вплив на підприємницьке середовище. Запропоновано показники, що дозволяють досягти загальної стратегічної мети в межах збалансованої системи. Виділено концептуальні напрями забезпечення конкурентних переваг.

**Ключові слова:** мале підприємництво, стратегічні напрями, стратегія, конкурентоспроможність, конкурентні переваги.

Turchak V.V. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье рассматривается актуальная проблема дальнейшего развития малого предпринимательства в условиях экономической нестабильности. Определены основные факторы, создающие первоочередное влияние на предпринимательскую среду. Предложенные показатели, позволяющие достичь общей стратегической цели в пределах сбалансированной системы. Выделены концептуальные направления обеспечения конкурентных преимуществ.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, стратегические направления, стратегия, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

Turchak V.V. THE STRATEGIC DIRECTIONS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN INSTABILITY CONDITIONS

The problem of small entrepreneurship development in conditions of economic instability is considered in the article. The main factors that make a decisive impact on the business environment are defined. The indicators that allow to achieve common strategic objectives within a Balanced Scorecard are proposed. The conceptual directions of providing a competitive advantage are detected.

**Keywords:** small entrepreneurship, strategic directions, strategy, competitive, competitive advantage.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Мале підприємництво відіграє структуроутворюючу роль в економічно розвинених країнах. Насамперед, це пов'язано з історичними аспектами становлення економіки, проте не є виключенням і сьогодні. Роль малого підприємництва полягає в реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, надання гнучкості економічному середовищу, формування конкуренції, становлення і розвитку демократії, вирішення проблем соціальної політики, зокрема зайнятості, послаблення соціальної диференціації, пом'якшення соціальної напруги. Суб'єкти малого підприємництва є найбільш незахищеними від впливу агресивного зовнішнього середовища. Сьогодні мале підприємництво в Україні потребує особливої підтримки не лише через кризові явища в економіці, а й у зв'язку з її перебудовою, трансформацією.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі розвитку малого підприємництва в Україні присвятили свої праці багато вчених. Серед них: З.С. Варналій [1], Т.Г. Васильців [1], О.В. Ганенко [2], С.Г. Дрига [3], Н.С. Поповенко [2], Д.С. Покришка [1], О.В. Попело [4], О.М. Ткачук [5] та інші. Проте низка проблем, що існують і досі не вирішені у сфері малого підприємництва, свідчать про актуальність та необхідність досліджень в цьому напрямку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження стану малого підприємництва та визначення стратегічних напрямів його розвитку з використанням досвіду розвинених країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За щорічним рейтингом Світового банку "Doing Business-2016" за легкістю ведення бізнесу Україна посіла 83 місце. Ключовою реформою, яка сприяла підвищенню

рейтингу, є спрощення реєстрації бізнесу (зростання на 40 пунктів). Проте залишається багато «вузьких місць», зокрема отримання дозволу на будівництво, підключення до систем електропостачання, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, вирішення неплатоспроможності, захист міноритарних інвесторів [6].

Суб'єктами малого підприємництва виступають фізичні особи-підприємці та юридичні особи, у яких середня кількість працівників за рік не перевищує 50 осіб, а обсяг річного доходу не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро [7].

Через кризові явища в економіці у 2015 р. загальна кількість підприємств України зменшилась на 6,41 тис. Найбільше постраждали фірми з продажу і ремонту авто, будівельні компанії, ферми, а також компанії, що працюють в сфері мистецтва, спорту і розваг [8]. Мале підприємство в таких умовах має низку переваг та недоліків порівняно з іншими суб'єктами господарювання. З однієї сторони, це загострення конкурентної боротьби, з іншої – активізація підприємницької ініціативи.

Серед позитивних наслідків кризових явищ можна виділити наступні: розширення ринку збуту продукції; стимулювання розвитку вітчизняного виробництва; формування новітніх стратегій розвитку; відмова від реалізації чи виробництва малорентабельних товарів та послуг, створення додаткового сервісу та пропозицій. Поряд з позитивними існує низка негативних змін: подрібненість малого бізнесу до рівня фізичних осіб-підприємців; формування фінансово нестійкого сектору роботодавців; тінізація підприємницької діяльності; недобросовісна конкуренція; зменшення обсягів діяльності.

Стратегія малого підприємництва повинна спрямовуватися не на зниження торговельної націнки та витрат, а на збільшення ділової активності та залучення кваліфікованих кадрів. Найпопулярнішою у світі концепцією управління реалізацією стратегії є збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC) за Д. Нортоном та Р. Капланом [9], що розглядає організацію з чотирьох аспектів: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, персонал. Для досягнення загальної стратегічної мети пропонуємо використовувати наступні показники, які в сукупності утворюють збалансовану систему:

1. Стратегічна ціль в аспекті персоналу – сфокусувати персонал на потребах клієнтів, для чого необхідно:

- організувати внутрішній аудит і контроль роботи персоналу;
- підвищити мотивацію персоналу;
- забезпечити підвищення кваліфікації та зростання компетенцій;
- удосконалювати та зміцнювати корпоративну культуру.

2. Стратегічна ціль в аспекті бізнес-процесів – конкурентоспроможність продукції. Для досягнення цієї мети необхідно:

- розробити ефективні маркетингові програми;
- підвищити ефективність обслуговування;
- розвивати клієнтську мережу і канали просування;
- оптимізувати витрати;
- розвивати нові якості та властивості продукції;
- розширювати асортимент.

3. Стратегічна ціль в аспекті клієнтів – збільшення і збереження клієнтів, що володіють високою та потенційно високою цінністю. Досягнення цілей даного рівня взаємопов'язане з виконанням цілей другого і першого рівня та являє собою наслідок раніше вирішених завдань. Задоволення клієнтів виражається у вигляді посилення лояльності клієнтів. Проблема підвищення лояльності обумовлена високою конкуренцією. Фактором формування лояльності клієнта повинен слугувати позитивний досвід. Позитивне ставлення клієнтів є основою стабільних доходів.

4. Стратегічна мета в аспекті фінансів – підвищення прибутковості. Стратегічна мета в аспекті фінансів виконується за умови досягнення цілей першого, другого і третього рівнів визначених напрямків поліпшень в аспектах збалансованої системи показників.

В результаті розгляду варіантів поліпшень основних бізнес-процесів обирають ті, які можуть бути реалізовані з урахуванням готовності персоналу до змін, фінансових, кадрових, технічних можливостей суб'єкта малого підприємництва. При цьому слід враховувати, що одночасно досягти покращення всіх показників дуже складно, тому в межах кожної стратегічної цілі в чотирьох аспектах діяльності суб'єктів малого підприємництва в кризових умовах пропонуємо вирішити по одній-дві задачі:

- в аспекті персоналу – підвищення мотивації, забезпечення підвищення кваліфікації та зростання компетенцій;
- в аспекті внутрішніх бізнес-процесів – підвищення ефективності обслуговування,

розвиток нових якостей та властивостей продукції;

- в аспекті клієнтів – збільшення привабливості продукції для споживачів;
- в аспекті фінансів – зростання ресурсної бази (збереження існуючих клієнтів і залучення нових).

Найважливішим завданням політики утримання та залучення нових клієнтів є підвищення конкурентоспроможності продукції. З жорсткістю умов конкуренції більш чутливим стає ставлення споживачів до пропонованого сервісу, якості обслуговування та кваліфікації персоналу. Відповідно, необхідно поліпшити процеси продажу і забезпечити розвиток, що відповідає постійно зростаючим вимогам ринку.

У періоди нестабільності суб'єктам підприємницької діяльності слід чітко виділити конкурентні переваги – певні переваги бізнесу або продукту над іншими учасниками ринку, що використовуються для зміцнення своїх позицій. Це те, що становить цінність для споживачів, відрізняє компанію від конкурентів і дозволяє їх випередити. Конкурентна перевага досягається за рахунок надання клієнту більшої кількості послуг, більш якісних продуктів, відносно дешевої ціни товарів та інших якостей. Для оцінки конкурентних переваг використовують такі критерії:

- корисність (позитивний вплив на результати діяльності, збільшення прибутку);
- унікальність (відмінність від конкурентів);
- захищеність (ускладнення копіювання);
- цінність для цільової аудиторії.

Засоби досягнення даної мети можуть стосуватись як самого продукту, так і сервісу. Якщо конкурентні переваги забезпечує сам продукт, акцент робиться на споживчих властивостях, функціональності, інноваційності; зовнішньому вигляді (упаковка, дизайн), необхідній якості з точки зору цільового ринку, ціні, асортименті, варіативності, символіці бренду (логотип, назва, фірмовий стиль тощо). Якщо конкурентні переваги забезпечуються за допомогою сервісу, що супроводжує даний продукт, важливим є створення додаткової цінності (гарантії, післяпродажне обслуговування, доставка, швидкість та якість обслуговування тощо).

Як зазначає Дж. Шоул, президент компанії "Service Quality Institute" (США) [10], завдяки високій якості обслуговування компанії зберігають свої конкурентні позиції в кризових умовах, а високий рівень сервісу дозволяє біз-

несу розвиватись. Для підвищення продажів керівники активно використовують маркетинг та рекламу, не розуміючи, що впровадження відмінного сервісу дозволяє автоматично підвищити зростання продажів. Зазначений підхід позитивно впливає на лояльність клієнтів, залучення кола їх знайомих.

У процесі надання сервісу мають задовольнятися і потреби суб'єктів підприємництва, і обов'язково досягатися цілі клієнта. Якість сервісу суттєво залежить від процесу порівняння клієнтом власних очікувань до здійснення купівлі продукту з безпосереднім сприйняттям під час та після купівлі. Якщо очікування клієнта не виправдовуються, це негативно впливає на його лояльність і створює антирекламу. Виправдання очікувань є нейтральним по відношенню до лояльності клієнта. Лише перевищення очікувань клієнта формує його лояльність та дозволяє розширити коло споживачів.

Слід зважати також на чинники, які знижують привабливість бізнесу з точки зору споживачів: неввічливість та некомпетентність персоналу; черги; незручний графік роботи; високі ціни; затримки через відсутність працівників на місці; погана репутація; незручно облаштоване приміщення тощо.

Підвищення якості сервісу є довгостроковим та постійним завданням у процесі постійної боротьби за клієнтів. Досліджувана проблема зводиться до того, яким чином зробити цей процес у сучасних умовах найбільш ефективним та оптимальним. Впровадження системи сервісу суб'єктами малого підприємства сприятиме прискоренню процесу адаптації їх до міжнародних норм якості, забезпечить результативність діяльності та конкурентоспроможність. При цьому найважливішими елементами тотального управління якістю, що ведуть до досягнення (підвищення) конкурентоспроможності, є [5]:

1. Управління окремими процесами як ключ до загального успіху.
2. Систематичність покращень.
3. Фокус на рівні всієї організації, а не на окремих підрозділах.
4. Орієнтація на споживача.
5. Управління на основі фактів.
6. Залучення працівників до процесів оптимізації повсякденної діяльності компанії.
7. Багатофункціональний менеджмент.
8. Відносини із постачальниками.
9. Визнання TQM як центральної стратегії завоювання конкурентоспроможності та частки ринку.



Альтернативним підходом у боротьбі за клієнта є формування систем менеджменту якості (TQM) у відповідності до міжнародних стандартів ISO серії 9 000, моделювання бізнес-процесів, що супроводжується їх стандартизацією, дотриманням вимог до якості обслуговування та впровадженням нових форм маркетингових комунікацій. Зазначене дозволяє не використовувати цінові методи в умовах трансформації поведінки споживача. У процесі постійної боротьби за клієнта головною конкурентною перевагою є належна якість. Відповідно, стратегічною метою є її підвищення. Реалізація даної мети вимагає визначення головних стратегічних завдань управління якістю, які б враховували потреби клієнтів та можливості компанії.

**Висновки із цього дослідження.** Отже, стратегічною метою розвитку малого підприємництва в умовах нестабільності є підтримка конкурентоспроможності, що являє собою процес змін, які потрібно генерувати і мотивувати.

Стратегія повинна бути спрямована на збільшення ділової активності та залучення кваліфікованих кадрів. Ці зміни створюють позитивні установки й організаційну культуру. Вони сприяють виживанню в агресивному зовнішньому середовищі. Суттєву увагу доцільно приділити шляхам підтримки конкурентоспроможності. Особливого значення, які становлять інтерес для подальших наукових досліджень, набувають такі з них:

1. Моніторинг ситуації, збір та аналіз інформації про стан та тенденції на ринку, їх вплив на бізнес з урахуванням переваг споживачів, динаміки попиту, даних про конкурентів.
2. Розробка песимістичного прогнозу для компанії.
3. Орієнтація на платоспроможних клієнтів.
4. Фокусування на вузькому колі завдань, відмові від непрофільних завдань та напрямів, аутсорсинг.
5. Розгляд можливостей об'єднання з конкурентами на взаємовигідних умовах.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / [З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Д.С. Покришка] // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2(31). – С. 49–54.
2. Поповенко Н.С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н.С. Поповенко, О.В. Ганенко // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 1(2). – С. 126–132.
3. Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки : [монографія] / С.Г. Дрига. – К.: ТОВ «ДКС центр», 2009. – 362 с.
4. Попело О.В. Мале підприємництво як джерело економічного розвитку у високорозвинених країнах / О.В. Попело // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 3(75). – С. 122–134.
5. Ткачук О.М. Управління розвитком підприємництва в Україні / О.М. Ткачук, В.В. Турчак // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 1(99). – С. 56–64.
6. Ease of Doing Business in Ukraine. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>
7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3. – С. 23.
8. Підприємства з яких сфер закривалися найчастіше в 2014–2015 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stina.org.ua/pidpri%D1%94mstva-z-yakix-sfer-zakrivalisya-najchastishe-v-2014-2015>
9. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.
10. Конкурентные преимущества: обзор стратегий и способов развития в кризис. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kom-dir.ru/article/432-red-konkurentnoe-preimushchestvo>.

## Перспективи статистики при застосуванні в процесі планування реклами

**Хасан Алі Аль-Абабнех**  
кандидат технічних наук,  
аспірант кафедри міжнародної економіки  
Національного авіаційного університету

У статті викладено основні поняття рекламної кампанії та зазначена важливість процесу планування рекламної кампанії. Відзначено велике розмаїття визначень реклами, що створює пропорційно велику кількість лінгвістичних змінних в процесі планування. Запропоновано ознайомитись з ключовими поняттями статистики як інструменту оперування лінгвістичними даними. Розглянута можливість і, як наслідок, ефективність використання статистичних методів при плануванні рекламної кампанії. Зроблено висновки про доцільність використання методів статистики при плануванні рекламної кампанії.

**Ключові слова:** реклама, планування реклами, статистика, лінгвістичні змінні.

Хасан Али Аль-Абабнех. ПЕРСПЕКТИВЫ СТАТИСТИКИ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ В ПРОЦЕССЕ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕКЛАМЫ

В статье изложены основные понятия рекламной кампании и отмечена важность процесса планирования рекламной кампании. Отмечено большое разнообразие определений рекламы, что создает пропорционально большое количество лингвистических переменных в процессе планирования. Предложено ознакомиться с ключевыми понятиями статистики как инструмента оперирования лингвистическими данными. Рассмотрена возможность и, как следствие, эффективность использования статистических методов при планировании рекламной кампании. Сделаны выводы о целесообразности использования методов статистики при планировании рекламной кампании.

**Ключевые слова:** реклама, планирование рекламы, статистика, лингвистические переменные.

Hassan Ali al-Ababneh. FUTURE OF STATISTICS IN THE APPLICATION IN THE PLANNING OF ADVERTISING

The article presents the basic concepts of advertising and indicated the importance of planning an advertising campaign. Noted great variety of definitions of advertising, which creates proportionally large number of linguistic variables in the planning process. A familiar with key concepts of statistics as a tool for manipulation of linguistic data. The possibility and, consequently, the effectiveness of statistical methods in planning the campaign. The conclusions of the feasibility of using statistical methods in planning the campaign.

**Keywords:** advertising, advertising planning, statistics, linguistic variables.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нинішній рівень розвитку ринкових відносин вимагає науково обґрунтованих рішень при формуванні програм просування, проте цілісної методики планування рекламних кампаній ми не знаходимо ні в західних, ні у вітчизняних джерелах.

Окремі аспекти оцінки елементів планування рекламних кампаній розглядаються фрагментарно, без системному зв'язку з маркетинговими стратегіями, у відриві від реалій конкурентного ринку, при цьому велика кількість і, як наслідок, низька якість більшості рекламних кампаній свідчить про відсутність методологічних основ оцінки елементів планування рекламної кампанії в професійному арсеналі фахівців з реклами. Реклама є відображенням економічного розвитку конкретної держави і несе на собі відбитки національних

особливостей культури, економіки, соціології та конкурентних відносин, що не дозволяє безпосередньо копіювати досвід і підходи до планування і організації рекламних кампаній, напрацьовані в інших країнах.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** При плануванні рекламної кампанії важливу роль відіграє оцінювання елементів планування та аналіз факторів, що впливають на нього, проте у сучасних публікаціях такі дослідження не представлені.

Проблеми та окремі аспекти оцінки елементів стратегічного планування рекламних кампаній, питання формування конкурентних переваг організації освітлювали у своїх роботах зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Акофф, Г. Ассель, Г. Багієва, Р. Батра, Дж. Бернет, Н. Вудкок, П. Гембл, Дж. Дей, Е. Дихтль, П. Дойль, В.С. Єфремов, Б. Кар-Лофф, Ф. Котлер,

Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Майерс, В.Д. Маркова, Г. Мінцберг, С. Моріарті, М. Портер, В. В. Салій, М. Стоун, Р.А. Фатхутдінов, Х. Хершген та інші. У роботах О.П. Лідовскої, А.Н. Матанцева, Н.В. Молоткова висвітлюються, в основному, організаційні та економічні аспекти реклами. Дослідження Р.Б. Ноздрьова, А.С. Оганесяна, Л.В.Подорожної присвячені аналізу теорії та практики реклами в розвинених країнах світу.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Створення універсальної методики оцінки елементів планування рекламної кампанії дозволить організаціям не тільки досягати високого рівня популярності на цільових ринках, а й формувати фактори зовнішньої конкурентної переваги, які є ключовим показником ефективності діяльності організації в довгостроковому періоді.

Процес оцінки елементів планування рекламної кампанії все ще потребує подальшого дослідження та структуризації, оскільки використовувані на сьогодні способи оцінки не дозволяють здійснити в короткий час моделювання, що забезпечувало б високу точність при наявності великої кількості чинників.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Дослідження доцільності використання статистичних методів при плануванні рекламної кампанії.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Феномен реклами давно став предметом вивчення науковців різних галузей знання. Теоретичні та практичні розробки в області реклами знайшли своє відображення в роботах Г. Картера, А.А. Кошелева, Е.М. Каневського, Б.Д. Семенова, Т.К. Серьогіної. Перераховані дослідники розглядають рекламу як економічну категорію.

Реклама як один з елементів системи маркетингових комунікацій представлена в роботах Д. Бернета, А. Дейа, Ф. Котлера, І. Крилова, Ж. Сегелі.

Розгляд реклами як одного з аспектів пропаганди ідеології та політики отримав свій розвиток у працях вітчизняних вчених-рекламістів Г.Г. Почепцова, О.А. Феофанова.

З початку 90-х рр. ХХ ст. практичні питання застосування рекламних технологій та її основні характеристики досліджені Б.Л. Борисовим, Л.Ю. Гермогеновою, І.А. Гольманом і низкою інших фахівців в сфері рекламної діяльності.

Серед соціальних процесів одне з провідних місць посідає комунікація як необхідний елемент взаємодії мікро- і макросоціальних груп, в ході якого здійснюється взаємопере-

дача інформації, почуттів, оцінок, значень, смислів і цінностей.

Значне число публікацій за формами соціальної комунікації: роботи Г.М. Андреевої, Ю.А. Подгурецького, А.В. Соколова.

Реклама як специфічна форма комунікації стала предметом дослідження зарубіжних і вітчизняних авторів: Р. Батра, Ч. Сендідж, Л. Персі, Д. Россітера, Е.В. Медведєвої, В.В. Тулупова.

Питанням естетики реклами як особливого виду мистецтва присвячені роботи В.Є. Демидова, А.В. Костіної, А.В. Ульяновського.

Рекламу як інтегральний феномен культури в контексті культурологічного аналізу в своїх роботах досліджували М.В. Баранова, Б.П. Вишеславцев, К.А. Кондратьєв.

Термін «реклама» походить від латинського «reclamare» – «голосно кричати» або «сповіщати» – так на базарах і площах Стародавньої Греції та Стародавнього Риму більше 2 000 років тому голосно викрикували і розхвалювали різні товари.

Відомий маркетолог Ф.Котлер дає таке визначення: «Реклама – будь-яка платна форма неособистого представлення і просування ідей, товарів і послуг конкретного замовника» [4, с. 699].

Автори книги «Реклама в торгівлі» Д.В. Беклешов і К.Г. Воронов так визначають рекламу: «Реклама – це друковане, рукописне, усне або графічне повідомлення про особу, товари, послуги, що йде від рекламодавця і оплачене ним з метою збільшення збуту, розширення клієнтури, одержання голосів або публічного схвалення».

Таке розмаїття смислових наповнень та визначень терміну реклами породжує пропорційно велику кількість лінгвістичних змінних, що характеризують процес рекламної комунікації та її ефективність.

Об'єктом реклами виступає товар (послуги, фірма, особа і т.д.). Предметом вивчення реклами є поставлені цілі та завдання. Цілі реклами постійно еволюціонували: безпосередньо стимулювати продажі (1920–1930); знайти і донести до споживача «унікальну торгову пропозицію» товару (1940–1955); створити унікальний імідж бренду (1955–1960); позиціонувати бренд – створити для нього повідомлення, що відрізняє його від конкурентів в обраному сегменті ринку і максимально близьке для його цільової аудиторії (з 1970 р.) [2, с. 17].

Головна мета організації маркетингових заходів – з'єднати в єдине подію, час, місце

і атмосферу, для того щоб незацікавлений та потенційний споживачі звернули увагу та оцінили призначену для них інформацію про товар або послугу.

Проведення аналізу ефективності маркетингових заходів – обов'язковий елемент. Показником дієвості цих заходів є досягнення поставлених цілей, або, як мінімум, найвищих результатів з можливих. При цьому витрати повинні бути мінімальними. Ефективність маркетингового заходу досягається в тому випадку, коли ефективними є елементи планування рекламного заходу.

Базовими елементами планування рекламної кампанії є:

- схема розподілу рекламного бюджету;
- ціноутворення;
- прогноз впливу конкурентів;
- оцінка та вибір рекламного носія;
- розробка безпосередньо рекламного звернення;
- формування суспільної думки щодо продукту реклами.

Оцінкою ефективності елементів планування реклами є, в першу чергу, комплекс лінгвістичних даних, але показники результативності будь-якого процесу/елементу мають математичне вираження. Виникає необхідність перетворення лінгвістичних даних в математичні алгоритми. Таким чином виникає необхідність говорити про методи статистики, а саме про моделювання.

Моделювання, а саме нечітке моделювання, в сучасному світі є провідною методологією оцінки та пізнання реальності.

Нечіткі експертні системи для підтримки прийняття рішень знаходять широке застосування в економіці. В даний час з'являються пакети програм для побудови нечітких експертних систем, а сфери застосування нечіткої логіки помітно розширюються. Вона застосовується в автомобільній, аерокосмічній і транспортній промисловості, в області виробів побутової техніки, у сфері фінансів, аналізу і прийняття управлінських рішень та багатьох інших.

Моделювання являє собою два послідовні етапи: ідентифікація структури та ідентифікація параметрів [7, с. 21–22].

Ідентифікація структури – процес визначення структурних характеристик нечіткої системи. Структурними характеристиками в даному випадку виступають число нечітких правил і число лінгвістичних термів [5].

Ідентифікація параметрів полягає в тому, що необхідно таким чином підібрати параметри антецедента (частина алгоритму ЯКЩО...)

і консеквентна (частина алгоритму ТО...), щоб мінімізувати помилку системи. Для ідентифікації параметрів нечітких систем використовуються методи, представлені двома групами. Перша група – це класичні методи. Класичні методи оптимізації засновані на похідних. Це такі методи, як метод найменших квадратів, фільтр Калмана, градієнтний метод, метод Левенберга-Марквардта. Ці методи відрізняються точними результатами, але і характеризуються певними труднощами в застосуванні, такими як проблема локального екстремуму і «прокляття розмірності». Саме тому необхідно розглядати комплекс статистичних методів та підходів, що дозволить мінімізувати існуючі недоліки.

Підходи, що досліджувалися в якості комплексного інструменту при плануванні реклами і застосовуються в даний час, – це алгоритм імітації відпалу, алгоритм мурашиної колонії, генетичний алгоритм.

Алгоритм імітації відпалу заснований на аналогії з процесом кристалізації з мінімальною енергією при охолодженні, в ньому використовується упорядкований випадковий пошук. Особливістю даного методу є допустимість прийняття рішень, що призводять до збільшення помилки [5].

Перевагами алгоритму відпалу є успішне проходження локальних мінімумів і простота в реалізації, недоліками – великі часові витрати при не завжди точних результатах.

На початковому етапі роботи алгоритму створюється поточне рішення, яке, при його зміні випадковим чином, переходить у робоче, яке може знову повернутися в поточне або перейти в краще за умови зменшення енергії  $\delta E$ . Але робоче рішення може бути прийняте в якості поточного, навіть якщо його енергія перевищує енергію поточного, в тому випадку, коли виконується критерій допуску.

Критерій допуску ґрунтується на наступному рівнянні:

$$P(\delta E) = \exp(-\delta E/T)$$

Наприклад, алгоритм імітації відпалу можливо використовувати для планування розподілу рекламного бюджету між обраними рекламними носіями. Кожному носію присвоюється число таким чином, що чим більше число, тим більш ефективним є рекламний носій за охопленням аудиторії. Кожен рекламний носій має свою вартість, а цільова функція – це сумарна вартість реклами на різних носіях.

Основу алгоритму мурашиної колонії складає повний орієнтований граф зі зваженими

дугами [5, с. 32]. Ваги дуг є нормованими значеннями параметрів функцій приналежності. Завдання кожної мурашки пройти стільки дуг, скільки параметрів необхідно оптимізувати.

Нечітка система описується декількома лінгвістичними змінними, а кожна змінна, в свою чергу, описується декількома функціями належності. Мурахи в алгоритмі діляться на колонії, кожна з якої відповідає знаходженню параметрів своєї функції. В алгоритмі розподіл описується з використанням функції щільності ймовірності, найбільш часто застосовується функція Гауса. Її перевага в простому способі генерації випадкових чисел, але недолік в тому, що вона має тільки один максимум.

Класичний алгоритм мурашиної колонії – процедура дискретної оптимізації (ДАМК): тут при виборі чергової дуги мураха керується дискретним розподілом ймовірності [6, с. 88–91].

У разі безперервного алгоритму (БАМК) вибір, який робить мураха, не обмежений кінцевою безліччю. Для цього дискретний розподіл замінюється безперервним, тобто функцією щільності ймовірності. У БАМК для опису використовується функція з гаусовим ядром. Під гаусовим ядром  $G^i(x)$  розуміється функція, що заснована на зваженій сумі декількох одновимірних гаусових функцій  $g_i^j(x)$ :

$$G^i(x) = \sum_{l=1}^k \omega_l g_l^i(x) = \sum_{l=1}^k \omega_l \frac{1}{\sigma_l^i \sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-\mu_l^i)^2}{2\sigma_l^{i2}}}$$

Кожному параметру  $i$  відповідає своє гаусове ядро,  $i = 1, \dots, N$ ,  $N$  – число параметрів, що налаштовуються, нечіткої моделі. Кожна функція  $G^i(x)$  описується трьома векторами:  $\omega$  – вектор вагів, пов'язаних з індивідуальними гаусовими функціями,  $\mu_i$  – вектор математичних очікувань, і  $\sigma_i$  – вектор середньоквадратичних відхилень. Кількість елементів усіх цих векторів дорівнює числу функцій Гауса, що складають гаусове ядро.

У БАМК вводиться поняття архіву рішень. Архів рішень представлений таблицею, в якій  $k$  рядків. Кожен рядок – це знайдене мурахою рішення  $s_i = \|s_i^1, s_i^2, \dots, s_i^N\|$ , помилка  $E$  і вага рішення  $\omega_i$ . Рішення впорядковані в архіві згідно їх якості.

Алгоритм роботи БАМК для оптимізації параметрів функції щільності:

1. Задати початкові параметри.
2. Згенерувати популяцію мурах в колоніях.
3. Згенерувати кілька випадкових рішень.
4. Знайти значення вектора ваг. Зробити поточним першу мурашку першої колонії.

5. Для поточної мурашки поточної колонії обчислити номер  $l$ , використовуюваної функції Гауса. Визначити параметри функцій Гауса. Згенерувати вектор випадкових величин  $\|\theta_1, \dots, \theta_N\|$  на основі отриманих функцій розподілу.

6. Обчислити помилку  $E$  при знайдених параметрах  $\|\theta_1, \dots, \theta_N\|$ , якщо помилка менше поточної, то зберегти нові параметри.

7. Додати в архів нове рішення, ранжувати архів, видалити з архіву найгірше рішення.

8. Якщо в поточній колонії є наступна мураха, то зробити її поточною і перейти до кроку 5.

9. Якщо є така колонія, то зробити поточною першу мурашку в цій колонії та перейти до кроку 5.

10. Якщо умову закінчення роботи алгоритму виконано, то закінчити, інакше зробити поточною першу мурашку першої колонії та перейти до кроку 5.

Умовою закінчення роботи алгоритму служить досягнення заданого числа ітерацій або отримання помилки менше заданої.

Генетичний алгоритм заснований на принципах природного відбору і успадкування. Перевага методу в паралельній обробці безлічі альтернативних рішень. У пошуку беруть участь як найбільш перспективні, так і гірші рішення [5].

Зважаючи на складність і багатоплановість явища оцінки ефективності маркетингового заходу, не представляється можливим обрати найбільш оптимальний і достовірний метод, що веде до необхідності застосовувати кілька евристик одночасно, оскільки рішення, вироблене одним методом, може бути покращено іншим методом. Таким чином поліпшується якість рішення і підвищується помилкостійкість.

**Висновки з цього дослідження.** Ідентифікація нечітких систем відіграє принципову роль у теорії управління, оскільки така система може бути побудована або на основі спостережуваних даних, або на основі знань експерта, або на спільному використанні і знань, і даних.

Зважаючи на складність і багатоплановість явища оцінки елементів планування маркетингового заходу, не представляється можливим обрати найбільш оптимальний і достовірний метод, що веде до необхідності застосовувати кілька статистичних підходів одночасно, оскільки рішення, вироблене одним методом, може бути покращено іншим методом. Таким чином поліпшується якість рішення і підвищується помилкостійкість.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Батра Р. Рекламный менеджмент: пер. с англ. / [Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер]. – 5-е изд. – М.: Вильямс, 2001. – 780 с.
2. Васильев Г.А. Основы рекламной деятельности / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 414 с.
3. Картер Г. Эффективная реклама: Путеводитель для малого бизнеса / Г. Картер. – пер. с англ. ; под общ. ред. Е.М. Пеньковой. – М.: МТ-Пресс, 2001. – 243 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
5. Ходашинский И.А. Идентификация нечетких систем: методы и алгоритмы / И.А. Ходашинский // Проблемы управления. – 2009. – № 4. – С. 15–23.
6. Ходашинский И.А., Дудин П.А. Оценивание параметров функций принадлежности на основе алгоритма муравьиной колонии / И.А. Ходашинский, П.А. Дудин. – Тр. науч.-техн. конф. «Интеллектуальные системы» (IEEE AIS'07). – М.: Физ, 2007. – Т. 1. – С. 88–94.
7. Ходашинский И.А. Оценивание величин нечеткой арифметики / И.А. Ходашинский // Автометрия. – 2004. – № 3. – С. 21–31.
8. Черниговцев Р.Б. BTL – проблемы жанра / Р.Б. Черниговцев // Рекламные технологии. – 2004. – № 4. – С. 22–25.
9. Espinosa J., Vandewalle J., Wertz V. Fuzzy logic, identification and predictive control / [J. Espinosa, J. Vandewalle, V. Wertz]. – London: Springer-Verlag, 2005. – 263 p.
10. Dorigo M., Maniezzo V., Colomi A. Ant System: Optimization by Colony of Cooperating Agents / [M. Dorigo, V. Maniezzo, A. Colomi] // IEEE Transaction Systems, Man and Cybernetics. Part B. – 1996. – Vol. 26. – P. 29–41.

УДК 65.012.12:339.138

## Методи дослідження маркетингового потенціалу торговельного підприємства

**Шарко В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та реклами  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Поліщук І.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу та реклами  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням дослідження маркетингового потенціалу торговельного підприємства. У роботі авторами систематизовано показники оцінки та проведено аналіз маркетингового потенціалу підприємства. Деталізовано методи та способи дослідження маркетингового потенціалу.

**Ключові слова:** потенціал, маркетинговий потенціал, торговельне підприємство, маркетингова діагностика, аудит, SWOT-аналіз.

Шарко В.В., Поліщук І.І. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам исследования маркетингового потенциала торгового предприятия. В работе авторами систематизированы показатели оценки и проведен анализ маркетингового потенциала предприятия. Детализированы методы и способы исследования маркетингового потенциала.

**Ключевые слова:** потенциал, маркетинговый потенциал, торговое предприятие, маркетинговая диагностика, аудит, SWOT-анализ.

Sharko V.V., Polishchuk I.I. METHODS OF STUDY OF MARKETING POTENTIAL OF TRADING ENTERPRISES

The article is devoted to the study of marketing potential of trading enterprises. In the work of the authors of a systematic performance evaluation and analysis of marketing potential of the enterprise. Detailed methods and techniques for study of marketing potential.

**Keywords:** potential, marketing potential, commercial enterprise, marketing diagnostics, audit, SWOT analysis

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** За сучасних умов ринкової економіки виникає необхідність стійкого розвитку підприємств на основі впровадження інноваційних методик, які будуть сприяти забезпеченню гнучкості та оперативності прийняття управлінських рішень. Одним із головних аспектів стійкого розвитку торговельного підприємства є безперервне управління маркетинговим потенціалом. Оскільки результативність діяльності підприємства залежить від стійкої ринкової позиції, своєчасного задоволення потреб споживачів, а також від адаптації до мінливих зовнішніх умов функціонування, то запровадження нетрадиційних методик оцінки маркетингового потенціалу забезпечить довгострокову конкурентну перевагу діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробки в області маркетингового інструмен-

тарію та дослідження їх потенціалу закладені у численних публікаціях вітчизняних і зарубіжних вчених. На особливу увагу заслуговують праці С.В. Андрєєвої, Н.А. Аткиної, Л.В. Балабанової, Ф. Вебстера, А.Е. Воронкової, В.І. Дубницького, П. Друкера, І.В. Заблудської, Д.М. Крука, Р.Р. Ларіної, Т. Левіта, Р.В. Мажинського, А. Берліна, А. Арзямова, Л.С. Шаховської, Р.В. Марушкова, Г.Н. Чернишової, Ю.П. Яценка та ін. У той же час, аналіз теоретичних та методичних розробок щодо питань оцінки маркетингового потенціалу дав можливість виділити таких провідних фахівців в даній галузі, як Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць, О.М. Олексюк, С.Г. Стрижов, С.М. Іляшенко, Л.А. Мороз, А.І. Рогов та ін. Проте увага дослідників здебільшого зводиться до оцінки окремих складових маркетингового потенціалу, що ускладнює процес прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз маркетингового потенціалу торговельного підприємства, узагальнення існуючих способів його дослідження та обґрунтування застосування вартісних методів його оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день наукою накопичено певну теоретичну базу щодо питань сутності, складових частин, методик кількісної та якісної оцінки маркетингового потенціалу. Однак простежується відсутність єдиних загально визначених підходів до виділення складових частин, методів дослідження маркетингового потенціалу, визначення його місця в структурі загального потенціалу підприємства, комплексного підходу до управління діяльністю підприємства та ін.

Наукові розробки С.Л. Гуляєва містять, на наш погляд, достатньо повний склад потенціалу підприємства: загальне управління, фінансове управління, маркетинг, виробни-

цтво, науково-дослідна робота, персонал, культура відносин [6]. Але автор не деталізує маркетинговий потенціал за структурою.

Олексюк О.М. під маркетинговим потенціалом розуміє сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям визначають здатність (можливість) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів [12].

Отже, під маркетинговим потенціалом розуміємо сукупність можливостей і коштів підприємства в реалізації його маркетингової діяльності, а також здатність маркетингової системи забезпечувати постійну конкурентоспроможність підприємства завдяки проведенню ефективних маркетингових заходів в області дослідження ринкового попиту, цінової, товарної, збутової, фінансової й комунікативної політики.

Одним із найбільш дієвих інструментів пла-

Таблиця 1

**Аналіз маркетингового потенціалу торговельного підприємства**

Показник	Значення показника, роки	
	2014	2015
Вихідні дані для оцінки маркетингового потенціалу підприємства		
Обсяг реалізації продукції підприємства, тис. грн.	4 525,00	2 409,00
Загальний обсяг реалізації продукції на ринку, тис. грн.	27 602,50	18 176,70
Витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	4 331,00	2 264,00
Витрати підприємства на маркетинг і збут, тис. грн.	155,92	98,40
Витрати підприємства на рекламу і стимулювання продаж, тис. грн.	38,20	22,56
Кількість працівників підприємства, осіб	45	43
Кількість працівників, зайнятих в сфері маркетингу і збуту, осіб	5	5
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	194,00	145,00
Ціна на продукцію підприємства (в середньому, тис. грн. / од.)	18,34	19,25
Ціна на продукцію найближчого конкурента (в середньому, тис. грн. / од.)	21,54	24,51
Показники оцінки маркетингового потенціалу підприємства		
Темпи зростання збуту продукції підприємства	0,404	0,000
Темпи зростання ринку збуту продукції	0,108	0,000
Частка підприємства у загальних обсягах продажу на ринку	0,164	0,133
Частка витрат на маркетинг і збут продукції в загальних витратах	0,036	0,040
Частка витрат на стимулювання збуту в структурі витрат на маркетинг	0,245	0,249
Частка працівників, зайнятих у сфері маркетингу і збуту, до загальної чисельності персоналу підприємства	0,111	0,116
Рентабельність продукції	0,043	0,060
Співвідношення ціни на продукцію з цінами найближчого конкурента	0,851	0,785
Узагальнюючий показник оцінки МПП	0,0230	0,0157



нування та реалізації маркетингового потенціалу та підвищення ефективності маркетингової діяльності, як зазначає Кудрявцева І.Ю. [10], є розвиток збутової мережі підприємства як певної структури організації збутових відносин між учасниками ринкового обміну з метою надання товарів і послуг у розпорядження індивідуальних споживачів або індустріальних користувачів.

Аналіз показників фінансово-господарської діяльності одного з вітчизняних торговельних підприємств дозволив виявити, що кожен із них діє в умовах конкретного, тільки йому властивого маркетингового середовища, яке слід розуміти як сукупність факторів, що впливають на можливості оптимізації збуту. Для аналізу маркетингового потенціалу були вико-

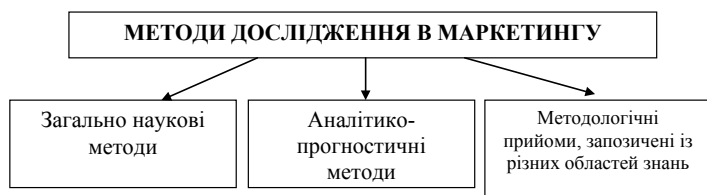
ристані дані фінансово-господарської діяльності та запропоновані показники їх оцінки (табл. 1).

Основною метою управління маркетинговим потенціалом промислових підприємств є забезпечення його постійної конкурентоспроможності на основі таких факторів: ефективного використання маркетингового персоналу; якісного управління й організації маркетингу на підприємстві загалом; застосування маркетингових інструментів; раціонального використання існуючих фінансових і матеріальних маркетингових ресурсів підприємства [12, с. 174].

Ефективне використання складових частин маркетингового потенціалу, представлених на рисунку 1, забезпечить конкурентоспроможність підприємства.



Рис. 1. Складові частини маркетингового потенціалу підприємства



**Рис. 2. Система методів дослідження маркетингової діяльності підприємства**

Для дослідження маркетингового потенціалу підприємства можливе застосування усього арсеналу маркетингових досліджень. Сьогодні методологічні основи маркетингу складаються із загальнонаукових, аналітико-прогностичних методів, а також методичних прийомів, запозичених із різних галузей знань (рис. 2).

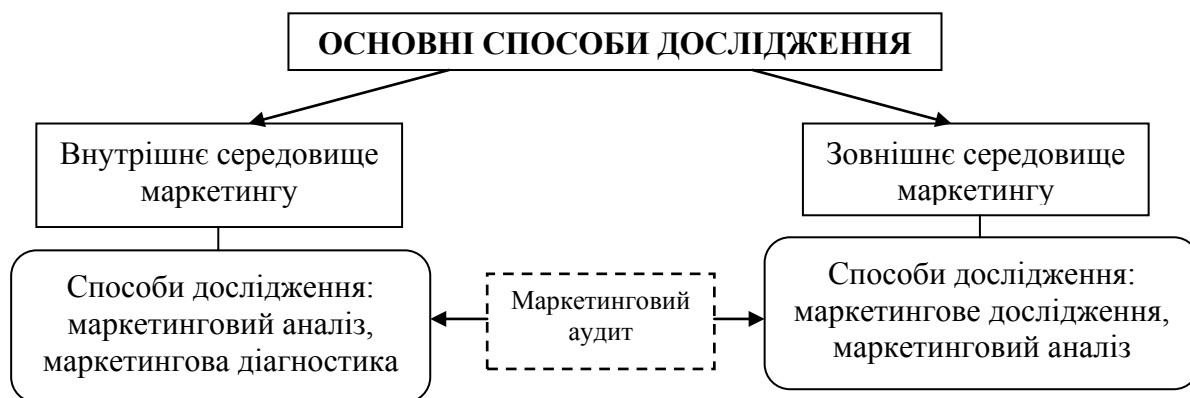
Із загальнонаукових методів [2; 13] для дослідження маркетингового потенціалу підприємства можуть бути успішно застосовані системний і комплексний аналіз.

Системний аналіз дозволяє розглядати будь-яку ринкову ситуацію як певний об'єкт для вивчення з великим діапазоном внутрішніх

і зовнішніх причинно-наслідкових зв'язків. Так, зміни на ринку споживчих товарів можуть бути причиною зовнішніх процесів, зміни у сфері ринку засобів виробництва, фінансового ринку, міжнародного ринку – внутрішніх процесів зміни в розвитку ринків окремих тісно взаємопов'язаних товарів.

Комплексний підхід дозволяє досліджувати ринкову ситуацію, розглядаючи її як об'єкт, який має різні прояви. Наприклад, проблематика ринку окремого товару може бути пов'язана зі зміною попиту, товарної пропозиції або ціни. У даному випадку – це свого роду аспекти досліджуваного об'єкта (або ситуації), дотримуючись яких можна визначити стратегічні та тактичні рішення виходу із ситуації. Методи дослідження в маркетинговій діяльності підприємства представимо в таблиці 2.

Залежно від сфери дослідження – внутрішнього або зовнішнього середовища – на під-



**Рис. 3. Взаємозв'язок основних способів дослідження в маркетингу**

Таблиця 2

**Класифікація методів, використовуваних при дослідженні маркетингової діяльності підприємства**

Класифікаційна ознака	Категорія
За походженням	Залучені з інших наук та власні
За ступенем формальності дослідження	Формальні та неформальні
В залежності від типу виконання роботи зі збору інформації	Кабінетні та польові
За типом отриманих даних	Кількісні (опитування, математичні) та якісні (спостереження, фокус-групи, інтерв'ю)
За методом обробки даних	Економіко-математичні та економіко-статистичні
За методом прогнозування	Евристичні, економіко-математичні та економіко-статистичні

приємстві можуть використовуватися маркетингові дослідження, маркетинговий аналіз, маркетинговий аудит або маркетингова діагностика (рис. 3).

Кінцевим результатом маркетингової діагностики повинен бути діагноз, тобто визначення та опис поточного і перспективного стану маркетингового середовища підприємства. На основі діагнозу маркетинголог розробляє маркетингові заходи для поліпшення або посилення маркетингового потенціалу підприємства. Розглянемо способи дослідження в маркетингу залежно від сфери і цілей дослідження (табл. 3).

Зробимо групування методів дослідження, що припускає поділ їх на класичні та сучасні (рис. 4).

Класичні методи в основному запозичені зі статистики і використовуються при проведенні

досліджень протягом періоду, вони досить вивчені та описані в спеціальній літературі. Сучасні методи маркетингових досліджень завоювали право на існування порівняно недавно, їх розробка пов'язана з обмеженістю застосування класичних методів на деяких ринках, зокрема на ринку продукції виробничо-технічного призначення. В зарубіжній практиці маркетингу приблизно 9/10 інформації виходить шляхом усного опитування, тобто інтерв'ю [1, с. 6].

Особливе місце в методичному арсеналі маркетингу займають методи експертних оцінок. Вони дозволяють досить швидко отримати відповідь про можливі процеси розвитку тієї або іншої події на ринку, виявити сильні й слабкі сторони підприємства, отримати оцінку ефективності тих або інших маркетингових заходів. На практиці для проведення експертних оцінок

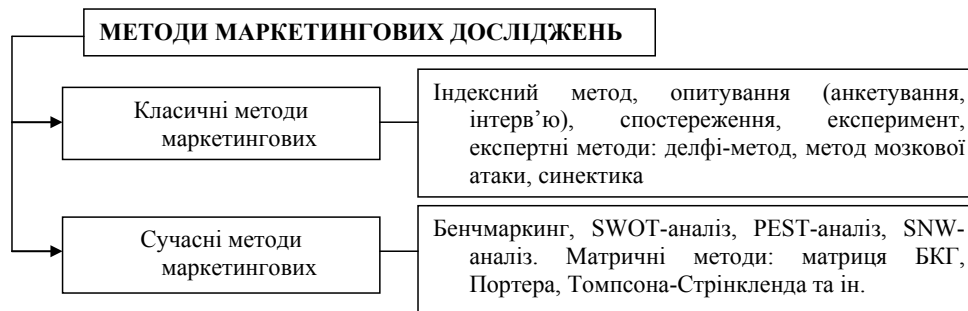


Рис. 4. Класичні та сучасні методи маркетингових досліджень

Таблиця 3

Способи дослідження в маркетинговій діяльності підприємства

Сфера дослідження	Цілі дослідження	Способи дослідження
Внутрішнє середовище маркетингу	Аналіз реальних процесів на підприємстві та виявлення рівня впливу факторів на них	Маркетинговий аналіз
	Ідентифікація та визначення характеру впливу проблем на маркетингову діяльність підприємства, виявлення причин їх прояву	Маркетингова діагностика
Зовнішнє середовище маркетингу	Збір необхідних даних та їх аналіз для зниження невизначеностей за кожним конкретним проявом проблем в маркетинговій діяльності підприємства	Маркетингові дослідження
	Пояснення реальних процесів зовнішнього середовища та визначення факторів впливу на маркетингову діяльність підприємства	Маркетинговий аналіз
Взаємодія зовнішнього та внутрішнього середовища маркетингу	Встановлення відповідності (чи невідповідності) між зовнішнім та внутрішнім середовищем	Маркетинговий аудит

найчастіше застосовують метод-дельфі, метод мозкової атаки, метод синектики.

Дельфі-метод – форма опитування експертів, при якій їхні анонімні відповіді збираються протягом кількох турів, а потім через ознайомлення з проміжними результатами дістають групову оцінку досліджуваного процесу. Метод мозкової атаки полягає в неконтрольованій генерації та спонтанному переплетенні ідей учасниками групового обговорення проблеми. На цій базі метушні виникають ланцюжки асоціацій, які можуть призвести до несподіваного вирішення проблеми.

Синектика вважається методом з високим творчим потенціалом. Ідея методу полягає в поступовому відчуженні вихідної проблеми шляхом побудування аналогій з іншими областями знань. Після багатоступеневих аналогій проводиться швидке повернення до вихідної задачі.

Зведемо основні традиційні методи маркетингових досліджень в таблицю 4 і дамо їм коротку характеристику.

На практиці під час дослідження маркетингового потенціалу підприємства, швидше за все, можуть використовуватися не один, а всі типи досліджень, причому в будь-якій послідовності.

Так, на основі описового дослідження може бути прийнято рішення про проведення розвідувального дослідження, результати якого можуть бути уточнені за допомогою казуального дослідження, в основу якого покладено

проведення експерименту. Вибір конкретного типу дослідження багато в чому визначається цілями дослідження і завданнями, які вирішуються на окремих етапах його проведення. Першим завданням вибору методів проведення маркетингових досліджень є ознайомлення з окремими методами, які можуть використовуватися на окремих його етапах. Потім з урахуванням ресурсних можливостей обирається найбільш відповідний набір цих методів. Широта застосування тих чи інших методів при проведенні маркетингових досліджень визначається можливостями компанії використовувати їх самостійно або купувати результати таких досліджень. Очевидно, що у великих організацій таких можливостей значно більше, ніж у організацій малого бізнесу. Тому кількісні методи в маркетингових дослідженнях застосовуються на даний час частіше організаціями, що мають відповідні аналітичні підрозділи, для визначення таких найважливіших параметрів ринку, як попит, ринкова частка, обсяги продажів [2].

Опитування, на відміну від спостереження, вимагає активного спілкування дослідника з соціальною групою. Експериментальний метод дає більш переконливі результати. Спосіб зв'язку дослідника з аудиторією (телефон, пошта, особистий контакт) безпосередньо залежить від методу дослідження. Так, якщо маркетинголог збирає дані шляхом спостереження, то йому вже точно не потрібні телефон або електронна пошта, а в процесі опитування без телефону або

Таблиця 4

#### Характеристика методів дослідження

Метод	Зміст	Переваги та недоліки	Форма проведення
Спостереження	Реєстрація реакції (поведінки) споживача	– висока ступінь об'єктивності оцінки – деякі фактори не піддаються спостереженню, великі витрати	Польова або лабораторна. За участю спостерігачів та без нього
Опитування, інтерв'ю	Опитування учасників ринку та експертів	дослідження обставин і факторів, що не проявились у поведінці споживача (мотиви) – необхідність забезпечення репрезентативності вибірки	Письмова та усна. Стандартизована. Різні способи зв'язку з аудиторією
Панельні дослідження	Повторний збір інформації через певний період часу у визначеному місці	– виявлення тенденцій розвитку за визначений період «смертність» панелі	Торгівля, споживацька
Експеримент	Дослідження впливу одного фактору на інший (при одночасному контролю факторів)	– можливість дослідження впливу різних факторів, контроль ситуації великі затрати часу та засобів	Польова, лабораторна

особистої зустрічі не обійтися. Вибір належного методу слід засновувати на одночасному врахуванні всіх зазначених факторів. У загальному плані при виборі методу треба керуватися відповіддю на запитання: який метод збору даних дозволить отримати найбільш повну репрезентативну інформацію у відпущених межах часу і грошових коштів? Кількісні дослідження дають відповідь на питання «скільки?». Якісні дослідження характеризуються великою кількістю відкритих питань і дають відповіді на питання «як?» і «чому?».

При збиранні первинної інформації використовують, як правило, інструментальні методи, основними з яких є опитування, спостереження та експеримент. Обробка зібраної інформації при маркетингових дослідженнях базується на застосуванні різних економіко-математичних і економіко-статистичних методів, серед яких слід виділити: багатовимірні методи, які використовуються для обґрунтування маркетингових рішень; регресійні та кореляційні методи, що дозволяють встановити взаємозв'язки груп показників, що описують маркетингову діяльність; імітаційні методи, що застосовуються, коли змінні, що впливають на маркетингову ситуацію, не піддаються аналітичним рішенням, використовуваним для стохастичного опису реакції споживачів на зміну ринкової ситуації. Результати тут залежать від повноти, точності та достовірності зібраної раніше інформації. Методи прогнозування можна класифікувати на евристичні, при застосуванні яких переважають суб'єктивні початки, і на економіко-математичні, при застосуванні яких переважають об'єктивні початки, до числа яких відносяться статистичні методи.

Економіко-математичні та економіко-статистичні методи досить докладно вивчено і описано в математичній та економічній літературі, але ще не достатньо адаптовано стосовно до маркетингу. Результати польових досліджень являють собою значні масиви змінних, досить складних для обробки «ручним методом» [3; 4].

На сьогоднішній день в арсеналі дослідників є безліч програмних пакетів, що дозволяють оптимізувати і спростити процедуру аналізу та прогнозування. Найбільше поширення отримали такі пакети, як "Vortex", "SPSS", "Statistica", "MS Excel". Досить відомим спеціалізованим програмним продуктом є і "Forecast Expert". Він призначений для обробки облікових даних про прямі продажі. В його основу покладена методологія Бокса–Дженкінса. Остання є досить ефективним математичним апаратом, що визначає широкі можливості щодо прогнозування.

У той же час цей метод вимагає певної кваліфікації моделей та їхніх параметрів. Цей приклад ілюструє очевидний факт, що спеціалізовані програми статистичної обробки численних даних та їх прогнозування мають як переваги, так і недоліки, що істотно обмежує сферу їх практичного застосування. Сучасний стан ринку програмних продуктів, призначених для вирішення маркетингових завдань, можна охарактеризувати як цілком благополучний. Існують найрізноманітніші рішення за своїми функціональними можливостями і, відповідно, цінами.

З іншого боку, поки що немає універсальних засобів, що реалізують принцип «все в одному» і повністю забезпечують маркетингову діяльність промислового підприємства, хоча такі спроби і здійснюються. Тому можна очікувати, що найближчим часом автоматизація процесів та інформаційне обслуговування маркетингу буде реалізовуватися надалі довільними сукупностями програмних продуктів і елементів інформаційних технологій, коли кожен з них вирішує локальну задачу. Оскільки таких комбінацій може бути багато, то і проблеми створення і експлуатації цих конгломератів будуть різні [2].

Геоінформаційні технології застосовуються для збору та обробки просторово-локалізованих даних і дозволяють проводити аналіз поточного стану попиту, прив'язаного до території, на підприємствах – споживачах продукції, прогнозувати його. З їх допомогою підприємствам, що випускають товари промислового значення, вдається своєчасно проводити корекцію програми виробництва [1].

Сучасні методи досліджень орієнтовані на комплексне вивчення певної проблеми. На даний час SWOT-аналіз застосовується досить широко в різних сферах економіки та управління. Його універсальність дозволяє використовувати його на різних рівнях і для різних об'єктів. Стосовно маркетингу, зазвичай SWOT-аналіз лежить в основі формування маркетингових цілей підприємства і в подальшому використовується для розробки відповідних маркетингових стратегій. Використання SWOT-аналізу в маркетингу передбачає його адаптацію [8].

Пропонуємо при кожному конкретному дослідженні з використанням SWOT-аналізу встановлювати його цільову спрямованість, що витікає із спрямованості і теми дослідження. Наприклад, SWOT-аналіз може проводитися з метою аудиту маркетингової та іншої діяльності підприємства або діагностики

стану і називатися аудитним або діагностичним. У таблиці 5 представлено SWOT-аналіз факторів впливу на ефективність діяльності сучасного торговельного підприємства.

Найкраще ним користуватися за допомогою програмних інформаційних технологій. Специфічність дослідження маркетингового потенціалу підприємства полягає в тому, що воно дозволяє отримувати прийнятний за якістю результат без проведення таких дорогих соціологічних процедур, як кількісне опитування, щоденникова панель, моніторинг реклами конкурентів і т.д.

Оскільки дослідження маркетингового потенціалу ближче до пошукового дослідження, то програма та детальний план дослідження не складається. Найчастіше завдання формулюються вже в процесі дослідження. Часто фахівець для перевірки власних гіпотез запитує в клієнта таку інформацію, як порівняльна рентабельність продажів того чи іншого товару або рівень «плинності» покупців товарів і послуг клієнта.

Характерним для дослідження є те, що збір інформації ведеться без застосування жорстких методик. Хоча існують загальні схеми

дослідження, послідовність його проведення та набір стандартних інструментів, тим не менш фахівець, який проводить дослідження, набагато більш вільний у діях, ніж при проведенні типових соціологічних досліджень. Фахівець може ігнорувати такий основоположний принцип проведення досліджень, як принцип репрезентативності. Принцип порівнянності даних ігнорується, наприклад, у випадках, коли фахівець може порівнювати результати досліджень проведених у різний час і на різних вибірках. Усе це стає можливим завдяки меншим вимогам до точності результатів.

**Висновки з цього дослідження.** Проблема аналізу маркетингового потенціалу, визначення структури та вартості маркетингових нематеріальних активів в Україні перебуває на стадії формування та потребує подальшого розроблення. Планування та реалізація маркетингових стратегій підприємств є необхідними для виживання в конкурентному середовищі, ця проблема має практичний характер.

Аналіз маркетингового потенціалу є лише першим етапом процесу формування стратегії розвитку маркетингового потенціалу, що стане об'єктом подальших наукових досліджень авторів.

Таблиця 5

## Фактори SWOT-аналізу

Потенційні внутрішні сильні сторони (S)	Потенційні внутрішні слабкі сторони (W)
Наявність процесного підходу до управління	Традиційні форми менеджменту
Розробка та реалізація маркетингової стратегії	Відсутність стратегічних розробок
Формування асортименту на основі аналізу запитів споживачів	Асортимент формується на основі максимального використання виробничих потужностей
Сформована клієнтська база даних	Систематизована інформація про потенційних покупців відсутня
Використання програмного забезпечення і інтернет-ресурсів та ін.	Маркетингові програми не використовуються
Потенційні зовнішні можливості (O)	Потенційні зовнішні загрози (T)
Можливості обслуговування додаткових груп споживачів	Послаблення зростання ринку, демографічні зміни при впровадженні нового товару на ринок
Розширення діапазону можливостей асортиментних груп товарів	Збільшення продажів товарів-замінників
Можливості переваги в конкурентній боротьбі	Поява на ринку нових товарів-конкурентів
Зниження торговельних бар'єрів при виході на зовнішні ринки та ін.	Поява іноземних конкурентів з товарами низької вартості та ін.

Джерело: проаналізовано авторами

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Ахматова Д.Н. Маркетинговые исследования на рынке товаров промышленного назначения: авт. дисс... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Д.Н. Ахматова. – Оренбург, 2004. – 18 с.
2. Баранчев В.П. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятия / В.П. Баранчев, С.Г. Стрижов // Маркетинг. – 1996. – № 5. – С.42–50.
3. Баутов А.Н. Программное обеспечение по маркетингу для практиков / А.Н. Баутов // Страховое дело. – 2003. – № 2. – С. 9–16.
4. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз : [навчальний посібник] / [П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
5. Дж. О'Шонесси. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / О'Шонесси Дж. ; пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
6. Гуляев С.Л. Оценка привлекательности стратегических зон хозяйствования для малых предприятий с учетом региональных условий хозяйствования / С.Л. Гуляев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 4. С. 27–35.
7. Зозулев А.В. Промышленный маркетинг: стратегический аспект : [учеб. пособие]. – Харьков: Студцентр, 2005. – 328 с. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Навч. посібник. – 3-тє вид., онов. і доп. – Львів: Новий світ – 2000, 2007. – 324 с.
8. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми : [монографія] / Н.В. Куденко – К.: КНЕУ, 2002. – 245 с.
9. Кудрявцева И.Ю. Совершенствование управления машиностроительным предприятием на основе формирования и использования инновационного потенциала: авт. дисс... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И.Ю. Кудрявцева. – Челябинск. – 2004. – 24 с.
10. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб.: Питер, 2000. – 320 с.
11. Олексюк О.М. Маркетинговий потенціал підприємств цементної промисловості України / О.М. Олексюк // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 4.
12. Диксон П.Р. Управление маркетингом / П.Р. Диксон ; пер. с англ. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 560 с.
13. Солодченко І.Ю. Нематеріальні активи за Міжнародними стандартами / І.Ю. Солодченко // Школа бухгалтера. – 2005. – № 12.
14. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / [О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк] – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
15. Хомяков В.І., Бакум І.В. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум – К.: Кондор, 2007. – 400 с.

## Оцінка та управління іміджем сільськогосподарських підприємств

**Шумкова О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу  
Сумського національного аграрного університету

**Сподобаєв Д.А.**

студент  
Сумського національного аграрного університету

Вивчено питання формування, оцінки та управління іміджем сільськогосподарських підприємств. На прикладі ПП «АПФ Україна» Буринського району Сумської області проведена оцінка іміджу сільськогосподарського підприємства. Визначено основні фактори, які впливають на рівень результативності управління іміджем.

**Ключові слова:** імідж, формування, сільськогосподарське підприємство, оцінка, розвиток, управління, клієнти.

Шумкова Е.В., Сподобаев Д.А. ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИМИДЖЕМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Изучены вопросы формирования, оценки и управления имиджем сельскохозяйственных предприятий. На примере ООО «АПФ Украина» Бурынского района Сумской области проведена оценка имиджа сельскохозяйственного предприятия. Определены основные факторы, которые влияют на уровень результативности управления имиджем.

**Ключевые слова:** имидж, формирование, сельскохозяйственное предприятие, оценка, развитие, управление, клиенты.

Shumkova O.V., Spodobaejv D.A. EVALUATION AND IMAGE MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Studied the question of formation, evaluation and image management of agricultural enterprises. In the case of PE "ACE Ukraine" Burinskiy district of Sumy region evaluated image agricultural enterprise. The main factors affecting the level of efficiency of image management.

**Keywords:** image formation, agricultural enterprise, evaluation, development, management, clients.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Одним з найважливіших напрямків діяльності будь-якого підприємства є формування та підтримання позитивного іміджу, а також досягнення і збереження ділової репутації та довготермінових зв'язків з контрагентами. Імідж сприяє полегшенню розпізнавання продукції підприємства на ринку. На жаль, сільськогосподарські підприємства недооцінюють важливість формування свого іміджу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми, що стосуються формування та управління іміджем підприємства, досліджуються у працях вітчизняних і закордонних науковців, серед яких О.Д. Гудзинський, Л.Г. Шморгун, І.В. Альошина, Т.І. Лук'янець, Г.Г. Почепцова, А.В. Колодка, В.Г. Королько, В.С. Пономаренко, Т.О. Примаєв, Н. Андерсон, Ф. Котлер, М. Мексон та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більша частина науковців у своїй праці акцентує увагу на дослідженні та оцінці іміджу підприємств з великим потенціалом. Питання дослідження малих, а саме сільськогосподарських підприємств, є недостатньо вивченими.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Головною метою статті є обґрунтування необхідності оцінки та управління іміджем як важливого ресурсу для забезпечення економічної та соціальної стійкості сільськогосподарського підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Слово «імідж» походить від латинського *imago*, пов'язаного з латинським словом *imitari*, що означає «імітувати». Імідж можна розглядати у широкому і вузькому сенсі. У широкому розумінні він представляє собою сукупність природних і спеціально



сконструйованих властивостей об'єкта, а у вужчому – це свідомо сформований образ об'єкта, що наділяє останнього додатковими цінностями і дає можливість продукувати ті враження про об'єкт, ставлення до нього і його оцінки, які необхідні його творцям [1, с. 236]. Головні ланки іміджу: відповідальність, швидкість, результативність.

Імідж організації складається із певного набору елементів, наприклад, Т.І. Лук'янець виділяє такі чинники: загальна відомість і репутація, інноваційність, фінансова стабільність, престиж окремих товарів, політика на ринках продажу, рекламна політика, наявність фірмових магазинів, кваліфікація продавців, швидкість реагування на замовлення та своєчасність їх виконання, гнучкість цін, рівень законодавчої діяльності, конкурентний статус, умови платежів [2, с. 159].

Доцільно для сільськогосподарських підприємств виділити такі цільові аудиторії: споживачі, ділові партнери, інвестори, фінансові організації, державні установи, персонал господарства.

Для проведення оцінки іміджу обрано ПП «АПФ Україна», розташоване в селі Слобода Буринського району, що в 100 км від м. Суми. Підприємство має вигідне розташування, оскільки знаходиться в 7 км від залізниці. Це дає можливість швидше реалізовувати продукцію та зменшує витрати на реалізацію. Господарство має багатогалузеву спеціалізацію.

За допомогою методики Н. Андерсона, заснованої на принципі інтеграції інформації, та викладеної у підручнику Т.О. Примака, проведемо комплексну оцінку іміджу ПП «АПФ Україна». Слід зазначити, що для повної та професійної оцінки іміджу було запрошено 7 експертів [3, с. 82; 4, с. 101].

Алгоритм проведення оцінки іміджу сільськогосподарського підприємства:

1. Оцінювання іміджу продукції господарства.

1.1. Оцінювання технологічної якості може здійснюватися за формулою (1):

$$K_{\text{тя}} = \sum_{i=1}^n \frac{q_i(\text{оц})}{q_i(\text{баз})}, \quad (1)$$

де  $K_{\text{тя}}$  – коефіцієнт технологічної якості товару;  $q_{i(\text{оц})}$  – частковий технологічний параметр, який оцінюється;  $q_{i(\text{баз})}$  – частковий технологічний параметр, який прийнято за базовий.

Вихідні дані для розрахунку даного показника представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

### Оцінка експертів якості молока (за технологічними параметрами)

Параметри	ПП «АПФ Україна»	Агрофірма «Надія» (конкурент)
Жирність	0,85	0,95
Наявність білків	0,65	0,75
Колір	0,90	0,95
Засміченість	0,75	0,85
Наявність жиророзчинних вітамінів	0,65	0,55
Антиокислюючі властивості	0,95	0,85

$$K_{\text{тя}} = 0,85/0,95 + 0,65/0,75 + 0,90/0,95 + 0,75/0,85 + 0,65/0,55 + 0,95/0,85 = 5,87$$

1.2. Оцінювання показника споживчої якості молока (2):

$$K_{\text{ся}} = \sum_{j=1}^m \frac{X_{j(\text{оц})}}{X_{j(\text{баз})}} \alpha_j, \quad (2)$$

де  $K_{\text{ся}}$  – коефіцієнт споживчої якості товару;  $X_{j(\text{оц})}$ ,  $X_{j(\text{баз})}$  – часткові споживчі параметри оцінюваного та базового товарів (оцінюються респондентами за 10-бальною шкалою);  $\alpha_j$  – номер рейтингу споживчого параметра за ступенем важливості на думку респондента;  $m$  – кількість споживчих параметрів.

$$K_{\text{ся}} = 7/8*7 + 8/8*2 + 9/10*1 + 8/8*4 + 7/7*6 + 10/9*5 + 10/10*3 = 25,59$$

1.3. Оцінювання цінової конкурентоспроможності молока (3):

$$K_{\text{ц}} = \frac{C_{i(\text{оц})}}{C_{i(\text{баз})}}, \quad (3)$$

де  $K_{\text{ц}}$  – коефіцієнт цінової конкурентоспроможності товару;  $C_{i(\text{оц})}$ ,  $C_{i(\text{баз})}$  – відповідно ціна за одиницю продукції оцінюваного та базового товарів.

У результаті проведених розрахунків цей показник складає 0,99.

1.4. Оцінювання якості додаткових послуг (4):

$$K_n = \frac{\left[ \sum_{q=1}^{N_{\text{оц}}} P_{\text{оц}q} \right] : N_{\text{оц}}}{\left[ \sum_{q=1}^{N_{\text{баз}}} P_{\text{баз}q} \right] : N_{\text{баз}}}, \quad (4)$$

де  $K_n$  – коефіцієнт якості додаткових послуг;

Поц<sub>q</sub>, Пбаз<sub>q</sub> – сума балів (за 10-бальною шкалою), яку отримує якість послуг в оцінці респондентів оцінюваного та базового товарів; N<sub>оц</sub>, N<sub>баз</sub> – кількість послуг, які супроводжують оцінюваний та базовий товари.

Досліджуване господарство надає тільки одну послугу – це надання транспортних послуг щодо збору молока у населення.

$$K_n = [10/1]/[(10+9)/2] = 10/9,5 = 1,05$$

1.5. Розрахунок інтегрального показника оцінки іміджу товару в уяві споживачів (5):

$$K_{it} = \frac{K_{тя} * K_{ся} * K_n}{K_{ц}}, \quad (5)$$

де K<sub>it</sub> – інтегральний коефіцієнт оцінки іміджу товару в уявленні споживачів.

$$K_{it} = 5,87 * 25,59 * 1,05 / 0,99 = 159,31$$

2. Оцінювання іміджу споживачів продукції.

2.1. Оцінювання стилю життя (6):

$$K_{сж} = \frac{\sum_{j=1}^N C_i}{N}, \quad (6)$$

де K<sub>сж</sub> – коефіцієнт оцінки стилю життя; N – загальна кількість детермінант, за якими проводиться оцінювання (кількість основних детермінант стилю життя споживачів); C<sub>i</sub> – кількість балів за 10-бальною шкалою, яку ставить респондент кожній детермінанті.

Розрахунки показника представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Оцінка експертами стилю життя**

Детермінанти	1	2	3	4	5	6	7	Середнє значення
Індивідуальні особисті цінності	8	8	7	8	9	10	9	8,43
Інтереси та думки особистості	8	9	9	8	7	9	9	8,43
Активність особистості	9	10	9	10	8	10	10	9,43

$$K_{с.ж.} = (8,43 + 8,43 + 9,43) / 3 = 8,76$$

Отже, споживачі продукції є людьми працьовитими, активними. Вони приділяють увагу якості продукції та її екологічності.

2.2. Оцінювання суспільного статусу споживачів (7):

$$K_{cc} = \frac{Z_{заг}}{m}, \quad (7)$$

де K<sub>cc</sub> – коефіцієнт суспільного статусу споживача; Z<sub>заг</sub> – загальна кількість позитивних відповідностей кожній із запропонованих характеристик (за кожну відповідність споживач отримує 1 бал); m – кількість характеристик.

Характеристики ідеального споживача готує фахівець зі збуту. У таблиці 3 надані узагальнені результати опитування мешканців 6 найближчих сіл до підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

**Узагальнена експертами оцінка суспільного статусу споживачів**

Характеристики споживача	Ідеальний споживач	Споживач товарів
Стать	ж	1
Вік	20-40	0
Освіта	середня	0
Професія	будь-яка	1
Купівельна спроможність	достатня	0
Вплив на інших	авторитет	0
Схильність до сварок	дисциплінованість	1
Частота здійснення покупок	системність	1

$$K_{cc} = (1+0+0+1+0+0+1+1) / 8 = 0,5$$

Розрахувавши коефіцієнт суспільного статусу споживачів товарів, можна побачити, що він є досить не високим.

2.3. Оцінювання характеру споживачів (8):

$$K_x = \frac{\sum_{i=1}^N C_{загi}}{N}, \quad (8)$$

де K<sub>x</sub> – коефіцієнт оцінювання характеру споживачів; Z<sub>заг</sub> – загальна кількість балів за 10-бальною шкалою, яку отримує споживач за відповідність кожній із характеристик; m – кількість досліджуваних характеристик характеру.

На основі проведеного опитування складено таблицю 4.

Таблиця 4

Характеристика	Відповідність (бали)
Життєрадісність	4
Комунікабельність	6
Впевненість у собі	7
Консерватизм	10
Відповідальність	8
Вихованість	4
Гідність	9
Порядність	7
Щедрість	10
Вдячність	8

$$K_x = (4+6+7+10+8+4+9+7+10+8)/10 = 7,3$$

2.4. Розрахунок інтегрального показника оцінки іміджу споживачів (9):

$$K_{ic} = K_{сж} + K_{сс} + K_x, \quad (9)$$

де  $K_{ic}$  – інтегральний коефіцієнт оцінки іміджу споживача.

$$K_{ic} = 8,76+0,5+7,3=16,56$$

3. Оцінювання внутрішнього іміджу підприємства.

3.1. Оцінювання культури підприємства (10):

$$K_{ок} = C_a + P_b + P_m, \quad (10)$$

де  $K_{ок}$  – коефіцієнт оцінювання культури підприємства;  $C_a$  – рівень соціальної адаптації. Визначається як відношення чисельності працівників персоналу (Ч), які пройшли соціальну адаптацію через тестування, курси, індивідуальні бесіди під час прийому на роботу (якщо людина проходила соціальну адаптацію двічі, то рахується як дві людини) до загальної чисельності персоналу підприємства ( $Ч_{заг}$ );  $P_b$  – рівень організаційних відносин. Визначається відношенням кількості вертикальних і горизонтальних зв'язків в організаційній структурі управління (S) до кількості структурних підрозділів підприємства ( $C_n$ );  $P_m$  – рівень мотивації. Визначається відношенням кількості проведених атестацій, винагород за певний проміжок часу на підприємстві (Q) до загальної чисельності персоналу.

Із урахуванням наведеного розшифрування формула для оцінювання культури організації набуває такого вигляду (11):

$$K_{ок} = ((Ч + Q) / Ч_{заг} + S / C_n) / 100, \quad (11)$$

$$K_{ок} = ((24+2)/134+24/6)/100=0,04$$

3.2. Оцінювання соціально-психологічного клімату на підприємстві (12):

$$K_{сп} = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{\sum_{j=1}^m S_u + K_{кон}}, \quad (12)$$

де  $K_{сп}$  – коефіцієнт оцінювання соціально-психологічного клімату на підприємстві;  $E_i$  – кількість балів (за 10-бальною шкалою), яка надається екологічним змінним;  $S_u$  – кількість балів (за 10-бальною шкалою), яка надається соціально-демографічним характеристикам;  $K_{кон}$  – рівень культури у відносинах індивідів (за 10-бальною шкалою);  $n$  – кількість екологічних змінних;  $m$  – кількість соціально-демографічних характеристик.

Для отримання результатів оцінювання соціально-психологічного клімату виокремили показники: екологічні змінні (загазованість повітря, засміченість території, токсичність сировини); соціально-демографічні характеристики (наявність молодих кадрів, наявність кваліфікованого персоналу, рівень задоволення умовами); рівень культури у відносинах індивідів. Були опитані: економіст, головний бухгалтер, секретар-референт, механізатор, агроном.

Всі показники визначаються як середньоарифметичне балів, що надають працівники підприємства.

$$K_{сп} = (7+10+7+9+8)/5 / ((10+8+10+10+10)/5 + (7+8+8+9+7)/5) = 0,47$$

3.3. Визначення інтегрального показника оцінювання внутрішнього іміджу підприємства (13):

$$K_{вiop} = K_{ок} + K_{сп} \quad (13)$$

де  $K_{вiop}$  – інтегральний коефіцієнт оцінювання внутрішнього іміджу підприємства.

$$K_{вiop} = 0,04 + 0,47 = 0,51$$

4. Оцінювання іміджу керівника.

Оцінка іміджу керівників підприємства визначається як відношення середньоарифметичної кількості балів (за 10-ти бальною шкалою), отриманої при роботі з фокус-групами, за певними характеристиками керівника(-ів) до загальної кількості характеристик. Фокус-групи складаються з працівників підприємства, оскільки саме вони найкраще знають своїх керівників (14).

$$K_{i,кер} = \frac{\sum_{S=1}^n Q_{i,кер}}{n * N}, \quad (14)$$

де  $K_{i,кер}$  – коефіцієнт оцінювання іміджу керівників підприємств;  $n$  – чисельність учасників фокус групи;  $N$  – кількість характеристик керівника(ів);  $Q_{i,кер}$  – кількість балів, яку надав кожен член фокус-групи певній характеристиці керівника.

У нашому випадку оцінка директора господарства проводилась учасниками двох фокус-груп (адміністративний персонал та робітники) загальною кількістю 12 осіб. Керівник оцінювався за параметрами: зовнішність, привабливість, комунікація.

При розрахунку загальний результат склав 6,5 балів.

5. Оцінювання іміджу персоналу (15):

$$K_{\text{ін}} = \frac{\sum_{r=1}^{Q_{\text{заг}}} Q_{\text{ін}}}{N * n}, \quad (15)$$

де  $K_{\text{ін}}$  – коефіцієнт оцінювання іміджу персоналу підприємства;  $Q_{\text{ін}}$  – кількість балів, яку отримали працівники підприємства за вибраними параметрами;  $n$  – чисельність учасників фокус-групи;  $N$  – кількість характеристик.

При дослідженні іміджу персоналу обрані експерти оцінювали не кожного працівника окремо, а загалом підрозділи за однією характеристикою – результативним показником.

$$K_{\text{ін}} = (58+59+55+55+57+56+56+57+59+45+39+42+55+57+50)/7*15=7,6$$

6. Оцінювання візуального іміджу підприємства (16):

$$K_{\text{віз}} = \frac{\sum_{i=1}^N Q_{\text{віз}}}{N}, \quad (16)$$

де  $K_{\text{віз}}$  – коефіцієнт оцінювання візуального іміджу підприємства;  $N$  – загальна кількість характеристик, які ототожнюють певне підприємство на ринку;  $Q_{\text{віз}}$  – загальна сума балів (за 10-бальною шкалою), отримана від оцінювання певної характеристики. У разі відсутності характеристики ставлять «0». Загальна експертна оцінка візуального іміджу має такий вигляд (табл. 5).

Таблиця 5

**Оцінка візуального іміджу підприємства**

Характеристика	Оцінка
Зовнішній вигляд спецодягу	5
Зовнішній вигляд будівлі головного корпусу	4
Відповідність будівлі головного корпусу сучасним модернізованим спорудам	2
Зовнішній вигляд ферм, парків, сховищ тощо	7
Використання символіки країни	5
Наявність зелених насаджень по всій території господарства	8
Стан доріг	3

Засміченість та загазованість території навколо будівлі господарства	7
Корпоративний стиль керівників господарства	0

$$K_{\text{віз}} = (5+4+2+7+5+8+3+7+0)/9=4,6$$

7. Оцінювання соціального іміджу підприємства (17):

$$K_{\text{соц}} = \sum_{k=1}^h \left[ \frac{\sum_{i=1}^u M_{\text{інф}}}{N_{\text{сп}}} \right], \quad (17)$$

де  $K_{\text{соц}}$  – коефіцієнт оцінювання соціального іміджу підприємства;  $M_{\text{інф}}$  – кількість інформаційних повідомлень у спеціалізованих ЗМІ про соціальні справи за певними напрямками;  $u$  – кількість ЗМІ;  $h$  – кількість напрямів соціальних справ;  $N_{\text{сп}}$  – кількість соціальних справ певного підприємства одного напрямку.

ПП «АПФ Україна» за 2015 р. посилало 17 повідомлень у ЗМІ, що стосувалися реалізації продукції та участі у ярмарках. Але господарство виплачує соціальні кошти деяким працівникам тваринництва (7 чол.) та управління (1 чол.).

$$K_{\text{соц}} = 2(1/(1+7))= 0,25$$

8. Оцінювання бізнес-іміджу підприємства.

На досліджуваному господарстві було, як зазначалося вище, 17 повідомлень в ЗМІ. З них: 7 – щодо реалізації продукції; 3 – щодо гнучкості цінової політики господарства; 4 – щодо збутової мережі організації; 3 – загальне рекламне звернення.

Всі повідомлення оформлялися через один і той же канал – радіо «ЕраFM», тому й аудиторія, на яку впливають, в розрахунках буде однаковою (18).

$$K_{\text{біз}} = \sum_{i=1}^n \frac{M_{\text{оп}} + M_{\text{ц}} + M_{\text{зб}} + M_{\text{р}}}{\sum_{i=1}^n T_n * N_n}, \quad (18)$$

де  $K_{\text{біз}}$  – коефіцієнт оцінювання бізнес-іміджу підприємства;  $M_{\text{оп}}$  – кількість інформаційних повідомлень про обсяги продажу певного підприємства, маркетингові стратегії та плани на майбутнє в  $i$ -му джерелі;  $M_{\text{ц}}$  – кількість інформаційних повідомлень про гнучкість цінової політики в  $i$ -му джерелі;  $M_{\text{зб}}$  – кількість інформаційних повідомлень про збутову мережу підприємства в  $i$ -му джерелі;  $M_{\text{р}}$  – кількість інформаційних повідомлень в  $i$ -му джерелі;  $T_n$  – чисельність значення аудиторії, на яку здійснюється вплив, що містять оцінку бізнесу;  $N_n$  – обсяг публікацій залежно від фор-

мату А-4 або від прийнятого стандарту відео-записів, які містять оцінку бізнесу;  $n$  – кількість джерел масової інформації.

$$K_{\text{біз}} = 7/120 \cdot 2 + 3/120 \cdot 1 + 4/120 \cdot 2 + 3/120 \cdot 2 = 0,1$$

9. Оцінювання рейтингу інформаційного впливу на громадськість через засоби масової інформації.

Загальний розрахунок рейтингу інформаційного впливу на громадськість через ЗМІ здійснюється за формулою (19):

$$R = T_{\text{заг}} / T_{\text{п}} / n, \quad (19)$$

де  $R$  – рейтинг інформаційного впливу на громадськість через ЗМІ;  $T_{\text{п}}$  – обсяг видання тиражу;  $T_{\text{заг}}$  – загальний обсяг видання тиражу(сторінок);  $n$  – кількість публікацій.

$$R = 7/120/17 = 0,003$$

10. Комплексне оцінювання іміджу підприємства.

Комплексне оцінювання іміджу підприємства виконується з урахуванням усіх показників, визначених вище (20, 21).

$$K_{\text{імідж}} = (K_{\text{п}} + K_{\text{іс}} + K_{\text{віор}} + K_{\text{(і.кер)}} + K_{\text{іп}} + K_{\text{віз}} + K_{\text{біз}} + R) \cdot I_e, \quad (20)$$

$$I_e = \frac{\text{Пб}}{\text{Свир}}, \quad (21)$$

де  $K_{\text{імідж}}$  – загальний коефіцієнт іміджу підприємства;  $I_e$  – коефіцієнт ефективності бізнесу;  $\text{Пб}$  – балансовий прибуток підприємства;  $\text{Свир}$  – витрати виробництва підприємства.

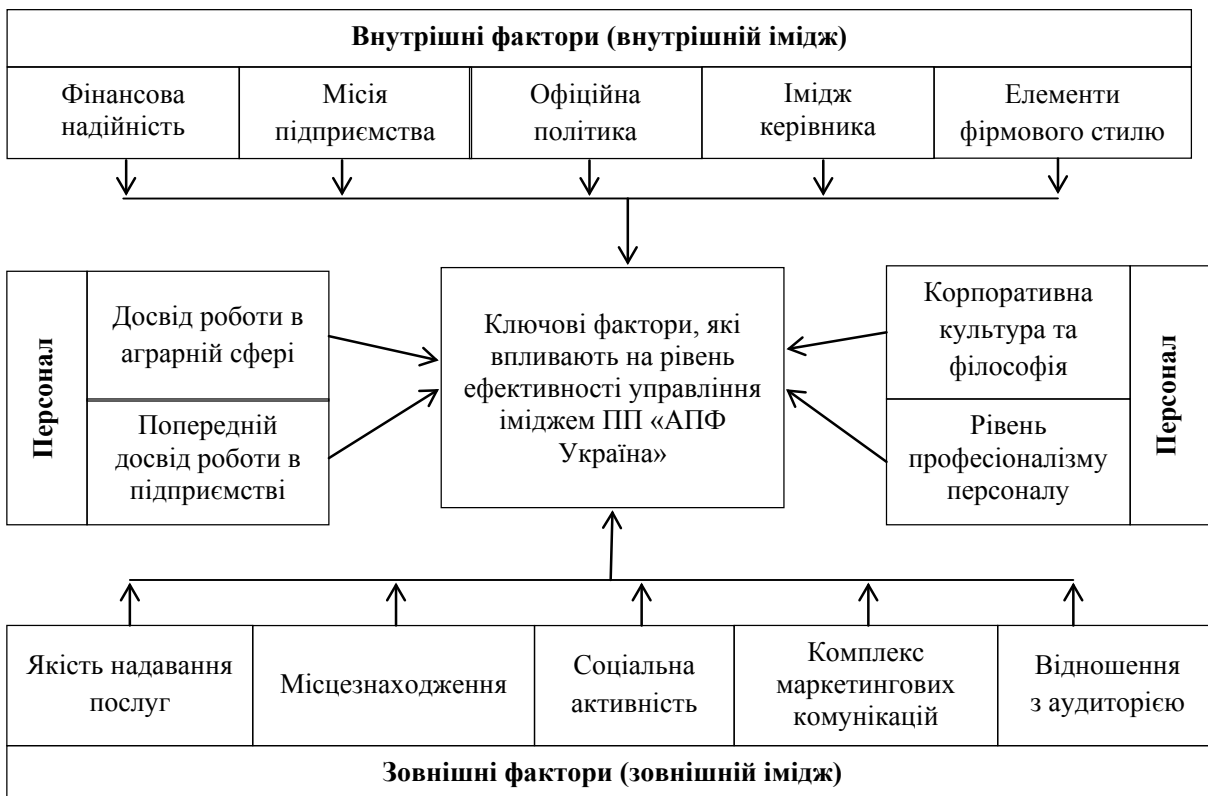
$$I_e = 1023/5079 = 0,2$$

$$K_{\text{імідж}} = (159,31 + 16,56 + 0,51 + 6,5 + 7,6 + 4,6 + 0,25 + 0,1 + 0,003) \cdot 0,2 = 39,09$$

Для здобуття позитивного іміджу будь-яке господарство повинно своїм значенням  $K_{\text{імідж}}$  наближатися до 100. За нашою оцінкою, ПП «АПФ Україна» виконує умови підтримки іміджу на 39%. Це негативне явище для діяльності господарства та його подальшого розквіту.

На підставі аналізу наукових думок В.С. Пономаренка та інших дослідників можна скласти ключові фактори, що впливають на результативність управління іміджем ПП «АПФ Україна» (рис. 1). [5, с. 154].

При виборі основних факторів, які впливають на рівень результативності управління іміджем, ми виокремили три основних блоки: зовнішні та внутрішні фактори, які безпосередньо впливають на зовнішній і внутрішній імідж відповідно, та персонал, який, на нашу думку, у досліджуваному господарстві відіграє важливу роль як для формування результативної системи управління іміджем, так і для ефективної



**Рис. 1. Фактори, які впливають на рівень результативності управління іміджем ПП «АПФ Україна»**

діяльності підприємства. Оскільки ПП «АПФ Україна» у даний час знаходиться на стадії «стабільності», керівництву потрібно звернути увагу на такі іміджеві заходи, як зміцнення та підтримання традицій, запроваджених у підприємстві (колективі), постійний зв'язок зі споживачами та партнерами, впровадження новітніх технологій, соціальна активність.

**Висновки з цього дослідження.** Сьогодні імідж, з одного боку, є неодмінною умовою й одним із найважливіших чинників успіху в будь-якій сфері діяльності, а з іншого – його

формування стикається з проблемами як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру.

Керівнику, який хоче досягнути успіху, не можна нехтувати іміджем своєї організації або певною складовою цього процесу. Оскільки ПП «АПФ Україна» – мале підприємство, яке розташоване у сільській місцевості, основними споживачами є населення району, при управлінні іміджем основну увагу потрібно звернути та внутрішній імідж підприємства (імідж продукції, імідж персоналу, імідж керівника) та соціальний розвиток підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Почепцов Г.Г. Іміджеологія / Г.Г. Почепцов // – М.: Рефл-бук, 2001. – 283 с.
2. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент : [навчальний посібник]. – 2-ге видання, доп. / Т.І. Лук'янець. – К.: КНЕУ, 2003. – 440 с.
3. Примак Т.О. Паблік рилейшнз у бізнесі : [навчальний посібник] / Т.О. Примак // – К.: КНЕУ, 2006. – 176 с.
4. Королько В.Г. Основи паблік рилейшнз / В.Г. Королько // – М.: «Рефл-бук»; К.: Ваклер, 2001. – 528 с.
5. Пономаренко В.С. Управління іміджем підприємства [монографія] / В.С. Пономаренко, О.О. Ястремська. – Х.: Вид-но ХНЕУ, 2012 – 240 с.

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.632:331.1

### Дослідження впливу структурних змін в національній економіці на посилення дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил на регіональних ринках

**Гриневич Л.В.**кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський національний економічний  
університет імені Семена Кузнеця

В статті проведено дослідження структурних змін за видами економічної діяльності за допомогою структурно-динамічного аналізу. Результати аналізу дозволяють зробити висновок щодо швидкості, сили та масштабів цих змін та довести їх вплив на посилення дисбалансу професійного розподілу на регіональних ринках. Постійний моніторинг структурних змін в національній економіці допоможе сформувати комплекс заходів, спрямованих на зменшення дисбалансу, та прийняти управлінські рішення з метою запобігання негативного впливу цього явища на соціально-економічний розвиток регіону.

**Ключові слова:** національна економіка, структурні зміни, види економічної діяльності, дисбаланс, диспропорція, регіональний ринок, структурний аналіз.

Гриневич Л.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ НА УСИЛЕНИЕ ДИСБАЛАНСА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ

В статье проведено исследование структурных изменений в видах экономической деятельности с помощью структурно-динамического анализа. Результаты анализа позволяют сделать вывод о скорости, силе и масштабах этих изменений и доказать их влияние на усиление дисбаланса профессионального распределения на региональных рынках. Постоянный мониторинг структурных изменений в национальной экономике поможет сформировать комплекс мер, направленных на уменьшение дисбаланса и принять управленческие решения с целью предотвращения негативного влияния этого явления на социально-экономическое развитие региона.

**Ключевые слова:** национальная экономика, структурные изменения, виды экономической деятельности, дисбаланс, диспропорция, региональный рынок, структурный анализ.

Grynevych L.V. RESEARCH OF INFLUENCE STRUCTURAL CHANGES IN NATIONAL ECONOMY TO GAIN IMBALANCE PROFESSIONAL DISTRIBUTION OF PRODUCTIVE FORCES IN THE REGIONAL MARKET

In this article studied the structural changes in the types of economic activities with the help of the structural – dynamic analysis. The analysis results allow us to conclude about the speed, the strength and scale of these changes and to show their impact on the strengthening of the professional distribution imbalance in the regional markets. Constant monitoring of structural changes in the national economy will help create a package of measures aimed at reducing the imbalances and take management decisions in order to prevent the negative impact of this phenomenon on the socio – economic development of the region.

**Keywords:** national economy, structural change, economic activities, imbalance, disproportion, regional market, structural analysis.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Перехід від централізованої системи управління державою до децентралізованої підвищує відповідальність регіонів за прийняті стратегічні та тактичні рішення щодо свого розвитку. При цьому слід враховувати, що кожний з регіонів має свій унікальний, створений впродовж тривалого часу склад про-

дуктивних сил, а отже й можливості кожного з регіонів різні. На склад регіональних продуктивних сил впливає багато факторів, одним з яких є структурні зміни за видами економічної діяльності в національній економіці держави. Масштаби та швидкість цих змін будуть створювати умови для посилення дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил на

регіональних ринках праці, який на початковій стадії може проявитись через посилення диспропорцій між попитом та пропозицією як на ринку товарів та послуг, так і на ринку праці. Отже, необхідно провести дослідження таких змін, визначивши їх швидкість, силу й масштаб та сформувати комплекс регуляторних заходів, спрямованих на зменшення дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил на регіональних ринках.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Серед вчених, які займались дослідженням структурних змін у національному господарстві, можна виділити таких закордонних авторів, як: Ф. Кенє, Дж. Б. Кларк, В.В. Леонтьєв, Р. Лукас, У. Льюїс, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Норт, В. Парето, Д. Рікардо, П. Ромер, А. Сміт, Р. Стоун, К. Ерроу, Й. Шумпетер.

Свій вклад у формування теоретичного і практичного базису дослідження структурних змін в економіці внесли й українські вчені: А.Н. Алімов, В.М. Бородюк, В.М. Гейц, М.С. Герасимчук, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Б.Є. Кваснюк, В.Е. Коломойцев, І.І. Лукінов, Л.В. Мінін, В.С. Найдъонов, М.М. Якубовський та інші.

Окремо слід відзначити вчених, які займались питанням планування і прогнозування галузевої та професійно-кваліфікаційної структури зайнятості: В. Гейленсона, Д. Герростада, М. Горовітца, Д. Зейгеля, Р.Е. Кучера, П. Лейарда, Я. Тінбергена. На їх думку, саме такий підхід дозволить зменшити дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є доведення доцільності використання структурно-динамічного аналізу для визначення швидкості, сили й масштабів структурних змін у національній економіці, які впливають на посилення дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил на регіональних ринках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Однією з передумов появи дисбалансу професійного розподілу на регіональних ринках є структурні зміни, які відбуваються в державі за видами економічної діяльності. Структура національної економіки будь-якої держави має три важливі характерні риси: вона неоднорідна за своєю природою; представлена у вигляді ієрархії, в якій чітко виділяються рівні; дозволяє пропорційно розвиватися кожному елементу, який її складає. У процесі свого розвитку зміни структури проявляються в якісних економічних перетвореннях, результатом яких є структурні зміни. Існують

різні трактування поняття «структурні зміни». Найбільш чітко визначення було дане в словнику сучасної економічної науки під редакцією Л.І. Лопатникова: «Структурні зрушення в економіці [structural changes in national economy] – зміни в структурі економічної системи під впливом різних економічних і позаекономічних чинників, процесів управління економічною системою. Вимірюються за допомогою таких характеристик, як співвідношення темпів зростання і приросту економічних показників окремих структурних підрозділів (галузей, секторів і т. д.), зміни в процентних питомих вагах або в частках цих підрозділів у загальному обсязі суспільного виробництва. Прогресивними структурними зрушеннями слід вважати ті, які призводять, в кінцевому рахунку, до підвищення довгострокової ефективності економічної системи» [5].

Отже, структурні зрушення визначаються наявністю якісних змін у взаємозв'язку між елементами економічної системи, які зіставляються і описуються через нерівномірність динаміки співвідношення їх кількісних характеристик, що дає можливість визначити межі, коли зміни в структурі переростають в структурні зрушення. На думку більшості економістів, причиною появи структурних зрушень в національній економіці є зміни, що відбуваються в системі потреб господарюючих суб'єктів і, як наслідок, зміни в пропорціях розподілу трудових і фінансових ресурсів між відтворювальними секторами і видами діяльності. Такого роду структурні зрушення відбуваються в момент, коли виникає різкий дисбаланс у структурі національної економіки, який провокує появу кризових явищ і, як наслідок, появу нової структури економіки, адаптованої під нові економічні умови.

Головною відмінною рисою структурних зрушень є наявність чіткої відправної точки початку цих зрушень – зміна в системі потреб суб'єктів господарської діяльності та можливість визначити, досягнута мета чи ні. Тому можна висунути гіпотезу про те, що структурні зміни в економіці народного господарства країни є результатом різних структурних зрушень різної природи і спрямованості, що наочно проявилось на прикладі системної структурної кризи в Україні кінця ХХ – початку ХХІ ст. [1; 2; 3].

Структурні зрушення в економіці країни характеризуються як якісними, так і кількісними проявами, тому пропонується аналізувати зміни в структурі національної економіки за цими двома напрямками. На рисунку 1



представлена схема дослідження структурних зрушень в економіці України.

Вихідними даними для вивчення структурних змін в економіці України послужили дані Державної служби статистики за показником валової доданої вартості (далі – ВДВ) в розрізі видів економічної діяльності.

На рисунку 2 наведено структуру ВДВ за видами економічної діяльності за період 1996–2014 рр. у відносному вираженні (у відсотках від загального обсягу ВДС країни).

Аналіз наведених даних на рисунку 2 дозволяє зробити висновки:

– до 2008 р. лідером у структурі національної економіки України була промисловість. Так, за період 1996–2006 рр. у даному виді економічної діяльності відбувалося постійне нарощування темпів випуску продукції. На думку експертів з аналітичного департаменту “X-Trade Brokers Ukraine”, у 2008 р. економіка країни вийшла майже до 75% базового рівня, але в результаті світової фінансової кризи знову відбулося зниження темпів зростання промисловості [4]. З цього часу спостерігається падіння обсягів виробництва – починаючи з кінця 2009 р. середні значення темпів зростання зафіксувалися на рівні 26%;

– друге місце в структурі ВДВ посідають види економічної діяльності, які надають такі послуги: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку,

діяльність транспорту та зв'язку, фінансова діяльність, операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, державне управління, оплата послуг фінансових посередників.

Слід зазначити, що вплив кризових явищ найбільшою мірою проявився у 2010 р.: так, питома вага даного виду діяльності склала 25%, у порівнянні з 2009 р., де вона становила 28%. Не краща ситуація спостерігалась і у 2011 р. – 23,5% в загальному обсязі ВДВ. Починаючи з 2012 р. відбувається стрімке зростання питомої ваги інших видів економічної діяльності. Так, у 2012 р. частка цього сектора складала 28%, у 2013 р. – 30%, у 2014 р. – 29%, тобто можна зробити висновок, що відбуваються структурні зміни в національному господарстві і пов'язані вони зі змінами у пріоритетних видах економічної діяльності, а отже появою дисбалансу у професійному розподілі, яка є наслідком таких змін;

– починаючи з 2005 р. збільшується частка торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Якщо у 2005 р. питома вага даного виду діяльності становила 10%, то у 2014 р. – 17%, перегнавши за обсягами ВДВ в загальному обсязі ВДВ країни сільське господарство (12%), яке завжди вважалося для України одним із основних видів економічної діяльності;

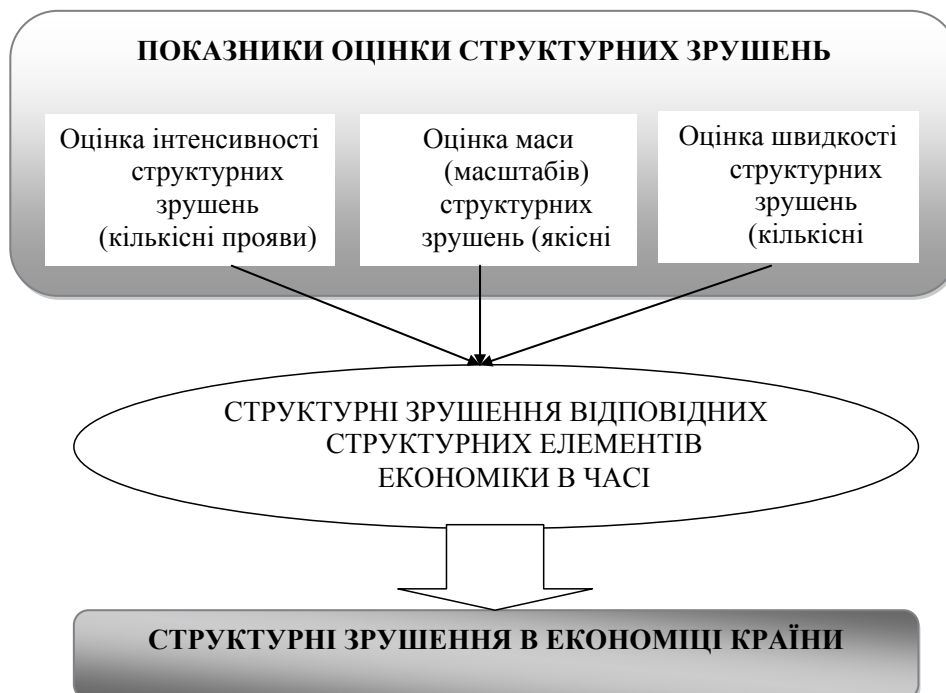


Рис. 1. Схема дослідження структурних зрушень у національній економіці України [5]

– зміни питомої ваги за всіма видами економічної діяльності носять нелінійний характер. При цьому, якщо для видів діяльності, які займаються виробництвом і випуском продукції починаючи з 2000 р. характерна тенденція до спаду, то за видами діяльності, які надають послуги, навпаки присутнє її зростання. Особливістю розвитку економічної діяльності в Україні так само є незначний її відгук на світову фінансову кризу 2007–2008 рр.

Як видно з рисунку 2, тільки промисловість була чутлива до ситуації, що виникла, всі інші види діяльності практично не змінили тенденції свого розвитку. Хоча криза 2008–2009 рр. вкотре засвідчила хиби української економіки, а відтак повинна була б стимулювати трансформаційні процеси для створення більш сучасної конкурентної економіки, проте характерним для української економіки, принаймні впродовж останнього десятиріччя, залишається [6]: низька продуктивність та енергозатратність, слабка диверсифікованість і неконкурентоспроможність,

залежність від монопольних зовнішніх джерел сировини та енергії. Таким чином, можна зробити висновок, що національна економіка знаходиться на стадії структурних змін видів економічної діяльності, що у майбутньому дозволить в повному обсязі сформувати систему економічних відносин, яка буде відповідати як європейським умовам, так і світовій ринковій системі.

Структурні зрушення за видами економічної діяльності відбуваються у часі та просторі, отже надамо характеристику цим змінам. Для цього доцільно скористатись статистичним інструментарієм структурно-динамічного аналізу. Результати розрахунків наведено на рисунках 3 та 4.

За даними розрахунками можна зробити висновок, що найбільші відхилення в структурі спостерігались у періодах 2000–2003 рр., потім 2005–2010 рр. і наостанок 2013–2014 рр. Тобто висновки, які було зроблено раніше щодо наявності структурних змін за видами економічної діяльності, мають своє підтвердження.

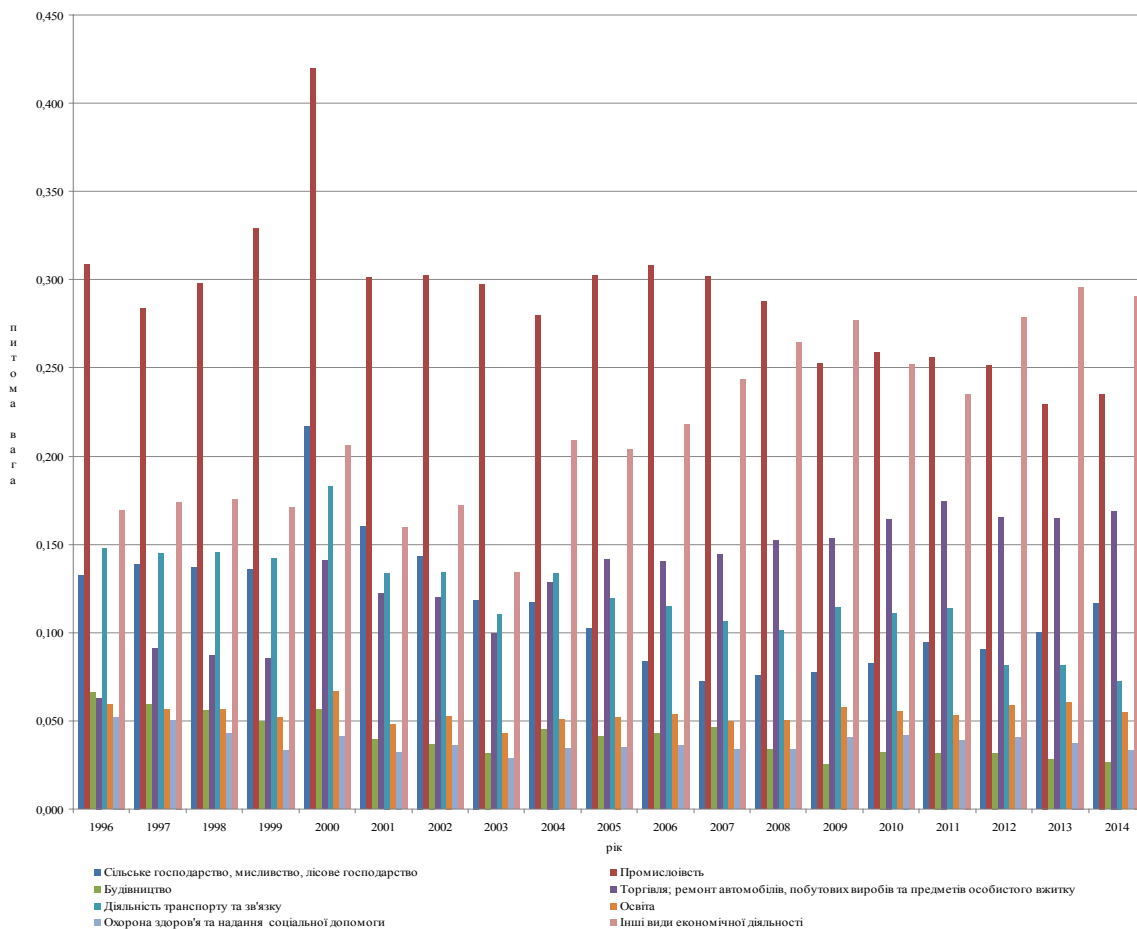


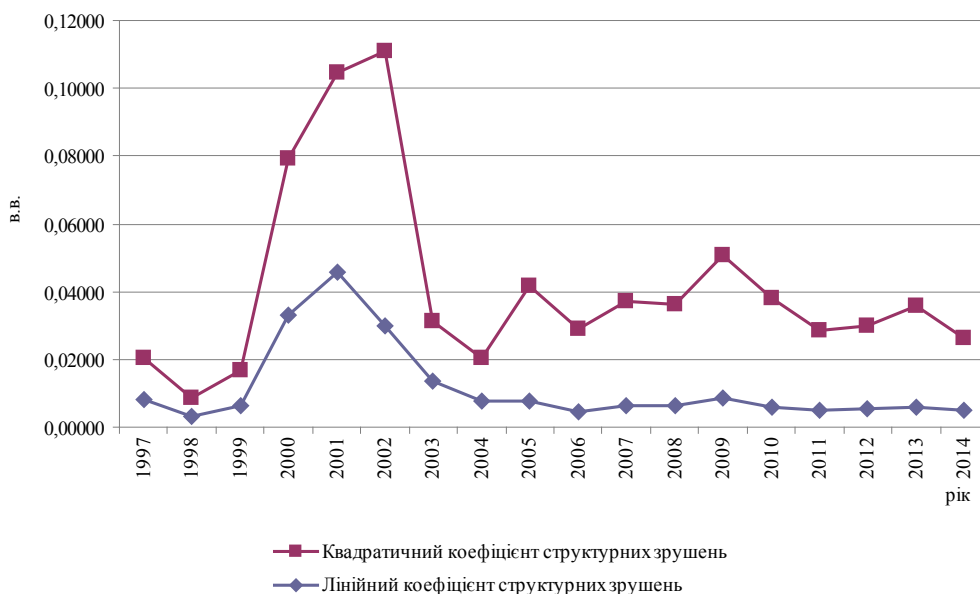
Рис. 2. Структура ВДВ за видами економічної діяльності за період 1996–2014 рр. у відносному вираженні (у відсотках від загального обсягу ВДС країни)

За даними, наведеними на рис. 4, можна зробити висновок, що незважаючи на зміни в структурі ВДВ, їх інтенсивність за цей же період часу була рівномірною, а отже можна стверджувати, що цей процес носив еволюційний характер, тобто були відсутні значні революційні зміни в структурі видів економічної діяльності.

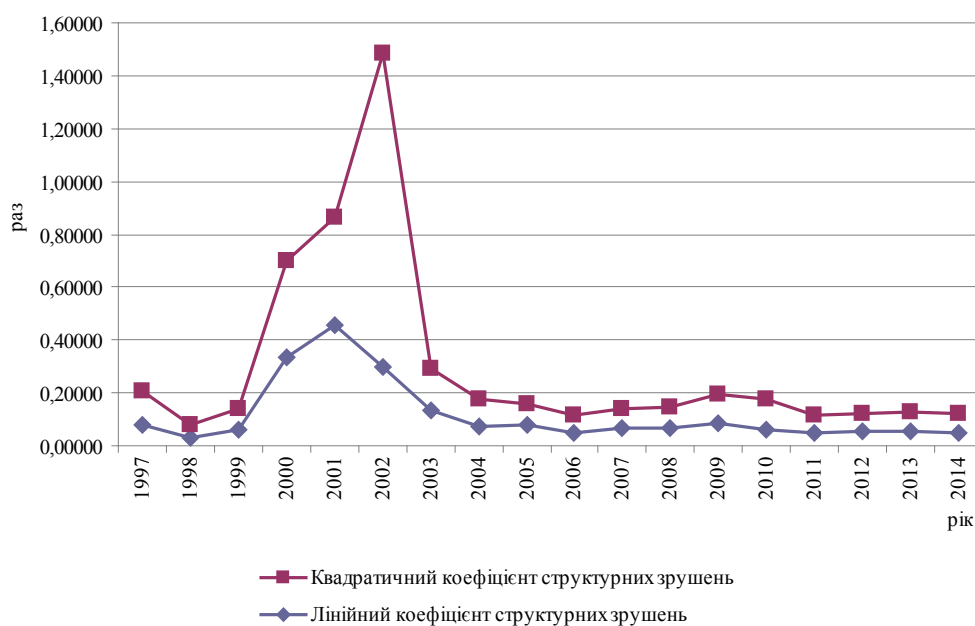
На рисунку 5 наведено результати розрахунку наступної групи показників, які відображають структурні зрушення.

За даними рисунку 5 можна зробити висновок, що найсильніші структурні зрушення спостерігались у період з 1999 р. по 2004 р. Ці зміни насамперед пов'язані з суб'єктивним фактором – прийняттям нового класифікатора видів економічної діяльності у 1998 р. та закінченням перехідного періоду впровадження нової системи статистичного обліку даних.

Як видно з рисунку 5, структурні зміни продовжуються, але їх масштаб не є таким зна-



**Рис. 3. Абсолютні структурні зрушення ВДВ за видами економічної діяльності**



**Рис. 4. Відносні структурні зрушення ВДВ за видами економічної діяльності**

чним, як у попередні роки, тому доцільно навести окремо період з 2004 р. по 2014 р. з метою проведення аналізу.

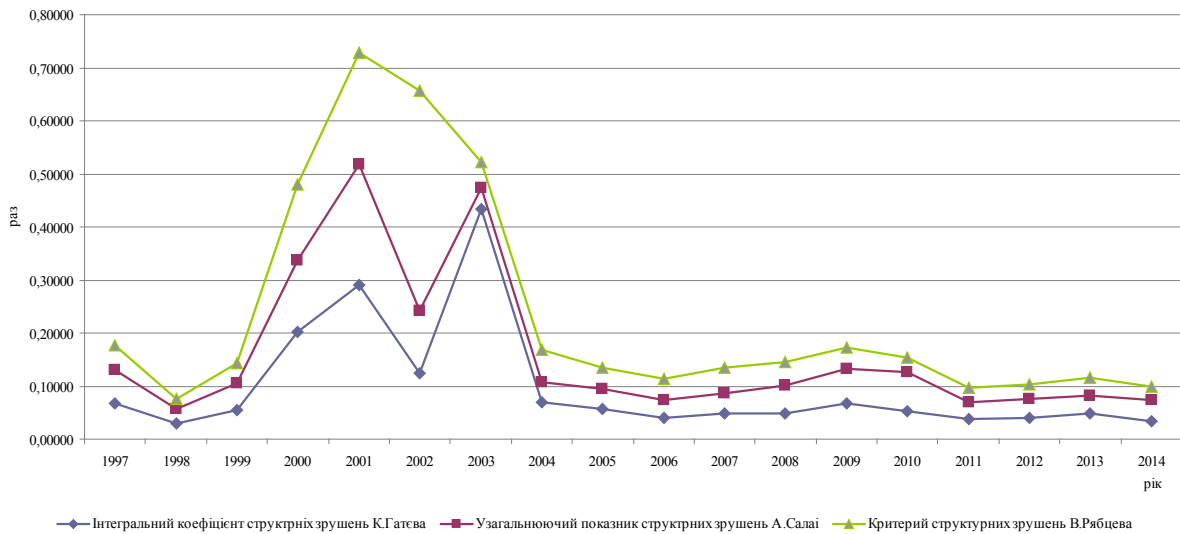
На рисунку 6 наведено структурні показники за період 2004–2014 рр.

Отже, відповідно до рисунку 6, щодо змін, які відбувались у 2004–2014 рр., можна зробити висновки:

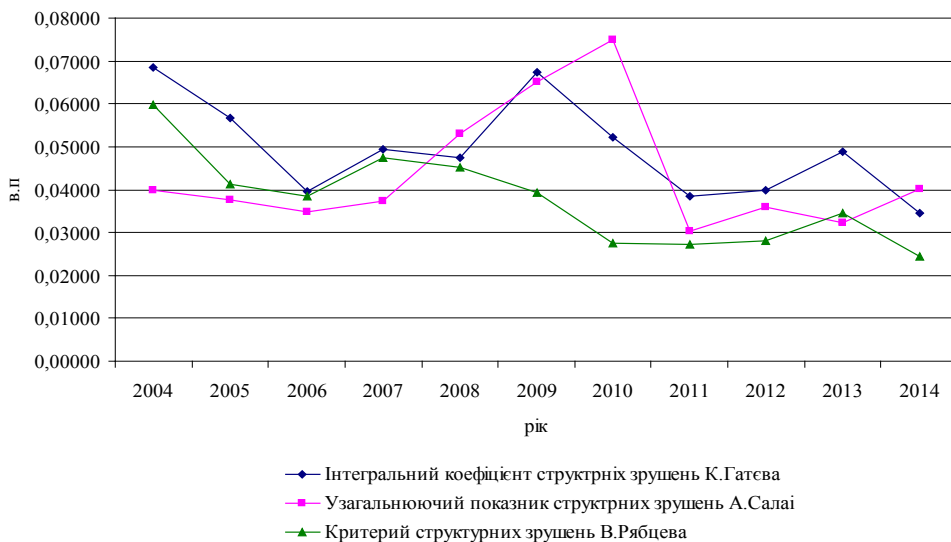
– аналізуючи динаміку критерію структурних зрушень В. Рябцева, можна стверджувати, що в цілому структура за видами економічної діяльності залишається однорідною, тобто не відбувається різкого збільшення або скорочення складових ВДВ. Це є позитивним

фактором, тому що свідчить про однорідність обраної сукупності дослідження;

– динамічні зміни інтегрального коефіцієнту структурних зрушень К. Гатєва та узагальнюючого показника структурних зрушень А. Салаї доводять, що за окремими групами видів економічної діяльності відбуваються структурні зрушення, поступово відбувається переорієнтація національної економіки на види діяльності, що надають послуги. Тобто підтверджується зроблений раніше висновок, що найближчим часом у структурі ВДВ будуть переважати види діяльності, що надають послуги.



**Рис. 5. Динаміка інтегрального коефіцієнта структурних зрушень К. Гатєва, узагальнюючого показника структурних зрушень А. Салаї та критерію структурних зрушень В. Рябцева за період 1997–2014 рр.**

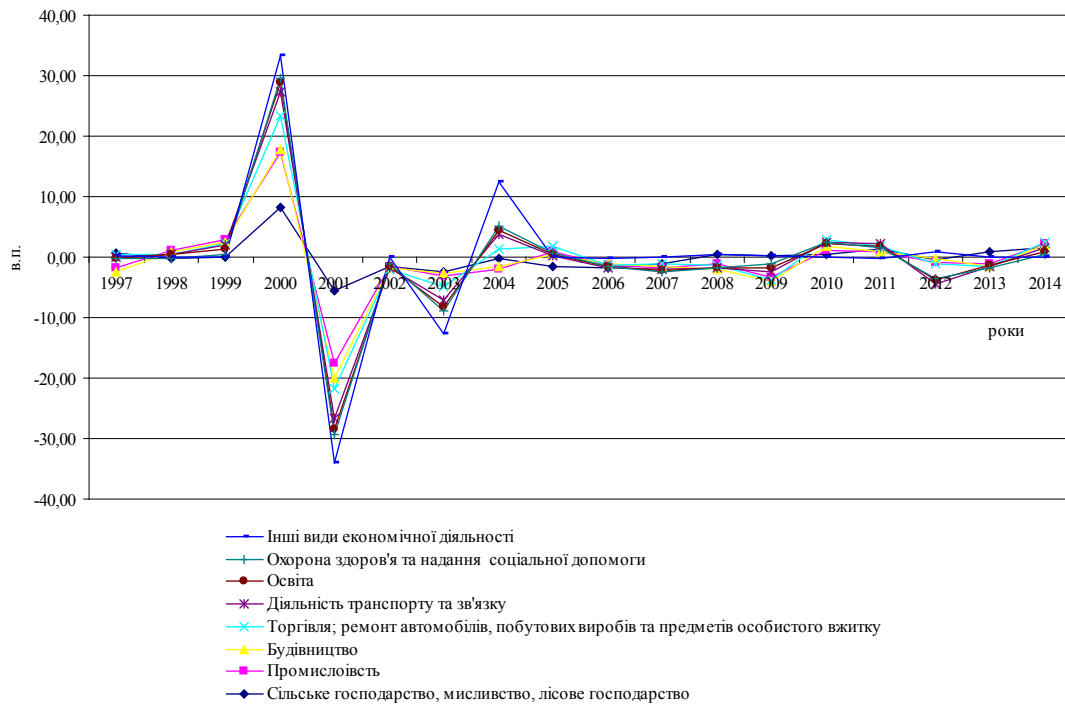


**Рис. 6. Динаміка інтегрального коефіцієнта структурних зрушень К. Гатєва, узагальнюючого показника структурних зрушень А. Салаї та критерію структурних зрушень В. Рябцева за період 2004–2014 рр.**

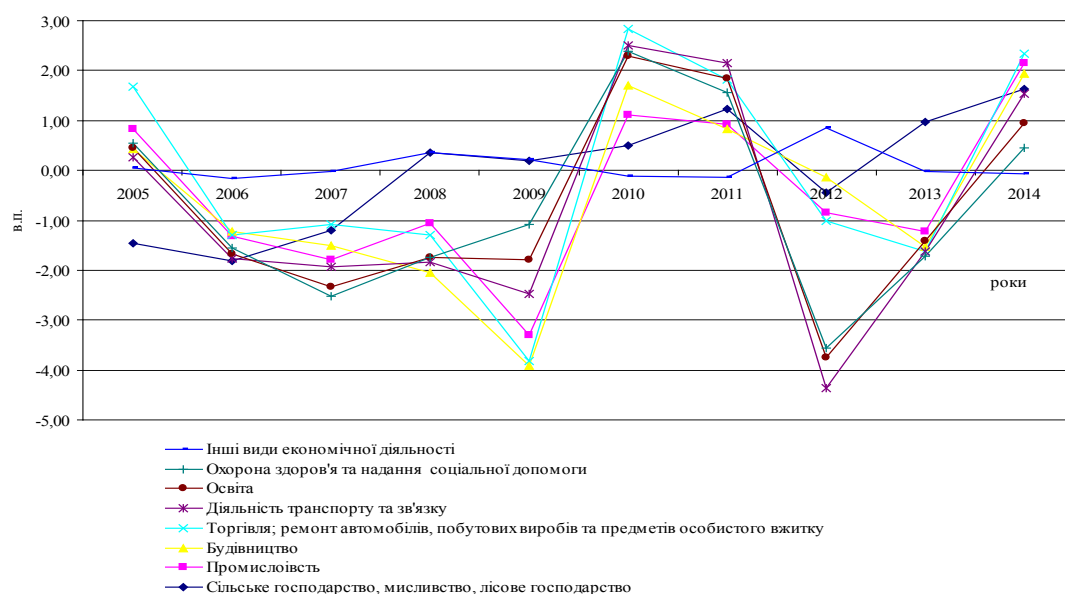
Наступним кроком структурно-динамічного аналізу є дослідження маси (масштабів) та швидкості структурних зрушень. На рисунку 7 наведено динаміку масштабів структурних зрушень за період 1997–2014 рр., яка дає можливість порівнювати різні, прямо не пов'язані зрушення в економічній структурі. Вона визначає кількість структурних елементів зі схожими інтересами, які формують певне зру-

шення, виражені як у відносних (частках), так і в абсолютних (вартісних) одиницях на даному проміжку часу.

За результатами аналізу отриманих даних можна зробити висновок, що у структурні зрушення в економіці почались у 2000 році значний перепад значень на рис.7 в цей період. Отже, саме в цей час розпочався процес структурних змін в національній економіці дер-



**Рис. 7. Динаміка масштабів структурних рушень структурних зрушень за період 1997 – 2014 рр.**



**Рис. 8. Динаміка маси структурних рушень структурних зрушень за період 2005–2014 рр.**

жави. Подальші зміни не були такими масштабними, але вплинули на формування не лише структури національної економіки, але й на посилення прояву дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил в державі.

На рис.8 наведено масу структурних зрушень за період 2005-2014рр.

Аналіз даних дозволяє зробити висновок про продовження процесу трансформації національної економіки за видами економічної діяльності. Тенденція, яка намітилась ще у 2000-х рр., а це ріст сфери послуг і зменшення виробничої сфери, посилюється й носить системний характер, а отже й посилюються прояви дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил України.

Зміни, які відбуваються в структурі видів економічної діяльності, носять системний характер, тобто вони мають вплив на розвиток регіональних економічних систем. Цей вплив проявляється у вигляді посилення дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил. Прискорення структурних змін за видами економічної діяльності посилює диспропорції між попитом та пропозицією продуктивних сил, що, у свою чергу, вплине на збільшення дисбалансу їх професійного розподілу. Так, поява нових видів економічної діяльності, з одного боку, сприяє створенню нових робочих місць, а з іншого – підприємницький сектор починає скорочувати, а у подальшому й

закривати ті з них, які стають нерентабельними, що призводить до появи безробітних. Ця група населення має статус структурних безробітних, тобто осіб, які втратили роботу у зв'язку з відсутністю попиту на їх вміння та навички. З метою покращення ситуації та розробки заходів, спрямованих на відновлення балансу професійного розподілу продуктивних сил, необхідно знати швидкість структурних змін.

У таблиці 1 наведено середньорічний абсолютний приріст та темпи зростання видів економічної діяльності в структурі ВДВ за період 1996–2014 рр.

Як видно з таблиці 1, загальна тенденція залишається незмінною: позитивні значення мають наступні види діяльності: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 5,6% приросту, та інші види економічної діяльності – 3%. Питома вага сільського господарства, мисливства, лісового господарства та промисловості хоча й не показала приросту, але їх значення наближаються до позитивних, що може бути свідченням збільшення їх вкладу у ВДВ.

**Висновки з цього дослідження.** Проведений структурно-динамічний аналіз довів наявність структурних зрушень за видами економічної діяльності та формування нової структури національної економіки, в якій переважає сектор надання послуг. Таким

Таблиця 1

**Середньорічні абсолютний приріст та темпи зростання видів економічної діяльності в структурі ВДВ за період 1996–2014рр.**

Показник	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Промисловість	Будівництво	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	Діяльність транспорту та зв'язку	Освіта	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Інші види економічної діяльності
Середньо-річний абсолютний приріст	-0,088	-0,41	-0,217	0,588	-0,417	-0,022	-0,106	0,672
Середньо-річний темп зростання	0,993	0,985	0,951	1,056	0,961	0,996	0,975	1,030

чином, існують передумови появи дисбалансу у професійному розподілі продуктивних сил саме через зміни в структурі видів економічної діяльності, з однієї сторони, та відставанні ринку праці щодо задоволення цих нових потреб, з іншої. Однак, не лише структурні зміни за видами економічної діяльності впливають на посилення дисбалансу. Іншою

передумовою є наявність певної спеціалізації у регіонів, які є складовими державного устрою, тому подальші дослідження мають виокремити регіони відповідно до їх спеціалізації, що дозволить розробляти програми щодо подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил, враховуючи їх особливості.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [В.М. Геєць, В.П. Александрова, О.І. Барановський та інші.]; за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Ін-т економ. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / Иноземцев В.Л. – М.: Академия, Наука, 1998. – 614 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/299161.html>.
3. Маслій В.В. Методологічні аспекти формування системи показників для статистичного аналізу технологічної структури інвестицій в основний капітал / В.В. Маслій, С.А. Питель // Наука молода. – 2007. – № 7. – С. 167–171. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.library.tane.edu.ua/images/naukvydannya/hx99QA.pdf>.
4. Международное объединение форекс-трейдеров. Официальный сайт. – Режим доступа: <http://traders-union.ru/analytics>.
5. Раевнева Е.В., Гриневич Л.В. Исследование структурных изменений в национальной экономике / Е.В. Раевнева, Л.В. Гриневич // Journal of International Scientific Publication: Economy & Business, Volume 7, Part 3 ISSN 1313-2555. – P. 471–486. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.scientific-publications.net>.
6. Юрчишин В.М. Україна: від кризи до кризи / В.М. Юрчишин. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/upload/1410787033\\_file.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/1410787033_file.pdf).

## Регіональний розвиток України в умовах глобалізації та євроінтеграції

**Медведовська Т.П.**

кандидат педагогічних наук, доцент,  
заступник директора Міжгалузевого  
навчально-наукового інституту безперервної освіти (МІБО)  
ДВНЗ «Національний гірничий університет»

Аналізуються проблеми регіонального розвитку в європейській інтеграції та глобалізації світової економіки України та шляхи вирішення цих проблем. Необхідно зосередити увагу на вирішенні проблем регіональної політики. Потрібно розробити концепцію конкурентоспроможності на сучасному етапі європейської інтеграції України. Важливо поліпшити конкурентоспроможність підприємств у кожному регіоні, забезпечуючи інновації та модернізацію виробництва.

**Ключові слова:** регіональний розвиток, глобалізація, інтеграція, інноваційні процеси, інвестиції.

Медведовская Т.П. РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЕВРО-ИНТЕГРАЦИИ

Анализируются проблемы регионального развития в европейской интеграции и глобализации мировой экономики Украины и пути решения этих проблем. Необходимо сосредоточить внимание на решении проблем региональной политики. Нужно разработать концепцию конкурентоспособности на современном этапе европейской интеграции Украины. Важно улучшить конкурентоспособность предприятий в каждом регионе, обеспечивая инновации и модернизацию производства.

**Ключевые слова:** региональное развитие, глобализация, интеграция, инновационные процессы, инвестиции.

Medvedovskaya T.P. REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION AND EUROPEAN INTEGRATION

The problems of regional development in Ukraine's European integration and globalization of the world economy, and the ways to solve these problems are analyzed. Need to focus on solving problems of regional policy. Need to develop the concept of competitiveness at the present stage of European integration of Ukraine. It's important to improve the raising the competitiveness of enterprises in each region, providing innovation and modernization of production.

**Keywords:** regional development, globalization, integration, innovation processes, investments.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нагальною проблемою, що потребує поетапного розв'язання, є збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність. Невирішеність цієї проблеми істотно ускладнює реалізацію єдиної політики у сфері соціально-економічних перетворень, збільшує загрозу виникнення регіональних криз, дезінтеграції національної економіки; перешкоджає формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг; сприяє зниженню конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграції у світове господарство в умовах глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом зростає зацікавленість науковців і педагогів-практиків проблемами регіонального розвитку в умовах сучасної світової

економічної глобалізації та інтеграції. Даному питанню присвячено чимало наукових досліджень та публікацій (Д. Белл, Г. Волинський, В. Зянько, Н. Стукало та ін.).

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті розглянути шляхи вирішення проблем регіонального розвитку в умовах європейської інтеграції України та глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні необхідно зосередитися на вирішенні таких проблем регіональної політики:

- низька інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна активність в них;
- нерозвинута виробнича та соціальна інфраструктура;
- зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів;



- слабка міжрегіональна інтеграція;
- нераціональне використання людського потенціалу;
- низька конкурентоспроможність регіонів та інші.

Остання проблема набуває особливої значущості в умовах європейської інтеграції України та глобалізації світової економіки. Глобалізація веде до посилення конкурентної боротьби на світовому ринку.

Міжрегіональні відмінності обумовлені історичними природно-географічними чинниками, нерівномірністю економічного розвитку, неоднаковим потенціалом регіонів. З початком ринкових перетворень розбіжності регіонального розвитку почали зростати, що пояснюється як наявністю регіонів з різною структурою економіки, так і недосконалістю діючих механізмів регулювання регіонального розвитку [1].

Основною метою державної регіональної політики України на сучасному етапі розвитку є створення умов, що дадуть змогу регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку.

При цьому вирішальними порівняльними перевагами стають не наявність природних ресурсів і дешевої робочої сили (навпаки, перевагою вважається наявність висококваліфікованих працівників), сприятливе географічне положення тощо, а «технологічний відрив» від конкурентів, тобто здатність провідних експортоорієнтованих галузей даної країни створювати все нові й нові технології та, відповідно, продукти.

У сучасних умовах необхідно розробити концепцію забезпечення конкурентоспроможності регіону на етапі європейської інтеграції України, яка повинна включати такі напрями, як:

- якість людського капіталу, розвиток економіки знань, їх роль у підвищенні рівня конкурентоспроможності регіону;
- стратегія сприяння національним та іноземним інвестиціям як найважливіший чинник підвищення конкурентоспроможності регіону;
- подолання інституційної недосконалості у розвитку конкурентного середовища регіону;
- розвиток торгівлі товарами та послугами як чинник підвищення рівня конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації;
- напрями сприяння розвитку міжрегіональних господарських зв'язків і транскордонного співробітництва;

- основні регіональні особливості та чинники конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації економіки [2; 3; 4].

Багато авторів вважають найважливішою конкурентною перевагою України наявність величезного людського капіталу. Людський капітал включає висококваліфікованих, фізично здорових працівників, які мають достатні знання для того, щоб використовувати складне устаткування і сучасні технології, здатних збирати та аналізувати великий масив інформації, а також працівників, які дістають задоволення від своєї праці, матеріально заінтересованих в її кінцевих результатах.

Але наявність людського капіталу це тільки потенціальна конкурентна перевага, яка стає реальною в процесі інновацій, тобто створення принципово нових технологій, високотехнологічних продуктів, нових форм організації виробництва і реалізації цих продуктів. Дослідники цих процесів вважають, що саме тут, у ланці, яка опосередковує зв'язок прикладної, тобто фундаментальної науки та виробництва, знаходиться найслабкіше місце української економіки [2, с. 37].

Терміни «інформаційна економіка», «економіка знань», які з'явилися у 70-ті рр. ХХ ст., сьогодні символізують ускладнення усіх сфер господарського життя та впровадження комунікаційних технологій. Знання та інші нематеріальні цінності стають вирішальним чинником ефективної роботи підприємств кожного регіону, їхньої конкурентоспроможності [1, с. 26].

Інвестиції в людський капітал окуповуються значно швидше, ніж в основний капітал. Це довгочасні затрати на розвиток освіти (шкільної, вищої та середньої спеціальної), охорони здоров'я, науки та соціальної сфери, і особливо це стосується регіонів, які відносять до депресивних.

Недостатні затрати в цю сферу призводять до негативних наслідків, які в кінцевому підсумку призводять до погіршення соціально-економічного стану таких регіонів. В умовах, коли наука перетворилася на безпосередню продуктивну силу суспільства, інвестиції в людський капітал – це, насамперед, вкладання в підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни та прискорення зростання її економіки [1].

Національна економіка істотно ослаблена погіршенням зовнішніх і внутрішніх чинників зростання. Тож постає нагальна проблема активного використання інновацій як засобу

розвитку й адаптації підприємств регіонів до процесів євроінтеграції та глобалізації. Українським підприємствам необхідно розробляти і використовувати передові інноваційні технології управління, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність з урахуванням особливостей сучасних господарських процесів і розвитку регіонів.

Для того щоб євроінтеграція України відбувалась ефективно, потрібно конструктивно активізувати інноваційний процес в регіонах і на рівні економічної системи, підвищуючи престиж розумової праці, розвиваючи різноманітні форми інноваційного підприємництва в кожному регіоні, що дає можливість підвищити конкурентоспроможність української економіки [4].

Вивчаючи досвід країн, що розвиваються, необхідно звернути увагу на недоцільність, шкідливість проведення політики наздоганяючого розвитку, коли вживалися заходи до разового імпорту машин та обладнання. Це привело до того, що ці країни не знайшли власної ніші в загальноцивілізаційному процесі, не створили умов для самостійного технічного розвитку, удосконалення та модернізації всього технічного парку для створення конкурентоспроможного виробництва [1].

Коли відсутня системна діяльність з удосконалення та розвитку техніки й технології, машинний імпорт може призвести до провалу національної економіки. Наприкінці 2008 р. національна економіка України понесла збитки, тобто до держбюджету не надійшли валютні надходження від реалізації продукції металургійних підприємств на світовому ринку. Ця продукція є неконкурентоспроможною, тому що металургійні підприємства використовують застарілі технології, довгі роки не здійснювалась модернізація виробництва. Наслідки такої економічної політики стали причиною кризи, безробіття, інфляції.

Ринковий механізм необхідно використовувати на повну потужність не для наздоганяючого розвитку, а для здійснення такої національної економічної політики, яка б орієнтувалась на інвестиційну діяльність, враховуючи особливості та потреби суб'єктів економічної діяльності (регіонів), а також саме національний, а не іноземний капітал повинен стати основою як національної, так і регіональної конкурентоспроможності.

Досвід розвинених країн Європи, таких як Франція, Польща свідчить про необхідність розвитку конкурентних переваг окремих регіонів у контексті міжрегіонального співробітни-

цтва. Це потребує інституційних змін, у тому числі затвердження єдиної національної концепції стратегії розвитку регіонів, структурних змін в економіці регіонів як передумови формування та посилення регіональних конкурентних переваг [1; 2; 3].

Державою розроблена стратегія регіонального розвитку України на 2004-2015 рр. Основною метою стратегії є створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення. Цей документ містить всебічні напрями регіональної політики держави, але головна проблема це політика, яка не наповнюється реальним змістом на практиці. Важливим практичним інструментом реалізації національної концепції є чіткий законодавчий розподіл повноважень, відповідальності та фінансово-економічної бази між різними рівнями управління: загальнодержавним, регіональним і місцевим.

Щоб інтегрувати вітчизняну економічну систему у світогосподарський процес, треба підвищувати ефективність і конкурентоспроможність великих підприємств, розвивати таку форму інноваційного підприємництва, як концерни. У концерни на регіональному рівні можуть об'єднуватися підприємства промисловості, транспорту, торгівлі, банківської сфери для спільного здійснення наукомістких інноваційних проектів, що дасть змогу їхнім учасникам вирівнювати певні галузеві та регіональні сезонні коливання та ризики, переводити капітал у перспективніші галузі економіки, сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності регіону [3; 4].

Одним із основних показників, за яким оцінюють перспективи економічного зростання країни та її конкурентні переваги на зовнішньому та внутрішньому ринках, є національна конкурентоспроможність.

Аналіз вітчизняних та зарубіжних досліджень показує, що науково-технологічний потенціал є одним із визначальних факторів, здатних суттєво впливати на формування національної конкурентоспроможності України. Рівень та динамізм розвитку інноваційного та науково-технологічного потенціалу визначає основу стійкого економічного зростання країни. Така система не існує окремо від економічних процесів, а являє собою невід'ємну складову інноваційної моделі розвитку економіки на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Наявні конкурентні переваги регіонів та окремих галузей економіки повинні бути основою при формуванні напрямів, форм та методів регіональної інтеграції України до ЄС.

**Висновки із цього дослідження.** Процес глобалізації зумовлює розвиток інноваційного підприємництва, яке сприяє інтеграції країни в систему європейського та світового господарства. Тому важливими невідкладними стратегічними завданнями розвитку національної економіки мають бути піднесення конкурентоспроможності продукції підприємств в кожному регіоні, забезпечення впровадження інновацій, модернізація виробництва. Особливої значущості це набуває в умовах економічної кризи.

Невідкладною потребою є чітке визначення глобальних і регіональних аспектів рівноправного входження України до сучасної системи міжнародних економічних відносин, куди вона повинна включатися не на правах сировинного придатка, а як технологічно розвинута держава з гідним рівнем життя її громадян.

Необхідно створювати привабливий інвестиційний клімат, тобто вживати рішучих заходів щодо всебічної реструктуризації підприємств кожного регіону, що зумовить істотне зростання ринкової ціни їх активів і зробить їх привабливими для потенційних інвесторів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: Пер. с англ. / Д. Белл. М.: «Academia», 1999. – с. 95.
2. Волинський Г.О. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації / Г.О. Волинський. // Економіка України. – 2006. – № 12. – с. 37–41.
3. Зянько В.В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В.В. Зянько. // Економіка України. – 2006. – № 2. – с. 65–68.
4. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н.В. Стукало. // Фінанси України. – 2005. – № 5. – с. 29–35.

## Формування та реалізація стратегії ресурсного забезпечення регіональної економічної системи

**Проскура В.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту  
та управління економічними процесами  
Мукачівського державного університету

Узагальнено умови та фактори, що впливають на розвиток конкретних територій держави. З метою виживання окремих регіонів України запропоновано стратегії, реалізація яких дасть можливість регіональній економічній системі застосувати якісно нові особливості, що у свою чергу створять умови для формування повноцінної системи ресурсного забезпечення регіону. Підкреслено необхідність та важливість проведення активних заходів з боку регіональних органів управління для забезпечення трансформації застарілої структури економіки регіонів та посилення якісного аспекту економічної динаміки. Визначено конкретні організаційні умови для реалізації стратегії ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону. Зазначено, що особливості сучасної управлінської ситуації в регіонах України зумовлюють використання механізму стратегічного управління на регіональному рівні, включаючи стратегічне планування.

**Ключові слова:** регіон, регіональна економічна система, ресурси, ресурсне забезпечення.

Проскура В.Ф. ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Обобщены условия и факторы, влияющие на развитие конкретных территорий государства. В целях выживания отдельных регионов Украины предложено стратегии, реализация которых позволит региональной экономической системе применить качественно новые особенности, в свою очередь создадут условия для формирования полноценной системы ресурсного обеспечения региона. Подчеркнута необходимость и важность проведения активных мероприятий со стороны региональных органов управления для обеспечения трансформации устаревшей структуры экономики регионов и усиления качественного аспекта экономической динамики. Определены конкретные организационные условия для реализации стратегии ресурсного обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития региона. Указано, что особенности современной управленческой ситуации в регионах Украины предопределяют использование механизма стратегического управления на региональном уровне, включая стратегическое планирование.

**Ключевые слова:** регион, региональная экономическая система, ресурсы, ресурсное обеспечение.

Proskura V.F. FORMATION AND IMPLEMENTATION STRATEGY RESOURCE SUPPORT REGIONAL ECONOMIC SYSTEM

Generalized conditions and factors affecting the development of specific areas of the state. In order to survive some regions of Ukraine proposed strategy, the implementation of which will enable the regional economic system to use brand new features, which in turn will create conditions for the formation of a complete system of resource support in the region. The necessity and importance of active measures by regional authorities to ensure the transformation of old structures of regional economies and enhance the qualitative aspect of economic dynamics. Defined terms specific organizational resources to implement the strategy to ensure economic security and sustainable development. It is noted that the characteristics of modern management situation in the regions of Ukraine causing mechanism of strategic management at the regional level, including strategic planning.

**Keywords:** region, the regional Economic system resources, resurcese security.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки України стратегія ресурсного забезпечення регіону змінюється в залежності від системи умов і факторів, що впливають на цільові установки розвитку території в рамках єдиної держави. До них відносять: соціально-економічну і політичну орієнтації країни та регіонів на конкретному етапі розвитку, суттєві відмінності регіону в частині забезпеченості ресурсами, рівень

розвитку сфер регіональної економіки, темпи трансформації форм власності, зміну навколишнього середовища тощо.

Сучасний етап розвитку регіонів України, який характеризується недостатнім ресурсним забезпеченням економічної безпеки та стійкого розвитку, передкризовим або кризовим станом окремих сфер економіки передбачає вибір стратегії «виживання» і стратегії адаптації економічних агентів до змін у

внутрішньому та зовнішньому середовищі. В результаті останньої повинен модифікуватися «генетичний код» регіональної системи – набуті нові якісні особливості: ознаки, властивості, здібності, характеристики, що створюють умови для формування повноцінної системи ресурсного забезпечення. Нажаль, проблемі формування та реалізації стратегії ресурсного забезпечення регіональної економічної системи належної уваги поки що не приділяється.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Багатоаспектним засадам розробки стратегії ресурсного забезпечення регіональної економічної системи та стійкого розвитку регіону присвячені роботи таких зарубіжних та вітчизняних учених як, Т. Васильціва, Л. Антонюка, В. Гейця, І. Н. Герчикової, Н. І. Глазунової, Р. Фатхутдінова, Н. І. Сіндяшкіна, М. Хвесика, Є. Хлобистова, В. Шпильової, Л. Ковальської, З. Герасимчук, І. Манцурова, В. Реутова та ін. Результати ж досліджень проблем управління економічною безпекою на рівні окремих регіонів знайшли відображення в роботах Б. Губського, К. Єфремова, В. Пономаренка, В. Ткаченко та багатьох ін.

#### **Мета статті (постановка завдання).**

Метою статті є розробка практичних підходів до формування та реалізації стратегії ресурсного забезпечення регіональної економічної системи, що у свою чергу вплине на підвищення рівня економічної безпеки території та забезпечить її стійкий розвиток.

**Результати дослідження.** За останні місяці в економіці України експерти відзначають похваллення та навіть незначне зростання ВВП. За прогнозами уряду, зростання економіки України за підсумками поточного року складе близько 1,5%.

Згідно з прогнозами іноземних кредиторів, зростання ВВП України в 2016 р. буде становити:

- Міжнародний валютний фонд – 1,5% при інфляції 15,1%;
- Світовий банк – 1% при інфляції 15%;
- ЄБРР – 2%.

Проте, міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings погіршило прогнозний показник зростання економіки України до 1%, замість раніше озвучених 2% [3].

Це свідчить про те, що на сучасному етапі розвиток регіонів України характеризується недостатнім ресурсним забезпеченням та відсутністю стійкості у розвитку, а часто і передкризовим або кризовим станом окремих сфер економіки потребує вибору стратегії, що

дасть можливість вижити та адаптуватися економічним агентам до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі

Це можливо на основі реалізації п'яти інших стратегій функціонування і розвитку регіону: 1) основної стратегії, що включає в тому числі створення ефективного виробничо-господарського комплексу на основі формування розвиненої, конкурентоспроможної економіки; забезпечення економічної безпеки, створення сучасних комфортних умов проживання населення; 2) стратегії, орієнтованої на результати, що передбачає відповідальність за наслідки діяльності; 3) стратегії, орієнтованої на споживача, що встановлює підзвітність економічних агентів; 4) стратегії управління, що змінює його форми і основних суб'єктів, які приймають рішення; 5) стратегії культури поведінки [1].

Стратегія ресурсного забезпечення розвитку регіонів, що базується на самовідтворенні ресурсів, взаємопов'язана з політикою економічних перетворень. Вона передбачає активні дії в наступних напрямках: структурна перебудова економіки регіонів та забезпечення її багатопрофільності; забезпечення галузевого розвитку економіки регіону; модернізація організацій інфраструктури; підтримка малого підприємництва; реформування споживчого ринку та сфери громадського харчування; розвиток інформаційно-комунікаційних технологій; реалізація регулюючої та стимулюючої функції бюджетно-фінансової політики; підвищення інвестиційного потенціалу регіональної системи; оптимізація регіонального розвитку та створення умов для вирівнювання рівня розвитку економічних агентів і територій регіону.

У сформованій ситуації необхідно проведення активних заходів з боку регіональних органів управління, місцевого самоврядування та підприємницької спільноти з метою забезпечення трансформації структури економіки регіонів та посилення якісного аспекту економічної динаміки, основними з яких є [1]:

- забезпечення інтелектуальних, інноваційних та інституційних змін в економіці територій, здатних надати господарській системі внутрішньої енергії ефективного зростання, що дозволяють забезпечити перехід до нового якісного стану і до нових пропорцій регіональної системи;

- розвиток старих і нових потенційно конкурентоспроможних виробництв з глибоким ступенем переробки, таких як виробництво з місцевої сировини екологічно чистої продукції;

- істотне підвищення обсягу випуску і реалізації продукції, ефективності виробництва в переробній промисловості регіону за рахунок зростання продуктивності праці і збільшення доданої вартості, зниження собівартості матеріальних витрат виробництва продукції і послуг, впровадження ресурсозберігаючих технологій;

- формування системи регіонального маркетингу;

- розвиток середовища підприємницького взаємодії, прискорення кооперації та інтеграції приватних товаровиробників у сфері виробництва та переробки продукції, розвитку систем управління якістю продукції, логістики, транспортування вантажів, інформатики, зв'язку, агросервісу, взаємного кредитування;

- формування ефективного приватного власника.

Зазначимо, що основою матеріального виробництва регіонів України є малі та середні підприємства, що не володіють потужним виробничо-технічним потенціалом, що мають обмежений доступ до якісних матеріальних і трудових ресурсів, постійно відчують нестачу у фінансових та інформаційних ресурсах, нових технологіях. У цій ситуації важливим чинником розвитку регіону є формування середовища для кооперативної та інтеграційної взаємодії економічних агентів з різних напрямків діяльності, що дає змогу нівелювати недостатність матеріально-технічного, фінансового та інформаційного забезпечення окремих підприємств і організацій, розширити і зміцнити міжгалузеві виробничі зв'язки, підвищити конкурентоспроможність продукції та послуг регіонів у зовнішньому середовищі.

Необхідно підкреслити, що в даний час реалізація стратегії ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону значно ускладнена у зв'язку з недостатністю фінансових ресурсів.

Для реалізації стратегії ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону необхідно створити певні організаційні умови, виходячи з таких базових передумов:

1. Стратегічний план повинен реально використовуватися як один з нормативних документів управління системи ресурсного забезпечення;

2. Завдання ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону повинні стати пріоритетними для регіональних органів управління та місцевого самовря-

дування, менеджменту економічних агентів території;

3. У процесі виконання стратегії мають брати участь всі суб'єкти регіону;

4. Необхідно забезпечити регулярне інформування всіх зацікавлених сторін про реалізацію планів і проектів розвитку регіональної системи та її ресурсне забезпечення, обговорення сформованих проблем.

5. Для здійснення оперативної роботи з реалізації та коригування стратегії ресурсного забезпечення розвитку території має бути створена група оперативного супроводу стратегічного плану.

Таким чином, формування та реалізація стратегії ресурсного забезпечення передбачає розвиток стратегічного управління, яке повинно забезпечувати тривалу життєздатність регіональної системи. Можна визначити два основних кінцевих продукту стратегічного управління:

по-перше, розвиток майбутніх потенціалів регіональної системи, які забезпечують досягнення стратегічних цілей у довгостроковій перспективі;

по-друге, створення адекватної внутрішньої структури і організаційних змін, що забезпечують чутливість системи ресурсного забезпечення до змін у зовнішньому середовищі.

У даний час виділяють два напрямки розвитку стратегічного управління [2]. Перше, це управління стратегічними можливостями регіону, яке є логічним розвитком стратегічного планування і складається з двох взаємодоповнюючих підсистем: підсистеми аналізу та планування стратегії і підсистеми її реалізації. Другий пов'язаний з питаннями адаптації регіональної системи та стратегії її розвитку до динамічних умов життєдіяльності.

Отже, вдосконалення системи ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону передбачає використання механізму стратегічного управління на регіональному рівні, включаючи стратегічне планування. Реалізація стратегії можлива на основі використання сучасних технологій управління регіональною системою ресурсного забезпечення.

Сучасна управлінська ситуація в регіонах України характеризується низкою суперечностей, які обумовлені тим, що на зміну адміністративно-командної системи управління поки не створена нова – демократична система управління, з широким делегуванням функцій управління на місця, наданням матеріально-технічних, кредитних, фінансових

та інших важелів. У цих умовах відбувається різке послаблення керованості територій, зниження престижу органів регіонального управління, місцевого самоврядування, регіонального менеджменту.

**Висновки.** Для вирішення сформованих проблем необхідно оптимізувати структуру та механізми регіонального управління системою ресурсного забезпечення. Саме управлінські ресурси в ряду антикризових заходів

набувають сьогодні першорядного значення і можуть розглядатися як пріоритетні. Управлінські інновації, сучасні технології управління в зарубіжних країнах давно сприймаються як основне джерело прогресу і цивілізованого розвитку, особливо в періоди криз і оновлення суспільних систем. Зазвичай висувуються різного роду управлінські проекти, програми, управлінські та соціальні технології відродження та розвитку, в тому числі й регіональні.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Осовська Г. В., Рижук С. М., Величук А. І. Проблеми соціально-економічного розвитку регіону: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 342 с.
2. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу в 4 т. : [монография] / [под общ. ред. И. П. Булеева, В. И. Дубницкого]. – Донецк: «Юго-Восток, Лтд», 2011. – Т. 1. – 670 с.
3. Електронний ресурс. Режим доступу: [http://zik.ua/news/2016/08/10/ekonomichne\\_zrostannya\\_ukrainy\\_pogirshylosya\\_fitc\\_764062](http://zik.ua/news/2016/08/10/ekonomichne_zrostannya_ukrainy_pogirshylosya_fitc_764062)

## Функціонування розвитку соціальної сфери регіонів

**Труфен А.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

На сьогоднішній день, кожен регіон України має певні специфічні особливості, які відрізняють його від усіх інших. Для кожного має бути розроблено свій власний напрямок формування та розвитку соціальної сфери регіону. Саме тому органами державної влади на регіональному рівні має бути створена така соціальна сфера, яка б мала на меті створення сприятливих можливостей для соціального обслуговування населення при оптимальному використанні наявних на певній території ресурсів. Сьогодні необхідно здійснювати розвиток соціальної сфери особливо у тих регіонах, де існують значні диспропорції у концентрації об'єктів соціальної сфери.

**Ключові слова:** розвиток соціальної сфери регіонів, фінансування, організаційно-економічний механізм, соціально-економічний розвиток, сталий розвиток.

Trufen A.O. ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНОВ

На сегодняшний день, каждый регион Украины имеет определенные специфические особенности, которые отличают его от всех других. Для каждого должно быть разработано свое собственное направление формирования и развития социальной сферы региона. Именно поэтому органами государственной власти на региональном уровне должна быть создана такая социальная сфера, которая бы имела целью создание благоприятных возможностей для социального обслуживания населения при оптимальном использовании имеющихся на данной территории ресурсов. Сегодня необходимо осуществлять развитие социальной сферы, особенно в тех регионах, где существуют значительные диспропорции в концентрации объектов социальной сферы.

**Ключевые слова:** развитие социальной сферы регионов, финансирование, организационно-экономический механизм, социально-экономическое развитие, устойчивое развитие.

Trufen A.O. OPERATION OF DEVELOPMENT OF SOCIAL SPHERE OF REGIONS

Today, each region of Ukraine has certain specific features that distinguish it from all others. For each must be developed in its own direction of formation and development of social sphere of the region. That is why public authorities at the regional level should be created such social services, which would have the aim of creating opportunities for social services while making optimal use of the current site resources. Today it is necessary to carry out the development of the social sphere, especially in those regions where there are significant disparities in the concentration of objects of social sphere.

**Keywords:** the development of social sphere of regions, financing, organizational and economic mechanism, the economic and social development, sustainable development.

**Виклад основного матеріалу.** Соціальний розвиток регіонів завжди був і буде виділений із всієї сукупності державних інтересів як актуальний і пріоритетний напрямок, так як кожен регіон, будучи частиною єдиної держави, вносить свою лепту в її історію, внутрішнє політичне, економічне, культурне життя, досягнення певних результатів на міжнародній арені.

Проблеми соціального розвитку України та її регіонів досліджують у своїх наукових працях такі провідні вчені, як: П. Беленький, Т. Боголіб, З. Герасимчук, А. Гриценко, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Злупко, В. Куцєпко, Л. Ковальська, В. Пила, С. Писаренко, Д. Стеченко, О. Чмир, І. Школа, М. Щурик та інші. Серед

іноземних представників доцільно виділити наукові праці Дж. Еліасопа, Х. Зінгера, Т. Кампболла, В. Красовського, П. Самуельсона, І. Сипяєвої, І. Тараканової, Г. Хедткампа та інших.

На думку українських вчених Скуратівського В.А., Палій О.М., Лібанової Е.М., соціальна сфера – це сфера життєдіяльності людського суспільства, де реалізуються інтереси класів, соціальних груп, етнопонаціональних спільнот, що охоплює широку палітру соціального простору – від умов праці, побуту, здоров'я до соціально-класових, етнопонаціональних, сімейно-шлюбних відносин [4, с. 344]. Водночас, Куценко В. І. та Остафійчук Я. В. розгляда-



ють соціальну сферу дещо під іншим кутом зору, зокрема як сферу діяльності людей, результатом якої є послуги, що задовольняють потреби суспільства й окремих його членів і пов'язані зі створенням доданої вартості [1, с. 340].

У процесі комплексного економічного аналізу стану соціальної сфери регіонів виявлено основні чинники, що впливають на її розвиток та формування соціального потенціалу.

До них належать:

- економічний – збільшення фінансування об'єктів соціальної сфери за рахунок державного бюджету, коштів підприємств матеріального виробництва;

- інституціональний – підвищення рівня законодавчої стабільності та ріст кількості груп захисту інтересів населення;

- стан навколишнього агроприродного середовища – підвищення екологічної безпеки агрогосподарювання та виробництво екологічно чистої агропродукції;

- науково-технічний прогрес – прискорення НТП у соціальній сфері, посилення державного контролю за технологічними змінами;

- демографічний – зростання рівня освіти та кваліфікації;

- соціально-суспільний – стабільність соціальних гарантій і підвищення престижності проживання.

Усі ці чинники дають змогу окреслити основні складові організаційно-економічного механізму регулювання соціальної сфери.

Організаційно-економічний механізм розвитку соціальної сфери є цілісною структурно-функціональною системою зв'язків і відносин відповідних форм і методів управління соціальним розвитком.

Оскільки чинники управління та регулювання соціального розвитку мусять мати економічну, організаційну та правову основу, то комплексний організаційно-економічний механізм функціонування соціальної сфери повинен формуватися у вигляді системи механізмів, що враховують усі ці аспекти.

Організаційно-економічний механізм функціонування соціальної сфери охоплює такі основні групи механізмів:

1. Фінансово-кредитні механізми, які визначають джерела фінансування соціальної сфери та фінансово-кредитні умови підвищення ефективності її діяльності;

2. Механізми планування, які передбачають планомірний розвиток соціальної сфери як на рівні регіону, так і на рівні району, а також окремого населеного пункту;

3. Організаційні механізми, які передбачають оптимізацію структури соціальної сфери залежно від демографічних, економічних, екологічних, соціально-психологічних тенденцій кожного населеного пункту;

4. Механізми управління соціальною сферою, які базуються на удосконаленні органів управління соціальним розвитком та поєднанні способів і методів управління на різних ієрархічних рівнях регіонального розвитку [5].

Соціальна сфера повинна стати реальним чинником довгострокового сталого соціально-економічного розвитку. Практичне використання цього чинника можливе лише на основі створення всебічних умов для розвитку усіх видів діяльності соціальної сфери, за рахунок фінансового оздоровлення державної компоненти, її ресурсів, а також залучення приватних ресурсів, засобів підприємств, громадських фондів і організацій. Сталий розвиток соціальної сфери регіонів сприяє успішному просуванню України у напрямі створення соціальної держави [2].

На сьогодні, можна виділити одну з найважливіших проблем розвитку соціальної сфери України, а саме брак фінансування об'єктів цієї сфери, що своєю чергою призводить до скорочення закладів соціальної інфраструктури, критичного стану їх основного капіталу, низького рівня оплати праці у державних закладах соціальної сфери, і як результат – низького рівня послуг, що вони надають.

Фінансування об'єктів соціальної сфери є доволі складним і болючим питанням. Адже, більшість закладів цієї сфери реалізують свої послуги у некомерційному секторі економіки, а відтак, їх діяльність спрямована не на отримання прибутку, а на забезпечення соціального ефекту від реалізованих послуг. Проте, для успішного функціонування та розвитку вони потребують значних капіталовкладень.

Серед видів економічної діяльності, що належать до соціальної сфери лише об'єкти оптової та роздрібної торгівлі, тимчасового розміщування й організації харчування здатні самотужки без державної допомоги функціонувати і надавати якісні послуги. Незначну нішу в комерційному секторі економіки зайняли приватні заклади охорони здоров'я і освіти, організації кінематографії, телебачення й радіомовлення, книговидання й розповсюдження книжок, шоу-бізнесу, виробники аудіо- і відеопродукції, що стали самостійними суб'єктами ринку соціальних послуг і здатні акумулювати кошти для власного розвитку.

Таким чином, решта об'єктів соціальної інфраструктури потребує фінансової підтримки держави та місцевої влади. Зважаючи на те, що діючий механізм фінансування соціальної сфери не дає бажаних результатів, виникає нагальна потреба у розробці нових шляхів фінансування об'єктів соціальної сфери України.

На нашу думку, під механізмом фінансування об'єктів соціальної сфери слід розуміти сукупність умов, форм і методів створення, розподілу й використання фінансових засобів з метою забезпечення фінансування діяльності існуючих закладів соціальної сфери, а також будівництва нових для належного виконання ними державних соціальних стандартів з надання соціальних послуг населенню.

В Україні фінансова підтримка державою закладів соціальної інфраструктури здійснюється в основному із консолідованого бюджету. Виділених бюджетних ресурсів достатньо лише для утримання будівель, оплати комунальних платежів та виплати заробітної плати. Саме тому розглядати можливість розширення мережі закладів соціальної сфери у регіонах країни виключно за рахунок бюджетних коштів вкрай важко.

Відтак, сьогодні потребує належного врегулювання питання визначення джерел фінансування об'єктів соціальної сфери, у якості яких доцільно розглядати цільове фінансування, спонсорство, платні послуги, добродійність, комерційну діяльність, підприємницьку діяльність, патронаж, меценатство, кре-

дити, гранти, аукціони, міжнародні інвестиції, фонди підтримки, податкові кредити та пільги на орендну плату. Проте, варто розуміти, що перелічені фактори зростання позабюджетних доходів ніяк не можна розглядати як джерело добробуту організацій соціальної сфери, тим більше будівництва нових закладів.

Отже, на перспективу зусилля держави повинні бути зосереджені не на скороченні державних витрат на функціонування соціальної сфери, а на підвищення ефективності використання бюджетних засобів. Оскільки тільки за бюджетної підтримки галузей соціальної сфери гарантовано виконуватимуться ті соціальні завдання, які ставить перед собою кожна цивілізована держава [3].

**Висновки.** Соціальна сфера регіону є складною розгалуженою багатоаспектною системою, що має різноманітні зв'язки, стосунки, інфраструктуру, які в сукупності забезпечують життєдіяльність і розвиток регіонального співтовариства.

Управління соціальною сферою регіону пов'язане з виконанням безлічі функцій, розв'язуванням конкретних аналітичних та організаційних завдань, обробленням великих за обсягом і складних за структурою потоків інформації. Оскільки соціальна сфера є специфічною сферою зв'язків і стосунків, управління нею повинне здійснюватися з урахуванням умов та чинників, які забезпечують відтворення, розвиток, удосконалення взаємодіючих громадських груп і індивідів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Куценко В.І. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект: [монографія] / В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук. – Київ: Оріони, 2005. – 400 с. – С. 340.
2. Салівончик О.М., Оксенюк К.І. Соціальний розвиток регіонів держави / О.М. Салівончик, К.І. Оксенюк // Економічний форум, 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor\\_2015\\_1\\_15.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2015_1_15.pdf).
3. Ситар Л.Й., Скриньковський Р.М. Сучасний стан та проблеми розвитку соціальної сфери України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3954>.
4. Скуратівський В.А. Соціальна політика: [навч. посіб. для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальності «Державне управління»] / В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – Київ: Вид. УАДУ, 1997. – 360 с. – С. 344.
5. Ступень М., Шпик Н. Основні механізми розвитку соціальної сфери сільської місцевості – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/2353/1/ОСНОВНІ%20МЕХАНІЗМИ%20РОЗВИТКУ%20СОЦІАЛЬНОЇ%20СФЕРИ.pdf>.

УДК 332.1:330.131.7

## Розвиток теорії і практики визначення загроз економічній безпеці регіону в трансформаційній економіці

Юрченко А.Ю.

старший викладач кафедри економіки і підприємництва  
Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика

У статті проаналізовано теоретичні підходи до сутності загроз регіональній економічній безпеці. Розроблено основні класифікатори загроз економічній безпеці регіону. Визначено найбільш значимі загрози сучасному соціально-економічному розвитку в регіоні.

**Ключові слова:** загроза, економічна безпека, регіон, регіональне управління, системний підхід, трансформаційна економіка.

Юрченко А.Ю. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье проанализированы теоретические подходы к сущности угроз региональной экономической безопасности. Разработаны основные классификаторы угроз экономической безопасности региона. Определены наиболее значимые угрозы современному социально-трансформационному экономическому развитию в регионе.

**Ключевые слова:** угроза, экономическая безопасность, регион, региональное управление, системный подход, трансформационная экономика.

Yurchenko A.Y. THEORY AND PRACTICE DEVELOPMENT OF DEFINITION OF ECONOMIC SECURITY THREATS IN THE REGION IN TRANSFORMATION ECONOMIC

The article analyzes the theoretical approaches to the essence of regional economic security threats. The basic classifications of economic security threats of the region are developed. The most important threats to modern transformational socio-economic development in the region are identified.

**Keywords:** threat, economic security, region, regional management, system approach, transformational economy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Для сучасної трансформаційної економіки характерні кризові ситуації, що набувають усе більш руйнівного характеру і перетворюються на все нові загрози, що впливають на економіку і мають істотні негативні наслідки, кількість яких зростає. Формування системи запобігання загроз економічній безпеці регіонів є одним із головних завдань регіональної економічної політики. Для розробки об'єктивної оцінки загроз регіональній економічній безпеці доцільно використовувати комплексний та системний підходи, що дають змогу сформулювати повну та динамічну систему.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема визначення загроз економічній безпеці регіону актуальна і має практичне значення, але в економічній літературі не знайшли належного висвітлення її окремі аспекти. Значний внесок у розробку питань формування системи загроз економічній безпеці регіону внесли провідні вчені економісти:

Л. Абалкін, В. Богачов, З. Варналій, Я. Жаліло, А. Заячківський, Т. Іванюта, Т. Клебанова, Є. Олейников, Т. Кисла, В. Ткаченко, О. Шнипко та ін. Недоліком досліджень у вітчизняній економічній науці є недостатня увага виділенню загроз економічній безпеці саме регіону.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах питання економічної безпеки регіону залишаються недостатньо вивченими з позиції впливу загроз та розробки ефективних системних механізмів їх запобігання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є з'ясування сутності загроз економічній безпеці регіону, визначення критеріїв класифікації та системи оцінки впливу загроз у сучасній трансформаційній економіці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення прийняттого рівня регіональної економічної безпеки неможливе без здійснення структурної перебудови регіонального управління. Найбільш раціональним

є прогнозування та попередження загроз економічній безпеці, а економічну політику слід спрямувати на зміцнення фінансового стану регіональних суб'єктів господарювання та збільшення їхньої автономності.

У спеціалізованій літературі існує різноманітна кількість підходів до трактування поняття «загроза». Загроза – це сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку життєво важливим інтересам будь-якого суб'єкта, які виступають причиною збитків, розмір яких визначається ступенем зниження економічного потенціалу регіону протягом певного проміжку часу. Загрозою можна вважати збіг обставин, що значно збільшують ризики життєдіяльності суб'єкта. Загрози виникають у результаті цілеспрямованих або неусвідомлених дій людей, органів влади, а також природних явищ. Загрози економічній безпеці є наслідком суперечностей, що розвиваються як усередині регіону, так і за його межами. Загрози є ключовими у системі категорій економічної безпеки регіону і можуть розглядатися як чинники, що протистоять реалізації економічної стратегії та спонукають забезпечити її адаптивність до умов, що змінюються.

Тому наукове обґрунтування поняття загроз економічній безпеці, що стримують розвиток регіону, та створення відповідної ефективної системи дадуть змогу розробити дієвий механізм попередження та мінімізації дії цих загроз.

Так, Т.М. Гордієнко під загрозами регіональній економічній безпеці розуміє чинники, які роблять неможливим чи в значному ступені ускладнюють процес реалізації економічних інтересів території, чим створюють загрозу для життєзабезпечення соціально-економічної системи регіону. Виявлення загроз та їх усунення є пріоритетними елементами економічної політики регіону [2].

К. Мердок у роботі, присвяченій дослідженню економічних чинників як об'єктів безпеки, уточнює перелік причин, що сприяють виникненню загроз безпеці [14]. До них він відносить зміни в обсягах та розподілі доходів і багатства, що погіршують стан економічних суб'єктів, та різкі зміни у рівні зайнятості, інфляції, доступу на ринок, постачанні сировини тощо, які уповільнюють темпи економічного росту.

Своєю чергою, О.А. Пугач під загрозами економічній безпеці розуміє «фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи

перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і безпеки незалежному державному існуванню та добробуту народу» [10].

На думку М.А. Коваленко, загрози економічній безпеці є сукупністю «реальних та потенційно-можливих явищ і дестабілізуючих чинників, які ускладнюють або унеможливають реалізацію національних інтересів в економічній сфері» [5].

Група авторів [6] розглядають загрози як найбільш конкретну і безпосередню форму небезпеки, тобто актуалізовану діючу небезпеку, яка характеризується конкретною формою прояву та способу дії, або сукупністю умов та чинників, які створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів господарювання.

Досить аргументованим є визначення В. Ярочкина, який під загрозами економічній безпеці визначає явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної системи, цінностей і життєзабезпечення [13].

Під загрозами регіональній економічній безпеці розуміють чинники, які роблять неможливим чи в значному ступені ускладнюють процес реалізації економічних інтересів території, чим створюють загрозу для життєзабезпечення соціально-економічної системи регіону. Виявлення загроз та їх усунення є пріоритетними елементами економічної політики регіону.

Загрози розглядають як найбільш конкретну і безпосередню форму небезпеки, тобто актуалізовану діючу небезпеку, яка характеризується конкретною формою прояву та способу дії, або сукупністю умов та чинників, які створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів [8].

Під загрозами економічній безпеці розуміють явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної системи, цінностей і життєзабезпечення [4]. Загрозами є всі деструктивні чинники, які мають місце на момент дослідження.

У цілому проаналізувавши різні теоретичні підходи до визначення поняття загрози економічній безпеці регіонів, їх можна узагальнити так:

– сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку життєво важливим інтересам будь-якого суб'єкта і які виступають причиною збитків, розмір яких визначається ступенем зниження економічного потенціалу регіону протягом певного проміжку часу;

– загрозою можна вважати збіг обставин, що значно збільшують ризики життєдіяльності суб'єкта;

– загрози виникають у результаті цілеспрямованих або неусвідомлених дій людей, органів влади, а також природних явищ;

– загрози економічній безпеці є наслідком суперечностей, що розвиваються як усередині регіону, так і за його межами;

– є ключовими у системі категорій економічної безпеки регіону і можуть розглядатися як чинники, що протистоять реалізації економічної стратегії та спонукають до забезпечення її адаптивності до умов, що змінюються.

Визначення системи загроз економічної безпеки регіону має значення не тільки для розробки адекватних заходів у рамках регіональної економіки, але й для повсякденної діяльності суб'єктів господарювання, які мають використовувати дану інформацію в процесі розробки управлінських рішень.

Якщо прослідкувати своєрідну хронологію появи загрози, то спочатку виникає ризик, тобто «можливість виникнення» негативних наслідків, потім з'являється небезпека, яка свідчить про «можливість негативної дії», і, нарешті, створюється загроза, яка веде до конкретної реалізації дій, що несуть негативні наслідки.

Іншими словами, загрозливим є стан економічної безпеки, який уже пройшов стадії ризику і небезпеки, тому для забезпечення економічної безпеки регіону важливе значення має своєчасне виявлення, а в більш сприятливих умовах – попередження прояву загроз, які призводять до порушення соціально-економічної рівноваги у суспільстві.

Для ефективного забезпечення процесу економічної безпеки регіону необхідний постійний аналіз сукупності класифікаційних ознак загроз, які важливі для дослідження. В економічній літературі використовуються різні класифікації загроз.

В.С. Гусєв та В.А. Дьомін пропонують такі класифікаційні ознаки загроз:

– сфера людської діяльності (політична, економічна, соціальна, правова, військова, загострення міжнаціональних відносин, екологічна, демографічна, генетична, науково-технічна, технологічна, ідеологічна, психологічна, інтелектуальна, інформаційна, сировинна);

– джерело загрози (внутрішні – джерело на території країни; зовнішні – джерело, розташоване за кордоном);

– відношення до людської діяльності (об'єктивні – формуються незалежно від ціле-

спрямованої діяльності; суб'єктивні – створюються свідомо);

– імовірність реалізації (реальні – можуть здійснитися в будь-який час; потенційні – у разі формування певних умов);

– залежно від наслідків (загальні – реалізуються по всій країні або більшості її суб'єктів, локальні – на окремих суб'єктах) [3].

Окремо виділяють загрози, які знаходяться на стадії виникнення, із метою попередження негативних змін соціально-економічного стану регіону.

Із точки зору інших сучасних концепцій забезпечення економічної безпеки найбільшої вагомості набуває класифікація загроз на реальні та потенційні. Даний поділ здійснюється за ймовірністю (ступенем ризику) виникнення умов, за яких настає небезпека реалізації національних та регіональних економічних інтересів [1].

Достатньо цікавим і актуальним, на нашу думку, є підхід запропонований В.М. Геєцем і М.О. Кизим, які запропонували здійснювати поділ загроз за сферою походження, а саме: загрози, що виникають у процесі звичайної економічної діяльності, репутаційні загрози та загрози зовнішнього тиску [7].

У цілому науковці розподіляють загрози економічній безпеці на внутрішні та зовнішні, а також за ступенем небезпеки (небезпечні, особливо небезпечні); за можливістю здійснення (реальні, потенційні); за масштабами здійснення (загальнонаціональні, локальні, індивідуальні); за тривалістю дії (тимчасові, постійні); за сферою спрямування (виробничі, фінансові, експортно-імпорتنі, технологічні, інституційні, воєнно-економічні, соціально-економічні, демографо-економічні, еколого-економічні та ін.); за ставленням до них (об'єктивні, суб'єктивні); за характером спрямування (прямі, непрямі)

Своєчасна оцінка загроз економічній безпеці регіону сприятиме дієвості організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону і, як наслідок, розвитку економіки регіону. Таким чином, загрози мають різний характер і викликають неоднакові за значимістю, тривалості та обсягу наслідки. Так, загрози можуть з'являтися і зникати, зростати і зменшуватися, при цьому буде змінюватися їх значимість для регіональної та національної безпеки. У зв'язку з цим винятково важливим є правильне визначення і прогнозування пріоритетів загроз, що дає змогу оптимально розподілити наявні ресурси, сили і засоби під час забезпечення безпеки.

Найбільш поширеним у науковій літературі є поділ загроз економічній безпеці за місцем їх виникнення на внутрішні та зовнішні.

Російський науковець із питань економічної безпеки Н.В. Фирюліна [12] доводить, що внутрішні загрози економічній безпеці зазвичай викликані нездатністю економіки до самозбереження та саморозвитку, слабкістю інноваційного початку в розвитку, неефективністю системи державного регулювання економіки, а зовнішні загрози відображають поточний стан світової економіки, а їх джерелом є конфлікт національних економічних інтересів різних країн у зв'язку з реалізацією власного науково-технічного та фінансово-економічного потенціалу.

Існує прямий зв'язок між внутрішніми та зовнішніми загрозами економічній безпеці регіону. Тривале збереження внутрішніх загроз без проведення ефективної економічної політики робить регіон більш уразливим для зовнішніх погроз. Слід зазначити, що в сучасних умовах до зовнішніх і внутрішніх загроз регіональній економічній безпеці з часом додаються все нові різновиди.

На практиці найбільш небезпечними загрозами для розвитку регіонів можна визначити такі:

- нерівномірність територіального розвитку країни;
- ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;
- послаблення зовнішньоекономічної позиції експортоорієнтованих регіонів, особливо промислових;
- поглиблення структурних диспропорцій регіональних ринків праці;
- значне зниження обсягів бюджетного фінансування соціальної інфраструктури, що сприяє погіршенню демографічної ситуації та соціальної напрузі.

Крім основних причин нестабільності, що обумовлюють нерівність конкуренції, можна виділити і другорядні причини, що меншою мірою стримують економічне піднесення і несуть загрози розвитку регіонів:

- проблеми у галузі корпоративного управління (боротьба за переділ власності);
- обмеження мобільності робочої сили, що приводять до загострення соціальної напруги;
- недовіра до фінансових інститутів;
- нерозвиненість транспортної інфраструктури;
- корупція регіональних органів влади.

Згідно з Е. Олейниковим, регіон характеризується прийнятним рівнем економічної безпеки, якщо:

- регіональні управлінські структури в змозі проводити власну економічну політику в рамках загальнодержавної політики;
- регіональна соціально-економічна система характеризується високим ступенем диверсифікації і здатна гнучко реагувати на різкі геополітичні зміни в рамках держави;
- запас ресурсів дає змогу регіону самостійно здійснювати великі економічні заходи щодо невідкладних соціально вибухових ситуацій у регіоні, зв'язаних із локальними економічними проблемами без очікування допомоги зі сторони держави;
- ресурсна база дає змогу регіону давати допомогу деяким територіям, де існуюча незбалансована економічна ситуація може негативно відобразитися на регіональних економічних ситуаціях; рівень життя населення регіону не нижче середнього по країні в цілому [9].

Зважаючи на складність та масштабність процесу моніторингу загроз економічній безпеці, виникає необхідність у використанні системного підходу, що передбачає уявлення про досліджуваний об'єкт як про систему, що характеризується елементним складом, структурою як формою взаємозв'язку елементів та розподілом функцій між ними, взаємозв'язком елементів структури внутрішнього середовища та з навколишнім оточенням [11].

У таких умовах управління економічною безпекою на регіональному рівні – це управління відтворювальними процесами в регіоні, яке спрямоване на запобігання загрозам, забезпечення і підтримку економічно безпечного режиму функціонування соціально-економічної системи регіону.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, одним із пріоритетних завдань регіонального управління є виявлення, моніторинг і прогнозування факторів, що впливають на розвиток регіону. Відповідні заходи повинні спиратися на чітке розуміння загроз економічній безпеці території. Виходячи з характеристики і стану загроз, визначаються структурні елементи системи забезпечення економічної безпеки, а також місце, функції і завдання кожного з них у протидії цим загрозам. Фактично визначається механізм виявлення, попередження і припинення загроз економічній безпеці і чинників, що їх провокують.

Сучасна ситуація в економіці України вимагає кардинального вирішення взаємозалежних проблем, які пов'язані із затягуванням

трансформаційного періоду, їхнє розв'язання передбачає реалізацією різних заходів як на державному, так і на регіональному рівнях. Гарантування економічної безпеки і формування ефективних механізмів управління нею є одним із пріоритетних завдань у сучасних умовах розгортання кризових явищ із метою стабілізації господарського комплексу регіонів.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Антошкін В.К. Економічна та національна безпека регіонів / В.К. Антошкін // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2(26). – С. 108–109.
2. Гордієнко Т.М. Проблеми визначення загроз економічній безпеці регіону / Т.М. Гордієнко, В.В. Третяк // Вісник СХУ ім. В. Даля. – 2011. – № 8(162). – Ч. 1. – С. 236–242.
3. Користін О.Є., Барановський О.І. Економічна безпека : [навч. посіб.] / О.Є. Користін, О.І. Барановський [та ін.] ; за ред. О.М. Джужі. – К. : Алерта; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
4. Клебанова Т.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : [монографія] / Т.С. Клебанова, В.С. Пономаренко, Н.Л. Чернова. – Х. : ИНЖЕК, 2004. – 411 с.
5. Коваленко М.А. Управління економічною безпекою регіону: сутність та механізм реалізації : [монографія] / М.А. Коваленко, І.І. Нагорна, Б.В. Сіленков. – К. : ХНТУ, 2006. – 444 с.
6. Лысенко Ю.Г. Спиридонов А.А. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А. А. Спиридонов. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.
7. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / В.М. Геєць [та ін.] ; за ред. В.М. Геєця. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 240 с.
8. Новікова О.Ф., Покотиленко Р.В. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення : [монографія] / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко ; НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 408 с.
9. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность : [учебник для вузов] / Е.А. Олейников. – Москва : Экзамен, 2004. – 768 с.
10. Пугач О.А. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці держави в системі національної безпеки / О.А. Пугач // Економіка і організація управління. – 2014. – № 1(17). – С. 209–217.
11. Свердан М.М. Регіональна економіка та економічна безпека регіону / М.М. Свердан // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Вип. 1. – С. 46–52.
12. Фирюлина Н.В. Экономическая безопасность региона в контексте национальной экономической безопасности Российской Федерации : [монография] / Под ред. к.т.н., доц. Н.В. Фирюлиной. – М. : МГУП, 2003. – 471 с.
13. Ярочкин В.И. Теория безопасности / В.И. Ярочкин, Я.В. Бузанова. – М. : Академический Проект: Фонд «Мир», 2005. – 176 с.
14. Murdoch C. Economic factors as objects of security; Economics, security and vulnerability // F. Trager Economic issues and national security. – Lawrence, 1977. – P. 67–98.

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.32

## Теоретичні основи екологізації суспільного виробництва

Геліч Н.В.

кандидат економічних наук, доцент  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Розглянуто поняття «екологізація суспільного виробництва». Обґрунтовано екологічний, економічний та соціальний ефекти впровадження екологізації суспільного виробництва. Визначено типи економічного механізму екологізації. Встановлено передумови екологізації суспільного виробництва та розроблено шляхи її впровадження. Запропоновано механізм управління екологізацією суспільного виробництва.

**Ключові слова:** екологізація, екологізація суспільного виробництва, економічний механізм екологізації, екологічна культура.

Геліч Н.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рассмотрены понятия «экологизация общественного производства». Обоснованы экологический, экономический и социальный эффекты внедрения экологизации общественного производства. Определены типы экономического механизма экологизации. Установлены предпосылки экологизации общественного производства и разработаны пути ее внедрения. Предложен механизм управления экологизацией общественного производства.

**Ключевые слова:** экологизация, экологизация общественного производства, экономический механизм экологизации, экологическая культура.

Gelich N.V. THEORETICAL BASIS OF ECOLOGICAL SOCIAL PRODUCTION

Definition of "greening social production". Establishing the ecological, economic and social impact greening implementation of social production. The types of economic greening mechanism. Established preconditions greening of social production and to develop ways of its implementation. A greening management mechanism of social production.

**Keywords:** greening, greening of social production, economic mechanism greening, ecological culture.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Зростання суспільних потреб зумовлює необхідність інтенсифікації виробничої діяльності. Використання на практиці господарської діяльності традиційних енерго- та ресурсномістких технологій, застарілої техніки призводить до погіршення екологічного стану природних ресурсів, а надмірне навантаження на екосистему спричиняє деструктивні зміни. Це обумовлює необхідність розроблення й запровадження механізму екологізації суспільного виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розвиток екологізації суспільного виробництва зробили українські вчені: І.К. Бистряков, В.А. Борисова, О.О. Веклич, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Н.В. Зіновчук, І.М. Кобушко, К.Ю. Корчевна, І.В. Мартусенко, Л.Г. Мельник, С.В. Мочерний Є.В. Мішенін,

О.Л. Попова, Т.М. Ратошнюк, І.М. Синякевич, Є.Т. Суханова, А.Я. Сохнич, В.В. Тарасова, А.Г. Тихонов, Г.Г. Філіпчук, О.І. Фурдич та ін.

Серед зарубіжних дослідників великий внесок у розробку теоретичних і практичних основ вирішення екологічних проблем належить У.Дж. Баумоль, Г. Дейлі, М. Коммону, В.Є. Оутсу, Д. Пірсу, Е. Пфайпфферу, А. Рендоллу, Б. Філду, Р. Штайнеру та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розроблення концептуальних положень і практичних рекомендацій щодо екологізації суспільного виробництва. Основним завданням даного дослідження є поглиблення та обґрунтування теоретико-методологічних засад екологізації суспільного виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині надзвичайної ваги загально-



державного значення набуває екологізація суспільного розвитку. У наукових публікаціях проблеми екологізації суспільного розвитку розглядаються в рамках економічної, екологічної, соціальної та духовної сфер як процес, що забезпечує поступ земної цивілізації у напрямку до сталого екологічно збалансованого розвитку [17, с. 58]. І.М. Синякевич визначає екологізацію суспільного розвитку, як «концепцію, що передбачає екологізацію економічної і соціальної політики та оздоровлення духовної сфери за допомогою системи ефективних інструментів з метою забезпечення стійкості екологічних систем і усунення глобальних, національних і регіональних екологічних загроз [18, с. 99].

І.В. Мартусенко та К.Ю. Корчевна вважають, що екологізація суспільного розвитку – це динамічний процес, спрямований на комплексне оздоровлення екологічної, економічної, соціальної та духовної сфер суспільної діяльності. Екологізація суспільного розвитку повинна привести до зменшення антропогенного навантаження на зовнішнє природне середовище та розвиватися під впливом ефективних інструментів екологічної політики. Даний процес є інструментом втілення в життя концепції, яка передбачає пріоритет духовного розвитку над виробництвом матеріальних благ. Сучасна енвайроетнономічна наука робить тільки перші кроки щодо удосконалення методів екологізації економічної діяльності. Основна мета цього процесу – зробити економічну діяльність екологічно безпечною [2].

У науковій літературі існують різні підходи до визначення терміну «екологізація виробництва». Більшість визначень розглядається як сукупність послідовних дій, спрямованих на перетворення методів та способів виробництва, які гармонізовані із законами розвитку навколишнього природного середовища, інший підхід полягає у взаємозв'язку екологізації з інноваційною діяльністю, що спрямована на збереження природної рівноваги і поліпшення якості життя населення.

Л.Г. Мельник вважає що «екологізація виробництва здійснюється через систему організаційних заходів, інноваційних процесів, реструктуризацію виробничої сфери і споживчого попиту, технологічну конверсію, раціоналізацію природокористування, трансформацію природоохоронної діяльності, що реалізуються як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях» [9, с. 216–217].

В.В. Тарасова трактує дане поняття наступним чином: «екологізація – процес послідов-

ного впровадження нової техніки і технології, нових форм організації виробництва, виконання управлінських та інших рішень, які дають змогу підвищити ефективність використання природних ресурсів з одночасним збереженням природного середовища та його поліпшення на різних рівнях» [1, с. 300].

Є.Т. Суханова під екологізацією розуміє «процес упровадження технічних, технологічних, управлінських, економічних і інших рішень, які зможуть забезпечити нормальне поновлення, раціональне використання усіх видів ресурсів, охорону навколишнього природного середовища, а також будуть сприяти нормальній життєдіяльності й працездатності населення, оскільки харчування має найбільш важливе значення серед умов довкілля, які постійно впливають на людський організм» [11, с. 62].

С.В. Мочерний визначає екологізацію як «процес послідовного впровадження нової техніки і технології, нових форм організації виробництва, виконання управлінських та інших рішень, які дають змогу підвищити ефективність використання природних ресурсів з одночасним збереженням природного середовища та його поліпшенням на різних рівнях» [13, с. 179].

І.М. Кобушко обґрунтовує висновок, що одним із пріоритетних напрямків забезпечення екологічно збалансованого розвитку є комплексна екологізація виробництва, яка сприяє реалізації концепції побудови екологоорієнтованого виробництва. Під комплексною екологізацією виробництва він розуміє безперервний процес впровадження нових технічних, технологічних, економічних, управлінських та правових рішень, які в сукупності забезпечують еколого-економічну збалансованість [4, с. 5].

Г.Г. Філіпчук розглядає екологізацію, як «процес неухильного і послідовного впровадження систем технологічних, управлінських, юридичних та інших рішень, організації виробництва, що дозволяють підвищувати ефективність використання природних ресурсів з поліпшенням або хоча б збереженням якості довкілля», а також автор наводить ще одну дефініцію даної категорії, де представляє її як «шляхи удосконалення розроблених і створених нових технологічних процесів, які б якомога повніше забезпечували принцип непорушення екологічної рівноваги» [14].

Розглянувши різні підходи до розкриття терміну «екологізація», на нашу думку, можна сказати, що екологізація суспільного вироб-

ництва – це комплекс заходів, що забезпечує використання методів і способів господарювання, спрямованих на збалансований розвиток екосфери та відтворення навколишнього природного середовища.

Запровадження екологізації суспільного виробництва сприятиме забезпеченню еколого-економічного та соціального ефекту на основі трьох його складових – екологічної, соціальної та економічної.

Соціальний ефект полягає у зростанні благополуччя сільського і міського населення, зниженні рівня захворюваності населення усіх вікових категорій; відбувається розвиток соціальної інфраструктури; підвищується рівень зайнятості через створення нових робочих місць в екологічних виробництвах.

Економічний ефект зводиться до скорочення витрат через застосування енерго- й ресурсозберігаючих технологій та заощадженнях на екологічних штрафах і платежах; «завоювання» та вихід на нові ринки екологічної продукції та технологій; отримання прибутків від реалізації екологічних інновацій та екологобезпечних товарів; формування екологічного іміджу підприємств. Екологічний ефект можна охарактеризувати через поліпшення стану навколишнього природного середовища у результаті впровадження екологобезпечних технологічних та управлінських рішень; раціональне використання природних ресурсів їх збереження та відтворення, включаючи й родючість ґрунтів; зменшення антропогенного навантаження на довкілля [3].

Для розроблення практичних рекомендацій щодо екологізації суспільного виробництва необхідно розглянути економічний механізм екологізації. Проаналізувавши вітчизняну та зарубіжну літературу, можна виділити три основні його типи.

Перший тип – компенсуючий (м'який, пасивний) механізм, ліберальний в екологічному відношенні. Він містить досить поблажливі обмежувальні екологічні норми для галузей та секторів економіки, що не перешкоджають їх розвитку. Даний тип економічного механізму направлений, головним чином, на компенсацію негативних екологічних наслідків, і має незначний вплив на темпи і масштаби економічного зростання. Саме такий тип механізму екологізації притаманний техногенному розвитку. Він спрямований головним чином на боротьбу з негативними екологічними наслідками суспільного виробництва, а не з причинами виникнення екологічних деформацій.

Другий тип – стимулюючий розвиток екологобалансованих та природоохоронних виробництв і видів діяльності. Провідне місце у функціонуванні такого механізму екологізації відіграють ринкові інструменти. Він сприяє збільшенню обсягів виробництва шляхом розроблення і запровадження нових технологій, забезпечує охорону та раціональне використання природних ресурсів. Прикладом такого механізму може слугувати формування сприятливого економічного середовища для розвитку органічного сільського господарства.

Третій тип економічного механізму природокористування можна охарактеризувати як жорсткий. Цей механізм ґрунтується на використанні адміністративних і ринкових інструментів. Відбувається поєднання жорсткої правової, податкової, кредитної політики з одночасним запровадженням екологічних санкцій та відповідальності. У результаті відбувається призупинення природомісткого, ресурсовитратного господарювання та налагоджується раціональне, енергоощадне використання природних ресурсів [3].

Для розроблення концептуальних положень щодо екологізації суспільного виробництва необхідно, насамперед, впровадити на підприємстві екологічну культуру. В своїй діяльності підприємства використовують значну частину природних ресурсів, здійснюють викиди шкідливих речовин, розміщують відходи виробництва, тому для них досить актуальним питанням є відповідність їхніх технологічних процесів екологічно безпечним нормативам.

Отже, передумовою екологізації суспільного виробництва є забезпечення екологічно безпечної діяльності підприємств. Для цього необхідно розробити:

- виважену державну екологічну політику, спрямовану на зменшення негативного впливу суспільного виробництва на навколишнє середовище;

- створити на підприємстві управлінський механізм екологізації суспільного виробництва, що включає в себе: мету, завдання, об'єкт, суб'єкт та інструменти екологізації.

Ефективність екологізації суспільного виробництва можливо забезпечити шляхом поєднання ринкових та державних методів управління, зокрема впровадити економічні стимули та штрафні санкції, адміністративну та кримінальну відповідальність за порушення встановлених законодавством екологічних норм.

Для посилення екологічної спрямованості суспільного виробництва потрібно:

- сформувати, впровадити та реалізувати на підприємстві екологічну культуру;
- періодично проводити моніторинг навколишнього природного середовища та контролювати викиди шкідливих речовин;
- впровадити на виробництво інноваційні ресурсозберігаючі технології;
- використовувати технології переробки та повторного використання відходів виробництва;
- запровадити обов'язкове екологічне страхування.

**Висновки з цього дослідження.** Для ефективної реалізації екологізації суспільного виробництва необхідно розробити та впровадити на підприємстві відповідний механізм управління екологізацією. Серед дієвих захо-

дів слід використовувати концепції «зеленого офісу» та «бережливого виробництва», доцільно впроваджувати екологічну культуру, впроваджувати новітні екологобезпечні та енергоощадні технології, інноваційні розробки. Посиленню екологізації суспільного виробництва сприятиме впровадження на підприємстві сучасних досягнень науки і техніки з одночасним вихованням екологічного мислення у споживачів. Це сприятиме підвищенню рівня екологічної безпеки нашої держави, поліпшенню екологічної ситуації в Україні, розвитку екологічно збалансованого природокористування, підвищенню рівня екологічної свідомості громадян та досягнення безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Тарасова В.В. Екологічна статистика : [підруч.] / В.В. Тарасова. – К. : Центр навч. літер., 2008. – 392 с.
2. Мартусенко І.В. Екологізація економічного розвитку: пріоритетні напрямки та перспективи для України / І.В. Мартусенко, К.Ю. Корчевна. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73275>.
3. Бігдан О.В. Теоретико–методологічні основи економічного механізму екологізації аграрного виробництва / О.В. Бігдан, О.В. Ходаківська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/simpoz2/23.pdf>.
4. Кобушко І.М. Фінансово-економічний механізм екологізації промислового виробництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / І.М. Кобушко – Суми, 2007. – 22 с.
5. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : [підруч.] / Л.Г. Мельник. – [3-тє вид., випр. і допов.] – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 367 с.
6. Суханова Є.Т. Економічні аспекти екологізації розвитку продовольчого комплексу регіону / Є.Т. Суханова. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2002. – 77 с.
7. Економічний енциклопедичний словник : [у 2 т.] / [С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій] ; за ред. С.В. Мочерного. – Л. : Світ, 2005. – 563 с.
8. Філіпчук Г.Г. Словник термінів з питань екології та безпеки життя і діяльності : [навч. посіб.] / Г.Г. Філіпчук. – Чернівці : Зелена Буковина, 2003. – 752 с.
9. Синякевич І.М. Екологізація розвитку: об'єктивна необхідність, методи, пріоритети / І.М. Синякевич // Економіка України. – 2004. – № 1. – С. 57–63.
10. Синякевич І.М. Екологізація розвитку: суть, об'єктивна необхідність, принципи, інструменти, перспективи для України / І.М. Синякевич // Науковий вісник ЛНЛУ. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 98–102.

## Інституційне забезпечення функціонування ринку газу в Україні

Єлисеєва Л.В.

кандидат економічних наук, доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті розглянуто інституційне забезпечення функціонування національного ринку природного газу впродовж 2014–2016 рр. На підставі аналізу положень Коаліційної угоди 2014 р., Стратегії розвитку «Україна – 2020», Закону України «Про ринок природного газу» визначено основні напрями реформування сучасного ринку газу як складової частини економіки природних ресурсів та їх вплив на агентів національної економіки.

**Ключові слова:** природний газ, ринок природного газу, Третій енергетичний пакет, газотранспортна система, рента.

Елисеева Л.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ГАЗА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено институциональное обеспечение функционирования национального рынка природного газа в течение 2014–2016 гг. На основании анализа положений коалиционного соглашения 2014 г., Стратегии развития «Украина – 2020», Закона Украины «О рынке природного газа» определены основные направления реформирования современного рынка газа как составляющей экономики природных ресурсов и их влияние на агентов национальной экономики.

**Ключевые слова:** природный газ, рынок природного газа, Третий энергетический пакет, газотранспортная система, рента.

Yeliseieva L.V. INSTITUTIONAL SUPPORT OF GAS MARKET IN UKRAINE

The article deals with the institutional functioning of the national natural gas market during the 2014-2016 years. There is defined main directions of reform of the market as gas component of the economy of natural resources and their impact on national economic agents.

**Keywords:** natural gas, natural gas market, the Third Energy Package, transportation system, rent.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Видобування, постачання, розподіл та споживання газу – дуже інертна економічна сфера, в якій навіть для незначних змін потрібні роки. Наприклад, від початку геологічних досліджень газового родовища до його промислової розробки в Україні проходить близько п'яти років, а в деяких країнах – десятиліття. Крім того, зміна законодавства є тривалим процесом і передбачає внесення змін у систему підзаконних актів, а тому еволюція ринку природного газу та його інституційного середовища відбувається повільно.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти даної проблеми розглянуто в працях М. Дікаленка, А. Чиж, Є. Мочалова та ін. Проте нині відсутнє системне дослідження трансформації вітчизняного ринку газу загалом та інституційного механізму управління національним ринком природного газу зокрема впродовж останніх років.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – проаналізувати особливості інституційного забезпе-

чення, визначити напрями реформування ринку газу в Україні в 2014–2016 рр. та його вплив на національну економіку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наприкінці 2014 р. спеціалісти Американської торгової палати в Україні підготували документ «Реформи нафтогазового сектора», в якому звернули увагу на нормативне регулювання галузі. Зокрема, вони відмітили, що в 2014 р. НАК «Нафтогаз України» отримала право вибірково відноситися до незалежних постачальників газу внаслідок прийняття КМУ постанов № 596 від 07.11.14 і № 647 від 26.11.14 р. [1, с. 20]. Крім того, на початку липня 2014 р. був прийнятий законопроект «Про особливий період в ТЕК». Спеціалісти Американської торгової палати стверджували, що перераховані нормативні акти порушують європейську практику реагування в кризові ситуації. Зокрема, у Польщі уряд має можливість установлювати пріоритетні категорії споживачів для постачальників у разі кризи, але не має права встановлювати ціну на газ (це трактується як експропріація). Тому було запропоновано змінити вказані

регулятивні акти, замінивши їх новим Законом України «Про ринок газу», проект якого був запропонований Енергетичним співтовариством ще у квітні 2014 р. Окрім того, слід урахувати, що на той час діючий Закон «Про основи функціонування ринку природного газу» не відповідав вимогам Третього енергопакету, який повинен був бути імплементований у 2015 р.

Основні напрями сучасного реформування ринку газу були визначені в Коаліційній угоді, підписаній у 2014 р., та Стратегії розвитку «Україна – 2020».

У Стратегії розвитку «Україна – 2020» реформа енергетики та план енергоефективності належать до одних із найбільш пріоритетних напрямів реформування, а програма енергонезалежності – до однієї з двох першочергових для реалізації. Прогнозувалося, що остання спільно з іншими заходами дасть Україні змогу змінити свою позицію в рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності та зайняти місце в топ-40 (у 2014 р. Україна займала 84-е місце, у 2015 р. – 76-е [2]). Проте в цьому документі часто підміняються поняття «диверсифікація» та «оптимізація». Єдиний показник ефективності, який згадується у «Стратегії», – ліміт частки одного постачальника в загальному обсязі закупівлі певного енергоресурсу: із 60% у 2014 р. до 30% у 2020 р. Державний сектор часто ототожнює боротьбу за енергоефективність із диверсифікацією енергоносіїв [3].

Згідно з умовами Коаліційної угоди 2014 р., уряд взяв на себе зобов'язання «провести структурні реформи в енергетичній галузі, що, серед іншого, передбачали лібералізацію газового ринку, ефективну реорганізацію НАК «Нафтогаз України», перехід на єдині для всіх споживачів принципи ринкового ціноутворення на газ із метою створення стимулів для їх економії, зниження непродуктивних витрат держави і підтримки стійкого економічного розвитку» [4]. Водночас було відзначено першочергову потребу у створенні необхідних умов щодо залучення інвестицій в енергетичну галузь для проведення її структурної модернізації, реконструкції об'єктів інфраструктури та збільшення власного видобутку газу з метою формування конкурентоздатної та ефективної інфраструктури галузі, зменшення залежності від імпорту енергоносіїв та гарантування стабільності постачання енергії споживачам. Було заплановано збільшити використання інноваційних технологій для

скорочення енергоємності ВВП щонайменше на 20% протягом п'яти років.

Серед основних завдань у напрямі реформування національного ринку газу було відзначено таке [5]:

1) реорганізація ринків енергії та імплементація європейського законодавства у сфері енергетики відповідно до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства через проведення комплексної реорганізації НАК «Нафтогаз України» та сертифікації оператора ГТС із метою відокремлення діяльності з видобування, транспортування, зберігання та постачання природного газу та забезпечення прозорого і безперешкодного доступу до газотранспортної інфраструктури (реалізація була запланована на 4 квітня 2015 р.), забезпечення умов для залучення кваліфікованих інвесторів до управління активами ГТС та ПСГ, які передбачатимуть 100% збереження майна в державній власності та залучення іноземних інвестицій для їх комплексної модернізації (3 квітня 2015 р.); забезпечення відокремлення транспортування та розподілу природного газу від інших видів діяльності суб'єктів (1 квітня 2015 р.);

2) поетапна ліквідація перехресного субсидювання та вирівнювання цін на природний газ шляхом установаження цін та тарифів для всіх споживачів, включаючи населення, на економічно обґрунтованому рівні та одночасне здійснення переходу до адресних дотацій соціально вразливим верствам населення (протягом 2015–2017 рр.), уведення мораторію на надання нових пільгових цін та тарифів для окремих галузей промисловості та споживачів електричної енергії та газу на рівні закону, приведення відпускних цін на газ власного видобутку для державних газодобувних компаній до економічно обґрунтованого рівня з покриттям необхідних інвестиційних витрат;

3) забезпечення прозорості енергетичних ринків та підвищення їх ефективності через упровадження стандартів Ініціативи щодо прозорості видобувних галузей (EITI), законодавче закріплення вимог щодо ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності видобувних компаній винятково за міжнародними стандартами, проведення інвентаризації договорів про спільну діяльність у нафтогазовидобувній галузі за участі державних компаній та здійснення комплексного аудиту використання державними та приватними нафтогазовидобувними підприємствами виданих спеціальних дозволів на

користування надрами з метою анулювання тих спецдозволів, за якими не виконуються повною мірою зобов'язання в частині виконання програми робіт (1–2 квітня 2015 р.), продаж відкликаних спецдозволів на відкритих аукціонах; законодавче відкриття структури тарифів на природний газ, електроенергію, теплову енергію, їх транспортування;

4) приведення податкового навантаження на нафтогазовидобувну галузь у відповідність до кращої світової практики, а саме: встановлення рівної для підприємств усіх форм власності плати за користування надрами під час видобутку газу на економічно обґрунтованому рівні, який забезпечить рентабельність діяльності галузі, гарантування стабільності та незмінності фіскального режиму для галузі видобування вуглеводнів задля залучення значних довгострокових іноземних інвестицій згідно з Податковим кодексом України, впровадження диференційної системи ставок плати за користування надрами для створення сприятливих умов видобутку вуглеводнів на виснажених родовищах, низькодебітних свердловинах і родовищах зі складними умовами розробки (на глибинах від 3 000 до 5 000 м), що дасть змогу розробляти комерційно непривабливі за існуючих умов поклади (4 квітня 2014 р.).

Лише частину зобов'язань, визначених у Коаліційній угоді 2014 р., КМУ виконав через прийняття рамкового Закону «Про ринок природного газу» та прийняття закону про початок реформування НАК «Нафтогаз України».

Зазначимо, що на сучасному етапі загальні правові основи функціонування ринку природного газу визначаються Конституцією України, Кодексом України про надра, законами України «Про трубопровідний транспорт», «Про природні монополії», «Про нафту і газ», «Про енергозбереження», «Про угоди про розподіл продукції», «Про захист економічної конкуренції», «Про газ (метан) вугільних родовищ», «Про охорону навколишнього природного середовища», міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, та іншими чинними законодавчими актами [5].

До 2015 р. основним документом, який регулював функціонування ринку газу в Україні, був Закон України «Про основи функціонування ринку природного газу» від 08.07.2010. Проте умови цього закону не відповідали вимогам Третього енергетичного пакету, який повинен був бути імplementований у 2015 р.

Із метою приведення функціонування ринку природного газу України у відповідність до зобов'язань України в рамках Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, зокрема до вимог Директиви 2009/73/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу стосовно спільних правил для внутрішнього ринку природного газу та Регламенту 715/2009 Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу про умови доступу до мереж передачі природного газу, було прийнято новий Закон «Про ринок природного газу» від 09.04.15 № 329, який ураховує європейські директиви відносно функціонування внутрішнього ринку газу. Документ був опублікований 7 травня 2015 р., а в силу вступив з 1 жовтня 2015 р. Таким чином, Україна виконала вимоги Третього енергетичного пакету. У цілому новий Закон можна назвати «антимонопольним». Він передбачає повний розподіл функцій на ринку газу і механізми недопущення впливу компаній, що займаються видобутком та постачанням, на операторів газотранспортної системи. Зокрема, це відкриває перспективи для залучення інвесторів в українську ГТС [6, с. 9].

Закон України «Про ринок природного газу» розроблявся з літа 2014 р. спільно з Міненерговугілля представниками ЄС, бізнесу та громадськості. Документ передбачає розподіл газових монополій за видами діяльності: одні суб'єкти повинні займатися видобуванням, інші – транспортуванням, треті – продажем газу. Однак заступник голови Комітету ВР із питань ТЕК, ядерної політики і ядерної безпеки І. Насалик вважає, що монополія зруйнована не буде. На його думку, навіть якщо розмежувати функції, НАК «Нафтогаз України» залишається єдиним постачальником газу населенню, оскільки інших наразі немає. Такої ж думки притримується і В. Землянський, директор енергетичних програм Центру світової економіки і міжнародних відносин НАН України. На його думку, у Законі закладена основа для демонаполізації, проте не самі механізми.

Водночас допуск іноземних компаній до ГТС – певний «барометр» інвестиційної привабливості нашої країни. Від того, як на практиці буде реалізована реформа ГТС, багато в чому залежить майбутнє газової індустрії України. Такої ж думки притримується радник компанії Burisma Holdings (за даними Міненерговугілля, у 2013–2014 рр. вона була другою за величиною незалежною газодобувною

компанією в Україні). Ключовими принципами повинні стати прозорість і неупереджене ставлення до вибору партнерів. Важливо не лише залучити іноземців, але й створити умови для їх ефективної роботи тут. За прозорим конкурсом під час відбору партнерів повинен слідувати прихід іноземних компаній у газодобувну галузь України.

Експерти вважають, що якість реалізації положень Закону буде залежати від прийнятих підзаконних актів. Наразі закон має більше декларативний характер, це рамковий документ. Його необхідно наповнювати підзаконними актами, які встановлять реальний розподіл добування, зберігання, транспортування і реалізації природного газу. Одна група експертів вважає, що в перспективі закон про ринок газу передбачає можливість видобувним компаніям розширити коло споживачів, спрощує доступ до інфраструктури. На думку Р. Сторожева, президента Асоціації «Надрокористувачі України», Закон зруйнує теперішню монопольну структуру газового ринку України, і частка вільного ринку протягом кількох наступних років може збільшитися на 16–16,7 млрд м<sup>3</sup> на рік, за які зможуть конкурувати приватні газодобувні компанії. Інші притримуються думки, що це спосіб руйнування добувної галузі [7, с. 25].

Вагоме значення для ринку газу має поправка № 213, внесена на етапі доопрацювання законопроекту у Верховній Раді. Вона вводить заборону на безкоштовну передачу в користування приватним структурам газорозподільчих систем (ГРС), що знаходяться в державній власності. Фактично мова йде про облгази, що експлуатують державну трубу. У такий спосіб тепер вони змушені платити за користування ГРС. На думку автора поправки, це приведе до фінансових утрат приватних структур, що володіють облгазами, і збільшить надходження в державний бюджет. Окрім того, згідно із Законом, ГРС, які належать державі, більше не будуть знаходитися в користуванні оператора на правах господарського ведення. ГТС, відповідно до Закону, залишається у власності держави, а управління нею передається компаніям-партнерам, яких будуть вибирати на конкурсній основі. Обов'язкові умови для кандидатів – досвід управління в ЄС чи США і розкриття структури власності для з'ясування реального власника компанії. Крім того, продавці газу кінцевим споживачам прирівнюються в правах на отримання доступу до газотранспортних і газорозподільчих систем, газових

сховищ. Операторам ГТС забороняється допускати дискримінацію стосовно таких постачальників газу. А споживачам гарантується право вибору постачальника, що повинно скласти на ринку конкуренцію. Фактично цим законом зруйнована монополія облгазів на користування газорозподільними мережами.

Проте найголовніше з точки зору ресурсного наповнення внутрішнього ринку газу полягає в тому, що Закон України «Про ринок природного газу» передбачає вільне ціноутворення. За КМУ залишене лише право часткового регулювання цін для окремих суб'єктів ринку. Експерти вважають, що прийнятий Закон про ринок природного газу повинен ліквідувати монопольне становище державного постачальника разом з адміністративно встановленою ціною на природний газ для певних категорій споживачів. Таким чином, визначені Законом принципи свободи договору і вибору постачальника, вільного ціноутворення будуть сприяти збільшенню частки вільного ринку.

Як результат, уже з 1 листопада 2015 р. вступили в силу нові ціни реалізації природного газу з ресурсів НАК «Нафтогаз України» для промислових споживачів. Уперше у своїй практиці постачальник самостійно встановив ціни, керуючись ринковою ситуацією і користуючись правом, наданим йому Законом «Про ринок природного газу». Відміна граничної ціни, яка раніше встановлювалася регулятором – НКРЕКП, дала НАК змогу запропонувати ринку пакет із 13 продуктів для різних за обсягом споживання газу, умов оплати та наявних заборгованостей перед нею. При цьому такі розцінки виявилися на 2–13% нижчі, ніж ті, за якими компанія була зобов'язана продавати свій газ.

Дерегуляцію ринку газу керівництво більшості промислових підприємств сприйняло з ентузіазмом. Генеральний директор ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» П. Калон стверджує, що компанія готова купувати газ у НАК «Нафтогаз України», якщо будуть запропоновані вигідні умови. ПАТ «Запоріжсталь» подовжив контракти з НАК за новою ціною. Наприклад, у жовтні 2015 р. постачання газу на «Запоріжсталь» здійснювали НАК як «гарантований» постачальник та «Метінвест-Шіпінг» як постачальник незалежного від регульованого тарифу у співвідношенні 50:50. Жовтнева ціна газу НАК була встановлена на рівні 6,6 тис. грн. за 1 тис м<sup>3</sup> (без урахування транспортування та ПДВ), а ціна

від незалежного постачальника – на 12,4% нижче [8].

У НАК відмітили, що зараз ринок знайомиться з їх новою ціновою пропозицією. Частина покупців пропозицію вже прийняла. За словами першого заступника керівника правління НАК «Нафтогаз України», з'явилася низка клієнтів, які багато років не працювали з НАК, оскільки змогли знайти на ринку газ за більш привабливими цінами, а також клієнти, які раніше диверсифікували свій портфель закупівлі газу, формуючи його за рахунок різних постачальників. За його словами, інтерес проявляють підприємства різного масштабу, що представляють металургійну, хімічну і харчову галузі. У НАК очікують на подвоєння своєї частки у нерегульованому секторі ринку природного газу. У 2015 р. така частка становила 15% у літній та 20% у зимовий періоди. Серед своїх переваг керівництво НАК «Нафтогаз України» називає гнучку систему ціноутворення і наявність значних обсягів газу. За оцінками незалежних операторів, листопадні пропозиції НАК «Нафтогаз України» вже обвалили ринок. Приватні трейдери вимушено почали знижувати ціни на паливо для своїх клієнтів приблизно на 15%, тоді як традиційно з початком холодів, коли збільшувався попит, приватні компанії піднімали рівень цін.

Переглядати та коректувати ціни на газ НАК «Нафтогаз України» планує щомісяця, і залежати вони будуть від імпорتنих газових котирувань і курсової стабільності національної валюти. На думку керівництва НАК, якщо Національний банк зможе втримати курс гривні, коливання цін на газ «Нафтогаз України» буде незначним [9].

Окрім зазначених законів, особливе значення для ринку газу має державне регулювання рентних платежів. У липні 2014 р. парламент прийняв рішення про підвищення розміру ренти на добування природного газу з 28% до 55% для свердловин глибиною до 5 тис. м і з 15% до 28% – для більш глибоких свердловин. Початково ставки були підвищені на півроку, але 28 січня 2014 р. Верховна Рада прийняла Закон № 71, і цей розмір ренти став постійним. За твердженням О. Домбровського, заступника голови Комітету Верховної Ради з питань ТЕК, ядерної політики і ядерної безпеки, приблизно 70% розвіданих запасів газу в Україні залягають на глибині понад 3 тис. м і вартість буріння перевищує 10 млн. грн. Після підвищення ренти загальне податкове навантаження

на компанії зросло до 80%, з яких на ренту припадає 55% вартості продукції. Внаслідок цього буріння свердловин глибиною понад 3 тис. м стало економічно необґрунтованим (в європейських країнах рента не перевищує 20%). На думку окремих експертів, це може закрити доступ до світового ринку. Крім того, різке підвищення ставок ренти за надра привело до того, що для міжнародних інвесторів клімат у країні погіршився. Металурги стверджують, що українська ставка на надра – найвища у світі. Це підтверджують дослідження міжнародної аудиторської компанії PwC.

У середині липня 2015 р. уряд подав у Верховну Раду законопроект № 2352а, в якому передбачено, що для діючих інвестпроектів із 1 жовтня 2015 р. ставка ренти знижується з 55% до 29% (свердловини глибиною до 5 тис. м). При цьому для таких проектів ставка податку на прибуток зберігається незмінною – 18%. Для інвестпроектів, реалізація яких розпочнеться 1 січня 2016 р., передбачене впровадження європейської рентної шкали – 20% і 10% залежно від глибини розробки. За твердженням заступника міністра фінансів, уряд розраховує на нових інвесторів, що дасть змогу збільшити власний видобуток і допоможе скоротити обсяг імпорту на 6–8 млрд. м<sup>3</sup> протягом наступних п'яти років. Підвищення ставок рентної плати за користування надрами для добування газу з 20% до 70% спричинило подорожчання газу для споживача. В Україні 238 родовищ, із них 200 – маленькі та дуже маленькі і вкладати туди гроші – справа ризикована. Крім того, політика щодо облгазів теж спричинить підвищення рівня ціни для населення та промисловості [10].

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, Закон «Про ринок природного газу» від 09.04.2015 № 329 експерти оцінили позитивно і стверджують, що загалом він відповідає європейським директивам відносно функціонування внутрішнього ринку газу. Зокрема, Закон передбачає повний розподіл функцій на ринку газу, вводить механізми недопущення впливу добувачів та постачальників газу на операторів газотранспортної системи, а саме головне – запроваджує вільне ціноутворення. Проте, як показує реакція експертів, Україна знаходиться лише на початку довгого шляху лібералізації газового ринку: навіть європейським країнам було потрібно біля п'яти років для повного запровадження Третього енергопакету.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Дикаленко М. Снижение ставок ренты за пользование недрами может вернуть газодобывающие компании в зону рентабельности / М. Дикаленко, Е. Захаров // Бизнес. – 2015. – № 25–26. – С. 21–23.
2. Global Competitiveness Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR\\_Rankings\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2014-15.pdf).
3. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/5/2015>.
4. Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>.
5. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Чиж А. Новый закон о рынке природного газа создает предпосылки для монополизации сектора / А. Чиж, П. Корней // Бизнес. – 2015. – № 16–17. – С. 7–9.
7. Дикаленко М. Газовые грезы / М. Дикаленко, Е. Захаров // Бизнес. – 2015. – № 3. – С. 23–26.
8. Дикаленко М. Гранды и гранты / М. Дикаленко, Е. Захаров // Бизнес. – 2015. – № 41. – С. 24–26.
9. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf?Open>.
10. Мочалов Е. Кто кому режисер (о рынке газа) / Е. Мочалов // Бизнес. – 2015. – № 44. – С. 50–53.

## Аналіз ефективності управління земельними ресурсами

Ясінецька І.А.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри інформаційних технологій  
Подільського державного аграрно-технічного університету

У статті обґрунтовано теоретико-методичні підходи аналізу ефективності управління земельними ресурсами. Цей підхід передбачає використання інтегрального показника, який враховує систему еколого-економічних параметрів, що дають змогу органам державної та місцевої влади, а також суб'єктам господарювання приймати адекватні управлінські рішення й забезпечувати збалансоване землекористування.

**Ключові слова:** раціональне управління земельними ресурсами, земельні ресурси, правова база, законодавство, кадастр, оцінка землі, особливості управління, інтегральний показник.

Ясинецкая И.А. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

В статье обоснованы теоретико-методические подходы анализа эффективности управления земельными ресурсами. Этот подход предусматривает использование интегрального показателя, который учитывает систему эколого-экономических параметров, позволяющих органам государственной и местной власти, а также субъектам хозяйствования принимать адекватные управленческие решения и обеспечивать сбалансированное землепользование.

**Ключевые слова:** рациональное управление земельными ресурсами, земельные ресурсы, правовая база, законодательство, кадастр, оценка земли, особенности управления, интегральный показатель.

Yasinetska I.A. ANALYSIS OF EFFICACY OF LAND MANAGEMENT

In the article the theoretical and methodological approaches to the analysis of land management. This approach involves the use of an integral index, which takes into account the system of environmental and economic parameters to enable bodies of state and local authorities, as well as business entities to take adequate management decisions and ensure a balanced land use.

**Keywords:** sustainable management of land resources, land resources, legal framework, legislation, cadaster, land valuation, management features, integral indicator.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективність управління на будь-якому рівні в кінцевому підсумку виявляється в досягненнях виробничо-господарської та фінансової діяльності об'єктів управління щодо затрачених ресурсів з урахуванням якості продукції та послуг. Тому її рекомендується визначати шляхом порівняння відповідних критеріїв, показників і нормативів ефективності до початку і після реалізації заходів, пов'язаних зі зміною форм і вдосконаленням методів управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у вирішення проблеми ефективності управління земельними ресурсами та нормативно-правового забезпечення цього процесу зробили зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як А.М. Третяк, Г.Е. Бистров, Д.С. Добряк, С.І. Дем'яненко, О.В. Кірейцева та інші.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даного дослідження є оцінювання та аналіз ефективності управління земельними ресурсами в сільському госпо-

дарстві та визначення на цій основі пріоритетних напрямів ефективного землекористування в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зважаючи на те, що земельні ресурси є природним об'єктом, а також об'єктом земельних відносин, ефективність управління землями сільськогосподарського призначення пропонуємо поділити на екологічну та економічну. Екологічна ефективність характеризує створені завдяки управлінню умови збереження земельних ресурсів та інших елементів навколишнього природного середовища та їх поліпшення, відтворення родючості ґрунтів, запобігання процесам деградації земель, водної ерозії, дефляції, погіршення культуртехнічного і меліоративного стану та припинення цих і інших негативних явищ. Економічна ефективність враховує результативність заходів з управління землями сільськогосподарського призначення у вартісному вираженні [7]. Її можна виразити як відношення вартісної оцінки результатів до вартісної оцінки витрат

ресурсів за весь період здійснення заходів з урахуванням чинника часу. Цей процес повинен забезпечуватися обов'язковим виконанням екологічних і соціальних вимог, які також оцінюються як супутній економічний ефект чи витрати. До економічної ефективності варто віднести й соціально-економічні параметри, що проявляються у досягненні визначених показників, встановлених цілями управління земельними ресурсами, і відображають поліпшення якості життя та охорони здоров'я сільського населення, а також характеризують підвищення рівня сталого розвитку сільських територій, рівень продовольчої безпеки, інноваційної активності, соціальної справедливості під час перерозподілу земель.

В умовах загострення екологічної ситуації еколого-економічну ефективність управління земельними ресурсами потрібно розглядати в аспекті їх раціонального використання та збереження природного стану. Це актуалізує проблеми підвищення ефективності використання земельних ресурсів з урахуванням їхнього якісного стану, ініціює розробку теоретичних і практичних основ раціонального використання земель.

Економічна ефективність використання землі у вузькому сенсі – це порівняння отриманих результатів з площею або вартістю землі. У широкому сенсі ефективність використання землі проявляється не тільки в збільшенні результатів сільськогосподарського виробництва, а й у зниженні витрат, підвищенні родючості ґрунту, якості продукції, а також дотриманні екологічних умов виробництва.

З розвитком нових форм господарювання і методів організації території на перший план висувуються питання встановлення критеріїв визначення ступеня раціональності використання земельних ресурсів з урахуванням екологічних вимог [6]. У теорії ефективності розрізняють поняття «критерії» і «показники». Критерії ефективності характеризують її якісний бік, відповідність результату діяльності тим цілям, які визначають цю діяльність. Кількісний вираз ступеня цієї відповідності проявляється в показниках ефективності. Такими показниками можуть виступати віддача кожного гектара, зниження витрат на виробництво продукції, а також показники доходу та підвищення родючості ґрунтів.

З огляду на суспільний інтерес, критерій ефективності використання землі полягає в задоволенні потреб населення в сільськогосподарській продукції через вітчизняне виробництво. Щодо економічних інтересів

виробників, критерій ефективності полягає в отриманні максимуму прибутку на одиницю вкладеного капіталу, а економічних інтересів споживачів – у поліпшенні якості та зниженні цін на продукцію.

Нині в науці сформувалася думка, згідно з якою не можна обмежуватися критеріями тільки економічної ефективності. Це особливо актуально для сільського господарства, що є складною еколого-економічною системою, в якій тісно переплітаються економічні, екологічні, соціальні та біологічні процеси. Тобто важливими критеріями ефективності раціонального сільськогосподарського землекористування є також забезпечення комплексного використання ґрунтових, агрокліматичних, геоботанічних та інших природних чинників (властивостей землі) у відтворювальному процесі з найбільшою віддачею.

Пріоритетність того чи іншого критерію ефективності залежить від конкретних умов господарювання, рівня розвитку продуктивних сил. Застосування критеріїв еколого-економічної ефективності дає можливість надати оцінюванню форм землекористування комплексного змісту (рис. 1). Ці критерії створюють обмеження для методів отримання прибутку або доходу від користування землею як природним ресурсом, а також надають змогу сформувати систему раціонального і одночасно збалансованого землекористування.

Аналіз матеріалів та літератури [3; 4; 7] дає змогу зробити такий висновок: нестійкість вибору критеріїв ефективності використання землі спричинено змішуванням факторіальних і результативних показників. Факторіальні показники, що відображають зміни в структурі земельних угідь і капітальних вкладень, надають можливість оцінити ступінь раціональності та інтенсивності використання земельного фонду, а також розробити комплекс заходів зі збільшення обсягів сільськогосподарської продукції.

Однак, на нашу думку, для оцінювання ефективності використання земельних ресурсів доцільніше використовувати результативні показники, до складу яких повинні входити: натуральні показники, що характеризують вихід продукції на одиницю земельної площі, а також приріст продукції за певний період на одиницю площі; економічні показники – вартість валової продукції з 1 га землі, на 1 грн основних фондів, собівартість 1 ц продукції, вихід валового і чистого доходу на 1 га сільськогосподарських угідь тощо; якість земельних ресурсів, агроекологічні показники. Слід

наголосити, що між факторіальними і результативними показниками існує взаємозалежність. Крім того, показники раціональності та ефективності використання землі не є тотожними поняттями, оскільки перші істотно впливають на ефективність використання землі.

Загалом, обґрунтовуючи критерії еколого-економічного оцінювання антропогенного впливу, необхідно зважати на базисні положення взаємодії економічної та екологічної підсистем, які визначають інтереси суспільства й інтереси суб'єкта господарювання [4]. Критерії для оцінювання взаємодії економічної та екологічної підсистем мають відображати найповнішу сукупність взаємодій, що втілює економічні й екологічні цілі.

Розглянувши різні методики [2–5] розрахунку ефективності сільськогосподарського землекористування, сформовано комплекс еколого-економічних показників, що застосовуються для оцінювання ефективності використання та управління земельними

ресурсами. Попереднє прийняття рішень формування їх альтернативних варіантів повинне також враховувати принцип комплексності. Для цього до кожного з розглянутих варіантів мають входити організаційно-територіальні, виробничо-технічні, структурні, інвестиційні тощо рішення; групи заходів, що широко застосовуються для підвищення ефективності використання земель в процесі сільськогосподарського виробництва.

Реалізація запропонованого методичного підходу складається з трьох етапів. Перший етап характеризується збором необхідної для оцінювання інформації. Спочатку проводиться кластеризація за територіальною ознакою (регіони, райони, зони тощо). З метою порівняння різних за структурою сільськогосподарських угідь необхідно перевести сінокоси і пасовища в умовні орні землі. Для порівняння натуральної продуктивності земельних угідь врожайність сільськогосподарських культур переводиться в зернові одиниці. Для форму-

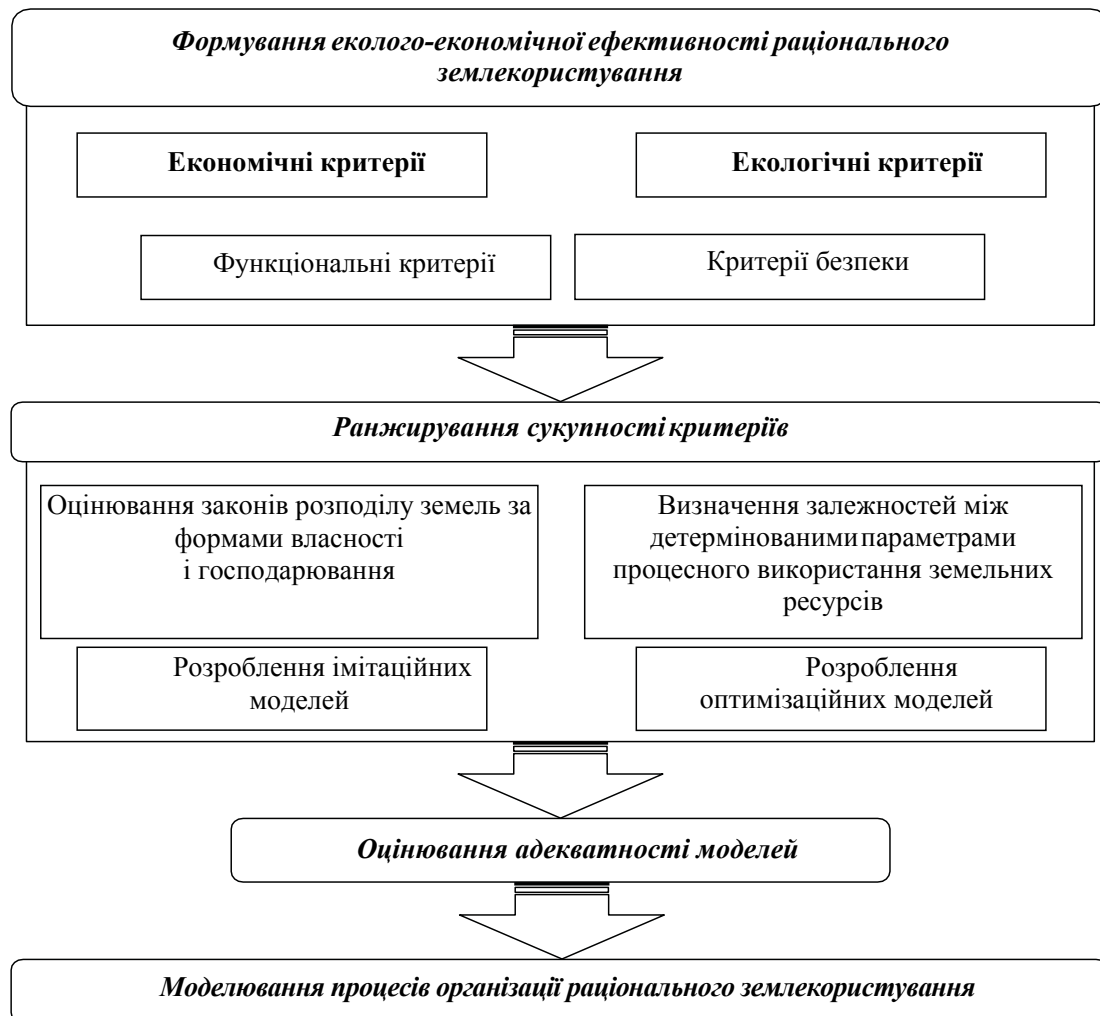


Рис. 1. Формування критеріїв еколого-економічної ефективності збалансованого землекористування в сільському господарстві

вання основних показників, необхідних для реалізації запропонованого нами методичного підходу, використовується інформація за трирічний період з метою мінімізації впливу природних чинників та ринкової кон'юнктури.

На другому етапі розраховуються запропоновані нами показники ефективності. Матриця за абсолютними показниками ефективності використання земель формується за результатами розрахунку оціночних критеріїв за групами економічних та екологічних параметрів відповідно до кожного з розглянутих альтернативних варіантів. Слід зауважити про відсутність обмеження як у частині кількості розглянутих альтернатив, так і за кількістю задіяних оціночних критеріїв. Рішення отриманої матриці передбачає усунення відмінності розмірностей наведених параметрів, тобто переведення їх у безрозмірну форму.

У сучасних умовах сільськогосподарського виробництва для ефективного оцінювання управління землями сільськогосподарського призначення виникла необхідність в інтегральному показнику, який зможе відображати ефективність використання землі як в аспекті реалізації ґрунтового потенціалу, так і її ринкової вартості. З огляду на це, для оцінювання ефективності управління сільськогосподарськими угіддями запропоновано інтегральний показник.

Інтегральний показник ефективності управління сільськогосподарськими угіддями і показники екологічної та економічної ефективності, що є його складовими елементами, дають змогу повною мірою відобразити еколого-економічну ефективність управління земельними ресурсами.

**Висновки з цього дослідження.** Розглянувши різні методики розрахунку ефективності сільськогосподарського землекористування, сформовано комплекс еколого-економічних показників, що застосовуються для оцінювання ефективності використання земельних ресурсів в сільському господарстві та їх управління. Основу інтегральної оцінки становить інтегральний показник, що враховує систему еколого-економічних параметрів. Це дає змогу органам державної та місцевої влади, суб'єктам господарювання приймати належні управлінські рішення й забезпечувати збалансоване землекористування. Загалом, апробація запропонованого нами інтегрального показника ефективності управління земельними ресурсами в сільському господарстві свідчить про актуальність їх використання на практиці, оскільки дає можливість державним органам влади, а також суб'єктам господарювання та інвесторам приймати адекватні управлінські рішення і підвищувати ефективність використання землі сільськогосподарськими товаровиробниками.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Богатирчук-Кривко С.К. Формування критеріїв еколого-економічної ефективності раціонального землекористування в сільському господарстві / С.К. Богатирчук-Кривко // Екологічна безпека та збалансоване природокористування в агропромисловому виробництві: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 1–3 липня, 2014 р.). – К.: ДІА, 2014. – С. 15–18.
2. Головин А.А. Оценка эффективности управления земельными ресурсами Центрально-Чернозёмного региона / А.А. Головин, И.И. Курасова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – № 5. – С. 20–24.
3. Овчинникова Н.Г. Разработка социо-эколого-экономического механизма совершенствования методов использования земельных ресурсов: [монография] / Н.Г. Овчинникова. – М.: Вузовская книга, 2011. – 175 с.
4. Стадник А.П. Формування критеріїв та показників для еколого-економічного оцінювання сільськогосподарського землекористування / А.П. Стадник, В.В. Лукіша // Агроекологічний журнал. – 2011. – № 3. – С. 5–12.
5. Третяк Н.А. Підходи до оцінки ефективності управління земельними ресурсами та землекористуванням / Н.А. Третяк // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2013. – № 1–2. – С. 136–146.
6. Шкуратов О.І. Оцінка земель в процесі організації екологічно орієнтованого сільськогосподарського виробництва / О.І. Шкуратов // АгроСвіт. – 2013. – № 24. – С. 13–17.
7. Юхновський І.Р. Землекористування в Україні: ефективність управління / І.Р. Юхновський, А.М. Третяк // Вісник аграрної науки: – 2005. – № 7. – С. 5–10.

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.59

### Аналіз та класифікація факторів впливу на рівень життя населення

**Башинський Т.В.**

здобувач кафедри міжнародних економічних відносин  
Хмельницького національного університету

В статті досліджуються основні фактори впливу на рівень життя населення. Огляд наукових статей інших науковців та їх пропозиції щодо класифікації цих факторів за різними ознаками дозволяє провести критичний аналіз існуючих підходів до класифікації. На основі отриманих результатів пропонуються рекомендації щодо покращення цих класифікацій з урахуванням актуальних практичних проблем.

**Ключові слова:** рівень життя населення, якість життя, соціальна політика, фактори, Україна.

Башинский Т.В. АНАЛИЗ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье исследуются основные факторы, влияющие на уровень жизни населения. Обзор научных статей других ученых и их предложений касательно классификации этих факторов по различным классификационным признакам позволяет провести критический анализ существующих подходов к классификации. На основе полученных результатов предлагаются рекомендации по улучшению этих классификаций с учетом актуальных практических проблем.

**Ключевые слова:** уровень жизни населения, качество жизни, социальная политика, факторы, Украина.

Bashynskiy T.V. ANALYSIS AND CLASSIFICATION OF FACTORS AFFECTING THE STANDARD OF LIVING OF THE POPULATION

The article examines the main factors affecting the standard of living of the population. A review of studies of other scientists and their proposals concerning the classification of these factors using different classification characteristics allows conducting critical analysis of existing approaches to classification. On the basis of these results the author formulates recommendations for improving the existing classifications, taking into account current practical problems.

**Keywords:** standard of living, quality of life, social policy, factors, Ukraine.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Обговорення рівня життя населення країни та окремих регіонів постійно є актуальним питанням будь-яких політичних дебатів. Кожне політичне рішення розглядається через призму його впливу на життя пересічного громадянина. Тому і для науковців тема соціально-економічного розвитку та забезпечення достойного рівня життя людини буде завжди актуальною.

Перелік напрямів, за якими здійснюється оцінка рівня життя населення, а також різноманітність показників, які при цьому використовуються, свідчить не тільки про складність самого поняття, але й про те, що на рівень життя населення впливає багато різних чинників. Вивчення цих чинників важливе для того, щоб в подальшому свідомо ними управляти. Саме такий підхід дозволяє досягти бажаних

соціально-економічних показників в окремих регіонах та в країні в цілому. Водночас, через зміни зовнішнього середовища, появу нових статистичних даних, зміну домінуючих в суспільстві цінностей залишається необхідність у подальших теоретичних і практичних дослідженнях факторів впливу на рівень життя населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Огляд наукової літератури показав, що питання дослідження факторів впливу на рівень життя населення у той чи інший період часу цікавить багатьох науковців. Таким дослідженням присвячені праці вітчизняних науковців О.Д. Гордей, А.С. Мадрикіної, Н.В. Парфенової, Л.М. Черенько [1–4]. Робота Н.В. Філіпчук та І.М. Буднікевич [5] присвячена вивченню факторів, що формують рівень життя міського населення, тоді як М.С. Татаревська розгля-

дає проблеми рівня життя в сільській місцевості [6]. Крім цього, обговорення факторів впливу на рівень життя населення зустрічається і в працях, присвячених проблемам оцінки [7; 8].

Водночас огляд літератури дозволив визначити й існуючі проблеми в дослідженнях за цим напрямом. Так, фактори впливу на рівень життя населення доволі часто плутають з показниками, за допомогою яких проводиться оцінка рівня життя населення. Дійсно, фактори вимірюються за допомогою показників, але показники рівня життя населення не обов'язково відображають усі фактори впливу. Крім цього, багато дослідників вивчають лише один фактор, тоді як проблема класифікації сукупності факторів залишається не до кінця вирішеною.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Приймаючи до уваги досягнуті результати досліджень факторів впливу на рівень життя населення, вважаємо за необхідне продовжити роботу в цьому напрямку. Ця необхідність виникає, з одного боку, через важливість самого питання, а з іншого – через існуючі прогалини в літературі на цю тему. Тому метою статті є проведення аналізу факторів, що впливають на рівень життя населення; існуючих класифікацій цих факторів; формування рекомендацій щодо вдосконалення існуючих класифікацій факторів, що впливають на рівень життя населення країни чи регіону.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Більшість науковців при обговоренні поняття «рівень життя населення» обирають підхід, відповідно до якого рівень життя (або інше споріднене поняття) розглядається як сукупність різних компонентів. Так, наприклад, Державною службою статистики України пропонується вимірювати подібний показник регіонального людського розвитку, який враховує шість аспектів: «Відтворення населення», «Соціальне становище», «Комфортне життя», «Добробут», «Гідна праця» та «Освіта». У підходах інших організацій та науковців також влючені ці та інші компоненти [7] і ця різноманітність компонентів або напрямів оцінюється за допомогою не менш різноманітного переліку показників.

Така багатогранність поняття рівня життя населення створює додаткові труднощі при розробці деталізованої класифікації факторів впливу на рівень життя населення. Крім цього, з часом можуть з'являтися нові визначальні чинники або змінюватися значення чинників в

сукупному ефекті. Тим не менш, як зазначалося вище, окремі науковці вже зробили певні спроби систематизувати ці фактори.

При подальшій роботі над аналізом існуючих класифікацій факторів впливу на рівень життя населення та їх вдосконаленням пропонуємо користуватися принципами проведення класифікації, запропонованими Е.М. Коротковим [9]:

1. Принцип єдності критерію.
2. Принцип зіставності поділу явищ та понять.
3. Принцип альтернативності або взаємовиключення груп, що виділяються дослідником.
4. Принцип багатоступінчатості класифікації.
5. Принцип повноти класифікації для кожного рівня.

Насамперед, розглянемо одну з найпоширеніших класифікацій. Більшість науковців поділяють фактори на такі загальні групи, як суспільно-політичні, соціальні, фінансово-економічні, інтелектуально-культурні та природно-кліматичні фактори. Така класифікація дозволяє визначити сферу походження того чи іншого чинника і вибрати способи врахування певної групи факторів при розробці стратегій, планів та програм соціального розвитку країни чи окремих регіонів. Так, суспільно-політичні фактори об'єднують групу факторів, які пов'язані з характером суспільного устрою, рівнем розвитку інституту права, співвідношення різних гілок влади тощо. Сьогодні політична ситуація в Україні як ніколи свідчить про важливість врахування факторів, пов'язаних із політичною системою в країні та прийнятими політичними традиціями і практикою розв'язання проблем політичного характеру.

Серед економічних факторів варто виділити зростання або зменшення національного доходу, що впливає на всі сфери суспільного життя. Також до економічних факторів можна віднести рівень інфляції в країні, рівень розвитку продуктивних сил в регіоні тощо. Інтелектуально-культурні фактори включають і рівень освіти населення, звичаї, традиції та релігію, усталені в суспільстві норми поведінки.

Не дивлячись на фаєливість такої класифікації, вона є досить узагальненою, що ускладнює підбір найбільш ефективних способів управління цими факторами. Крім цього, не зрозумілим є те, в яку групу відносять фактори, пов'язані зі здоров'ям населення. Тому необхідною є подальша розробка класифікації факторів впливу на рівень життя населення за іншими класифікаційними ознаками.

Н.А. Горелов поділяє фактори на фактори внутрішнього та зовнішнього впливу [10]. До факторів зовнішнього впливу науковець відносить економіко-географічне положення; природно-кліматичні умови; природно-ресурсний потенціал; демографічний потенціал і структуру населення; структуру і спеціалізацію господарства; фінансове забезпечення; тип (рівень) соціально-економічного розвитку регіону. До внутрішніх факторів науковець відносить доходи населення; споживання і видатки населення; грошові заощадження, майно і житло; співвідношення рівня доходів і вартості життя; соціальну диференціацію населення; малозабезпечені верстви населення; характеристику стану галузей соціальної сфери. Н.В. Парфенова [3] слушно зазначила, що така класифікація не є повною. Крім цього, варто зауважити, що як класифікаційна ознака, так і виділені в окремі групи фактори потребують додаткового роз'яснення, оскільки залишається незрозумілим, як саме науковець розподіляє фактори і яку практичну ціль ставить за основу.

У свою чергу, Н.В. Парфенова запропонувала свій варіант, який включає такі класифікаційні ознаки [3]:

1. За змістом (економічні, соціально-демографічні, медичні, природно-географічні, екологічні, релігійні, нормативно-правові, інформаційні). Таке узагальнене групування подібне до того, що обговорювалося вище. Воно дозволяє визначити джерела походження факторів, зрозуміти їх природу та можливість управління ними, але також потребує додаткових роз'яснень щодо того, які конкретні фактори входять до тієї чи іншої групи. Водночас, класифікаційною ознакою, на нашу думку, є сфера походження фактора. Крім цього, доцільно об'єднати цей перелік з іншими аналогічними групуваннями, включивши сюди політичні фактори.

2. За оцінками якості життя (об'єктивний та суб'єктивний аспекти). В даному випадку мова йде про те, що рівень життя населення містить в собі не тільки об'єктивний, але й суб'єктивний компонент. Кожна людина має різне сприйняття рівня свого матеріального благополуччя. Окремі методики оцінки враховують лише перший, тоді як інші приймають до уваги і другий – суб'єктивний аспект.

На нашу думку, ця класифікаційна ознака та, відповідно, групування також потребує додаткового пояснення та доопрацювання. Об'єктивність та суб'єктивність є, насамперед, характеристиками оцінки рівня життя

населення. І саме суб'єктивна та об'єктивна оцінки можуть формуватися під впливом тих чи інших факторів. Наприклад, на суб'єктивне сприйняття рівня життя може впливати система цінностей, що домінує у суспільстві, професійна приналежність тощо. Питанню суб'єктивного сприйняття добробуту присвячені праці не тільки в економіці та соціології, але й у психології. Не заглиблюючись в деталі, для узагальнення вищеобговореного зазначимо, що в межах цієї класифікаційної ознаки фактори дуже узагальнено групуються на ті, що впливають на об'єктивну оцінку рівня життя населення, та окремо фактори, що впливають на суб'єктивну оцінку. Для зручності, в межах кожної групи фактори можуть бути поділені за сферою походження або компонентом, який підлягає оцінці.

3. За характером впливу (позитивний, негативний). Віднесення тих чи інших факторів до однієї з груп за цією ознакою може мати тимчасовий характер. Водночас це дозволяє визначити загальні тенденції в розвитку окремих явищ, розробити план заходів, направлених на усунення негативного впливу одних факторів та посилення позитивного впливу інших.

Стосовно назви класифікаційної ознаки хочемо відмітити, що, не дивлячись на те, що стаття присвячена факторам впливу на рівень життя населення, необхідно зазначити, що для деяких факторів буває важко визначити наявність причинно-наслідкового зв'язку. У цьому випадку коректніше говорити про характер взаємозв'язку між досліджуваними факторами, а не характер впливу.

4. За структурою якості життя (якість населення; якість середовища проживання; якість дозвілля і відпочинку; якість функціонування). У цьому випадку варто зазначити, що підхід до структурування якості життя або рівня життя хоч і є суб'єктивним, але дозволяє сфокусувати увагу на факторах, які спричиняють проблеми саме в певній сфері. Тут також варто звернути увагу на взаємозв'язок факторів однієї групи з факторами іншої групи. Так, якість середовища проживання має безпосередній вплив на якість населення, якість роботи та відпочинку, і навпаки.

Не зовсім зрозумілим є те, що розуміє автор під «якістю функціонування». Також, на нашу думку, автором наведено не вичерпний перелік компонентів якості життя, за якими групуються фактори. Сюди можна додати якість професійного життя, а до якості середовища віднести рівень розвитку інфраструк-



тури (сюди входить і наявність соціальної інфраструктури (лікарні, дитячі садочки, школи, культурні заклади), дорожньо-транспортної інфраструктури, державних та недержавних фінансових установ тощо).

5. За напрямом впливу (зовнішні, внутрішні). Ця класифікаційна ознака хоч і є однією з найулюбленіших у вітчизняних науковців, у даному випадку викликає більше запитань, а також, як і більшість попередніх класифікаційних ознак, вимагає додаткових пояснень. Незрозуміло, що автор розуміє під напрямом впливу, а також по відношенню до чого фактори мають бути зовнішніми чи внутрішніми.

Якщо мова йде про певний населений пункт або територію з певними географічними межами, тоді доцільніше було б групувати фактори як локальні, регіональні, державні, глобальні.

6. За часом дії (постійні, тимчасові). Таке групування дозволяє управлінцям краще спланувати план дій щодо усунення негативного впливу одних факторів та підтримки позитивної дії інших факторів. Наприклад, тимчасовим фактором може стати природне стихійне лихо. Знаючи про існування такого фактора, держава створює спеціальні фонди для усунення наслідків стихійних лиха. Безпосередні заходи щодо подолання негативних наслідків зазвичай носять короткостроковий характер. Водночас, окремі фактори можуть мати постійний характер. Знову повертаючись до природно-кліматичних умов, можна навести приклад важкодоступних гірських територій. У даному випадку, таке розташування населених пунктів є постійним і воно постійно створює певні труднощі в забезпеченні певного рівня життя місцевого населення.

Інший науковець, А.С. Мандрикіна, пропонує також класифікувати фактори впливу на якість життя населення таким чином: ті, котрі мають прямий вплив на якість життя (якість трудового життя, умови життя, навколишнє середовище, задоволеність життям), та ті, які непрямим чином впливають на якість життя (демографічна ситуація, фінансове забез-

печення, правове забезпечення, охорона здоров'я, освіта, соціальне середовище). Як пояснює науковець, фактори прямого впливу безпосередньо поліпшують або погіршують якість життя. Наведемо приклад: якщо говорити про умови життя окремої людини, то важливим є рівень житлово-комунальних послуг; у той же час, недосконалість правової системи може залишатися непоміченою, поки людина не зіштовхнеться з певними юридичними проблемами. Водночас викликає критику те, які саме фактори автор відносить до однієї та другої групи.

Окремою класифікаційною ознакою пропонуємо поділити фактори за їх монетарною природою на фінансові та нефінансові фактори. Дуже часто при оцінці рівня життя населення основну увагу приділяють фінансовим факторам. Тому особливе місце серед них займають соціальні стандарти та гарантії [7], такі як мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, виплати по безробіттю тощо. Водночас залишається багато факторів немонетарного характеру, які також можуть мати визначальний вплив на рівень життя населення: це і кліматичні умови, екологічна ситуація, окремі політичні фактори, стан здоров'я окремої людини тощо.

Крім цього, фактори можуть залежати від певного суб'єкту впливу. Так, це може бути вплив держави або ж недержавних суб'єктів (підприємств, організацій, установ, окремих осіб).

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, в роботі проаналізовані існуючі підходи до класифікації факторів впливу на рівень життя населення, виявленні сильні сторони та недоліки існуючих класифікацій та запропоновані авторські вдосконалення. Зокрема, автором надані рекомендації щодо зміни назви окремих класифікаційних ознак, запропоновані додаткові класифікаційні ознаки: за географічним масштабом дії; за монетарним характером; за характером взаємозв'язку.

Подальшого дослідження потребують окремі групи факторів або навіть окремі фактори в умовах України, а також порівняння їх дії в Україні та в розвинутих країнах світу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гордей О.Д. Система чинників і фінансові показники вимірювання рівня життя населення / О.Д. Гордей // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 222–225. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Pgip/2009\\_10/Gordej.pdf](http://www.nbuuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Pgip/2009_10/Gordej.pdf)
2. Мандрикіна А.С. Якість життя населення в контексті соціально-економічного розвитку країни / А.С. Мандрикіна // Державне будівництво. – 2013. – №2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu\\_2013\\_2\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2013_2_33)

3. Парфенова Н.В. Класифікація факторів формування якості життя населення регіону / Н.В. Парфенова // Соціум. Наука. Культура: Матеріали четвертої всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (28–30 січня 2009 р.). – Київ, 2009. – С. 44–45.
4. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; За ред. Л.М. Черенько. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.
5. Філіпчук Н.В. Фактори формування якості життя міського населення / Н.В. Філіпчук, І.М. Буднікевич // Схід. Спецвипуск. – № 1(108). – 2011. – С. 186–190.
6. Татаревська М.С. Рівень життя сільського населення: оцінювання та напрями поліпшення : [монографія] / М.С. Татаревська. – Одеса: ВМВ, 2007. – 298 с.
7. Башинський Т.В. Рівень життя населення: огляд методик оцінки / Т.В. Башинський // Науковий вісник УжНУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 2(43). – С. 232–234.
8. Борисенко Т.М. Регіональні аспекти забезпечення гідного рівня життя населення України / Т.М. Борисенко // Економіка промисловості. – 2013. – № 4(64). – С. 181–187.
9. Коротков Э.М. Исследование систем управления / Э.М. Коротков. Москва. Издательско-консалтинговая компания «ДеКА» 2000. – 130 с.
10. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.

УДК 331.2 (477)

## Сутність заробітної плати та її значення в процесі економічного управління підприємством

Лисак В.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,  
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Статтю присвячено дослідженню зародження та розвитку поняття «заробітна плата», аналізу його сутності як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Досліджено основні функції заробітної плати та її ролі в процесі трудової діяльності персоналу підприємств. Розкрито мотиваційну функцію заробітної плати. Визначено роль тарифної системи оплати праці та її застосування в західних країнах.

**Ключові слова:** заробітна плата, форми оплати праці, функції заробітної плати, соціальні гарантії, мотивація праці, основна заробітна плата, додаткова оплата праці, мінімальна заробітна плата.

Лысак В.Ю. СУЩНОСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена исследованию зарождения и развития понятия «заработная плата», анализу его сущности как зарубежными, так и отечественными учеными. Исследованы основные функции заработной платы и ее роль в процессе трудовой деятельности персонала предприятий. Раскрыта мотивационную функцию заработной платы. Определена роль тарифной системы оплаты труда и ее применение в западных странах.

**Ключевые слова:** заработная плата, формы оплаты труда, функции заработной платы, социальные гарантии, мотивация труда, основная заработная плата, дополнительная оплата труда, минимальная заработная плата.

Lysak V.Yu. SUMMARY OF WAGES AND ITS MEANING IN THE PROCESS OF ECONOMIC MANAGEMENT NOW

The article investigates the origin and development of the concept of "wages", the analysis of its essence both foreign and domestic scientists. The basic function of wages and its role in the process of employment of staff of enterprises. Disclosed motivational function of wages. The role of tariff remuneration system and its application in Western countries.

**Keywords:** salary, wage forms, functions, salaries, social security, motivation, basic salary, additional pay, minimum wage.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі розвитку економіки України актуальною є проблема удосконалення оплати праці шляхом впровадження в практику дієвого механізму її регулювання, оскільки економічні процеси, які відбуваються в країні, не сприяють мотивації персоналу шляхом заробітної плати. В зв'язку з інфляційними процесами та постійним знеціненням вітчизняної грошової одиниці заробітна плата перестає виконувати свою основну функцію – відтворювальну. Персонал підприємств усе частіше відчуває нестачу коштів та змушений шукати додатковий заробіток, що не сприяє продуктивності праці та поліпшенню мікроклімату в колективі. Економічне піднесення в країні неможливе без підвищення результативності праці, яке не може бути досягнуто без посилення стимулюючої ролі заробітної плати.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні засади сутності заробіт-

ної плати, форм і систем оплати праці знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних і закордонних учених, як: В. Антонюк, Д. Богиня, І. Гнибіденко, А. Колота, С. Лебедева, С. Мочерний, М. Панков, В. Петюх, Г. Соловійов, С. Шелешкова, С. Брю, К. Макконел, А. Сміт, Ж. Сей, Дж. Кейнс, У. Джевонс, Л. Дублін, К. Маркс, К. Менгер, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт та ін. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт та поглядів науковців, які присвячені особливостям нарахування та оплати праці, існують невизначеності у понятійному апараті, тому є необхідність подальшого більш глибокого його вивчення завдяки можливості використання зарубіжного досвіду.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення сутності поняття «заробітна плата», вивчення систем нарахування заробітної плати зарубіжних країн та можливість їх адаптації до умов функціонування вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчить досвід зарубіжних країн, найбільших успіхів в економічному розвитку досягають ті підприємства, де створенні сприятливі умови для реалізації творчих здібностей працівників та впроваджуються передові інноваційні технології нарахування заробітної плати. Аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що наразі існує велика кількість трактувань сутності заробітної плати, що пояснюється різними науковими поглядами дослідників. У процесі нашого дослідження необхідно з'ясувати сутність поняття «заробітна плата».

Вперше заробітну плату як ціну праці визначив відомий англійський економіст В. Петті у XVII ст. Концепція заробітної плати як ціни праці стала одним із класичних варіантів її тлумачення у економічній теорії. Величину заробітної плати англійський дослідник трактував через «природну ціну праці», рівень якої визначається фізіологічним мінімумом засобів існування найманого робітника та членів його сім'ї [1, с. 322].

В Законі України «Про оплату праці» зустрічається таке визначення: «заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу» [2].

Вітчизняні науковці дають дещо інші трактування. А. Калина стверджує, що заробітна плата – це частина доданої вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці [3].

А. Колот надає наступну дефініцію даної категорії: «Заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. Заробітна плата – це елемент ринку праці, що є ціною, за якою найменший працівник продає послуги робочої сили [4].

Г. Швиданенко дає таке тлумачення терміна «оплата праці»: це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги. Оплата праці складається з основної заробітної плати й додаткової оплати праці. Розміри оплати найманого працівника залежать від результатів його праці з урахуванням наслідків господарської діяльності підприємства. Основна заробітна плата працівника зале-

жить від результатів його праці й визначається тарифними ставками, відрядними оцінками, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами у розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством, рівень додаткової оплати праці здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Зазвичай до додаткової оплати праці відносять премії, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, а також надбавки й доплати, не передбачені чинним законодавством або встановлені понад розміри, дозволені останнім [5, с. 201].

Проте найбільш повне визначення даного поняття пропонує О. Грішнова, яка розглядає поняття «заробітна плата» з кількох позицій: з позиції економічної теорії, з позиції ринкової економіки, з позиції економіки праці, з позиції найманого працівника та з позиції підприємця. Так, з позиції економічної теорії, заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. В умовах ринкової економіки заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції й виражає ринкову вартість використання найманої праці. З позицій економіки праці, заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано. З позицій найманого працівника, заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. З позицій підприємця, заробітна плата – це елемент витрат виробництва і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [6, с. 274].

Як важлива соціально-економічна категорія заробітна плата в ринковій економіці виконує такі функції, як:

1) відтворювальна: джерело відтворення робочої сили та засіб залучення людей до праці;

2) стимулююча: встановлення залежності рівня заробітної плати від кількості, якості та результатів праці;

3) регулююча: засіб розподілу і перерозподілу кадрів за регіонами країни, галузями економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури;

4) соціальна: забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однакову працю.

Проте в сучасних умовах становлення ринку в Україні заробітна плата не може виконувати цих функцій, її рівень забезпечує не більш як 20% відтворення робочої сили, яке не відшкодовує навіть прямих затрат праці та не викликає заінтересованості в переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності. Заробітна плата нині виконує інші функції, а саме:

- збереження зайнятості, запобігання безробіттю ціною зниження заробітної плати;
- забезпечення соціальних гарантій;
- збереження попереднього статусу, пов'язаного із попереднім робочим місцем;
- стримування інфляції (шляхом заборгованості із заробітної плати);
- перерозподіл зайнятих за галузями і сферами економіки;
- поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості;
- посилення мобільності робочої сили [7, с. 148].

На сучасному етапі розвитку економіки України проблема удосконалення оплати праці шляхом впровадження в практику дієвого механізму її регулювання є дуже актуальною. Економічне піднесення в країні неможливе без підвищення результативності праці, яке може бути досягнуто через посилення стимулюючої ролі заробітної плати. Основним принципом реалізації цієї функції є диференціація рівня оплати праці та її ефективності. Головним інструментом такої диференціації є тарифна система оплати праці. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою, де успішно діють тарифні системи, це підтверджує. У деяких країнах тарифне регулювання оплати праці здійснюється на основі Єдиної тарифної сітки (ЕТС) [8, с. 79].

Європейські системи оплати праці заслуговують особливої уваги. Майже усі вони складаються із двох частин: базової (незмінної) та додаткової (змінної, залежної від різних чинників), яка забезпечує стимулювання працівників [9, с. 172].

На нашу думку, значної уваги заслуговує зарубіжний досвід формування та застосування багатоаспектної системи матеріального заохочення та стимулювання персоналу. Її ключовими елементами є: використання тарифної системи оплати праці, застосування прогресивних форм оплати праці, поширення оригінальних систем преміювання і стимулю-

вання нововведень, підвищення оплати розумової праці, істотна індивідуалізація заробітної плати.

Практично у всіх країнах Європи та і СНД поширено тарифну оплату праці робітників на основі тарифних сіток із порозрядною тарифікацією заробітної плати. У деяких країнах застосовуються єдині тарифні сітки на державному рівні (Білорусь, Польща, Угорщина), на галузевому рівні (Франція, Італія, Іспанія) та рівні підприємств (Російська Федерація, Україна). Особливістю організації тарифної оплати праці комерційних та технічних службовців і майстрів у Німеччині є те, що ставки оплати праці на основі прийнятої кваліфікаційної класифікації (групи з оплати) встановлюються на кожен рік у галузевих угодах з урахуванням регіональних особливостей (у землях) [8, с. 68–69].

Як правило, для оплати праці працівників у німецьких компаніях передбачено від 6 до 12 тарифних розрядів. Для віднесення того чи іншого працівника до конкретного розряду використовують їх оцінку, яка включає 20 чинників. Кожен із них оцінюється у балах, потім визначають його питому вагу і на цій основі виводять інтегральні оцінки. До службовців застосовують, як правило, метод експертної оцінки.

Заслуговує на увагу досвід Швеції, де використовується політика «солідарної заробітної плати». Її основу складають такі принципи: рівна оплата за рівну працю та скорочення розриву між розмірами мінімальної та максимальної заробітної плати. Формування заробітної плати в країні здійснюється на колективно-договірній основі, держава безпосередньо не бере участь в цьому процесі, за винятком окремих випадків. Реалізація принципів солідарності – основа формування заробітної плати на підприємствах. Суть цього принципу полягає у тому, що ставки заробітної плати для працівників однієї спеціальності, рівної кваліфікації, що виконують подібні роботи, однакові для всіх підприємств галузі. Важливою особливістю шведської системи заробітної плати є те, що відмінності в ставках обґрунтовані типом і характером виконуваної роботи і не залежать від рівня рентабельності ні окремої компанії, ні галузі загалом. Перевагою шведської моделі заробітної плати є те, що різниця між найвищою і найнижчою ставками заробітної плати працівників, які виконують роботу, однакову за кількістю та якістю використовуваної праці, складає 10% [10, с. 179–180].

Окрім вищезазначеного, у деяких країнах у тарифних сітках виділяють один або кілька розрядів, до котрих, виходячи зі складності виконуваних робіт, відносять водночас робітників і службовців з однаковим рівнем кваліфікації. Такі розряди отримали назву об'єднаних. Так, наприклад, в Італії у таких галузях промисловості, як металургійна (8-розрядна тарифна сітка), нафтопереробна (7-розрядна тарифна сітка) та машинобудівна (8-розрядна тарифна сітка) існує 4 таких об'єднаних розрядів. При цьому у металургії та машинобудуванні до 1-го розряду входять тільки робітники, до 2-го і 5-го розрядів – водночас і робітники, і службовці, до 6-го і 8-го розрядів – тільки службовці [11, с. 253].

В Японії у межах так званої інтегрованої тарифної сітки, що застосовується на багатьох промислових підприємствах для тарифікації всіх категорій працівників (окрім керівників вищої ланки управління), передбачається така градація тарифних розрядів: з 1-го по 5-ий розряди тарифікуються робітники, з 3-го по 9-ий – інженерно-технічні робітники і службовці, з 7-го по 9-ий – керівники.

Розмаїття у побудові тарифних сіток досить велике. Воно стосується і кількості тарифних розрядів, прийнятих для тарифікації робіт і працівників, і діапазону тарифних сіток, а отже і величини тарифних коефіцієнтів, і зростання тарифних коефіцієнтів (як абсолютного, так і відносного) від розряду до розряду і т. ін. Так, наприклад, в американській автомобільній корпорації «Форд моторс» використовується 23-ступенева тарифна сітка. На італійській фірмі «Оліветті» застосовується 20-розрядна тарифна сітка, що побудована у межах галузевої 9-розрядної тарифної сітки. На французьких підприємствах вугільної промисловості набула поширення 22-розрядна тарифна сітка тощо [12, с. 162–163].

У зарубіжних країнах установлення і перегляд мінімальної заробітної плати суттєво різняться. У таких країнах, як США, Франція, Іспанія, Нідерланди, мінімальна заробітна плата установлюється законодавчо; у Бельгії та Греції – на підставі загальнонаціональної угоди уряду, профспілок і підприємців; в Італії, Німеччині, Великобританії установлюються галузеві мінімуми заробітної плати, а загальнонаціональний мінімум заробітної плати відсутній [13, с. 153].

В японських фірмах традиційно основна ставка визначається з урахуванням віку й стажу роботи, а так звана трудова ставка – залежно від кваліфікації та результативності праці.

У зарубіжних підприємствах (організаціях) здебільшого запроваджено почасову оплату праці робітників. Це зумовлено тим, що нині пріоритетного значення набуває не кількість, а якість товарів. У 90-х рр. ХХ ст. проста почасова й почасова з колективним та індивідуальним преміюванням системи за охопленням робітників становили (у відсотках): у Бельгії – 92,6; у Німеччині – 86,7; в Італії – 88,4; у Нідерландах – 94,8; у Франції – 93,5.

У багатьох зарубіжних країнах поширено цілком оригінальні системи преміювання. Зокрема, в американських фірмах уже тривалий час застосовуються дві системи, названі за прізвищами їхніх авторів, – системи Скенлона й Ракера. Перша з них базується на розподілі (у пропорції 1:3) економії витрат на заробітну плату між компанією і робітниками, а друга – на формуванні преміального фонду залежно від збільшення умовно-чистої продукції в розрахунку на один долар заробітної плати. Подекуди широко застосовується система «відкладених премій». Наприклад, на фірмі «Фіат» за створення нової продукції нараховується премія, виплата якої відкладається на фіксований термін (1–2 роки), а на французьких підприємствах за досягнення певного рівня якості та ефективності праці щорічно нараховується премія, яка виплачується лише через п'ять років.

Характерною особливістю сучасних систем стимулювання на Заході є величезне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Так, більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їхній розмір узалежнюється від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в загальному обсязі виробництва.

У зарубіжних країнах, як правило, розумова праця оплачується вище, ніж фізична. За даними спеціальних досліджень, заробітна плата працівників розумової праці у середньому перевищує заробіток робітників: у Німеччині – на 20%; в Італії та Данії – на 22%; у Люксембурзі – на 44%; у Франції та Бельгії – на 61%. Середньотижнева заробітна плата американських інженерів майже у 2 рази більша за середню плату робітників.

У всіх країнах із розвинутою ринковою економікою спостерігається стала тенденція до індивідуалізації заробітної плати на підставі оцінки конкретних заслуг працівника. Механізм індивідуалізації заробітної плати включає як диференціацію умов наймання, так і регу-

лярну оцінку заслуг персоналу безпосередньо в процесі трудової діяльності. Наприклад, в США оцінюють особисті заслуги керівників і спеціалістів 80% компаній, а робітників – приблизно 50%. У Франції індивідуалізована заробітна плата становить 3/4 її приросту у керівників і спеціалістів, 2/3 – у майстрів і майже 1/2 – у робітників.

Зарубіжний досвід підтверджує виняткову корисність залучення працівників до управління виробництвом (діяльністю). В американських фірмах, наприклад, застосовуються чотири форми залучення персоналу до управління: 1) участь працівників в управлінні працею та якістю продукції на рівні виробничого цеху чи іншого такого ж підрозділу; 2) створення робітничих рад або спільних комітетів робітників і менеджерів; 3) запровадження системи участі персоналу в одержаному прибутку; 4) участь представників найманої праці в роботі рад директорів корпорацій. Зокрема, майже 25% американських фірм із кількістю працівників понад 500 осіб мають в організаційній структурі управління ради робітників чи спільні комітети робітників та адміністрації.

Своєрідною є система участі трудящих в управлінні виробництвом, що склалася в Німеччині. Вона включає: спільну участь у наглядових радах фірм представників капіталу та найманої праці; існування «робітника-директора»; виробничі ради на підприємствах, які складаються з робітників. Останні створюються на підприємствах, що мають не менше 5 постійних найманих працівників з правом голосу (вік – понад 18 років, стаж роботи – не менше 6 місяців). При цьому роботодавці зобов'язані надавати найманим працівникам і раді підприємства відповідну інформацію, приймати від них запити та пропозиції, вивчати й ураховувати думку ради підприємства з питань соціально-економічного розвитку останнього.

Характерною особливістю сучасного виробництва за кордоном треба вважати перехід до різноманітних колективних (групових) форм організації праці, включаючи спільне виконання окремих завдань (контроль якості, обслуговування виробництва, навчання). З-поміж різних форм групової роботи, спрямованої на підвищення ефективності виробництва та вдосконалення трудових відносин, насамперед варто назвати так звані гуртки якості, які по суті є неформальною організацією управління виробництвом, що співіснує паралельно з традиційною ієрархічною системою. За оцінкою західних спеціалістів,

на кожний долар витрат на розвиток гуртків якості підприємства одержують 4–8 доларів прибутку. Тому не випадково 90% найбільших фірм США використовують гуртки якості з метою підвищення ефективності виробництва, а в Японії функціонує понад один мільйон гуртків якості, які об'єднують майже 11 мільйонів працівників.

Теорія людського капіталу вказує на залежність доходів працівника, підприємства, суспільства від знань, навичок та природних здібностей людей. Принципові ідеї такої залежності висловив ще А. Сміт. У праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» він писав, що вирішальне значення у виробництві багатства належить саме працівникові, його навичкам та здібностям.

Найбільшу увагу автори концепції людського капіталу приділяють питанню розподілу заробітної плати залежно від віку, освіти, досвіду роботи, а також рівня особистої обдарованості працівника. Найбільша увага приділяється освіті; зарубіжні вчені вважають, що відмінності в заробітках пояснюються різним освітнім рівнем працюючих. Д. Мінцер вважає, що 2/3 відмінностей у заробітках залежить від таких факторів, як: освіта, досвід роботи, число річних робочих тижнів.

Для вдосконалення системи оплати праці в сучасних умовах господарювання необхідно: забезпечити підвищення рівня організації робочого місця; забезпечити своєчасну видачу робочого завдання; поліпшення технічного стану робочого місця, проведення своєчасного профілактичного і поточного ремонту, модернізації; вдосконалення координації робіт на певному робочому місці з роботою структурного підрозділу в цілому і технологічно взаємопов'язаного робочими місцями; інтенсивно упроваджувати ефективні моделі організації праці; розробити адаптовану для підприємства гнучку єдину тарифну сітку, власну прогресивну шкалу міжрозрядних коефіцієнтів, що враховують складність праці, рівень кваліфікації та відповідальність; забезпечити механізм послідовного встановлення мінімальної ставки першого тарифного розряду на рівні прожиткового мінімуму; підтримувати стабільність і своєчасність виплати заробітної плати, проводити її індексацію з урахуванням інфляції; розробити гнучку систему індивідуального і колективного матеріального преміювання за наслідками роботи за місяць, квартал, півріччя і рік; підвищити якість і зміцнити систему

нормування праці у всіх структурних підрозділах з використанням різноманітних видів нормування (норм виробітку, норм обслуговування, норм часу); ширше використовувати різні форми контролю за роботою виконавців, забезпечити гласність результатів оцінки і контролю; визначити чітку відповідальність за різного роду порушення, упущення, конкретизувати заходи матеріальної та дисциплінарної відповідальності, забезпечити їх порівняння з важливістю роботи і важкістю провини; гарантувати затребуваність відпо-

відальності; створити оптимальні умови для кар'єрного зростання добре працюючим працівникам [14, с. 18–22].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, можна зробити наступні висновки: система нарахування заробітної плати, яка існує на вітчизняних підприємствах, не може виконувати покладені на неї функції. Тому необхідно вивчити зарубіжний досвід та адаптувати його до умов функціонування вітчизняних підприємств, що дасть змогу поліпшити систему нарахування заробітної плати.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковальчук В.М. Історія економіки та економічної думки : [навч. посіб.] / [В.М. Ковальчук, М.В. Лазаревич, М.І. Сарай]. – К.: Знання, 2008. – 647 с.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
3. Калина А.В. Економіка праці / А.В. Калина – К. : МАУП, 2009. – 272 с.
4. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
5. Економіка підприємства : [підручник] / [Г.О. Швиданенко, В. Г. Васильков, Н.П. Гончарова та ін.] ; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 598 с.
6. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / О.А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
7. Завіновська Г.Т. Економіка праці : [навч. посіб.] / Г.Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
8. Зарубіжний та міжнародний досвід регулювання соціально-трудова відносин та соціального захисту населення / за ред. С.В. Мельника. – Луганськ., 2005. – 179 с.
9. Буркинський Б.В., Нижник В.М., Ніколайчук М.В. Ефективність використання трудового потенціалу: теорія і практика : [монографія] / Б.В. Буркинський, В.М. Нижник, М.В. Ніколайчук ; – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 223 с.
10. Родченко В.В. Международный менеджмент : [учеб. пособие] / В.В. Родченко. – К.: МАУП, 2000. – 240 с.
11. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) : [учеб.-метод. пособие] / А.В. Калина. – 3-е изд. перераб. и доп. – К. : МАУП, 2001. – 312 с.
12. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [навч. посіб.] / В.М. Лукашевич – Львів : Новий світ-2000, 2004. – 248 с.
13. Завіновська Г.Т. Економіка праці : [навч. посібник] / Г.Т. Завіновська – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
14. Варакута Ю.М. Шляхи удосконалення організації оплати праці в системі управлінського обліку на підприємствах / Ю.М. Варакута, В.В. Бобиль // Збірник наукових праць. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2012. – Вип. 3. – С. 18–22.



УДК 323.32

## Середній клас: проблеми формування

Сало Я.В.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці  
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто дефініцію середнього класу як соціальної групи суспільства. Розкрито проблеми обчислення та формування

українського середнього класу. Середній клас розглядається як невід'ємний атрибут соціального ринкового господарства, що забезпечує його ефективне функціонування. Означено, що представники середнього класу є більш благополучними в матеріальному становищі, соціально активними та володіють високою кваліфікацією й інноваційною поведінкою.

**Ключові слова:** середній клас, диференціація доходів, соціальна стабільність, соціально-економічний розвиток, матеріальний добробут.

Сало Я.В. СРЕДНИЙ КЛАСС: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

В статье рассмотрена дефиниция среднего класса как социальной группы общества. Раскрыты проблемы исчисления и формирования украинского среднего класса. Средний класс рассматривается как неотъемлемый атрибут социального рыночного хозяйства, обеспечивающий его эффективное функционирование. Отмечено, что представители среднего класса являются более благополучными в материальном положении, социально активными и обладают высокой квалификацией и инновационным поведением.

**Ключевые слова:** средний класс, дифференциация доходов, социальная стабильность, социально-экономическое развитие, материальное благосостояние.

Salo I.V. MIDDLE CLASS: PROBLEMS OF FORMATION

The article considers the definition of the middle class as a social group of society. The paper are disclosed the problem of calculation and formation of Ukrainian middle class. The middle class is viewed as an essential attribute of a social market economy, ensuring its effective functioning. It is noted that the middle class are more prosperous in the financial situation, are socially active and highly qualified and innovative behavior.

**Keywords:** middle class, income differentiation, social stability, economic and social development, material well-being.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі розвитку суспільства виникають проблеми, часто пов'язані з невизначеністю та різними ризиками. Сучасне суспільне життя актуалізує завдання модернізації суспільного розвитку. Країна вимушена нарощувати свій національний ресурс, підвищувати здатність до соціальних перетворень, щоб зуміти забезпечити свої інтереси, конкурентоспроможність у світовій економіці. У цій непростій ситуації необхідно правильно визначитися з рушійними силами модернізації суспільства. Головним фактором зміни повсякденних соціальних практик є активність середнього прошарку, що повинен становити основну частину суспільства.

Подолання розриву між дуже багатими та бідними верствами, збільшення чисельності середнього класу сприятимуть стійкості суспільного розвитку.

Потрібно відмітити, що питання формування середнього класу в сучасному укра-

їнському суспільстві є досить вагомим, це і зумовило актуальність нашого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Оцінці середнього класу присвячено роботи багатьох учених. До теми середнього класу зверталися у своїх працях Аристотель, А. Сміт, А. Сен-Симон та ін. Серед дослідників, у працях яких можна знайти глибокі розробки методологічних підходів до аналізу середнього класу, потрібно виділити роботи К. Маркса та М. Вебера. Цій проблемі присвячені дослідження зарубіжних учених: Т. Парсонса, В. Парето, Е. Дюркгейма, Т. Заславської та ін.. Проблематиці теоретичних основ формування середнього класу присвятили роботи такі науковці, як: Е. Лібанова, О. Куценко, С. Макєєв, В. Паніотто, В. Хмелько, М. Шаповал, В. Коломийчук, В. Бережи, О. Куценко, Е. Головаха та ін.

Відмічаючи високий рівень наукової цінності досліджень, здійснених перерахованими авторами, необхідно зазначити, що висновки

та положення, які містяться в їх публікаціях, вимагають подальшого розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження середнього класу в Україні, оцінка сучасного стану середнього класу українського суспільства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні досить багато говорять і пишуть про необхідність модернізації української економіки та її інноваційний розвиток, тому для розуміння важливості вирішення цих проблем не потрібно особливих доказів. Першорядним завданням українського суспільства є формування середнього прошарку суспільства. Розпочате в роки перебудови руйнування командної економіки, розвиток окремих елементів ринку створили новий тип господарського суб'єкта, що відрізнявся від традиційних господарських суб'єктів інноваційним типом поведінки.

Середній клас – це соціальне утворення, що володіє ознаками, які характеризують його матеріальні ресурси, культурний капітал та соціальний статус. Ці ознаки виділяють соціальну групу активного, професійно підготовленого та відносно матеріально забезпеченого населення, яке поряд з елітною та переделітною частинами суспільства стає фактором соціального та економічного розвитку України. Середній клас від елітних груп відрізняють темпи формування, які повинні перетворити його в найбільш чисельний клас суспільства.

Для України формування сильного та масового середнього класу на сучасному етапі має особливе значення. Це пояснюється тією роллю, яку він може зіграти в установленні зрілого демократичного суспільства, здійсненні повної модернізації економіки, розвитку інноваційних процесів у суспільстві.

Саме тут, як показує практика, відбувається перехід від моделі «економічної людини», в якій головне не діяльність, а споживчий вибір, до моделі творчої людини [7].

Зі становленням та розвитком середнього класу, на думку багатьох учених, безпосередньо пов'язана і проблема сталого розвитку всієї соціально-економічної системи. Він визначає якість людського потенціалу країни та характерні риси загальнонаціональної ідентичності, забезпечує спадкоємність поколінь і життєвих цінностей.

Системна фінансово-економічна криза, яка розпочалась у 2007 р. та охопила всі країни світу, особливо сильно вразила Україну. Період 2014–2015 рр. ознаменувався для кра-

їни піком економічного спаду. Економіка України в 2015 р. продовжила падіння, що почалося в кінці 2013 р. через політичну кризу та військові дії. У 2014 р. ВВП знизився на 6,8%, а рівень інфляції становив 24,9% [2]. У 2015 р. падіння ВВП становило 9%, а рівень інфляції – 46%. За даними Держкомстату України, у третьому кварталі 2015 р. порівняно з попереднім кварталом ВВП зріс на символічні 0,7% [4]. Останнього разу економіка України показувала позитивну динаміку в третьому кварталі 2013 р. МВФ прогнозує, що намічена позитивна динаміка в економіці переросте в незначне економічне зростання в 2016 р. За оцінками української влади та МВФ, ВВП України за підсумками року виросте на 2%, інфляція сповільниться до 12%, дефіцит держбюджету становитиме 3,7% ВВП.

Експерти стверджують, що в Україні за двома головними ознаками, а саме рівнем життя та освітою, до середнього класу можна віднести близько 10% населення. Якщо ж додати до цього ще один визначальний чинник – політичні вподобання та політичну активність, – то частка українського середнього класу зменшиться до 5%.

Якщо брати за основу основний критерій середнього класу – річний дохід, то говорити про наявність середнього класу в Україні не доводиться. Середньорічний дохід українця, який, згідно з соціологічними дослідженнями, відносить себе до середнього класу, становить близько 60–100 тис. грн. на рік (та й то з урахуванням неофіційних доходів) [1].

Одним із головних показників рівня життя населення є дохід, основною складовою частиною якого є заробітна плата. Величина доходу залежить від багатьох показників, які характеризують економічний стан країни в даний момент. На сучасному етапі економіка України перебуває в дуже важкому стані через проведення військових дій на території країни.

Потрібно сказати, що аналіз динаміки номінальної та реальної заробітної плати є вкрай важливим. У 2014 р. в економіці України спостерігалась тенденція зменшення рівня номінальної та реальної заробітної плати на 1,9% та 14,7% відповідно (рис. 1). Це пов'язано з початком військових дій на території України, анексією українських територій та політичною кризою, яка мала місце в 2014 р. Необхідно зауважити, що в 2015 р. рівень номінальної заробітної плати виріс на 14,5%, але збереглася тенденція зниження реальної заробітної плати (на 13,7%).

В Україні процес формування середнього класу, що відповідав би за майновим статусом та рівнем особистих доходів критеріям розвинених країн, перебуває на початковому етапі. Це пояснюється насамперед низьким рівнем життя населення. Крім того, велика кількість людей, які наближаються до статусу середнього класу, отримують значну частину доходів без реєстрації, не сплачуючи податків. Це зумовлює певну суперечливість їхніх відносин із державою, а отже, й труднощі на шляху реалізації своєї суспільної функції – бути основою соціально-політичної стабільності.

Рівень життя людей у всьому залежить від доходів і цін. У 2014 р. динаміка доходів в Україні полягала в зтягуванні соціальних поясів, заморожуванні основних соціальних показників – мінімальної зарплати і мінімальної пенсії, від яких нараховуються всі інші соціальні платежі. Через глибоку девальвацію гривні та падіння ВВП ціни росли високими темпами. На частку жителів України в 2014–2015 рр. випало різке подорожчання

комунальних послуг, зростання вартості проїзду, зростання цін на послуги зв'язку, продукти та ліки.

Непередбачувана ситуація в Україні змусила багатьох взяти курс на економію. Хтось відклав придбання житла, інші відмовляються від нового одягу, комусь доводиться економити навіть на їжі. За даними Research&Branding Group, 56% українців почали економити на продуктах, 53% – на одязі.

Складна економічна ситуація вдарила по середньому та нижчому класах. Зараз, як і раніше, існують проблеми з визначенням середнього класу в Україні; цілком зрозуміло, що цей прошарок останнім часом істотно звужився. Середній клас – це наймані працівники, представники малого та середнього бізнесу, рівень доходів яких дозволяє їм широке споживання товарів та послуг, відпочивати за кордоном, оплачувати всі витрати та робити заощадження.

Особливістю формування середнього класу в Україні є те, що його соціальною основою є

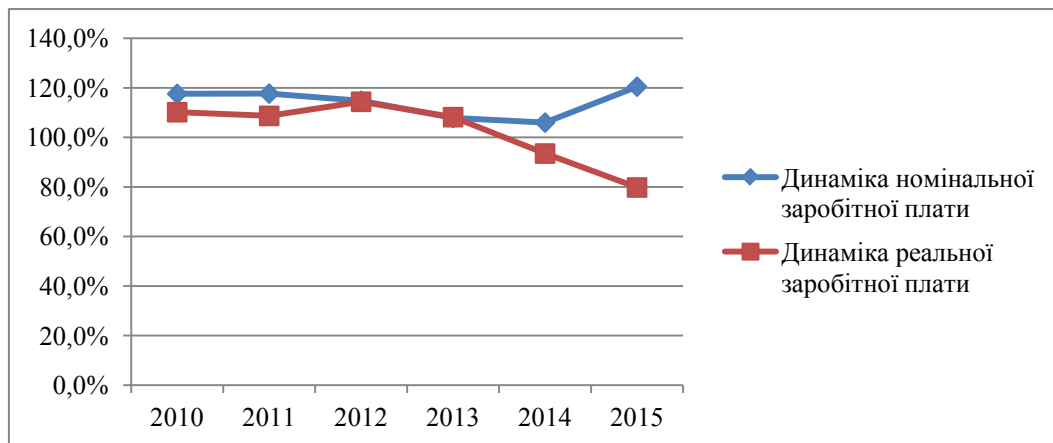


Рис. 1. Динаміка зарплати в Україні в 2010–2015 рр. [5]

Таблиця 1

**Середня зарплатна плата за видами економічної діяльності за місяць у 2016 р.1,2  
(у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)**

Вид діяльності	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	2250	2648	3041	3282	3480	4195
Освіта	1884	2077	2532	2696	2745	3132
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1616	1762	2186	2351	2441	2829
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2735	3049	3432	3719	3817	4381

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

<sup>2</sup> Дані наведено по юридичних особах та відокремлених підрозділах юридичних осіб із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб

Джерело: складено на основі [3]

фахівці – наймані працівники, попит на яких є найбільшим в умовах інноваційної моделі економічного розвитку. На думку вітчизняних експертів, через різні причини протягом тривалого періоду в Україні сформувалася експортноорієнтована економіка, що здатна бути конкурентоспроможною на зовнішніх ринках лише переважно за рахунок дешевої робочої сили. Отже, маємо унікальну ситуацію, коли більша частина висококваліфікованих працюючих, які б мали становити ядро середнього класу, за рівнем доходів перебувають на межі або за межею бідності. Незважаючи на економічну та політичну кризу 2013–2014 рр., рівень заробітної плати таких фахівців хоч і зростає, але навіть не є середнім по країні (табл. 1).

Однією з атрибутивних ознак середнього класу є високий рівень громадянської активності, яка отримує свій вияв у різноманітних формах – від участі у виборах представницьких органів влади та органів місцевого самоврядування до самодіяльного об'єднання з метою досягнення тих чи інших суспільно значимих цілей або захисту порушених прав і свобод людини і громадянина. Саме як суб'єкт громадянської активності середній клас може розглядатися як соціальна основа громадянського суспільства.

Важливим індикатором під час аналізу стану розвитку середнього класу є показники членства громадян у політичних партіях та громадських організаціях. Разом із тим ці показники в Україні не відповідають стандартам країн Європейського Союзу: якщо в Україні на 10 тис. населення існує 11 зареєстрованих організацій, то в Естонії – 201 організація, а в Хорватії – 85 [8].

Багато в чому перспективи середнього класу залежать від успішної адаптації населення, формування продуктивних моделей соціально-економічної поведінки. Характеристика процесу адаптації в даний час очевидна. Передусім на зміну надіям на державу, які домінували раніше, приходить істотно велика орієнтація населення на власні сили та можливості.

Зростання середнього класу в українському суспільстві вимагає досить тривалого періоду часу. Багато дослідників стверджують, що для збільшення чисельності середнього класу в Україні необхідне створення низки умов:

- структурні перетворення економіки;
- формування особливої світоглядної позиції;
- зміни у психології суспільства;
- перегляд стереотипів поведінки.

У процесі розвитку середнього класу важливо враховувати економічні інтереси різних соціальних груп. Наприклад, для творчої інтелігенції основне місце в системі мотивації займає можливість самовираження, самореалізації. Для різних груп підприємців особливими економічними інтересами можуть виступати: збереження або розширення частки ринку, отримання максимального обсягу прибутку, ефективна податкова політика та ін. Різноманітність суб'єктів економічних відносин, які об'єднують середній клас, характеризується певною суперечливістю. Однак особливість його полягає в тому, що він забезпечує їх безконфліктне узгодження.

Серед найважливіших стратегічних пріоритетів успішної модернізації України в короткостроковій і довгостроковій перспективі можна виділити формування сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату. Це, своєю чергою, неможливо здійснити без удосконалення системи державного управління у сфері підприємницької діяльності.

Політика сприяння створенню середнього класу в Україні має спиратися на підтримку працюючого населення, забезпечення випереджального зростання зарплатні, захист інтелектуальної власності та зміцнення на цих засадах становища висококваліфікованої робочої сили, а також на підтримку підприємництва. Становлення середнього класу в українському суспільстві має відбуватися не шляхом створення принципово нового соціального угруповання, а за допомогою поступової трансформації відповідних соціальних груп і способу їх життя [6, с. 35].

Говорячи про фахівців як про основу майбутнього українського середнього класу, потрібно зауважити важливу роль соціальної політики. Ця група володіє відповідним переліком важливих рис, притаманних середньому класу європейського типу. Необхідно лише забезпечити принцип соціальної справедливості, відновивши престиж професій, шляхом суттєвого підвищення заробітної плати.

**Висновки з цього дослідження.** Резюмуючи вище сказане, можна говорити про те, що представники саме середнього класу мають кваліфікацію та володіють інноваційною поведінкою, у більшій частині є трансляторами цінностей суспільства та культури, закріплюють досягнуті результати та відтворюють досягнення в наступних поколіннях. Представники середнього класу є найбільш освіченою та кваліфікованою соціальною базою трудового потенціалу.

В Україні на сучасному етапі немає повноцінного середнього класу, і він не так скоро з'явиться. Це пов'язано зі структурою нашого суспільства. З одного боку, політична еліта не дає змоги створити в Україні середній клас, а з іншого – самі люди, які насправді не хочуть бути середнім класом, тому що середній клас це не тільки дохід та пільги, а й менталітет, це бажання працювати, а не гарувати «по-чорному», як звикли робити українці, працювати як європейці, японці, американці, для яких робота – це частина життя, в якій вони можуть реалізувати свій потенціал, та організація, яка дає змогу їм це зробити, а для українця робота здебільшого це «каторга», яку він переносить насилу.

Підприємницька діяльність у формі малих, середніх господарських структур має значний потенціал становлення середнього класу в Україні. За умов послідовного вдосконалення механізмів державного регулювання, підвищення рівня менеджменту та професійності ведення підприємницької діяльності цей потенціал може бути перетворений у реальність, що підтверджують досвід розвинених країн ринкової економіки. Від рівня розвитку малого й середнього бізнесу, результату партнерських відносин між державою й бізнесом, від урахування повною мірою інтересів обох сторін зна-

чною мірою залежить ефективність подолання наслідків економічної кризи, подальше просування країни шляхом соціально-економічного прогресу, європейської інтеграції і зміцнення її глобальної конкурентоспроможності.

Основою середнього класу повинні виступати також фахівці – представники сфери освіти, медицини, державного управління. Ці групи сьогодні вже претендують на входження до середнього класу (за рівнем освіти, ідентифікації себе із середнім класом), проте рівень їх матеріального забезпечення є невідповідним з їх внеском у розвиток держави.

Таким чином, пріоритетними напрямками державної політики щодо формування середнього класу в Україні повинно стати зміцнення матеріального становища через забезпечення належного рівня заробітної плати фахівців та висококваліфікованої робочої сили, а також підтримка малого та середнього бізнесу.

Із розвитком середнього класу в українському суспільстві буде викоренено конфліктність, яка є притаманною двополюсним соціальним системам, і Україна органічно увійде в європейську спільноту. Якщо ж частка середнього класу в суспільстві зменшуватиметься, то Україна може позбутися основ демократичного розвитку та суспільної стабільності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Громадська організація «Розвиток середнього класу» Маніфест середнього класу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.middleclass.org.ua/sredniy-klass-v-ukraine-tseli-i-zadachi/>.
2. Державна служба статистики України / Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp\\_ric/vvp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm).
3. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності в 2010–2015 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/prc\\_rik/prc\\_rik\\_u/dszpED\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpED_u.html).
4. Зміна обсягу валового внутрішнього продукту за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/ind\\_vvp/ind\\_2015\\_u\\_n.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/ind_vvp/ind_2015_u_n.htm).
5. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/tznr/tznr\\_u/tznr\\_u\\_bez.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/tznr/tznr_u/tznr_u_bez.htm).
6. Латік В. Передумова демократичної перспективи / В. Латік // Сучасність. – 2008. – № 12. – С. 32–35.
7. Максимцев І.А. Основи наукоємкої економіки (знання – креативність – інновації) : [учебник] / Под ред. д-ра екон. наук, проф. І.А. Максимцева. – М. : Креативная економіка, 2010. – 456 с.
8. Проблеми становлення середнього класу як основи розвитку громадянського суспільства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/265/>.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

**Щодо оцінки ресурсного потенціалу банків України в сучасних умовах****Білошопка В.С.**кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри банківської справи  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана**Продан М.В.**аспірант кафедри банківської справи  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто формування ресурсного потенціалу банків та питання щодо його оцінки в умовах подолання наслідків економічної кризи. Розкрито складові частини ресурсного потенціалу банку. Доведено, що залучені кошти є найбільш вагомою частиною ресурсів банку. Наведено формулу показника достатності ресурсного потенціалу банку. Визначено напрями збільшення ресурсного потенціалу банків України в сучасних умовах.

**Ключові слова:** ресурсний потенціал банку, домашні господарства, залучені кошти, достатність, комплексна оцінка.

Белошопка В.С., Продан М.В. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматриваются формирование ресурсного потенциала банков и вопрос о его оценке в условиях преодоления последствий экономического кризиса. Раскрыты составляющие ресурсного потенциала банка. Доказано, что привлеченные средства являются наиболее весомой частью ресурсов банка. Приведена формула показателя достаточности ресурсного потенциала банка. Определены направления увеличения ресурсного потенциала банков Украины в современных условиях.

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал банка, домашние хозяйства, привлеченные средства, достаточность, комплексная оценка.

Biloshapka V.S., Prodan M.V. ABOUT THE ASSESSMENT OF RESOURCE POTENTIAL OF UKRAINIAN BANKS IN MODERN CONDITIONS

The article deals with the formation of the resource potential of the banks and its assessment in the conditions of overcoming the consequences of the economic crisis. It is revealed the components of the resource potential of the bank. It is proved that the involved funds are the most significant part of the resources of the bank. The formula of the indicator of adequacy of resources potential of bank is shown. It is determined the ways of increasing the resource potential of Ukrainian banks in modern conditions.

**Keywords:** resource potential of the bank, households borrowed funds, adequacy, comprehensive assessment.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Конкуренція і розвиток ринкових стратегій діяльності диктують банкам необхідність удосконалення механізму використання ресурсів. Актуальність дослідження обраної теми полягає в тому, що останнім часом у банківській системі України відбулися радикальні зміни, обумовлені кризою, з усіма негативними наслідками для ресурсного потенціалу банків. Наслідки глобальної фінансової кризи виявилися надзвичайно руйнівними для

українського банківського сектора, виникла серйозна проблема з формуванням банками ресурсів. Отже, об'єктивна оцінка ресурсного потенціалу банків України та формування надійного механізму управління ним є одним із найважливіших завдань для забезпечення економічного зростання. Банківська система має володіти сукупністю ресурсів, достатніх як для фінансування поточних потреб суб'єктів господарської діяльності, так і для фінансування інвестиційної діяльності в країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню формування та ефективного використання ресурсів банків присвячено багато праць як українських, так і зарубіжних авторів. Серед них варто виділити таких, як О. Васюренко, О. Дзюблюк, О. Заруба, О. Кириченко, А. Мороз, М. Савлук, А. Ятченко, що достатньо глибоко висвітлили питання ресурсної політики, управління депозитними операціями та інші аспекти формування і використання ресурсної бази комерційних банків.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Не заперечуючи важливості отриманих результатів вищезгаданих учених, варто зазначити, що комплексні дослідження механізму управління ресурсним потенціалом банків з урахуванням особливостей ситуації виходу України з економічної кризи на сьогодні є досить рідкісними. У зв'язку з економічною кризою в Україні загострилися процеси формування і використання ресурсного потенціалу банків, а сам ресурсний потенціал потребує достовірної оцінки з урахуванням складних сучасних умов.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення складових частин ресурсного потенціалу банків та його оцінка в умовах виходу України з економічної кризи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виконання банками їхньої основної функції – посередника у сфері фінансових ресурсів – потребує наявності ресурсів, які в теорії і практиці банківської справи називають банківськими. Саме вони лежать в основі здійснення банківської діяльності, яка, згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», визначається як «залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття та ведення банківських рахунків фізичних і юридичних осіб» [1]. Від ефективності механізму формування, управління та прогнозування коштів, які можуть бути залучені в майбутньому та якими володіє банк тепер, залежать його спроможність здійснювати повний спектр активних операцій та надавати послуги, а також фінансова стійкість і місце банківської системи в умовах глобальної конкуренції.

Передумовою прибутковості банків, підтримки їх ліквідності і довіри з боку всіх учасників ринку є достатній за обсягом і належним чином збалансований ресурсний потенціал банків.

Розглянемо тенденції розвитку наукової думки щодо поняття «ресурсний потенціал банку». Так, М. Савлук зазначає, що ресурсний потенціал банку – це потенційні можливості банку формувати свої ресурси. Позичковий потенціал банківської системи – це величина нової грошової маси, яку банки можуть випустити в обіг через надання нових позик підприємствам і компаніям, а також фізичним особам [2].

Група дослідників під керівництвом А. Єпіфанова дають таке визначення: ресурсний потенціал банку – це сукупність власних, залучених та позичкових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються для здійснення банківської діяльності [3].

На думку О. Васюренка та І. Федосік, ресурсний потенціал комерційного банку – це сукупність усіх фінансових коштів банку, які перебувають у безпосередньому його розпорядженні, і ресурсів, які можуть бути залучені банками внаслідок проведення ефективної повномасштабної банківської діяльності, прибутку або збитку внаслідок активних операцій [4].

Розгляд основних поглядів науковців відносно ресурсного потенціалу банків дає змогу виділити в ресурсному потенціалі компоненти власного, залученого і позиченого капіталу, які він може придбати на фінансовому ринку та використовувати для проведення активних і пасивних операцій.

Ресурсний потенціал залежить від грошово-кредитної політики центрального банку, від структурних коливань у доходах юридичних і фізичних осіб, від можливості банку купувати і перекуповувати ресурси на грошовому ринку, достатності капіталу банку, а також від якості активів. За рахунок ресурсного потенціалу реалізуються можливості банку відносно масштабів діяльності, тобто одержання переважної частини прибутків, а також гарантійні можливості з приводу захисту клієнтів банку.

З огляду на це, вагомим показником, який характеризує ринкову позицію як банківської системи в цілому, так і окремих банків, є рівень достатності ресурсного потенціалу банків. Основні складники, що характеризують взаємозв'язок понять «ресурсний потенціал банку» і «достатність ресурсного потенціалу банку», представлено на рис. 1.

Ресурсний потенціал та розвиток банку визначаються управлінськими можливостями та здібностями персоналу, який становить суб'єктний складник потенціалу. Об'єктним складником є всі види ресурсів банку, всі

напрями діяльності, а також організаційна структура банку.

Ґрунтуючись на дослідженнях різних авторів, можна виділити такі складники ресурсного потенціалу банку [5; 6]: технічні; інноваційні, технологічні, інформаційні, матеріальні, трудові (кадрові), організаційні та фінансові (власні, залучені та запозичені) ресурси.

Загальні витрати банку щодо формування ресурсного потенціалу і, зрештою, його прибуток залежать від середньої вартості ресурсів, а також їх обсягу та структури. Ці показники визначають не тільки масштаби та характер діяльності банку, а й значно більшою мірою спроможність банку успішно адаптуватися до змін економічної кон'юнктури. Таким чином, провідне місце в ієрархії займають саме фінансові ресурси, які є визначальними щодо формування кількості та якості решти складників цього поняття [7].

Ресурсний потенціал залежить від грошово-кредитної політики центрального банку, структурних коливань у доходах юридичних і фізичних осіб, можливостей банку купувати

ресурси на грошовому ринку, достатності капіталу банку, а також від якості активів. За рахунок ресурсного потенціалу реалізуються можливості банку відносно масштабів діяльності й одержання переважної частини прибутків, а також гарантії захисту інтересів його клієнтів.

Ураховуючи представлені на рис. 1 основні системоутворюючі складники ресурсного потенціалу банку, до основних завдань процесу забезпечення функціональної достатності ресурсного потенціалу банку відносимо:

- формування власних ресурсів в обсягах, що забезпечують розвиток банку;
- забезпечення ефективного використання накопиченого капіталу банку;
- постійне узгодження обсягів, часових і вартісних характеристик пасивних операцій із поточними і прогнозованими активними операціями;
- підтримання резерву вільних коштів на мінімальному рівні;
- використання джерел, що дають змогу мінімізувати витрати на залучення ресурсів;



Рис. 1. Складники ресурсного потенціалу банку [4; 6]



• оптимізацію процентних ставок за депозитами залежно від строків та інших характеристик.

Комплексний аналіз рівня ресурсного потенціалу банку має спиратися на розуміння функцій, які притаманні процесу забезпечення достатності ресурсного потенціалу банку. Перша з них – ресурсоутворювальна, що пов'язана з формуванням ресурсного потенціалу за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел і передбачає, що банк повинний повністю забезпечити свою діяльність ресурсами для виконання активних операцій, отримання максимального прибутку і підтримки фінансової стійкості.

Друга функція, розподільча, пов'язана з процесом використання банківського ресурсного потенціалу і взаємодіє з ресурсоутворювальною функцією. Розподільчі відносини впливають на забезпечення ліквідності банку і, відповідно, підтримання належного рівня його фінансової стійкості на ринку; на забезпечення максимальної дохідності банківських

операцій, що є необхідною умовою прибуткового господарювання банку як підприємства.

Третя – контрольна функція – пов'язана із застосуванням відповідних показників, які визначають достатність ресурсного потенціалу щодо його формування та використання. Контрольна функція реалізується через оцінку фінансових показників достатності ресурсного потенціалу банку, які впливають на ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість банку.

Загалом, залучені кошти є найбільш вагомою частиною ресурсів банку, яка в кілька разів перевищує його власні кошти. Їх частка в різних банках коливається від 75% і вище. Фактично залучені кошти – це основне джерело формування ресурсного потенціалу банку. Загальний обсяг залучених та позичених коштів являє собою зобов'язання банківської системи. Для чіткого розуміння важливості даної економічної категорії вкажемо, що за даними, розміщеними на офіційному сайті Національного банку України,

Таблиця 1

**Депозити домашніх господарств, залучені банками України [8]**

Період	Усього	На вимогу	До одного року	Від одного до двох років	Більше двох років
2005	74 778	18 660	19 025	37 093	...
2006	108 860	25 940	22 853	60 066	...
2007	167 239	40 123	32 504	81 901	12 711
2008	217 860	40 578	55 878	98 626	22 777
2009	214 098	57 265	98 157	46 638	12 038
2010	275 093	66 164	99 966	91 938	17 025
2011	310 390	70 921	104 440	113 824	21 206
2012	369 264	77 153	125 560	139 490	27 062
2013	441 951	87 720	121 343	218 308	14 580
2014	418 135	100 171	135 635	167 752	14 577
2015					
травень	412 282	107 795	140 597	147 102	16 787
червень	411 167	108 326	142 176	142 888	17 778
липень	403 887	104 225	142 009	140 646	17 007
серпень	397 034	100 839	166 853	112 140	17 202
вересень	382 118	96 984	162 470	105 588	17 075
жовтень	399 534	100 951	170 811	109 820	17 952
листопад	405 080	99 809	176 004	110 997	18 271
грудень	410 895	112 524	176 408	106 162	15 801
2016					
січень	414 018	103 659	183 711	110 029	16 618

на початок 2016 р. у структурі залучених ресурсів основними компонентами ресурсного потенціалу банків були кошти фізичних осіб та кошти суб'єктів господарської діяльності. Причиною такого стрімкого зростання залученої компоненти ресурсної бази банків стала загальновідома цінова політика банків. На нашу думку, навіть за незмінності загальної структури суспільно-економічного відтворення нарощення ресурсної бази банків за допомогою цінового інструменту згодом призведе до чергового колапсу.

Головне завдання внутрішньобанківського управління ресурсною базою полягає в тому, щоб мобілізувати тимчасово вільні грошові кошти і перетворити їх в реальні кредитні ресурси. Проте в умовах економічної нестабільності важко ефективно здійснювати стратегічне управління діяльністю банку загалом та його ресурсним потенціалом зокрема, оскільки дуже важко передбачити, які тенденції пануватимуть у банківській системі України найближчим часом. У таких несприятливих умовах виникає потреба власне в антикризовому управлінні ресурсами банку. Враховуючи неконтрольований характер зовнішніх чинників, банк повинний не лише диверсифікувати портфель залучених ресурсів, а й проводити постійний моніторинг фінансових результатів діяльності на предмет виявлення ймовірних та фактичних кризових явищ з одночасним здійсненням заходів нівелювання їх впливу, водночас оцінюючи достатність ресурсного потенціалу.

Для узагальнюючої комплексної оцінки достатності ресурсного потенціалу банків варто використовувати метод середньої геометричної та нормативних значень обраних коефіцієнтів для розрахунку [9, с. 93–98]. Він базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли за одиницю береться найвище значення даного індикатора [5, с. 115–116]. При цьому для врахування нормативних значень відібраних показників слід брати за базу для розрахунку нормовані значення обраних коефіцієнтів. Таким чином, доповнюємо методику розрахунку показника достатності ресурсного потенціалу такою формулою (1):

$$D_{rp} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{N_i}}, \quad (1)$$

де  $D_{rp}$  – достатність ресурсного потенціалу банку;

$K_i$  – значення  $i$ -го коефіцієнта, взятого для розрахунку;

$N_i$  – нормативне значення  $i$ -го коефіцієнта, взятого для розрахунку;

$n$  – кількість коефіцієнтів, узятих для розрахунку.

Вибір зазначених коефіцієнтів проведено відповідно до їх репрезентативності та наявності нормативного значення, яке повинне виконуватися. Обмеженням є високий ступінь агрегування вихідних даних та можливість установлення нормативного значення.

Із метою прогнозування показника достатності ресурсного потенціалу банку та його достовірної оцінки в умовах виходу України з економічної кризи доцільно надати йому динамічну оцінку. Формула розрахунку матиме такий вигляд:

$$D_{rp1} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{S_i - \sigma_i}{N_i}}, \quad (2)$$

де  $D_{rp1}$  – динамічний показник достатності ресурсного потенціалу банку;

$S_i$  – математичне сподівання для коефіцієнтів;

$\sigma_i$  – середньоквадратичні відхилення для коефіцієнтів;

$N_i$  – нормативне значення  $i$ -го коефіцієнта, взятого для розрахунку.

Динаміка ресурсного потенціалу банків України та чинники, що на нього впливають, наведені в табл. 2 і 3.

Автори погоджуються з думкою, яка домінує у дослідженнях вітчизняних вчених [10–12], що в сучасних умовах подолання наслідків кризи проблемами нарощування ресурсного потенціалу банків України є:

- порівняно високі та важкопрогнозовані темпи інфляції, які значно знижують реальну вартість укладених грошових коштів;

- відсутність дієвих гарантій збереження коштів вкладників банків;

- неготовність переважної більшості населення здійснювати довгострокові вкладення через високі витрати на поточне споживання та відсутність тривалих періодів стабільного економічного зростання;

- недостатня поінформованість населення щодо способів розміщення вільних грошових коштів у банки.

Одним із ключових факторів збільшення вкладів населення в банках і використання їх як ресурс для активної банківської діяльності є відновлення довіри до банків. У даному контексті автори пропонують банку активніше пояснювати потенційним вкладникам суть

депозитних пропозицій саме цього банку, адже не завжди ті банківські депозитні продукти, які є фінансово доступними для клієнтів, представляють для них інтерес та сприймаються ними адекватно.

Вкладник, визначаючись із переліком банків, в яких доцільно розміщувати свої кошти, керується різними критеріями: розгалуженістю мережі установ банку, мережею банкоматів, особливостями депозитних та інших продуктів, але головне – відсіює ненадійні банки. У даному контексті першочерговим завданням сьогодення є відновлення довіри на макrorівні. Сьогодення розвитку банківської системи спрямоване на роботу саме у напрямі вдосконалення контролю над діяльністю банків на макrorівні з боку Національного банку України. Автори мають на увазі забезпечення жорстких санкцій до банків, які не повертають вклади та затримують платежі клієнтів, здійснюють спекулятивні операції на валютному ринку. Держава має продемонструвати зацікавленість у забезпеченні функціонування здорової і надійної банківської

системи, що здатна протистояти руйнівним кризам і захистити заощадження клієнтів банків.

Напрямами збільшення ресурсного потенціалу банку мають бути:

- розвиток нових видів вкладів, які б відповідали зростаючим потребам клієнтів;
- стимулювання залучення ресурсів через збільшення та диференціацію процентної ставки;
- вдосконалення порядку та методів виплати відсотків;
- підвищення якості обслуговування клієнтів.

Нині банками повинні вирішуватися такі завдання:

- визначення найбільш вигідних клієнтів, тобто таких, які забезпечать більшу стабільність депозитних ресурсів;
- визначення кількості клієнтів, яких необхідно залучати для підтримання заданого обсягу ресурсів;
- залучення найбільш вигідних потенційних клієнтів;

Таблиця 2

**Динаміка ресурсного потенціалу банків України за період 2012–2015 рр., млн. грн. [8]**

Складники ресурсної бази	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Пасиви, усього	1278095	1316852	1249486
Балансовий капітал	192599	148023	139710
із нього: статутний капітал	185239	180150	180712
Частка капіталу в пасивах (капіталомісткість),%	15,1	11,2	11,1
Зобов'язання банків	1085496	1168829	1109776
із них: кошти суб'єктів господарської діяльності	234948	261372	279401
Вклади фізичних осіб	433726	413710	370789

Таблиця 3

**Вплив економічної ситуації на ресурсний потенціал банків України**

Роки	Економічна ситуація	Чинники впливу
2008–2009	Світова фінансова криза	Значне зниження обсягів виробництва, зовнішньої торгівлі, міжнародних резервів; зменшення національних та світового обсягів ВВП; різке скорочення потоків прямих іноземних інвестицій (ПП); зростання безробіття; зниження життєвого рівня населення; криза довіри до банківського сектору; зниження кредитних рейтингів українських банків
2010–2012	Посткризовий період	Збільшення обсягів ВВП; стабілізація грошової одиниці; розширення масштабів діяльності банків, збільшення як власного капіталу, так і залучених коштів
2013–2014	Економічна криза в Україні	Інфляція; недовіра до банків; зниження обсягів ВВП; погіршення життєвого рівня населення
2015–2016	Посткризовий період	Стабілізація грошової одиниці; робота з проблемною заборгованістю банків; намагання поновити довіру вкладників

– проведення гнучкої цінової політики.

Тільки комплексний підхід та спільна праця Національного банку України, банків та їх асоціацій у вирішенні питань, пов'язаних із подальшим розвитком банківського сектора, загалом дадуть змогу укріпити ресурсний потенціал банків та зменшити наслідки кризи в країні. Загальнодержавна внутрішня політика повинна бути нерозривно пов'язана з такими заходами посилення довіри населення до вітчизняних банків.

Найбільш важливими у системі оптимізації ресурсної бази вітчизняних банків є:

– встановлення оптимального співвідношення між темпами зростання ВВП та темпами зростання найбільш важливих напрямів роботи банків, зокрема темпів зростання їх активів;

– оптимізація цінових параметрів у залученні та розміщенні банківських ресурсів;

– створення умов щодо залучення довгострокових ресурсів.

**Висновки з цього дослідження.** Підбиваючи підсумок, зазначимо, що під час

визначення достатності ресурсного потенціалу банку необхідно враховувати завдання і функції, які він повинен виконувати, із метою забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності банківської системи в умовах глобальних економічних змін. На основі розрахунку показника достатності ресурсного потенціалу банку, який представляє агреговану величину, можна визначити рівень достатності коштів, якими володіє банк на даному інтервалі часу, та спрогнозувати їх потребу на майбутнє, враховуючи специфіку банківської діяльності в умовах глобальних економічних змін.

Переконані, що сучасний етап соціально-економічного розвитку України та глобальні зміни світової фінансової системи зумовлюють необхідність активізації діяльності вітчизняних банків щодо забезпечення власного ресурсного потенціалу. Міцний ресурсний потенціал банку дає змогу забезпечити його конкурентоспроможність та ефективно функціонування, сприяє нарощенню та зміцненню економічного потенціалу в цілому.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Вступ до банківської справи : [навч. посіб.] / За ред. М.І. Савлука ; Українська фінансово-банківська школа. – К. : Лібра, 1998. – 344 с.
3. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків : [навч. посіб.] / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.
4. Васюренко О. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 58–64.
5. Аналіз банківської діяльності / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко [та ін.] ; за ред. А.М. Герасимовича ; 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с.
6. Куликов Н.И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : [монографія] / Н.И. Куликов, Н.П. Назарчук. – Тамбов : ТГТУ, 2014. – 108 с.
7. Банковское дело : [учебник] / Под ред. Г.Г. Коробовой. – М. : Юристъ, 2002. – 751 с.
8. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=D72E8C4B556B06E12D4ECED022D0C8FB?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#2](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=D72E8C4B556B06E12D4ECED022D0C8FB?art_id=27843415&cat_id=44578#2).
9. Торяник Ж.І. Коэффициентный и интегральный анализ как методы оценивания уровня функциональной достаточности ресурсного потенциала банков / Ж.І. Торяник // Бизнес Информ. – 2008. – № 3. – С. 93–98.
10. Омелянович А.О. Формування банківських ресурсів з урахуванням трансформаційних процесів : [монографія] / А.О. Омелянович, А.П. Вожков, В.С. Коверза. – Донецьк, 2013. – 281 с.
11. Маташнюк О.С., Рудь І.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку ресурсної бази комерційних банків України / О.С. Маташнюк, І.Ю. Рудь // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 228–230.
12. Циганюк Д.Л. Сучасні тенденції формування ресурсної бази банків України / Д.Л. Циганюк // Придніпровський науковий вісник. – 2014. – № 4. – С. 53–62.

УДК 336.1

## Сутність бюджетної безпеки в системі забезпечення національних інтересів

Богма О.С.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Запорізького національного університету

Статтю присвячено дослідженню взаємозв'язку та впливу бюджетної безпеки на національну безпеку країни. Сформульовано визначення сутності бюджетної безпеки, що передбачає такий стан бюджетної системи, за якого відбувається повна реалізація національних інтересів в бюджетній сфері. Визначено, що бюджетну систему, за умов наявності реальних та потенційних загроз, доцільно розглядати з точки зору відносної бюджетної безпеки, що дозволяє більш ґрунтовно досліджувати стан бюджетного процесу з урахування кризових явищ.

**Ключові слова:** бюджетна безпека, бюджетна система, відносна бюджетна безпека, стан бюджетного процесу, національні інтереси.

Богма Е.С. СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Статья посвящена исследованию взаимосвязи и влияния бюджетной безопасности на национальную безопасность страны. Сформулировано определение сущности бюджетной безопасности, что предполагает такое состояние бюджетной системы, при котором происходит полная реализация национальных интересов в бюджетной сфере. Определено, что бюджетную систему, при условии наличия реальных и потенциальных угроз, целесообразно рассматривать с точки зрения относительной бюджетной безопасности, что позволяет более основательно исследовать состояние бюджетного процесса с учетом кризисных явлений.

**Ключевые слова:** бюджетная безопасность, бюджетная система, относительная бюджетная безопасность, состояние бюджетного процесса, национальные интересы.

Bogma E.S. THE ESSENCE OF BUDGET SECURITY IN THE SYSTEM OF ENSURING NATIONAL INTERESTS

The article is devoted to the study of the relationship and the impact of budgetary security at the country's national security. Definition of the essence of budget security, which implies that the condition of the budgetary system in which there is full realization of national interests in the public sector. Determined that the budget system, subject to the availability of real and potential threats, it is advisable to consider from the point of view of relative fiscal security, allowing you to more thoroughly examine the state budgetary process from the crisis.

**Keywords:** fiscal security, budget system, relative fiscal security, state budget process, national interests.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Бюджетні показники є ключовими в оцінюванні загального стану національної безпеки країни, а збільшення обсягів доходів та збільшення ефективності видатків є свідченням її загального розвитку. У зв'язку з цим, бюджетна система являє собою фінансовий сектор, який потребує особливої уваги. Через бюджет країни перерозподіляється частина національного доходу, що зумовлює необхідність створення централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для забезпечення суспільних потреб та повного виконання державою своїх функцій. Тому питання побудови ефективної системи забезпечення бюджетної безпеки країни є надзвичайно важливим.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науково-практичну проблематику з

питань дослідження бюджетної безпеки у контексті соціально-економічного розвитку держави висвітлено у працях представників світової економічної думки: Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, Л. Коженювські, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін. Дослідженню бюджетної безпеки у контексті соціально-економічного розвитку держави присвячені праці вітчизняних науковців: О. Барановського, О. Власюка, В. Геєця, В. Горбуліна, М. Єрмошенко, В. Мунтіяна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок наукових праць зазначених дослідників, певне коло питань концептуального та методологічного характеру залишається недостатньо дослідженим, зокрема проблеми забезпечення бюджетної безпеки у контексті досягнення позитивних показників

соціально-економічного розвитку з урахуванням національних інтересів країни залишаються далекими від розв'язання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження сутності бюджетної безпеки та її впливу на національну безпеку країни в умовах наявності реальних та потенційних загроз.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бюджет є основою фінансової бази державного регулювання ринкової економіки як системи взаємопов'язаних методів регулювання, що забезпечують відповідність економічних і соціальних інтересів суспільства та її громадян в процесі реалізації державою своїх функцій, і за допомогою якої здійснюється розподіл та перерозподіл частини національного доходу на соціально-економічний розвиток держави в цілому та її суб'єктів зокрема. У цьому контексті використання бюджету як фінансової бази державного регулювання ринкової економіки пов'язано із категорією «бюджетна безпека». Саме бюджетна безпека є основною умовою здатності держави здійснювати фінансово-економічну політику відповідно до національних інтересів [1].

Складові національної безпеки знаходяться між собою в певному взаємозв'язку і взаємозалежності. Подвійна природа категорії «бюджетна безпека» проявляється у тому, що усі складові національної безпеки в тій чи іншій мірі залежать від рівня безпеки бюджетної системи, в той же час рівень самої бюджетної безпеки в значній мірі залежить від рівня інших складових національної безпеки. Вплив фінансово-бюджетної складової на елементи національної безпеки полягає у наступному: дефіцит фінансових ресурсів призводить до недофінансування нагальних проблем в різних сферах життя – соціальне забезпечення, економіка, освіта, охорона здоров'я і т. д., тим самим створюючи в даних сферах певні загрози.

Розуміння сутності такого взаємозв'язку між бюджетною безпекою та іншими складовими національної безпеки дає можливість своєчасно розробляти та впроваджувати заходи щодо попередження та подолання загроз національним інтересам країни в бюджетній сфері.

Таким чином, бюджетна безпека – це базова складова всієї системи безпеки держави, відмова в забезпеченні якої призведе до позбавлення коштів щодо організації та функціонування системи забезпечення безпеки держави в цілому.

Згідно методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції [2].

О. Деменюк зазначає, що дана категорія нерозривно пов'язана з:

- бюджетною політикою в частині забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного та місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів;

- можливістю бюджетної системи забезпечити фінансову самостійність держави та ефективне використання нею бюджетних коштів в процесі виконання функцій соціального захисту; державного управління та міжнародної діяльності; фінансування науки, освіти, культури та охорони здоров'я; забезпечення національної безпеки і оборони, реалізації інвестиційної та екологічної політики [3].

М. Петричко, досліджуючи оцінку рівня бюджетної безпеки України, вважає, що бюджетна безпека України – це здатність держави ефективно виконувати покладені на неї функції та забезпечувати фінансову стійкість державних фінансів за рахунок збалансування доходів та видатків зведеного бюджету з урахуванням соціально-економічного розвитку економіки.

Розглядаючи сутність бюджетної безпеки в даному контексті, автор виокремлює наступні ключові аспекти:

- бюджетна безпека є складовою бюджетної політики держави, яка спрямована на забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів;

- управління бюджетною безпекою держави здійснюється органами державної влади в межах їх повноважень;

- бюджетна безпека держави є складовою фінансової безпеки, яка спрямована на забезпечення стійкості до фінансових шоків та дисбалансів в фінансовій системі в цілому [4].

О. Бородій уточнює поняття «бюджетна безпека», яке, на відміну від існуючих трактувань, розглядається як захищеність від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз бюджетній системі, що досягається за рахунок здатності органів влади формувати в достатньому обсязі бюджетні ресурси для виконання ними

своїх функцій, забезпечувати стійкість основних параметрів платіжно-розрахункової системи, найбільш оптимально залучати та використовувати позикові кошти для фінансування бюджетних видатків, попереджати порушення бюджетного законодавства з метою сприяння стійкому соціально-економічному розвитку держави. Бюджетна безпека розглядається як частина системи управління державними фінансами, сукупність методів, інструментів та інституціонально-правових важелів впливу на формування та витрачання бюджетних коштів у процесі планування та виконання бюджету, систематичного контролю виконання прийнятих рішень, врахування внутрішніх і зовнішніх ризиків у фінансовій системі [1].

І. Таранов висловлює думку стосовно того, що рівень фінансової безпеки держави зумовлений багатьма факторами, чільне місце серед яких посідає бюджетна безпека як стан платоспроможності держави і боротьба з фінансовими правопорушеннями [5].

Дослідивши підходи щодо визначення сутності категорії «бюджетна безпека», слід зазначити, що в якості об'єкта безпеки виступають: державні фінанси, бюджетна політика, бюджетна система. На наш погляд, такі підходи обмежують дослідження проблеми станом статички, при цьому на недостатньому рівні досліджуються загрози бюджетного механізму та процесу, а також взаємовідносини між суб'єктами бюджетної системи.

На основі вищезазначеного, ми вважаємо, що під бюджетною безпекою слід розуміти такий стан бюджетної системи, процесу, за якого в умовах відсутності реальних загроз, своєчасного реагування на потенціальні ризики відбувається повна реалізація національних інтересів у бюджетній сфері.

Слід зазначити, що в умовах економічної нестабільності позбутися тих чи інших загроз неможливо, отже бюджетна безпека – це такий стан, який фактично неможливо реалізувати в сучасній реальності. Наявність в бюджетній системі та її середовищі елементів (носіїв) та факторів загроз призводить до стану бюджетної небезпеки. Таким чином, під бюджетною небезпекою ми розуміємо такий стан бюджетної системи, який характеризується наявністю реальних та потенційних загроз, що призводять до часткової реалізації національних інтересів у бюджетній сфері. У зв'язку з цим, бюджетну безпеку як стан, за якого цілком відсутні загрози та виконуються

усі поставлені завдання щодо реалізації національних інтересів, доцільно досліджувати у контексті абсолютної бюджетної безпеки, а стан бюджетної небезпеки вважати тотожним стану відносної бюджетної безпеки. Абсолютна бюджетна безпека, на наш погляд, можлива лише в короткостроковому періоді за умови високого рівня добробуту, відсутності зовнішньоекономічних, політичних та військових загроз. У довгостроковій перспективі дестабілізація бюджетної системи буде неминучою.

Важливо зазначити, що відносна бюджетна безпека охоплює три стани бюджетного процесу: стан кризи, стан стабілізації та стан розвитку [6]:

- стан кризи передбачає здатність мінімізувати втрати (як наявні, так і можливі), можливість подолати кризові явища, ефективно використання наявного механізму для виживання системи та виходу із кризи;

- стан стабілізації, за якого реалізація бюджетних інтересів здійснюється в умовах перманентного зменшення реальних загроз, прогнозування і попередження потенціальних загроз, досягнення мінімально достатньої ефективності функціонування бюджетної системи, формування та розвиток стабілізаторів;

- стан розвитку зумовлюється повноцінною реалізацією інтересів бюджетної сфери в умовах мінімального впливу реальних і своєчасного попередження можливих загроз, а також досягненням максимальної ефективності функціонування усіх елементів бюджетної системи, здатних протистояти наявним загрозам.

Складна макроекономічна ситуація в Україні, наявність реальних та потенційних загроз призводить до часткової реалізації національних інтересів у бюджетній сфері. Бюджетна система України знаходиться в стані кризи, враховуючи те, що бюджетна безпека є базовою складовою усієї системи безпеки держави, нездатність подолати кризові явища негативно впливає на функціонування системи забезпечення національної безпеки держави.

**Висновки з цього дослідження.** Бюджетна безпека є своєрідним індикатором соціального та економічного розвитку держави, тим критерієм, який визначає ефективність її бюджетної політики. Дослідження категорії «бюджетна безпека» повинно базуватись на розумінні даного явища як системного. Під бюджетною безпекою слід розуміти

такий стан бюджетної системи, процесу, за якого в умовах відсутності реальних загроз, своєчасного реагування на потенціальні ризики відбувається повна реалізація національних інтересів у бюджетній сфері. Стан бюджетної безпеки перебуває у динаміці. Наявність реальних та потенційних загроз призводить до часткової реалізації індивіду-

альних, корпоративних та суспільних інтересів у бюджетній сфері.

Відтак, наявність у бюджетній системі носіїв та факторів загроз призводить до стану бюджетної небезпеки або відносної бюджетної безпеки, що характеризує такий стан бюджетної системи, за якого відбувається часткова реалізація національних інтересів у бюджетній сфері.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бородій О.А. Управління бюджетною безпекою України : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»/ О.А. Бородій ; Чернігів. нац. технол. ун-т. – Чернігів, 2015. – 20 с.
2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 року N 1277. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm)
3. Деменюк О.В. Бюджетна безпека України як одна з складових фінансової безпеки держави. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Economics/43052.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43052.doc.htm)
4. Петричко М.М. Оцінка рівня бюджетної безпеки України: проблеми та шляхи вирішення/ М.М. Петричко // Економічний простір. – 2015. – № 97. – С. 140–148.
5. Таранов І.М. Фіксальний потенціал України та ефективність справляння податків : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит»; / І.М. Таранов. – Тернопіль: ТАНГ, 2004. – 300 с.
6. Krylenko V. I. Budget issues of state economic security / V.I. Krylenko // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 96–104.



УДК 336.6

## Тенденції розвитку легкої промисловості та сучасні проблеми управління фінансами

**Бондаренко О.С.**

кандидат економічних наук, доцент  
Херсонський національний технічний університет

У статті проаналізовано стан легкої промисловості в економіці України, обґрунтовано позитивні та негативні тенденції функціонування підприємств галузі, визначено проблеми управління фінансами та доведено домінуючий вплив чинників внутрішнього розвитку системи управління динамічним станом фінансових ресурсів на розробку напрямів їх усунення.

**Ключові слова:** фінанси, легка промисловість, фінансове управління, розвиток.

Бондаренко Е.С. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

В статье проанализировано состояние легкой промышленности в экономике Украины, обоснованы позитивные и негативные тенденции функционирования предприятий отрасли, определены проблемы управления финансами и доказано доминирующее влияние факторов внутреннего развития системы управления динамическим состоянием финансовых ресурсов на разработку направлений их устранения.

**Ключевые слова:** финансы, легкая промышленность, финансовое управление, развитие.

Bondarenko E.S. TRENDS OF DEVELOPMENT OF LIGHT INDUSTRY AND CURRENT PROBLEMS OF FINANCIAL MANAGEMENT

The article was analysed condition of light industry in Ukrainian economic, justified positive and negative trends of industry function, defined financial management problems and proved domination effect on directions of elimination development factors of interior development system of dynamic state of financial resources management.

**Keywords:** finance, light industry, financial management, development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розвиток процесів глобалізації та політика інтеграції України у світове економічне співтовариство потребують нових підходів до управління фінансами на макро-, мезо- та мікрорівнях. Особливого значення набувають проблеми забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємств легкої промисловості, що знаходяться в основі конкурентоспроможності галузі на внутрішніх і зовнішніх ринках. Саме тому дослідження тенденцій розвитку легкої промисловості та оцінка сучасного стану управління фінансами є актуальними на сучасному етапі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Останніми роками багато науковців досліджують проблеми управління фінансами підприємств різних видів економічної діяльності [1–7]. Особливого значення управління фінансами набуває у легкої промисловості – галузі економіки, що відрізняється значною матеріаломісткістю. Підприємства швейної підгалузі тісно співпрацюють із зарубіжними партнерами, що вимагає застосування нових технологій управління фінансами у напрямі реалізації поставлених цілей та їх коригування відповідно до

світових викликів. Разом із цим ефективно управління фінансами в легкій промисловості та розробка дієвих механізмів фінансового управління можливі за умови дослідження позитивних та негативних тенденцій, а також обґрунтування існуючих проблем.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** У зв'язку з цим метою статті є обґрунтування проблем управління фінансами на підприємствах легкої промисловості на основі дослідження тенденцій їх розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ситуація, що склалась у середовищі функціонування підприємств легкої промисловості, характеризується значною кількістю чинників, які багато в чому подібні, маючи одне коріння – політичну та економічну нестабільність у країні. Останніми роками переважний вплив здійснювали такі системні чинники, як високий рівень імпорту та тіньової економіки, занепад вітчизняної сировинної бази текстильної промисловості, відсутність банківських кредитів під прийнятні відсотки, технічна та технологічна відсталість виробничої бази, низький рівень упровадження власних наукових розробок.

У результаті за період 2010–2014 рр. спостерігається зниження основних показників розвитку галузі (табл. 1).

Аналізуючи результати діяльності промислових підприємств України за останні роки, слід зазначити, що більшість підприємств різних видів діяльності знаходяться у важкому фінансовому стані. Що стосується підприємств легкої промисловості, то після падіння обсягів виробництва в першій половині 90-х років у середньому в 10 разів відродження легкої промисловості досі не набуло сталості та незворотності. Практично всі показники діяльності за останні п'ять років зазнали погіршення. Передусім скоротилась загальна кількість підприємств і, як наслідок, чисельність працюючих. У 2010 р. питома вага чисельності працівників легкої промисловості становила 3,7% від загальної чисельності зайнятих у промисловості, а в 2014 р., відповідно, – 2,7%. Хоча підприємства і нарощують обсяги виробництва, темпи росту постійно скорочуються. Така ситуація пояснюється не повним використанням потенційних можливостей, оскільки продукція вітчизняних виробників не знаходить повного збуту на ринку через засилля українського ринку товарів легкої промисловості дешевою, часто низької якості і невідповідною стандартам та технічним умовам продукцією іноземних виробників. Темпи росту реалізованої продукції постійно перевищують темпи росту обсягів виробництва, що ще раз підтверджує наявність нереалізованих залишків готової продукції на складах підприємств легкої промисловості.

У цілому більшість підприємств легкої промисловості працюють прибутково, хоча їх частка постійно коливається. Позитивним моментом є зростання їх частки.

У 2010 р. частка підприємств, що працювали прибутково, становила 62,9%, а в 2014 р. – 73,6%. Відповідно, обсяги отриманого прибутку змінилися з 404,0 млн. грн. до 750,8 млн. грн. Якщо аналізувати лише обсяги одержаних прибутків, то в 2014 р. порівняно з 2010 р. вони зросли на 85,0%. На 1% прибуткових підприємств вони становили 6,42 млн. грн. у 2010 р. та 10,20 млн. грн. у 2014 р. Варто зазначити, що за питоною вагою збиткових підприємств у легкій промисловості в 2014 р. стало на 12,5 п. п. менше порівняно з 2010 роком. Але суттєве зменшення питомої ваги збиткових підприємств (у 2010 р. – 37,1%, у 2014 р. – 24,6%) не зменшило обсягів отриманих збитків. Вони зросли в 2014 р. до 1 195,1 млн. грн. з 334,1 млн. грн. у 2010 р.

Тобто на 1% збиткових підприємств у 2010 р. припадало 9,08 млн. грн., а в 2014 р. – 48,58 млн. грн. У результаті обсяги отриманих збитків на 1% збиткових підприємств перевищують обсяги отриманих прибутків на 1% прибуткових підприємств у 4,76 рази, що є негативною тенденцією у функціонуванні галузі. Також у галузі спостерігається постійне зростання обсягів виробництва на одного жителя України. Вони зросли з 2010 по 2014 р. у 1,44 рази. В обсягах споживання спостерігаються постійні коливання, хоча за період 2010–2014 рр. вони зросли у 2,59 рази.

Незважаючи на виокремлені тенденції, вони не дають змоги повною мірою оцінити всі позитивні та негативні моменти в легкій промисловості. Це пов'язано з наявністю певних причин та протиріч. По-перше, показники вимірюються в гривневому обчисленні, але енергоносії, сировина, матеріали, які імпортуються, придбане обладнання та технології обчислюються в доларовому еквіваленті, курс якого за цей період часу суттєво змінився. За динамікою в гривневому обчисленні показники значно зросли, але в абсолютному вимірі відмічається їх зниження, також спостерігається скорочення кількості підприємств легкої промисловості та чисельності персоналу. По-друге, обсяги внутрішнього ринку товарів легкої промисловості формуються не тільки за рахунок вітчизняного виробництва, а й з урахуванням експорту та імпорту продукції. Факт збільшення імпорту з експортом ще раз доводить, що національне виробництво не витримує конкуренції, податкового та митного тиску, відсутності продуманої регуляторної політики у сфері експортно-імпорتنих операцій саме стосовно продукції легкої промисловості. Варто зазначити, що значну частку в обсягах імпортованих товарів легкої промисловості займають товари «секонд хенду», і на тлі соціально-економічної ситуації в країні вони ще більше користуються попитом, оскільки збідніле населення не має фінансових можливостей купувати нові товари. По-третє, у статистичних даних за 2014 р. відсутні дані щодо Автономної Республіки Крим та тимчасово окупованих східних регіонів України, що певним чином впливає на показники. По-четверте, незважаючи на політичні події та суттєве зростання курсу долара США, перевищення імпорту товарів легкої промисловості в 2014 р. над експортом становило 1610,5 млн. дол. свідчить про те, що вітчизняні виробники з урахуванням існуючої кредитної політики не мають можливостей за

рахунок кредитів оновлювати парк застарілого обладнання, купувати сировину, матеріали, впроваджувати інноваційні технології, проводити наукові дослідження з метою підвищення якості та конкурентоспроможності продукції власного виробництва, а також нарощувати темпи виробництва продукції та збільшувати на ринку товарів легкої промисловості частку національного виробника. По-п'яте, наявність тіншового сектору економіки, який має місце і на ринку товарів легкої промисловості.

Динаміка обсягів виробництва основних видів продукції легкої промисловості у 2007–2014 рр. представлена в табл. 2.

В обсягах виробництва продукції легкої промисловості спостерігається скорочення майже за всіма видами продукції. Факт зниження темпів зростання не пов'язаний із вичерпанням виробничих потужностей. Така ситуація дає змогу зробити висновок про те,

що нинішня ситуація, яка склалась в обсягах виробленої продукції підприємствами легкої промисловості, пояснюється, з одного боку, неспроможністю ні технологічно, ні організаційно адекватно реагувати на динамічні зміни ринкового середовища, а з іншого – відсутністю фінансових ресурсів, необхідних для оновлення виробництва та забезпечення конкурентних переваг як за якістю виготовленої продукції, так і за цінами. Як наслідок, більшість підприємств легкої промисловості стали банкрутами та були ліквідовані, а ті, що залишились, забезпечують своє функціонування завдяки, як правило, операціям з толінгу.

Взагалі, підприємства легкої промисловості знаходяться під значним впливом зовнішніх політико-правових чинників, що зумовлено суттєвою залежністю від закордонних партнерів. Загальна спрямованість їх впливу змушує підприємства все частіше виробляти

Таблиця 1

## Основні показники розвитку легкої промисловості України

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Доходи від реалізації продукції, млн. грн.	8529,7	9679,3	9867,1	9686,2	10031,4
Темпи росту обсягів реалізованої продукції,%	113,55	113,48	101,94	98,17	103,56
Темпи росту обсягів виробленої продукції,%	109,5	107,6	93,4	94,2	106,7
Обсяги експорту товарів легкої промисловості, млн. дол.	1059,1	1207,0	1058,3	1119,6	1015,8
Обсяги імпорту товарів легкої промисловості, млн. дол.	2526,6	2413,1	3460,9	3339,9	2626,3
Обсяг внутрішнього ринку товарів легкої промисловості (виробництво + імпорт/експорт), млн. грн.	18663,5	17566,1	27554,0	26343,5	28422,0
Обсяги виробництва товарів легкої промисловості на одного жителя України, грн.	117,5	139,2	124,7	145,0	169,7
Обсяги споживання товарів легкої промисловості на одного жителя України, грн.	148,3	363,0	254,0	407,5	385,2
Питома вага штатних працівників у загальній кількості по промисловості,%	3,7	3,8	3,7	3,1	2,7
Питома вага прибуткових підприємств,%	62,9	68,1	63,5	59,4	73,6
Питома вага збиткових підприємств,%	37,1	31,9	36,5	40,6	26,4
Обсяги одержаних прибутків, млн. грн.	404,0	534,7	559,6	259,5	750,8
Обсяги одержаних збитків, млн. грн.	334,1	271,9	434,2	197,8	1195,1
Рентабельність операційної діяльності,%	2,4	3,8	3,1	6,1	5,8
Структура операційних витрат,%					
- матеріальні витрати	55,1	56,2	55,4	56,1	57,4
- витрати на оплату праці	4,3	4,7	5,4	4,8	5,0
- витрати на соціальні заходи	21,8	22,5	23,1	22,7	22,4
- амортизаційні відрахування	7,9	7,6	7,6	7,9	8,1
- інші операційні витрати	10,9	9	8,5	8,5	7,1

**Динаміка обсягів виробництва основних видів  
продукції легкої промисловості в 2007–2014 рр. [8]**

Види продукції	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Пряжа бавовняна, тис. т.	12,7	10,4	6,7	5	2,5	3,8	1,8	2,2
Тканини, млн. м <sup>2</sup>	114	109	86,1	88,2	89	105,7	88,2	76,5
Білизна постільна, млн. шт.	16,1	12,4	9,2	11,5	11,2	10,3	9,3	9,4
Килими та вироби килимові, млн. м <sup>2</sup>	7,7	7,1	4,7	5,9	7,6	8,2	8,4	8,7
Матеріали неткані і вироби з матеріалів нетканих, тис. т.	16,1	16,5	14,5	16,2	17,8	20,0	17,7	18,2
Вата бавовняна, віскозна та з інших текстильних матеріалів, вироби з вати, тис. т.	15,1	18,8	17,6	17,3	15,9	14,9	13,8	13,2
Полотна трикотажні машинного чи ручного в'язання, тис. т.	4,7	3,0	2,8	3,9	4,8	4,5	4,7	4,9
Вироби панчішно-шкарпеткові трикотажні машинного чи ручного в'язання, млн. пар	60,3	61,7	59,5	76,8	89,8	83,0	74,3	77,6
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	534,0	376,0	399,0	424,0	380,0	362,0	481,2	461,9
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис. шт.	2541	2512	1783	1874	1750	1525	1370	1334
Костюми чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	1107	1000	632	514	593	486	396	384
Костюми жіночі та дівчачі, тис. шт.	524	496	318	410	326	300	268	288
Піджаки та блейзери, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	1394	1081	782	878	806	837	804	804
Жакети та блейзери, піджаки, куртки, джемperi та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис. шт.	3725	2527	2036	1802	1911	1834	1502	1302
Брюки, бриджі чол. та хлопчачі, тис. шт.	6436	5513	4671	4572	4790	4864	4872	4774
Брюки, бриджі жіночі та дівчачі, тис. шт.	5988	5207	3255	3785	3215	3352	3368	3325
Сукні та сарафани жіночі та дівчачі, тис. шт.	961	1046	1340	1293	1733	1696	1496	1397
Светри, джемperi, пуловери, жилети та інші вироби трикотажні машинного чи ручного в'язання, тис. шт.	3849	2341	1474	1668	1598	1500	1123	1069
Одяг верхній трикотажний, тис. шт.	4174	4421	3119	3897	3268	3000	2870	2890
Трикотаж спідній, млн. шт.	31,2	22,7	16,8	22,5	28,8	27,6	27,4	19,9
Пальта і напівпальта, шуби з хутра натурального, тис. шт.	8,9	8,6	6,7	6,4	6,4	6,6	6,4	6,2
Шкіра після дублення чи оброблена під пергамент, тис. м <sup>2</sup>	3794	4398	2859	2641	2607	2711	2486	2350
Взуття, млн. пар	22,5	22,2	20,4	25,7	27,6	28,3	29,9	27,9

продукцію на умовах давальницької сировини. Тільки після тривалої праці на закордонних замовників деяким підприємствам віднедавна вдається приділити децимію уваги вітчизняним ринкам, місцевим споживачам. Така ситуація зумовлює орієнтацію системи управління вітчизняними підприємствами не на високий рівень гнучкості та адаптивності, а на здатність швидко, з найменшими витратами виконувати чітко визначені замовлення зарубіжних партнерів. З одного боку, в умовах відсутності вільних грошових коштів, це дає їм змогу не заморожувати кошти у виробничих запасах, мінімізувати транспортні витрати у разі постачання давальницької сировини, забезпечувати в умовах гострої конкуренції гарантований збут, підвищувати кваліфікацію працівників завдяки роботі з іноземними замовниками, в яких вимоги до якості продукції та термінів її виготовлення значно вищі за вітчизняні, отримувати стабільні доходи, що дає змогу вчасно виплачувати заробітну плату працівникам та зберігати висококваліфіковані кадри. З іншого боку, виготовлення продукції з давальницької сировини є низькорентабельним (підприємства виконують замовлення з метою завантаження виробничих потужностей та забезпечення роботою працівників), призводить до поступової втрати власної ніші на ринку, вимиває останні оборотні кошти, що визначає неможливість існувати без таких замовлень.

Також проблемою для вітчизняних підприємств легкої промисловості є залежність від імпорту сировини та матеріалів проміжного споживання (хімічних, штапельних волокон, бавовни, ниток, тканин), що визначає залежність від кон'юнктури світових цін на сировину і товари проміжного споживання, впливає на вар-

тість виробничих запасів та, відповідно, робить витрати виробництва більшими. У результаті це позначається на ціні кінцевого продукту, призводить до зниження його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку в умовах широкого вибору дешевих імпортних товарів.

Динаміка обсягів експорту-імпорту продукції легкої промисловості за 2007 – 2014 рр. представлена в табл. 3.

Дані табл. 3 показують, що імпорт товарів легкої промисловості значно перевищує їх експорт: у 2007 р. імпорт перевищує експорт на 18,0%; у 2008 р. – на 90,0%; у 2009 р. – на 71,9%; у 2010 р. – на 138,6%; у 2011 р. – на 99,9%. У 2012 р. імпорт перевищив експорт у 3,3 рази; у 2013 р. – майже вдвічі; у 2014 р. – у 2,5 рази. У цілому ситуація з експортом-імпортом продукції легкої промисловості показує, що торговельний баланс має від'ємне значення, тобто Україна ввозить продукції легкої промисловості значно більше порівняно з її експортом, що вимиває валютні надходження з економіки України, зменшує інвестиційні можливості, опосередковано доводить, що продукція українських товаровиробників є не досить конкурентоздатною. З іншого боку, це підтверджує факт відсутності стратегічних підходів до розвитку національної промисловості, розвитку та навчання персоналу, збільшення інноваційно-інвестиційного потенціалу України, лобювання інтересів національного виробника. Експорт продукції легкої промисловості в 2014 р. становив лише 68,8% від аналогічного показника 2007 р., імпорт за вказаний період, відповідно, виріс у 1,5 рази. Динаміка розриву між імпортом та експортом товарів легкої промисловості з 2007 по 2014 р. значно зростає, що негативно впливає як на розвиток легкої промисловості, так

Таблиця 3

**Динаміка обсягів експорту-імпорту продукції  
легкої промисловості в 2007–2014 рр. (розраховано автором)**

Роки	Експорт, тис. дол.	Імпорт, тис. дол.	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
2007	1475252	1741579	266327	18,0
2008	1464710	2785457	1320747	90,0
2009	1011698	1738661	726963	71,9
2010	1059103	2526644	1467541	138,6
2011	1207084	2413132	1206048	99,9
2012	1058305	3460891	2402586	227,0
2013	1119555	3339934	2220379	198,3
2014	1015802	2626271	1610469	258,0

і промисловості в цілому. Зростання імпорту вимагає залучення значних валютних коштів у той час, коли вітчизняні підприємства легкої промисловості мають достатній потенціал і могли б забезпечувати позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Вимивання валютних коштів з економіки, у тому числі з легкої промисловості, загрожує збільшенням ризиків щодо підвищення науково-технічного рівня промисловості, підготовки висококваліфікованих кадрів, удосконалення структури й управління підприємствами та виробничими, інноваційно-інвестиційними, фінансовими потоками. Варто зазначити, що за складної фінансово-економічної ситуації та суттєвих змін курсу долара за деякими групами товарів легкої промисловості обсяги їх імпорту зросли порівняно з 2007 р. або залишилися практично незмінними. Що стосується експорту, то його обсяги в 2014 р. порівняно з 2007 р. зменшилися суттєво.

Окремо варто зупинитися на одній із позицій в імпорті товарів легкої промисловості – це одяг, що використовувався (секонд-хенд). Починаючи з 2008 р. імпорт товарів, що використовувалися, збільшився в 2014 р. майже вдвічі. Автоматично зменшуються обсяги споживання нових товарів, що призводить до скорочення їх випуску або призупинення взагалі, що обумовлює скорочення персоналу або закриття бізнесу. Держава недоотримує надходжень від сплати податків, зборів, обов'язкових платежів.

На сьогоднішній день великої актуальності набуває вирішення проблеми підвищення ефективності швейного виробництва. Українська швейна підгалузь легкої промисловості має досить потужний потенціал для позитивних змін. Незважаючи на це, з набуттям незалежності України виробництво швейних виробів зменшилось у декілька разів.

Результати проведеного аналізу свідчать про те, що фахівцями у різні роки називались багато причин стримування розвитку швейних підприємств. Якщо спочатку переважали висловлювання про суто технологічні та тех-

нічні недоліки легкої промисловості, то надалі стали переважати загальноекономічні і навіть політичні мотиви. Останнім часом на чільне місце, на думку фахівців, виходять чинники, що визначають конкурентоспроможність продукції підприємств легкої промисловості, ефективність маркетингової політики, спроможність застосовувати методи логістичного управління та доцільність переорієнтування на потокові процеси до управління фінансовими ресурсами. Проблеми в управлінні фінансами, які постають перед підприємствами легкої промисловості, можна виокремити за такими напрямками:

- обґрунтування механізмів практичної реалізації управління фінансовими потоками в логістичних системах;

- підвищення якості інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття рішень відносно всіх учасників логістичних ланцюгів;

- удосконалення системи показників управління фінансовими потоками підприємств з урахуванням впливу процесів логістизації економіки;

- визначення критеріїв управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємств;

- підвищення координованості та ефективності фінансового планування;

- підвищення рівня формалізації процедур прийняття фінансових рішень;

- обґрунтування характеру створення на підприємствах мотиваційно-логістичного середовища та особливостей його функціонування.

**Висновки з цього дослідження.** У сучасних умовах домінуючими чинниками розвитку підприємств легкої промисловості стають чинники внутрішнього розвитку систем управління господарською діяльністю, у тому числі логістично-орієнтованого фінансового управління. Передусім це стосується швейних підприємств, де гнучкість технологій виробництва відображає найвищі можливості для формування глобальних логістичних ланцюгів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Барыкин С.Е. Логистическая методология управления финансами корпораций / С.Е. Барыкин // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – С. 1–19.
2. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : [монографія] / О.В. Єрмошкіна. – Д. : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
3. Ковда Н.І. Структура фінансових потоків підприємства / Н.І. Ковда // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 35. – С. 1–19.

4. Корнеєв В.В. Управління кредитними та інвестиційними потоками капіталу : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В.В. Корнеєв ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 35 с.
5. Кравцова А.М. Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання : [монографія] / А.М. Кравцова. – Вінниця : ПП Балюк І.Б., 2010. – 220 с.
6. Майборода О.В. Управління фінансовими потоками підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08. 04. 01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.В. Майборода ; УАБС НБУ. – Суми, 2006. – 244 с.
7. Сваталова Ю. С. Финансовая логистика в управлении холдингами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (логистика)»; 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Ю. С. Сваталова. – Москва, 2012. – 25 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## Застосування синергетичного підходу в пруденційному регулюванні страхового ринку

Корват О.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління фінансовими послугами  
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

У статті обґрунтовано доцільність застосування синергетичного підходу під час пруденційного регулювання страхового ринку. Розкрито властивості складних систем і сутність криз із позиції синергетики, виокремлено звичайне та антикризове регулювання страхового ринку. Запропоновано пруденційні заходи антикризового регулювання, що направлені на стимулювання самоорганізації страхового ринку України.

**Ключові слова:** синергетичний підхід, пруденційне регулювання, страховий ринок, складна система, криза, синергетика, антикризове регулювання, самоорганізація.

Korvat O.V. ПРИМЕНЕНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПРУДЕНЦИАЛЬНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ СТРАХОВОГО РЫНКА

В статье обоснована целесообразность применения синергетического подхода при пруденциальном регулировании страхового рынка. Раскрыты свойства сложных систем и сущность кризисов с точки зрения синергетики. Выделены обычное и антикризисное регулирование страхового рынка. Предложены пруденциальные меры антикризисного регулирования, направленные на стимулирование самоорганизации страхового рынка Украины.

**Ключевые слова:** синергетический подход, пруденциальное регулирование, страховой рынок, сложная система, кризис, синергетика, антикризисное регулирование, самоорганизация.

Korvat O.V. APPLICATION OF THE SYNERGISTIC APPROACH IN THE PRUDENTIAL REGULATION OF INSURANCE MARKET

The article is substantiated the usefulness of the synergetic approach to the prudential regulation of insurance market. The properties of complex systems and the essence of crises in terms of Synergetic were disclosed. The common regulation and the anti-crisis regulation of the insurance market were distinguished. The prudential measures of anti-crisis regulation aimed at encouraging self-organization of the Ukrainian insurance market were proposed.

**Keywords:** synergetic approach, prudential regulation, insurance market, complex system, crisis, Synergetic, anti-crisis regulation, self-organization.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Затяжна економічна криза в Україні негативно позначається на здатності національного страхового ринку виконувати зобов'язання за договорами страхування. Індикаторами загострення проблеми є збільшення звернень споживачів із питань недотримання страховиками умов надання послуг, значну частку з яких займають скарги відносно страхових виплат, а також збільшення кількості рішень Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, (Нацкомфінпослуг) щодо зупинення та обмеження діяльності страхових компаній за результатами встановлених порушень (у 2014 р. – 4, у 2015 р. – 30, за сім місяців 2016 р. – 56) [1]. Зазначені негативні тенденції відбуваються одночасно із щорічним зменшен-

ням кількості страховиків (у середньому на 5% починаючи з 2011 р.).

Дотримуючись кращої світової практики, Україна бере на себе завдання щодо запобігання неплатоспроможності страховиків і кризовим явищам на ринку страхових послуг [2, с. 35; 3, с. 1], які виконуються шляхом здійснення заходів пруденційного регулювання [4, с. 60]. Метою пруденційного регулювання є належний захист споживачів фінансових послуг, що досягається шляхом мінімізації для суспільства ціни ризику банкрутств фінансових установ [4, с. 61].

Макропруденційне регулювання фінансової системи та пруденційне регулювання страхового ринку як його складова частина поступово впроваджуються в Україні для забезпечення фінансової стабільності, пом'якшення негативного впливу наявних і



потенційних загроз, зменшення вразливості ринків фінансових послуг і фінансової системи в цілому до системних ризиків. Зазначені завдання закріплені на законодавчому рівні у Положенні про Раду з фінансової стабільності [5], Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [6], Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 рр. [7], Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [8].

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Результати досліджень теоретичних і методологічних аспектів пруденційного нагляду і регулювання страхового ринку висвітлені у публікаціях Л. Временко [4], О. Журавки [9], О. Залєтова [10], О. Корват [4; 11], О. Світличної [12]. У статтях вітчизняних науковців та практиків широко розглядаються проблеми розвитку та регулювання національної страхової галузі під час економічної кризи, серед яких слід відзначити роботи Л. Бойко [13], В. Веретнова [14], О. Завади [15], О. Залєтова [16], М. Мниха [17], А. Супрун [18], О. Філонюка [19; 20], О. Шевчук [21], Н. Шургіної [22], Т. Яворської [23].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Переважна кількість проведених наукових досліджень щодо забезпечення стійкості фінансових систем застосовує детерміністичний підхід, який базується на виявленні в їх функціонуванні існуючих закономірностей та причинно-наслідкових зв'язків для подальшого регулювання процесів на фінансовому ринку. Проте такий підхід не завжди повноцінно враховує всі переплетіння всередині складної системи та між системою і зовнішнім середовищем, тобто він спрощує дійсність і не дає можливості точно спрогнозувати майбутню поведінку системи. Це пояснює, чому традиційна наука і практика, яка на ній базується, найчастіше не здатні відшукати оптимальні рішення для управління ринками фінансових послуг, особливо в періоди криз. Недослідженою в науковій літературі залишається проблема вирішення завдань пруденційного регулювання із використанням досягнень синергетики, яка є новим науковим напрямом, «теорією структурних взаємозв'язків» [24, с. 154], наукою, що вивчає самоорганізацію складних відкритих систем.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій до пруденційного регулювання стра-

хового ринку в умовах кризи за синергетичним підходом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Опрацювання результатів наукових досліджень [4, с. 61; 10, с. 69–70; 11, с. 794; 25] дає змогу узагальнити сутність пруденційного регулювання страхового ринку, яке можна трактувати як процес розробки і реалізації державними органами нормативно-правових, організаційних і регуляторно-контролюючих заходів, спрямованих на запобігання неплатоспроможності страховиків і кризовим явищам на ринку страхових послуг. Регулюючі впливи держави можуть бути направлені на страховий ринок у цілому (його структуру, поведінку і результативність), а також, за необхідності, на елементи системи ринку, зокрема на його учасників (страхові компанії, посередників, споживачів страхових послуг та професійні об'єднання) [25].

Автори наукових публікацій, що вивчають сучасні проблеми страхування [13–23], відмічають наявність руйнівних процесів і явищ у страховій сфері України: низьку якість активів страхових компаній, відсутність гарантій повернення страховиками інвестицій в умовах поширення неплатоспроможності реального сектора економіки і банківських установ, зниження рівня капіталізації страховиків через знецінення національної валюти, проведення державою дискримінаційної політики оподаткування страхової діяльності, неузгодженість норм законодавства, скорочення платоспроможного попиту на страхові послуги, зростання монополізації ринку, демпінг, несумлінну конкуренцію, шахрайства. Зазначені фактори негативним чином впливають на платоспроможність національних страхових компаній, своєчасність і повноту здійснення ними страхових виплат, що, відповідно, знижує довіру споживачів до ринку страхових послуг. Для розв'язання зазначених проблем фахівцями пропонуються різноманітні антикризові заходи, у тому числі консолідація страхового ринку через створення саморегульованих організацій, прийняття нової редакції Закону України «Про страхування», підвищення вимог до капіталу, посилення наглядового контролю, вдосконалення податкового і валютного регулювання, стимулювання процесів очищення ринку від неплатоспроможних страховиків, упровадження інституту страхового омбудсмену, створення гарантійних фондів страхових виплат тощо.

Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 рр. [7] для забезпечення

сприятливих умов розвитку страхової галузі, відновлення довіри до неї споживачів, підвищення інвестиційної привабливості пропонує аналогічні заходи, зокрема перегляд наявної регуляторної бази, сприяння утворенню саморегулювальних організацій та делегування їм окремих функцій державного регулювання, впровадження механізмів гарантування законних прав споживачів, створення державного агентства з відновлення активів небанківських фінансових установ у неплатоспроможних банках, сприяння запровадженню дієвого механізму досудового врегулювання спорів, посилення наглядових зусиль за страховиками із підвищеним ризиком невиконання прийнятих зобов'язань, проведення роботи з очищення ринків від неплатоспроможних та недобропорядних фінансових установ. У рамках Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [6] держава планує здійснити очищення і перезавантаження фінансового сектору для забезпечення його стійкості в довгостроковій перспективі.

На думку О. Пугачової, найбільш поширені у практиці стратегії управління соціально-економічними системами найчастіше закривають найкращі альтернативи їх розвитку, тому що стають серйозними перешкодами для дії адаптаційних механізмів самоорганізації [27]. Погоджуючись із цією тезою, автор статті вважає, що для більш ефективного вирішення завдань пруденційного регулювання ринку страхових послуг доцільно використовувати положення синергетики як науки про самоорганізацію.

Синергетика – це міждисциплінарний науковий напрям, який вивчає загальні закономірності процесів виникнення, формування, розвитку та ентропії складних систем, яким притаманні властивості [27; 28, с. 34]:

- відкритості (взаємодії системи із зовнішнім середовищем, що спричиняє незворотній процес її розвитку);

- нелінійності (реагування системи на зміну внутрішнього і зовнішнього середовища непропорційно цій зміні);

- дисипативності (розсіювання (дисипація) енергії системи в навколишнє середовище, внаслідок якої система із спонтанною самоорганізацією спрямовується до стану рівноваги за рахунок утворення нового порядку).

Економічна система країни та окремі сектори економіки, зокрема страховий ринок, є складними системами, для яких характерні зазначені властивості. Це дає змогу досліджувати їх і розробляти заходи щодо їх регулювання, застосовуючи синергетичний підхід.

Кризи з позиції синергетики – це точки біфуркації (розгалуження) в процесі розвитку складної системи, наближення до яких є небезпечним [27]. У точці біфуркації напрями розвитку «роздвоюються», а випадковість впливів на невпорядковану (хаотичну) систему орієнтує траєкторію її змін [28, с. 35]. За несприятливих впливів траєкторія змін спрямовується у небажане русло. Якщо система слабка (у ній не працюють механізми спонтанної самоорганізації), вона не здатна перебороти точки біфуркації і гине, навіть у разі існування в її структурі окремих сильних елементів. Мовою синергетики це явище пояснюється домінуванням макросистеми над мікросистемами, які входять до її складу як супідрядні елементи ієрархії [26]: напрям розвитку макросистеми проектується на мікросистему, подавляючи неузгоджені траєкторії змін у системах нижнього рівня.

У точках біфуркації в момент «фазового переходу» складна система знаходиться в нетиповому стані, в якому цілісність системи як постійна властивість не існує [26]. У такі моменти невірноваженості вимагається особлива методологія антикризового управління, яка повинна включати аналіз життєздатності системи в стані хаосу й експертизу управлінських рішень за критерієм їх впливу на здатність системи вижити. О. Пугачова акцентує увагу, що нестійкість траєкторій хаотичних систем робить їх надзвичайно чутливими до управлінських рішень, тому основна ідея управління хаосом (невпорядкованістю) полягає у здійсненні узгоджених впливів на структурні компоненти системи для їх еволюції в бажаному напрямі [27]. Важливо, що такі незначні резонансні збурення траєкторії повинні відбуватись із збереженням цілісності системи.

Із точки зору синергетики кризам слід протиставляти можливості самоорганізації. Лише в разі здатності системи до самоорганізації хаос стає фактором оновлення та пристосування до змін зовнішнього середовища, механізмом виходу на потенційно можливі траєкторії еволюції.

Враховуючи вищевикладене, для вирішення поставленого у статті завдання автор пропонує поділити регулювання страхового ринку як складної відкритої системи на антикризове, коли страховий ринок знаходиться у стані хаосу, і звичайне, коли страховий ринок функціонує і розвивається як цілісна система.

В умовах економічної кризи нові регуляторні рішення мають бути націлені на стимулювання самоорганізації страхового ринку,

активності нових соціальних сил, на перспективні норми й принципи взаємодії, на цінності, які можуть забезпечити розвиток у майбутньому [27]. Вкрай важливим є функціонування дієвого зворотного зв'язку між державним регулятором і страховим ринком, сприяння зміні колективної поведінки учасників страхового ринку на більш цивілізовану.

Вагомі регуляторні новації в умовах економічної нестабільності, зокрема прийняття Закону України «Про страхування» у новій редакції із запровадженням надмірно витратних для страхових компаній пруденційних вимог, є небажаними з позиції синергетичного підходу. Ліквідація Нацкомфінпослуг і передача її функцій Національному банку України і Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку також спричинять несприятливий економічно витратний вплив на слабку систему страхової галузі. Такі заходи державного регулювання можуть спровокувати чергове послаблення рівня платоспроможності страховиків, нову хвилю банкрутств і ліквідацій, що негативно вплине на життєздатність усього страхового ринку.

Як справедливо зазначає Є. Перелигін, більшість сучасних заходів та інструментів державного регулювання страждають короткозорістю відносно майбутніх ризиків. Він пропонує під час оцінювання регуляторних ініціатив розглядати їх як потенційний фактор «дестабілізації», що вимагає аналізу можливих наслідків їх застосування для стійкості як фінансової системи, так і фінансових установ [29].

На думку автора, «м'якими» регулюючими впливами з пруденційного регулювання, які будуть стимулювати адаптаційні процеси самоорганізації, можуть стати гарантування державою повернення страховикам коштів страхових резервів із «проблемних» банків, які мали інвестиційні рейтинги на момент розміщення в них активів; установлення нормативних вимог до обмеження витрат страхових компаній; запровадження справедливого режиму оподаткування страхових операцій, який однозначно трактується всіма учасниками ринку і не визиває суперечок із податковими органами; створення дієвого фонду гарантування страхових

виплат, стимулювання злиття і поглинань страховиків, а не їх ліквідації.

Контролюючі заходи пруденційного регулювання (нагляд за стійкістю страхового ринку, за доступом на ринок, за діяльністю страховиків (безвиїзні та виїзні перевірки), тимчасове адміністрування та нагляд за ліквідацією [11, с. 798–799]) не можуть бути послаблені під час кризи за винятком тих, які вимагають від страховиків надмірних витрат. Доцільно робити наглядові процедури дешевшими і для страхових компаній, і для держави, не втрачаючи їх ефективності. Автор підтримує впровадження задекларованих Стратегією реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 рр. [7] завдань щодо обов'язкового оцінювання регуляторними органами витрат та економічних вигод під час регулювання.

До антикризових можна також віднести окремі заходи державного регулювання якості страхових послуг [30, с. 159], зокрема організацію наявності у засобах масової інформації та мережі Інтернет не лише публічних даних про страховиків, але й об'єктивних оцінок (індексів) якості їх послуг. Це буде сприяти самоорганізації страхового ринку через компетентний вибір споживачами платоспроможних страховиків та якісних страхових продуктів.

**Висновки з цього дослідження.** Використання синергетичного підходу як теоретичного підґрунтя розбудови пруденційного регулювання дає змогу поділити процес регулювання страхового ринку як складної відкритої системи на звичайний, коли страховий ринок функціонує як цілісна система, та антикризовий, коли ринок знаходиться у стані високої невпорядкованості. Синергетика доводить, що антикризові заходи регуляторних впливів мають обиратися і впроваджуватися державним регулятором особливо зважено і обережно та бути направленими передусім на формування механізмів ринкової самоорганізації страхового ринку. На відміну від нормального функціонування страхової галузі кардинальні переадресації в кризових умовах можуть призвести до катастрофічних наслідків.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nfr.gov.ua](http://www.nfr.gov.ua).
2. Про страхування : Закон України від 07.03.96 № 86/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-vr/>.
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України № 2664–III від 12 лип. 2001 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

4. Временко Л. Пруденційні режими регулювання страхової діяльності: цілі, задачі, інструменти / Л. Временко, О. Корват // Страхова справа. – 2009. – № 1. – С. 60–64.
5. Положення про Раду з фінансової стабільності : Указ Президента України від 24.03.2015 № 170/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/170/2015>.
6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
7. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки : Розпорядження Нацкомфінпослуг від 19.03.2015 № 499 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/news/918.html>.
8. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України : Розпорядження Держфінпослуг України від 15.07.2010 № 585 / Пенсійна реформа в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.pension.kiev.ua/files/fsr\\_concept\\_prudential\\_supervision\\_n585\\_15jul2010.pdf](http://www.pension.kiev.ua/files/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf).
9. Журавка О.С. Пруденційне регулювання страхової діяльності / О.С. Журавка // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір : зб. наук. пр. / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2013. – Вип. 1. – С. 139–146.
10. Залетов О. М. Макропруденційний нагляд та регулювання страхового ринку / О. М. Залетов // Фінансовий простір. – 2014. – № 1. – С. 68–71.
11. Корват О.В. Концептуальні засади пруденційного нагляду за страховою діяльністю / О.В. Корват // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. : в 7 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Т. 3. – Вип. 253. – С. 793–806.
12. Світлична О.С. Пруденційний нагляд у системі державного регулювання страхової діяльності в Україні / О.С. Світлична // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / гол. ред. М.І. Зверяков ; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2011. – Вип. 2(42). – С. 106–113.
13. Бойко Л.О. Проблемні питання розвитку страхового ринку України / Л.О. Бойко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 3. – С. 137–143.
14. Веретнов В. Страховий ринок в умовах світової та національної фінансової кризи: листопад 2008 р. / В. Веретнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.klubok.net/article2295.html](http://www.klubok.net/article2295.html).
15. Завада О. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів / О. Завада // Форіншурер. – 2009. – 12 лют. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com/publik/09/02/12/3689>.
16. Залетов А. Страховая политика и стратегия ее реформирования в условиях «идеального шторма» / А. Залетов // Insurance Top. – 2015. – № 1. – С. 2–5.
17. Мних М.В. Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи / М.В. Мних // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 33–35.
18. Супрун А.А. Вплив фінансово-економічної кризи на страховий сектор / А.А. Супрун // Наукові записки. Серія «Економіка» ; Нац. ун-т «Остроз. акад.». – 2011. – Вип. 18. – С. 511–518.
19. Филонюк А. Для повышения эффективности страхового рынка Украины необходима его реструктуризация / А. Филонюк // Фориншурер. – 2015. – 27 янв. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/15/01/27/4707>.
20. Филонюк А. Развитие украинского рынка страхования заложено в его консолидации / А. Филонюк // Фориншурер. – 2016. – 12 апр. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/16/04/12/4737>.
21. Шевчук О.О. Актуальні питання антикризового управління страховою діяльністю в Україні / О.О. Шевчук // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 1. – С. 173–181.
22. Шуригина Н.Ю. Державні заходи щодо виходу страхового ринку України з кризового стану / Н.Ю. Шуригина // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 1. – С. 239–245.
23. Яворська Т.В. Розроблення державної системи економічної безпеки страхових підприємницьких структур в Україні / Т.В. Яворська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 30–35.
24. Пугачева Е.Г. Самоорганизация социально-экономических систем : [учеб. пособ.] / Е.Г. Пугачева, К.Н. Соловьевко. – Иркутск : БГУЭП, 2003. – 172 с.
25. Корват О.В. Концептуалізація державного регулювання ринку страхових послуг / О.В. Корват // Ефективна економіка. – 2015. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4310>.
26. Куприянова М.В. Синергетический подход к управлению рисками экономических систем / М.В. Куприянова // Управление экономическими системами. – 2013. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/teoriya-upravleniya/item/1928-2013-01-10-10-48-53>.

27. Пугачева Е.Г. Теория катастроф и бифуркаций / Е.Г. Пугачева // Публикации Института эволюционной экономики. – 2006. – 13 дек. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iee.org.ua/ru/publication/78/>.
28. Вірченко В. Синергетичний підхід в економічних дослідженнях / В. Вірченко, А. Кузьменко // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Сер. «Економіка». – 2009. – Вип. 110. – С. 34–36.
29. Перельгин Е. Ликбез для НБУ: как обеспечить финансовую стабильность / Е. Перельгин // Forbes. Україна. – 2016. – 18 марта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/opinions/1413011-likbez-dlya-nbu-kak-obespechit-finansovuyu-stabilnost>.
30. Корват О.В. Напрями державного регулювання якості страхових послуг / О.В. Корват // Вісн. Одеського нац. ун-ту ім. І. І. Мечникова. Економіка. – 2014. – Т.19. – Вип. 2/5. – С. 156–160.

## Управление инвестиционным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития Украины

**Кужелев М.А.**

доктор экономических наук, профессор,  
директор учебно-научного института финансов, банковского дела  
Университета Государственной фискальной службы Украины

**Житарь М.О.**

кандидат экономических наук,  
заместитель директора учебно-научного института финансов, банковского дела  
Университета Государственной фискальной службы Украины

Статья посвящена актуальным вопросам управления инвестиционным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития Украины. Проанализированы существующие теоретические подходы к управлению инвестиционным потенциалом предприятия и разработана методика оценки эффективности управления инвестиционным потенциалом предприятия в современных условиях.

**Ключові слова:** инвестиционный потенциал, бюджетное регулирование, инновационное развитие, эффективность инвестиций.

Кужелев М.О., Житарь М.О. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено актуальним питанням управління інвестиційним потенціалом підприємства в контексті бюджетного регулювання інноваційного розвитку України. Проаналізовано існуючі теоретичні підходи до управління інноваційним потенціалом підприємства і розроблено методику оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах.

**Ключевые слова:** інвестиційний потенціал, бюджетне регулювання, інноваційний розвиток, ефективність інвестицій.

Kuzheliev M.O., Zhytar M.O. MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE INVESTMENT POTENTIAL IN THE CONTEXT OF BUDGETARY REGULATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article is devoted to topical issues of management of the investment potential of the enterprise in the context of budgetary regulation of innovative development of Ukraine. Analyzed the existing theoretical approaches to the management of the innovative potential of the company and developed a method for assessing management effectiveness of innovative potential of the enterprise in modern conditions.

**Keywords:** investment potential, budgetary management, innovative development, investment efficiency.

### Постановка проблемы в общем виде.

В условиях транзитивной экономики одним из основных инструментов управления инвестиционным потенциалом предприятия со стороны государства является бюджетное регулирование. Эффективное управление инвестиционным потенциалом предприятия направлено на активизацию его инвестиционной деятельности и достижение максимальных инвестиционных эффектов.

В соответствии с Законом Украины «Об инновационной деятельности» главной целью государственной инновационной политики является создание социально-экономических, организационных и правовых условий для эффективного воспроизводства, развития и

использования научно-технического потенциала страны, обеспечения современных экологически чистых, безопасных, энерго- и ресурсосберегающих технологий, производства и реализации новых видов конкурентоспособной продукции [1, с. 41]. При этом одним из принципов государственной инновационной политики является эффективное использование рыночных механизмов для содействия инновационной деятельности, поддержка предпринимательства в научно-производственной сфере. Одним из таких рыночных финансовых механизмов-регуляторов в руках государства и есть государственный бюджет.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Весомый вклад в развитие мето-

дологии управления инновационным потенциалом предприятий в контексте бюджетного регулирования инновационного развития сделан Л. Водачком, Е. Галушкой, А. Загородним, С. Ильяшенко, Н. Краснокутским, А. Лапко, Л. Федуловой, И. Чугуновым, Ю. Шипулиной, Ю. Яковцем и другими. Однако отдельные аспекты управления инвестиционным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития государства остаются достаточно дискуссионными и требуют более детального исследования.

**Формирование целей статьи (постановка задания).** Целью статьи является обобщение теоретических подходов управления инвестиционным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития и разработка методики оценки эффективности управления инновационным потенциалом предприятия в современных условиях.

**Изложение основного материала исследования.** В современной экономической литературе можно встретить несколько подходов к определению сущности бюджетного регулирования. Однако наиболее системным, на наш взгляд, является подход И. Чугунова, который считает, что содержание бюджетного регулирования государства состоит в разработке основных направлений формирования и использования бюджетных средств, исходя из необходимости решения тех задач, которые стоят перед обществом на определенном этапе его развития [2]. Данную точку зрения дополняет подход В. Демьянишина, который рассматривает бюджетное регулирование как метод осуществления государством функций управления социально-экономическими процессами при использовании бюджетных отношений [3, с. 233]. Кстати, подобные подходы можно встретить и в исследованиях польских ученых-экономистов [4, с. 150].

Таким образом, бюджетное регулирование следует рассматривать как систему экономических отношений, возникающих в процессе формирования доходов и осуществления расходов, направленных на конкретный объект регулирования для достижения определенного социального или экономического эффекта [5, с. 15].

Основная цель системы бюджетного регулирования – реализация целей и задач бюджетной политики государства, как важной составляющей экономической политики, в том числе управления инновационным потенциалом национальных предприятий [6].

Исходя из того, что целью управления инвестиционным потенциалом предприятия является обеспечение эффективности инвестиционной деятельности предприятия в краткосрочном и долгосрочном периоде, то для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- формирование и оценка инвестиционного потенциала предприятия;
- координация инвестиционного потенциала и инвестиционных нужд предприятия;
- поиск и реализация направлений использования инвестиционного потенциала предприятия;
- оценка эффективности использования инвестиционного потенциала предприятия;
- выявление факторов роста инвестиционного потенциала предприятия.

Инвестиционный потенциал предприятия представляет собой совокупность ряда элементов, к которым принадлежат:

- инвестиционные ресурсы;
- кадровые ресурсы;
- инвестиционные планы и проекты.

Инвестиционные ресурсы представляют собой наиболее важный элемент инвестиционного потенциала предприятия. Это связано с тем, что инвестиционная деятельность предприятия финансируется за счет инвестиционных ресурсов.

Инвестиционные ресурсы представляют собой совокупность финансовых ресурсов, которые формируются и (или) используются предприятием для решения проблем, связанных с процессами проектирования, строительства, развития субъектов предпринимательской деятельности, т. е. финансируют инвестиционную деятельность предприятия [7, с. 27].

Формирование инвестиционных ресурсов на предприятии осуществляется из трех независимых источников:

- собственными средствами предприятия;
- заемными средствами;
- привлеченными средствами (в том числе из госбюджета страны).

Использование внутренних инвестиционных ресурсов предприятия имеет существенный недостаток – ограниченность собственных средств предприятия. Это обуславливает формирование и использование заемных и привлеченных, т. е. внешних инвестиционных ресурсов.

Внешние инвестиционные ресурсы могут быть классифицированы по двум группам:

- внешние государственные инвестиционные ресурсы;

– внешние негосударственные инвестиционные ресурсы.

К внешним государственным инвестиционным ресурсам принадлежат средства из Государственного бюджета Украины и местных бюджетов, средства внебюджетных фондов, а также специальных фондов, которые находятся в распоряжении государственных органов власти. Государственные инвестиционные ресурсы участвуют в прямом регулировании инвестиционной деятельности и используются для финансирования отдельных проектов с целью развития отраслей экономики, выделенных как приоритетные направления инвестирования, а также для поддержки нерентабельных предприятий, которые имеют общегосударственное значение.

В целом все потенциальные источники финансирования инвестиций предприятия можно описать по формуле:

$$R = \sum_{i=1}^r R_i \quad (1)$$

где  $R_i$  – инвестиционные ресурсы с  $i$ -го источника финансирования,

$r$  – количество потенциальных источников финансирования инвестиций предприятия.

Инвестиционные потребности предприятия представляют собой необходимость в инвестициях, ограниченную риском капиталовложений. Это суммарный объем необходимых инвестиционных вложений предприятия.

Инвестиционный спрос состоит из множества инвестиционных проектов, каждому из которых соответствует определенный объем необходимых вложений:

$$S = \{1, \dots, \overline{m}\} \quad (2)$$

где  $\overline{m}$  – множество инвестиционных проектов. Инвестиции представляют величину:

$$x = a + c,$$

где  $a$  – собственные средства предприятия;  $c$  – заемные и привлеченные инвестиционные ресурсы.

Задача предприятия – оптимизировать структуру инвестиционных ресурсов с минимизацией использования инвестиционных ресурсов из внешних (государственных и негосударственных) источников финансирования инвестиций. Поэтому прежде всего необходимо понять, хватает ли у предприятия собственных средств для реализации проекта. В случае достаточности, предприятие само финансирует проект. Если же собственных средств недостаточно или финансирование

из собственных источников не планируется в силу нерациональности их использования, то данный проект необходимо рассматривать как потенциальный для внешних инвестиций.

Для оценки стоимости инвестиционного капитала предприятия, сформированного из разных источников финансирования, используется показатель средней стоимости инвестиционного капитала (WACC), значение которого определяется по формуле

$$WACC = d_1 + k_1 + d_2 + k_2 + d_3 + k_3 \quad (3)$$

где  $k_1$  – цена собственного капитала, сформированного за счет выпуска простых акций, коэф.;

$k_2$  – цена выпуска привилегированных акций, коэф.;

$k_3$  – цена привлеченных средств финансирования, коэф.;

$d_1, d_2, d_3$  – часть соответствующих источников средств в общем объеме финансирования, коэф.

Предприятие может принимать какие-либо инвестиционные решения с уровнем рентабельности не ниже от текущего значения цены инвестиционного капитала.

Структура капитала предприятия и цена отдельных его источников – непостоянные величины и могут изменяться. Граничная цена капитала – это цена капитала, которая рассчитывается на основе прогнозной величины финансовых расходов, связанных с обеспечением необходимой структуры средств финансирования.

Если изменяется структура капитала, а цена отдельных его источников остается постоянной, то граничная цена капитала (MCC) рассчитывается по формуле

$$MCC = \frac{k_1(I_1 + \Delta I_1) + k_2(I_2 + \Delta I_2) + k_3(I_3 + \Delta I_3)}{(I_1 + \Delta I_1) + (I_2 + \Delta I_2) + (I_3 + \Delta I_3)}, \quad (4)$$

где  $k_1$  – цена собственного капитала, сформированного за счет выпуска простых акций, коэф.;

$k_2$  – цена выпуска привилегированных акций, коэф.;

$k_3$  – цена привлеченных средств финансирования, коэф.

$I_1, I_2, I_3$  – объем средств финансирования, полученных из соответствующих источников, в старой структуре капитала, тыс. грн.,

$\Delta I_1, \Delta I_2, \Delta I_3$  – увеличение инвестиционного капитала, привлеченного из соответствующих источников финансирования, тыс. грн.

В системе управления инвестиционным потенциалом предприятия оценка экономической эффективности инвестиционной дея-



тельности является одним из наиболее важных этапов.

При оценке экономической эффективности инвестиционной деятельности предприятия используются ряд показателей:

- чистый приведенный эффект (доход) от реализации инвестиций;
- срок окупаемости инвестиций;
- внутренняя норма прибыльности (рентабельности) инвестиций;
- индекс рентабельности инвестиций;
- коэффициент рентабельности инвестиций.

На наш взгляд, следует рассмотреть данную методику расчета указанных показателей более подробно.

Чистый приведенный эффект (доход) от реализации инвестиций является одним из основных показателей оценки экономической эффективности инвестиций предприятия.

Используя формулу чистого приведенного дохода, можно рассчитать чистый приведенный эффект инвестиционного проекта при осуществлении разовой инвестиции. Если проект допускает последовательное инвестирование финансовых ресурсов на протяжении нескольких лет, то для расчета используется формула:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+i)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+i)^j}, \quad (5)$$

где  $I_j$  – годовые инвестиции на протяжении  $m$  лет.

Анализ показателя  $NPV$  допускает такие критерии его оценки:

- если  $NPV > 0$ , проект необходимо принять;
- если  $NPV < 0$ , проект необходимо отклонить;
- если  $NPV = 0$ , проект не прибыльный, но и не убыточный.

Необходимо учесть, что показатель  $NPV$  аддитивный во временном аспекте, то есть  $NPV$  различных проектов можно просуммировать. Эта важная особенность дает возможность выделить критерий  $NPV$  среди других и использовать его при оценке инвестиционного портфеля предприятия.

Срок окупаемости инвестиций – один из наиболее важных используемых показателей оценки эффективности инвестиционного проекта. Если не учитывать фактор времени, тогда срок окупаемости – это продолжительность времени, в течение которого недисконтированные прогнозируемые поступления средств превысят недисконтированную сумму инвестиций, допуская, что денежный

поток появляется в течение года равномерно [5, с. 287]. Таким образом, срок окупаемости – это число лет, необходимых для возмещения стартовых инвестиционных затрат.

Более обоснованным является метод определения срока окупаемости проекта, основанный на процессе дисконтирования денежных потоков. При использовании этого метода срок окупаемости проекта – это продолжительность периода, в течение которого сумма дисконтированных чистых доходов равна сумме инвестиций.

В случае, когда инвестиции осуществляются одноразово, а ежегодные прогнозируемые поступления равны между собой, показатель срока окупаемости ( $N$ ) можно определить по формуле:

$$N = \frac{IC}{P_k}, \quad (6)$$

Методика расчета срока окупаемости в случае реализации проекта с неравными годовыми денежными потоками имеет в виду разложение показателя срока окупаемости инвестиций на целую и дробную части. При этом целое значение является последовательным добавлением чистых денежных потоков за определенные периоды времени до тех пор, пока полученная сумма последний раз будет меньше, чем величина начальных инвестиционных затрат, а дробная часть определяется по формуле:

$$d = \frac{IC - (P_1 + P_2 + \dots + P_j)}{P_{j+1}}, \quad (7)$$

Просуммировав целую и дробную части показателя, можно определить величину показателя срока окупаемости инвестиций.

Внутренняя норма доходности (рентабельности) инвестиций – это показатель, который широко используется при оценке эффективности инвестиционных проектов.

Реализация какого-либо инвестиционного проекта всегда требует привлечения финансовых ресурсов, за которые необходимо платить. Показатель, который характеризует относительный уровень этих затрат, является «ценой» за использованный капитал. При использовании нескольких источников финансирования этот показатель определяется по формуле средней арифметической. Для обеспечения дохода от инвестиций необходимо, чтобы показатель  $NVP$  был больше или равен нулю. Для этого необходимо подобрать необходимую процентную ставку для дисконтирования денежных платежей.

Внутренняя норма доходности – это ставка дисконтирования, использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости ожидаемых денежных оттоков и текущей стоимости ожидаемых денежных потоков. Таким образом, при начислении на сумму инвестиций процентов по ставке, равной внутренней норме прибыльности, обеспечивается получение дохода, распределенного во времени.

Внутренняя норма доходности характеризует максимально допустимый относительный уровень затрат, которые могут быть сделаны во время реализации данного проекта.

При оценке инвестиционного проекта инвестор должен сравнить полученное для данного проекта значение внутренней нормы прибыльности ( $IRR$ ) с «ценой» привлеченных финансовых ресурсов ( $CC$ ).

При этом используются следующие критерии:

- если  $IRR > CC$ , проект необходимо принять;
- если  $IRR < CC$ , проект необходимо отклонить;
- если  $IRR = CC$ , проект не прибыльный, но и не убыточный.

Использование этого метода на практике сводится к последовательной итерации, при помощи которой множитель, который дисконтирует, обеспечивает равенство  $NPV=0$ .

Расчетом выбираются два значения коэффициента дисконтирования  $V_1 < V_2$  таким образом, чтобы в интервале  $(V_1 < V_2)$  функция  $NVP=f(V)$  изменила свое значение с «+» на «-», или наоборот.

Далее используют следующую формулу:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV(i_1)}{NPV(i_1) - NPV(i_2)}, \quad (8)$$

где  $i_1$  – значение процентной ставки в дисконтном множителе, при котором  $f(i_1) < 0$  (или  $f(i_1) > 0$ );

$i_2$  – значение процентной ставки в дисконтном множителе, при котором  $f(i_2) < 0$  (или  $f(i_2) > 0$ ).

Точность исчислений обратно длине интервала  $i_2, i_1$ . Наилучший результат достигается при минимальной длине интервала (1%).

Индекс рентабельности инвестиций – это относительный показатель, который используется для оценки экономической эффективности инвестиционной деятельности предприятия.

Метод расчета индекса рентабельности инвестиций ( $RI$ ) является продолжением метода расчета чистого приведенного эффекта. Если инвестиции осуществляются однократно, тогда для расчета индекса рентабельности инвестиций используется формула:

$$RI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+i)^k} \div IC, \quad (9)$$

Если же инвестиции представляют собой поток вложений, тогда для расчета используется следующая формула:

$$RI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+i)^k} \div \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+i)^j}, \quad (10)$$

Критерии оценки этого показателя:

- если  $RI > 1$ , проект необходимо принять
- если  $RI < 1$ , проект необходимо отклонить
- если  $RI = 1$ , проект не прибыльный, но и не убыточный.

Коэффициент эффективности инвестиций – это также относительный показатель оценки эффективности инвестиционной деятельности. Суть метода расчета коэффициента эффективности инвестиций состоит в том, что величина среднегодовой прибыли делится на среднюю величину инвестиций. Величина коэффициента эффективности инвестиций ( $ARR$ ) рассчитывается по формуле:

$$ARR = \frac{PN}{0,5(IC - RN)}, \quad (11)$$

где  $PN$  – величина среднегодовой прибыли, грн;

$RN$  – величина средних инвестиций, грн.

Основной недостаток этого показателя в том, что он не учитывает временный фактор при формировании денежных потоков.

**Выводы из этого исследования.** На современном этапе экономического развития необходимо эффективное государственное регулирование инновационного развития предприятий. Одним из таких инструментов является бюджетное регулирование инновационных процессов на микроуровне. В связи с этим приоритеты управления инновационным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития должны быть ориентированы на структурную перестройку и модернизацию экономики страны, реализацию эффективных инновационных стратегий в реальном секторе экономики и развитие научно-технического потенциала. Предложенные в статье подходы к оценке экономической эффективности инвестиционной деятельности предприятия позволяют сделать вывод о целесообразности и привлекательности инвестиционных вложений со стороны государства в тот или иной объект, оценив эффективность использования инвестиционного потенциала предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.kiev.ua>.
2. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання : [монографія] / І.Я. Чугунов. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с.
3. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
4. Business and Non-profit Organizations Facing Increased Competitions and Growing Customers' Demands – Nowy Sącz: WSB-NLU, 2015. – 243 p.
5. Пріоритети формування фінансово-кредитного механізму сталого розвитку економіки України : [монографія] / за заг. ред. П.В. Єгорова. – Донецьк: Донбасс, 2014. – 473 с.
6. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л.В. Лисяк. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
7. Кужелєв М.О. Концептуальні основи розвитку корпоративних відносин : [монографія] / М.О. Кужелєв. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – 260 с.

## Консолідований нагляд: зарубіжний та вітчизняний досвід

Миненко Л.М.

аспірант

Сумського державного університету,  
заступник начальника відділу  
Департаменту банківського нагляду  
Національного банку України

У статті розкрито сутність консолідованого нагляду та узагальнено основні міжнародні документи, які визначають порядок його застосування. Досліджено моделі консолідованого банківського нагляду зарубіжних країн та повноваження наглядових органів. Систематизовано основні принципи організації та здійснення консолідованого нагляду. Досліджено напрями розвитку консолідованого нагляду в Україні та проблеми його практичного застосування.

**Ключові слова:** консолідований нагляд, наглядовий орган, принципи, повноваження.

Миненко Л.Н. КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ НАДЗОР: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

В статье представлена сущность консолидированного надзора и обобщены основные международные документы, определяющие порядок его применения. Исследованы модели консолидированного банковского надзора зарубежных стран и полномочия надзорных органов. Систематизированы основные принципы организации и проведения консолидированного надзора. Исследованы основные направления развития консолидированного надзора в Украине и основные проблемы его практического применения.

**Ключевые слова:** консолидированный надзор, надзорный орган, принципы, полномочия.

Minenko L.M. CONSOLIDATED SUPERVISION: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE

The article presents the essence of consolidated supervision and summarizes the main international instruments of its application. Foreign models of consolidated banking supervision and powers of the Supervisory authorities were investigated. The principles of organization and conduct of consolidated supervision were also systemized. The paper studies main directions of the development of consolidated supervision in Ukraine and, problems of its application.

**Keywords:** consolidated supervision, Supervisory authority, principles, powers.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Необхідність налагодження ефективного банківського нагляду, у тому числі консолідованого, визначається великою кількістю чинників, що залежать від рівня розвитку фінансової системи країни і потребують урахування в контексті вітчизняного досвіду. До ключових проблем налагодження системи консолідованого нагляду у вітчизняних умовах можна віднести: недостатньо ефективного виконання банками своїх функцій на ринку, негативні тенденції розвитку банківської системи держави протягом останніх років, необхідність удосконалення регуляторних підходів до консолідованого нагляду. Вивчення передового зарубіжного досвіду для подальшого вироблення нових стандартів консолідованого банківського нагляду в Україні, що були б зорієнтовані на попередження криз у діяльності банківських груп, є надзвичайно актуальним завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних та зарубіжних науковців,

що досліджували проблематику консолідованого банківського нагляду, найбільш вагомими результатами були отримані Башлаєм С.В. [2; 3], Болгар Т.М. [4], Дубковим С. [6], Клапківим Ю.М. [8], Коваленко М. [9], Веберром А. [20] та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основна мета статті полягає в узагальненні зарубіжного та вітчизняного досвіду щодо проблем консолідованого банківського нагляду та напрацюванні пропозицій стосовно його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах розвитку світової економіки банківські системи повинні бути стійкими, конкурентоспроможними, здатними без загрози для національних інтересів інтегруватися у світовий банківський простір. Нині банківська система України перебуває в процесі становлення щодо поступового інтегрування в глобальне банківське середовище.

В Україні з 2011 р. розпочато формування нагляду за банківськими групами на консолі-

дованій основі. Так, Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо нагляду на консолідованій основі» від 19.05.2011 № 3394 (далі – Закон) були внесені зміни до таких законів України:

– «Про банки і банківську діяльність» (ст. ст. 2, 9, 56, 67, 69, 72, 73);

– «Про Національний банк України» (ст. ст. 7, 55, 57, 67);

– «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (ст. ст. 1, 16, 22, 40).

Цілями прийняття зазначеного Закону були:

– необхідність удосконалення системи регулювання фінансової діяльності та наглядових підходів шляхом запровадження на законодавчому рівні вимог щодо виявлення, аналізу та обмеження ризиків, на які наражається фінансова установа внаслідок участі у фінансовій групі. Це сприятиме забезпеченню стабільності фінансової системи та посиленню захисту інтересів вкладників банків та інвесторів фінансових установ;

– забезпечення виконання Закону України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу»;

– забезпечення виконання Програми економічних реформ на 2010–2014 рр., одним з етапів якої було впровадження нагляду на консолідованій основі в Україні;

– виконання Україною зобов'язань, передбачених Меморандумом про економічну та фінансову політику в рамках спільної з Міжнародним валютним фондом програми «Стенд-бай».

Цим Законом були розмежовані повноваження державних регуляторів, і сьогодні Національний банк України здійснює нагляд за банківськими групами на консолідованій основі (визначення банківської групи наведено у ст. 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність»), Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку здійснюють нагляд на консолідованій основі за небанківськими фінансовими групами.

Основними положеннями Закону було встановлено:

– порядок здійснення нагляду на консолідованій основі;

– вимоги до фінансових груп, учасників таких груп;

– відповідальність за недотримання вимог законодавства щодо нагляду на консолідова-

ній основі, а також визначений порядок співпраці між державними регуляторами, а також з відповідними органами нагляду інших держав.

Законодавством також був установлений дворічний перехідний період для приведення учасниками банківських та небанківських фінансових груп показників своєї діяльності у відповідність до вимог законодавства.

На виконання норм зазначених законів Національним банком України прийнято: Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 09.04.2012 № 134, Положення про порядок регулювання діяльності банківських груп, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 20.06.2012 № 254, та схвалені зміни до Методичних рекомендацій

щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України від 21.06.2012 № 255 та до Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України від 02.08.2004 № 361, що внесені Постановою Правління Національного банку України від 21.06.2012 № 255.

Слід зазначити, що запровадження консолідованого банківського нагляду є надзвичайно важливим елементом наглядових функцій Національного банку України.

Банківський нагляд на консолідованій основі – це нагляд, що здійснюється Національним банком України за банківською групою з метою забезпечення стабільності банківської системи та обмеження ризиків, на які наражається банк внаслідок участі в банківській групі, шляхом регулювання, моніторингу та контролю ризиків банківської групи у визначеному Національним банком порядку. [1].

Міжнародною правовою основою для здійснення консолідованого банківського нагляду є:

– Регламент (ЄС) № 575/2013 Європейського Парламенту та Ради ЄС від 26 червня 2013 р. щодо пруденційних вимог для кредитних організацій та інвестиційних фірм;

– Директива 2013/36/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС від 26 червня 2013 р. про доступ до діяльності кредитних організацій і пруденційного нагляду щодо кредитних організацій та інвестиційних;

– Базельська угода, Базельські принципи.

Багато країн – членів Європейського економічного співтовариства, а також США, Канада, Австралія, Казахстан, Таджикистан у межах

країни застосовують власні закони та порядки, що визначають процес контролю банків на консолідованій основі.

Аналіз документів міжнародного досвіду засвідчив, що основні принципи консолідованого банківського нагляду були закладені в зазначених вище документах, які згодом, ураховуючи практичний досвід їх застосування, постійно вдосконалюються країнами Європейського економічного співтовариства.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, загальна оцінка показників консолідованого нагляду базується на аналізі кількісних та якісних показників. При цьому дана оцінка опирається на низку джерел інформації. Кількісний консолідований аналіз є обов'язковим згідно із законодавством ЄС, що включає оцінку елементів банківських операцій. У щоквартальних звітах об'єднуються дані активів, пасивів та позабалансових позицій, що дає відповідальній особі банківської групи змогу здійснювати стандартний нагляд за всією групою.

Здійснення наглядовими органами кількісного аналізу є однією з ключових рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду. Згідно з нормативними документами Базеля, консолідований нагляд за фінансовими групами є основним елементом загального процесу банківського нагляду [19].

Так, відповідно до Основних принципів ефективного банківського нагляду, Базель окремо виділяє Принцип 12 «Консолідований нагляд», в якому встановлюється вимога щодо нагляду за банківськими групами на консолідованій основі.

Крім того, саме консолідація є основою для формування сучасного ефективного механізму використання ризик-орієнтованого нагляду.

При цьому процес консолідованого нагляду, що застосовується для оцінки фінансового стану та витривалості певної банківської групи чи окремо банку-учасника, відрізняється з огляду на національні особливості фінансового сектора, його масштаби та напрями розвитку.

Процес нагляду за міжнародними банківськими групами здійснюється згідно з принципами, узагальненими Базельським комітетом. Основними принципами консолідованого банківського нагляду є [15]: попередні умови для ефективного банківського нагляду; ліцензування і структура; ліцензуючий орган повинен мати право встановлювати критерії і відхиляти заявки на заклади, які не відповідають установленим стандартам; банківський нагляд повинен мати повноваження щодо розгляду і

відхилення будь-яких пропозицій із передачі власності або контрольних пакетів акцій в існуючих банках іншим сторонам; банківський нагляд повинен установити реалістичні мінімальні вимоги достатності капіталу для всіх банків; невід'ємною частиною будь-якої системи нагляду є оцінка діяльності банку практик і процедур, що відносяться до надання кредитів і інвестицій; банківський нагляд повинен бути зорієнтований на те, що банки встановлюють і дотримуються адекватної політики, практики і процедур оцінки якості активів і адекватності резервів на можливі втрати; банківський нагляд повинен бути зорієнтований на те, що банки мають інформаційні системи управління, які дають керівництву змогу виявляти концентрації в портфелі.

Якщо розглянути, зокрема, наглядові підходи в США, то еволюція регулятивно-наглядової діяльності, інструменти її нагляду почали розроблятися і застосовуватися практично з часів Великої депресії та банківської кризи в країні, що призвело до появи чотирьох базових підходів до її реалізації (інституційного, функціонального, інтегрованого та змішаного).

Однак незалежно від того, який підхід взято за основу, основні інструменти реалізації наглядових функцій уповноваженими органами різних держав практично однакові і передбачають такі дії [3]: встановлення регулятивних вимог (економічні нормативи діяльності, якість системи корпоративного управління та управління ризиками, вимоги до керівників та ін.) та нагляд за їх дотриманням; постійний дистанційний моніторинг, вивчення звітності та аналіз фінансового стану банку; періодичне проведення тематичних чи комплексних перевірок діяльності банку на місці (інспектування чи проведення щорічних аудиторських перевірок). Варто окремо зазначити, що консолідовані пруденційні звіти повинні подаватися на регулярній основі, щоб полегшити процедуру оцінки фінансової групи. Всі засновники фінансових груп або підгруп та фінансові холдингові компанії зобов'язані подавати зведені дані до наглядового органу: відомість про активи і пасиви; відомість надходжень і витрат; інвестиції; кредити та заборгованість клієнтів; достатність капіталу та ін. Відповідальні особи банківських груп повинні також надати інформацію з питань корпоративного управління групами ризику і внутрішнього контролю.

Основними моделями банківського нагляду в зарубіжних країнах сьогодні є одноосібна, змішана та опосередкована моделі.

Зміст одноосібної моделі полягає у тому, що виняткові повноваження у сфері банківського нагляду та регулювання діяльності банків виконує центральний банк. Ця модель використовуються такими країнами, як Греція, Іспанія, Португалія, Російська Федерація, Румунія, Україна [9].

Коли завдання банківського нагляду виконує спеціалізований орган або орган з участю центрального банку, застосовується змішана модель банківського нагляду. Дана модель застосовуються в таких країнах, як Китай, Норвегія, Фінляндія, Франція.

Для опосередкованої моделі є характерним процес, коли функції банківського нагляду здійснює незалежний спеціалізований орган чи орган за участю Міністерства фінансів, при цьому центральний банк має обмежений вплив на процес. Сюди також належать країни, в яких нагляд за ринком фінансових послуг здійснює один орган. Опосередкована модель застосовується в Австрії, Великобританії, Данії, Німеччині, Швеції.

Слід зазначити, що організаційна структура органів регулювання та нагляду за діяльністю банківських груп у різних країнах також відрізняється. Використовуються такі моделі організації банківського регулювання та нагляду:

1) гібридна модель, або модель «двох вершин», яка передбачає здійснення регулювання та нагляду центральним банком держави разом з іншим державним органом (Франція, Італія, Німеччина, США, Японія);

2) секторна модель – центральним банком держави (Україна, Великобританія, Греція, Іспанія, Португалія, Швейцарія);

3) модель єдиного нагляду – мегарегулятором або органами нагляду, відділеними від центрального банку (Польща, Австрія, Данія, Канада, Норвегія).

Наприкінці 2012 р. голови держав і урядів 27 країн – членів Європейського Союзу ухвалили рішення про створення Європейського банківського союзу, яке набуло чинності з осені 2014 р., що знаменує собою поглиблення європейської фінансової інтеграції, революційну зміну архітектури європейської банківської системи, а також створення єдиного наглядового механізму [6, с. 130].

Гібридна модель, або модель «двох вершин», передбачає розподіл обов'язків наглядових органів на пруденційний нагляд за діяльністю фінансових посередників і на регулювання бізнесу у фінансовій сфері [9].

Варто зазначити, що секторна (інституційна, вертикальна) модель ґрунтується на

чіткому розподілі повноважень зобов'язань і функцій наглядових органів (регуляторів) за окремими секторами – банківським, страховим, фондовим [7, с. 150].

Модель єдиного нагляду базується на концентрації всіх наглядових функцій в єдиному наглядовому органі. Вона охоплює своєю діяльністю всіх суб'єктів, що діють на фінансовому ринку в кожному аспекті їх діяльності [7, с. 150]. Дана модель є найбільш оптимізованою та поширеною у розвинутих країнах ЄС. Окрім того, багато європейських країн протягом останніх років відмовились від секторної моделі нагляду на користь моделі єдиного нагляду.

При цьому спостерігається залежність між рівнем концентрації банківського капіталу країни та моделлю нагляду. Так, чим більший ступінь зосередження банківського капіталу, тим більш виправданим є застосування моделі єдиного нагляду (консолідованої моделі).

Протягом останніх років на міжнародному рівні формується тенденція до розширення обсягів повноважень центральних банків окремих держав у сфері банківського нагляду. Налагодження умов взаємодії між Центральним банком та наглядовим органом реалізується на основі меморандумів про взаєморозуміння, створення комітетів, підписання угод про співпрацю.

Так, на сьогодні у багатьох європейських країнах уже створено єдиний регулятор фінансового сектора, зокрема в Австрії, Данії, Німеччині, Словаччині, Швейцарії, Франції та ін.

Здійснення контролю над банками на консолідованій основі в багатьох європейських країнах здійснюється на основі єдиних законодавчих норм, які закріплені в директивах та регламентах і є обов'язковими до виконання всіма учасниками ринку. Водночас кожен регулятор країни – члена ЄС може приймати власні регулятивні акти, які складаються з урахуванням національних особливостей функціонування фінансового ринку, однак такі правила можуть містити більш слабкі вимоги, ніж передбачено в директивах та регламентах Європейського центрального банку.

Наприклад, розглянемо досвід Франції. Так, під час здійснення консолідованого нагляду за установами/групами установ Банк Франції керується Регламентом 575/2013 від 26 червня 2013 р. щодо оцінки ризиків установ та регулювання потреби у власному капіталі.

За великими банківськими групами, що вважаються «важливими», нагляд на консолідованій основі здійснює ЄЦБ (узгодження,

постійний контроль і інспектування). Критерії, які визначають установи як «важливі»:

- загальний баланс – більше 30 млрд. євро;
- загальні активи більше – 20% від ВВП країни і понад 5 млрд. євро;
- три перші установи кожної країни Євросоюзу;
- філії банків у кількох державах Євросоюзу і загальні транскордонні активи або пасиви яких більше 20% від загального балансу;
- бенефіціари прямої державної фінансової допомоги Стабілізаційного європейського механізму.

За «менш важливими» установами нагляд здійснює Банк Франції (ACPR) під контролем і в рамках, визначених ЄЦБ, через спільні наглядові команди (JST), які почали працювати з листопада 2014 р. JST проводять зустрічі щомісячно та ведуть активні комунікації з наглядовими органами країн Євросоюзу. Крім того, у будь-який момент ЄЦБ може взяти на себе обов'язок прямого нагляду за певною кредитною установою.

На сьогодні в Європейському Союзі налічується 120 банківських груп, які консолідують 1 200 фінансових установ, у тому числі у Франції 10 банківських груп, які консолідують 332 фінансові установи.

Нагляд на консолідованій основі здійснюється відповідно до нормативного акту ЕВА № EU/680/2014 від 16.04.2014. Установи подають до регуляторів відповідну консолідовану щоквартальну звітність на підставі даних

COREP (щодо платоспроможності) та FINREP (інша звітність).

Нагляд за фінансовими конгломератами у Франції знаходиться лише на стадії запровадження. Консолідована звітність фінансовими конгломератами подається один раз на рік, схожа за наповненням до звітності банківських груп та включає звітність щодо пов'язаних осіб.

Стосовно моделі нагляду в Україні, то нині наявна так звана «секторна», трирівнева модель регулювання та нагляду за фінансовим сектором. Відповідно до цієї моделі, Національний банк України здійснює регулювання та нагляд за банківськими установами, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні здійснює регулювання та нагляд за небанківськими фінансовими установами, а Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку – за ринком фінансових послуг.

Протягом 2012–2015 рр. Національним банком України проводилася робота щодо виявлення банківських груп (рис. 1).

Статистичні дані щодо ідентифікації банківських груп свідчать, що офіційно визнаними банківськими групами в Україні було від 12 до 19 консолідованих фінансово-кредитних установ (рис. 1). Водночас ще від 3 до 10 банківських груп знаходилися в процесі ідентифікації Національним банком України.

Протягом 2013 р. відповідальна особа банківської групи щоквартально (у тестовому режимі) надавала до Національного банку

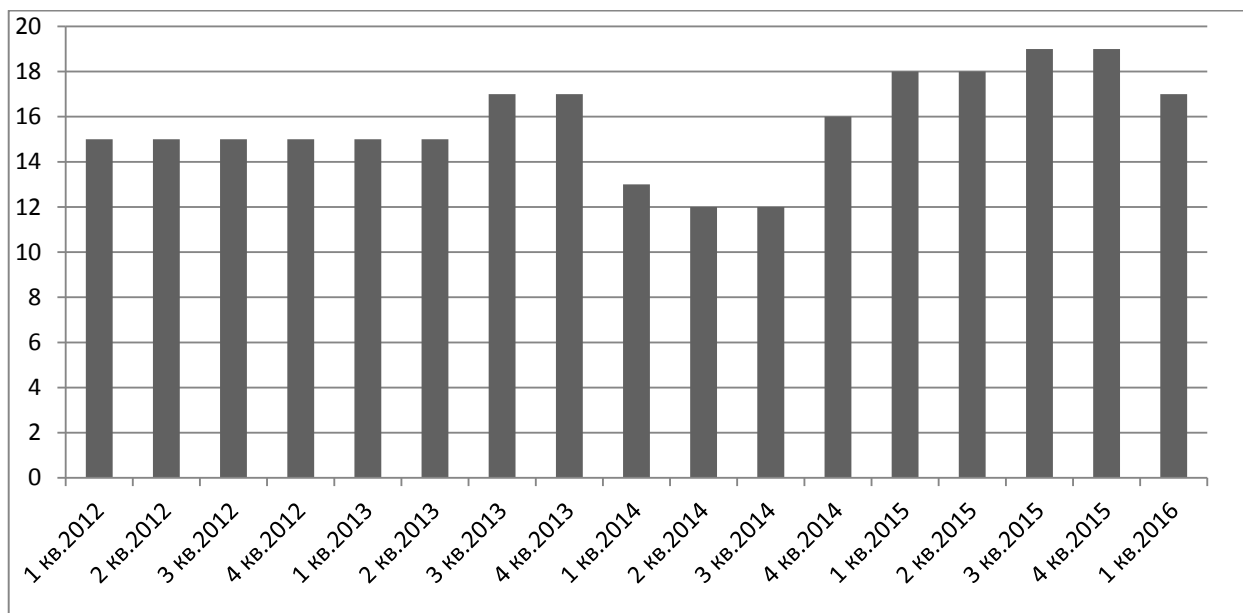


Рис. 1. Кількість банківських груп в Україні

Джерело: систематизовано автором за даними Національного банку України



України звіти про фінансові результати всієї групи. Із січня 2014 р. такі звіти подаються на регулярній основі.

Проте останнім часом проходить дискусія стосовно доцільності запровадження комплексного підходу до регулювання фінансового ринку в Україні шляхом нагляду переходу від секторної моделі нагляду до моделі єдиного нагляду/створення мегарегулятора.

Впровадження моделі єдиного нагляду в Україні може стати основою консолідації та уніфікації системи консолідованого нагляду, скорочення кількості регуляторних та контролюючих органів на ринках небанківських фінансових послуг, підвищення ефективності державної регуляторної політики, забезпечення конкуренції на фінансовому ринку, активізації розвитку ринків небанківських фінансових послуг.

Для здійснення такого реформування необхідно насамперед чітко визначити основні напрями фінансової політики держави у цій сфері; урегулювати на законодавчому рівні основні положення нагляду та уніфікувати

їх; на наступному етапі – здійснити наближення регуляторних механізмів різних органів нагляду в єдиний консолідований механізм; перейти на єдину фінансову звітність; підвищити загальний рівень відповідальності та вимоги до консолідованого органу.

**Висновки з цього дослідження.** Враховуючи зарубіжний досвід, основою організації консолідованого нагляду є: організація системи контролю та нагляду за діяльністю фінансових установ, нагляд за дотриманням нормативних та законодавчих вимог із метою запровадження ризик-орієнтованого консолідованого нагляду.

Більшість органів, що здійснюють регулювання, опираються на законодавчі положення або меморандуми про співпрацю. Перспективними умовами для покращання консолідованого банківського нагляду у вітчизняних умовах має стати поступове запровадження системи єдиного регуляторного механізму для здійснення консолідованого нагляду за банківськими та небанківськими фінансовими установами.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Банківський нагляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123147](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123147).
2. Башлай С.В. Еволюція міжнародного законодавства та зарубіжний досвід нагляду на консолідованій основі / С.В. Башлай // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доповідей XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції (27–28 жовтня 2011 р.) : у 2-х т. – Суми : УАБС НБУ, 2011. – Т. 2. – С. 21–22.
3. Башлай С.В. Методологічні засади нагляду на консолідованій основі за діяльністю банків в Україні / С.В. Башлай, О.І. Подоляка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 16–28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pprbsu\\_2013\\_37\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pprbsu_2013_37_4.pdf).
4. Болгар Т.М. Формування системи банківського нагляду в Україні відповідно принципам Базельського комітету / Т.М. Болгар // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – Т. 18. – С. 222–227.
5. Базельські принципи ефективного нагляду // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 7–8. – С. 27.
6. Дубков С. Еволюція надзора за діяльністю банків во второй половине XX – начале XXI вв. / С. Дубков // Банкаўскі веснік. – 2009. – № 34. – С. 14–20.
7. Жежерун Ю.В. Зарубіжний досвід забезпечення безпеки банківської діяльності / Ю.В. Жежерун // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави» (Харків, 21 лютого 2014 р.). – Х. : ХНУВС, 2014. – С. 129–133.
8. Клапків Ю.М. Формування інтегрованого нагляду за міжсекторною діяльністю фінансових інституцій / Ю.М. Клапків // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2. – С. 150.
9. Коваленко М. Удосконалення організаційної структури банківського нагляду в Україні / М. Коваленко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2012. – № 2. – С. 115–123.
10. Концепції консолідованого нагляду за діяльністю учасників небанківських фінансових груп : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 07.06.2012 № 795 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KL120447.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KL120447.html).
11. Мегарегулятор: за и против [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankir.ru/news/article/1143420>.
12. Могильницька М.П., Воробець Х.Б. Правові та організаційні проблеми нагляду за діяльністю банківських груп в Україні / М.П. Могильницька, Х.Б. Воробець // Фінансовий простір. – 2015. – № 2(18). – С. 88–93.

13. Науменкова С.В. Система регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн : [навчальний посібник] / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.
14. Пистогов Є.А. Щодо запровадження нагляду на консолідованій основі Національним банком України / Є.А. Пистогов // Форум права. – 2010. – № 2. – С. 382–387.
15. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10317/1/pprbsu\\_v37.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10317/1/pprbsu_v37.pdf).
16. Про внесення змін до деяких законів України (щодо нагляду на консолідованій основі) : Закон України від 19 травня 2011 р. № 3394-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 47. – С. 533.
17. Швець Н.Р. Теоретико-методологічні засади сучасного банківського нагляду / Н.Р. Швець // Науковий огляд. – 2015. – № 7(17). – С. 1–14.
18. Regulatory Consolidation & Consolidated Supervision: Regulatory approach, Examples and Case Studies using Germany and UK as points of comparison [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pptfilesearch.com/single/36929/kein-folientitel>.
19. Consultative Document Core Principles for Effective Banking Supervision Issued for comment by 20 March 2012 December 2011 Basel Committee on Banking Supervision [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs213.pdf>.
20. Baldwin V. Consolidated Supervision: Managing the Risks in a Diversified Financial Services Industry June 2001.
21. Weber A. Reform of Financial Supervision & Regulation in Europe. Institute of International and European Affairs 10 March 2010. – Dublin. – 8 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.iiea.com](http://www.iiea.com).

УДК 336.71

## Ринок платіжних карток: сутність, властивості та показники розвитку

**Плісак Т.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Нетребчук Л.О.**

старший викладач кафедри банківської справи  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню теоретичних аспектів функціонування ринку платіжних карток. Проаналізовано підходи до визначення сутності поняття «ринок платіжних карток». Виділено властивості ринку платіжних карток в цілому та з урахуванням національного досвіду України. Систематизовано основні показники, що дають змогу оцінити стан ринку платіжних карток.

**Ключові слова:** платіжна картка, ринок платіжних карток, властивість ринку, емісія, інфраструктура, термінал, банкомат, показник.

Плісак Т.А., Нетребчук Л.А. РЫНОК ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК: СУЩНОСТЬ, СВОЙСТВА И ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов функционирования рынка платежных карточек. Проанализированы подходы к определению сущности понятия «рынок платежных карточек». Выделены свойства рынка платежных карточек в целом и с учетом национального опыта Украины. Систематизированы основные показатели, позволяющие оценить состояние рынка платежных карточек.

**Ключевые слова:** платежная карта, рынок платежных карточек, свойство рынка, эмиссия, инфраструктура, терминал, банкомат, показатель.

Plisak T.A., Netrobchuk L.A. PAYMENT CARDS MARKET: ESSENCE, PROPERTIES AND DEVELOPMENT INDICATORS

The article investigates the theoretical aspects of functioning of the payment cards market. There were analyzed approaches to define the essence of the concept «payment cards market». Also there were obtained properties of the payment card market as a whole and taking into account the national experience of Ukraine. Systematized the main indicators to assess the state of the payment cards market.

**Keywords:** payment card, payment cards market, the market property, emission, infrastructure, terminal, ATM, index.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розвиток ринку платіжних карток суттєво впливає на загальні економічні процеси в країні. Насамперед він знижує витрати, пов'язані з обслуговуванням грошового обігу, стимулює діє на сферу роздрібних банківських послуг (передусім у сфері споживчого кредитування) та дає змогу значно збільшити обсяги залучення грошових коштів банківськими установами, що, відповідно, збільшує їх кредитні можливості, а це, своєю чергою, сприяє підвищенню ефективності економіки в цілому.

На сьогодні ринок платіжних карток в Україні має досить стабільну динаміку розвитку. Темпи його зростання достатньо високі, що пояснюється передусім його ненасиченістю на відміну від розвинених країн, в яких основним пріоритетом сьогодні є не динаміка роз-

витку, а його технологічність. Окрім того, в Україні повноцінному розвитку ринку заважають нерозвиненість інфраструктури, монополія міжнародних платіжних систем, високий рівень шахрайства (що характерно для ринків, які динамічно розвиваються), високі та часто непрозорі тарифи і комісії по картках, недостатня фінансова грамотність населення, небажання бізнесу працювати прозоро.

Досягнення ступеня розвитку ринку платіжних карток України світового рівня має принципове значення для соціально-економічного розвитку країни, а питання вимог безпеки розрахунків картками мають суттєве значення у забезпеченні економічної безпеки на національному та світовому рівнях.

Незважаючи на те що як у повсякденному житті, так і у дослідженнях наукової спільноти

термін «ринок платіжних карток» вживається досить часто, існують проблеми теоретичного характеру, пов'язані передусім із відсутністю чіткого розуміння поняття ринку платіжних карток. Саме необхідність наукового осмислення та теоретичного обґрунтування сутності та показників розвитку ринку платіжних карток визначають актуальність обраної теми дослідження.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретичною базою дослідження ринку платіжних карток стали праці науковців, серед яких: Кравець В.М., Пиріг С.О., Брегеда О.А. Кравчук В., Прем'єрова О., Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П., Катюха К.О., Успенко В.І., Степаник А.О., Гартінгер О.О., Бикмаєв Ш.П., Капралов Р.О., Харченко В.І., Волосович С.В., Бердишева С.С. Більшість праць названих учених присвячено дослідженню стану ринку платіжних карток в Україні, його фактографічним даним, визначенню проблем, що стримують розвиток ринку. Крім того, у роботах висвітлюються перспективи розвитку ринку та його нормативно-правове регулювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатньо часте звернення науковців до дослідження даної проблематики, слід зазначити, що досі не сформульовано цілісного уявлення про ринок платіжних карток. Дискусійним залишається питання визначення самого поняття «ринок платіжних карток». Також недостатньо дослідженими є інституційна структура та технологічна інфраструктура ринку платіжних карток. Усе це обумовило вибір теми дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є розкриття теоретичних положень щодо функціонування ринку платіжних карток. Згідно з метою дослідження були поставлені такі завдання:

- систематизувати та узагальнити теоретичні підходи до визначення сутності ринку платіжних карток;
- визначити властивості ринку платіжних карток;
- з'ясувати особливості розвитку ринку платіжних карток в Україні;
- розробити систему показників, за допомогою яких можна охарактеризувати стан ринку платіжних карток.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У вітчизняній економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття «ринок платіжних карток». При цьому можна зустріти використання виразів «ринок пластикових карток», «ринок платіжних кар-

ток», «картковий ринок», «картковий платіжний ринок», «ринок банківських платіжних карток», «ринок карткових продуктів», «ринок карткових платежів», «ринок карткових платіжних інструментів». Наприклад, Кравець В.М. [1], Пиріг С.О. [2], Брегеда О.А. [3] у своїх дослідженнях використовують словосполучення «картковий ринок». Кравчук В. та Прем'єрова О. [4] вживають термін «ринок карткових платежів». Харченко В.І. [5], Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П. [6], Катюха К.О., Успенко В.І. [7], Волосович С.В. [8] застосовують поняття «ринок платіжних карток». Таке поняття вживає і Національний банк України, наводячи на своєму офіційному сайті статистику розвитку ринку. Але при цьому названі автори лише вживають ці словосполучення у своїх дослідженнях, а чіткого визначення їх сутності не наводять.

Окрім того, виникає дискусія і мовного характеру відносно того, яке слово слід вживати – «картка» чи «карта»? У більшості вітчизняних україномовних джерел можна зустріти застосування слова «картка», натомість у російськомовних джерелах частіше зустрічається слово «карта». Оскільки наше дослідження присвячено розкриттю економічних характеристик проблеми, ми опустимо мовні дискусії і в подальшому будемо використовувати слово «картка».

Отже, спробуємо з'ясувати сутність наведених вище понять.

На нашу думку, поняття «ринок пластикових карток» не відображає сутності здійснення платежів, оскільки пластикові картки можуть бути дисконтними, картками доступу, картками контролю тощо. Вживання поняття «ринок карткових продуктів» є некоректним, оскільки карткові продукти – це різновиди карток зі своїми технологічними особливостями (наприклад, віртуальна картка, картка отримання відсотків за депозитом чи просто цікава назва, приміром картка «ОГО»). Термін «ринок карткових платежів» також є дещо звуженими і відображає скоріше окремий сегмент ринку платіжних послуг. Поняття «ринок карткових платіжних інструментів» радше показує приналежність карток до платіжних інструментів, ніж його специфіку, і скоріше може бути застосованим до виділення окремого сегменту «ринку платіжних інструментів», до яких належать документи на переказ (розрахункові документи) та електронні платіжні засоби. Тому, на нашу думку, найбільш коректним буде застосування поняття «ринок платіжних карток».

Окремі науковці (Харченко В.І., Капралов Р.О. [5], Гартінгер Р.О. [9], Степаник А.О. [10])

застосовують поняття «ринок банківських платіжних карток», фактично ототожнюючи їх із «ринком платіжних карток».

Гартінгер Р.О., посиляючись на те, що в Україні емісія платіжних карток законодавчо закріплена винятково за банками, вважає, що в широкому розумінні ринок банківських платіжних карток слід визначати як сукупність економічних відносин, у процесі яких формуються попит та пропозиція на послуги здійснення платежів та відбувається акт їхньої купівлі-продажу у формі здійснення переказу коштів або трансакції. Ринок платіжних карток – це сукупність економічних відносин та взаємодії з метою координації розробки платіжних інструментів і послуг, формування цін на них та їх надання користувачам [9, с. 79].

У цілому ми погоджуємось із підходом автора, однак якщо поглянути на світову практику, то випуском платіжних карток можуть займатися і небанківські установи, прикладом таких карток є «картки туризму та розваг» (T&E, travel & entertainment cards), які емітуються компаніями American Express, Diners Club тощо, тому поняття «ринок банківських платіжних карток», на нашу думку, звужує сутність ринку. До речі, картки небанківської фінансової компанії American Express (AmEx) випускаються і в Україні, однак через зазначені вище обставини випуск здійснюється банками за угодами з цією компанією, а єдиним на сьогодні банком по еквайрингу цих платіжних карток в Україні є АТ «Укресімбанк». Картки Diners Club в Україні розповсюдження не набули.

Аналізуючи визначення, подане у словнику під редакцією професора Грязнової А.Г. (щодо ринку платіжних карт у Росії), можна зазначити, що ринок платіжних карт – це ринок емісії та еквайрингу платіжних карт у рамках міжнародних та національних платіжних систем на території відповідної країни. У більш широкому розумінні термін включає також ринок послуг процесингу та інших так чи інакше пов'язаних з емісією та еквайрингом товарів і послуг (виробництво і реалізація заготовок пластикових карт, банкоматів, POS-терміналів, імпринтерів, шифрувальних засобів та послуг в області шифрування інформації, захищених інформаційних та телекомунікаційних систем і т. п.) [11, с. 861]. У даному визначенні здійснено акцент на основних операціях та послугах із картками.

Бикмаєв Ш.Р. вважає, що під ринком платіжних карт слід розуміти сукупність економічних відносин між учасниками (держателем платіжної карти, банком-еквайром, процесинговим центром, банком-емітентом, торговельною точ-

кою обслуговування, розрахунковим банком та центральним банком), що виникають у процесі емісії, обігу та обслуговування платіжних карт [12]. Тобто, акцент зроблено на основних учасниках ринку.

Корецька Н.І., Збирун Д.В. під ринком платіжних карток розуміють сукупність відносин, пов'язаних із процесами купівлі-продажу товарів і послуг, оплати інших зобов'язань, отримання готівки через банківські автомати, а також здійснення операцій за допомогою інших каналів обслуговування [13].

Аналізуючи теоретичні погляди на цю проблему, можна виділити декілька підходів до трактування терміну «ринок платіжних карток». За першим підходом автори розглядають ринок платіжних карток як сукупність операцій та послуг із картками, за другим – ототожнюють його з платіжними системами та основними учасниками карткових розрахунків, за третім – визначають його як опосередкування споживання товарів та послуг. Із цього випливає, що більшість науковців вважають, що в будь-якому разі ринок платіжних карток являє собою сферу економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу є не товар, а послуга (послуга платежу), і на якому формуються попит та пропозиція на неї. Тож можемо сформулювати таке визначення ринку: ринок платіжних карток – сукупність економічних відносин, що виникають між його учасниками щодо забезпечення емісії та обігу платіжних карток і формуванні попиту та пропозиції на послуги, пов'язані із здійсненням операцій із платіжними картками.

Як і будь-який інший ринок, ринок платіжних карток має свої специфічні властивості. Так, Бердишева С.С. специфікою ринку платіжних карток вважає його двосторонність [14]. На ринку платіжних карток існує два самостійних класи споживачів платіжних послуг: держателі карток та торговельно-сервісні підприємства, які приймають картки до оплати, що, на її думку, є ознакою двостороннього ринку – ринку, який має дві групи користувачів із виникненням мережевих ефектів між ними. Тобто ці дві групи споживачів впливають як на поведінку один одного, так і на траєкторію руху ринку.

Гартінгер Р.О. виділяє п'ять основних властивостей ринку платіжних карток [9, с. 80–81]:

1. *Цілісність*. Ринок платіжних карток не є сукупністю випадкових елементів. До нього входять лише елементи, що відповідають певним вимогам та критеріям. Так, особливістю використання фінансових коштів на ринку банківських платіжних карток є те, що вони, по-перше, функціонують винятково у безготів-

ковій формі, по-друге, обертаються винятково опосередковано рамками та правилами конкретної банківської платіжної системи.

2. *Універсальність*. Наявність різних взаємоліквідних (тобто таких, які забезпечують відносно вільну їхню трансформацію між собою) платіжних інструментів (різних видів платіжних карток). Платіжні картки є універсальним інструментом здійснення платежу без диференціації преференцій чи, навпаки, обмежень для якоїсь із них.

3. *Стабільність*. Вона виражена стабільністю до політичних та економічних катаклізмів, а також строками існування конкретних платіжних інструментів. Використання (отримання, передача, вивезення тощо) готівки за допомогою платіжних карток на відміну від готівкових грошей не регулюється законодавством, отож, його зміна жодним (або практично жодним) чином не впливає на матеріальний стан власника картки. Із цим можна погодитись, окрім того, у разі виникнення тимчасових фінансових труднощів в окремих банків клієнти можуть зняти готівку в банкоматах інших банків (правда, поки ті не заблокують такі операції). Однак, говорячи про вітчизняну практику, слід зазначити, що в разі виникнення проблем із ліквідністю ринку, як правило, Національний банк України вводить обмеження на зняття готівки в банкоматах, подібні обмеження застосовуються і банками-емітентами, тому ця властивість ринку має дещо спірний характер.

4. *Взаємозв'язок безпеки платіжних систем (за їхньої сукупності)*. Платіжні системи сформували основні вимоги до схем проведення трансакції платіжної картки, що забезпечує необхідний рівень її безпеки. Безпека трансакцій за допомогою платіжних карток є поняттям універсальним для всіх платіжних систем. Інакше кажучи, низький рівень безпеки карток однієї платіжної системи призведе до зниження довіри не тільки до самої системи, але й до ринку платіжних карток загалом.

5. *Ефективність функціонування*. Ця характеристика ринку банківських платіжних карток найбільш повно розкриває його роль у соціально-економічному розвитку держави. Ефективність функціонування визначається швидкістю та економічністю здійснення платіжної операції за використання платіжної картки суб'єктами господарювання. Чим більш розвиненим буде ринок, тим більше якісних послуг зможуть користувачі отримувати за допомогою платіжних карток, що підвищуватиме загальний добробут країни, а гроші будуть працювати на користь усіх суб'єктів ринку.

У цілому ми погоджуємось із названими властивостями, але доцільним було би виділення ще й таких:

6. *Висока інтегрованість*. Платіжна картка є інструментом, який опосередковує конкретні послуги, тому ринок платіжних карток суттєво інтегрований у міжнародний фінансовий простір, оскільки платіжні картки є основним платіжним інструментом у всьому світі. Міжнародні платіжні асоціації створили специфікації своїх картокових продуктів, розробили правила і процедури, єдині для десятків тисяч банків-членів з усіх країн світу [1, с. 15]. Крім того, інтегрованість спостерігається і відносно окремих сегментів фінансового ринку, наприклад кредитного ринку. Кредитна картка є, по суті, тим же кредитом, тому будь-які коливання на кредитному ринку призводять до скорочення обсягів випуску кредитних карток. Ця інтегрованість може стати як загальною рушійною силою для всіх пов'язаних ринків, так і навпаки, мати негативні наслідки через проблеми одного з ринків.

7. *Сконцентрованість*. Для України характерним є значна концентрація ринку платіжних карток. Хоча всі функціонуючі банки здійснюють випуск та обслуговування платіжних карток, основна частка ринку припадає на п'ять банків-лідерів – ПАТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен банк Аваль», АТ «Укрсиббанк», ПАТ «ПУМБ», наближеними до них є ПАТ «Укрсоцбанк» та ПАТ «Альфа-банк». Частка п'яти банків-лідерів становить 80% ринку. При цьому беззаперечне лідерство тривалий час належить ПАТ «КБ «ПриватБанк»: станом на 01.04.2016, за даними, опублікованими на сайті НБУ [15], обсяг його емісії становить 29 650 920 шт. (51% ринку). АТ «Ощадбанк», який стоїть на другому місці і має емісію в 8 553 238 шт., відстає від нього в 3,5 рази. Така концентрація ринку робить його залежним від фінансового стану та ефективності роботи декількох банків, і навіть поява слухів про можливе банкрутство одного з них суттєво впливає на настрої споживачів, що відображується на стані ринку. Концентрованим можна назвати і світовий ринок платіжних карток, оскільки основна частка операцій припадає на дві міжнародні платіжні системи – VISA та Master Card, які певним чином диктують умови країнам щодо обігу карток.

8. *Технологічність*. Ринок платіжних карток є одним із найбільш чутливих до існування високоточних технологій та технічних пристроїв, швидкості взаємозв'язку між елементами його інфраструктури. Досить часто динаміка обсягів емісії карток випереджає ці

ж показники щодо технічних пристроїв, і це негативно впливає на стан ринку. Крім того, ринок швидко реагує на появу інноваційних технологій, прикладом чого може бути поява безконтактних карток як тільки з'явилась технологія «комунікації ближнього поля». Поява інноваційної технології в одного з учасників ринку досить швидко «копіюється» іншими учасниками.

Корецька Н.І., Збирун Д.В. виділили основні ознаки ринку платіжних карток, до яких віднесли наявність та якісну характеристику держателів платіжних карток, забезпеченість інфраструктурою для обслуговування платіжними картками, ефективність використання платіжних карток та ризикованість використання платіжних карток [13]. Як бачимо, вони багато в чому перекликаються з основними властивостями ринку.

Для того щоб оцінити, як ринок платіжних карток функціонує, необхідно розробити відповідну систему показників. У табл. 1 ми спробували узагальнити основні напрями та показники оцінювання ринку, причому намагалися виділити лише основні з них та враховували наявну аналітичну базу для проведення розрахунків.

Перший напрям дає змогу оцінити глибину (масштаб) ринку та характеризує активність банків на ринку платіжних карток, визначає ступінь поширення платіжних карток у фінансовому просторі країни, причому як із боку банків, так і держателів карток. Приміром, показник кількості карток на душу населення менше 1 говорить про те, що ринок знаходиться в стадії розвитку (у розвинених країнах показник становить 1–3). Цей же показник у розрахунку на кількість держателів карток характеризує їх схильність до використання такого платіжного інструменту, однак в Україні він може не відображати реального стану, оскільки часто банки нав'язують клієнтам по декілька карток під одну банківську послугу і більшість із цих карток є неактивними. Саме тому обов'язково слід визначати частку активних карток, якими з 01.04.2012 вважаються картки, за якими була здійснена хоча б одна видаткова операція за останні три місяці.

Показники другого напрямку дають змогу оцінити розвиток інфраструктури ринку платіжних карток, передусім технічної. Їх доцільно розраховувати в цілому та в розрізі окремих регіонів, міст, банків. У розвинених країнах показник кількості банкоматів в розрахунку на 10 тис. осіб знаходиться на рівні від 8 до 10, а кількості постерміналів на цю ж кількість насе-

лення – 100–200 [12]. Важливою була би й оцінка якості банкоматної та постермінальної мережі, тобто виділення кількості банкоматів із депозитною та платіжною функціями, терміналів, що приймають картки із чипом чи комбіновані, однак у рамках України на сьогодні таке виділення неможливе через брак даних.

Ще одним із показників оцінки карткової інфраструктури можуть слугувати співвідношення чипових карток та карток із магнітною смугою, карток із кредитною та дебетовою функціями, а також виділення частки безконтактних карток та карток із функцією електронних грошей. Це підтверджується і вітчизняними вченими. Так, на думку Харченка В.І., Капралова Р.О. [5], Степаник А.О. [10, с. 80], одним із напрямів оцінки розвитку ринку є аналіз диверсифікації портфеля карткових продуктів. Розмаїття карткових продуктів є одним із свідчень високого рівня розвитку карткового ринку [5, с. 49].

Показники третього напрямку дають змогу охарактеризувати поведінку держателів платіжних карток, тобто рівень поширення карткових розрахунків. Необхідною умовою розвитку ринку є наближення показника співвідношення обсягів безготівкових та готівкових операцій по картках до 1 та вище, а також збільшення обсягів проведених безготівкових операцій навіть у банкоматах.

Окремо слід виділити групу показників динаміки розвитку ринку, яка ґрунтується на розрахунку темпів приросту названих вище показників та, що важливо, співвідношення темпів приросту окремих показників між собою, наприклад, темп приросту термінальної структури повинен випереджати темп приросту емісії карток, що говоритиме про якісний розвиток ринку.

За допомогою наведеної системи показників можна оцінити ступінь розвитку ринку платіжних карток. До характеристик високорозвинутого ринку карток, на думку Харченка В.І. та Капралова Р.О. [5, с. 45], слід віднести: 1) наявність досить великої кількості емітентів різних типів; 2) наявність досить великої кількості еквайрів різних типів; 3) великі обсяги емісії карток в абсолютному та відносному (у розрахунку на 1 тис. населення) вираженні; 4) наявність на ринку різних видів карток; 5) наявність на ринку карток на різній технологічній основі; 6) висока щільність мережі пристроїв самообслуговування; 7) розвинута торговельно-сервісна інфраструктура обслуговування карток; 8) велика частка платіжних трансакцій (за кількістю та вартістю); 9) велика

частка платежів за картками (за кількістю та величиною трансакцій). Вітчизняний же ринок платіжних карток більшість науковців відносять до «того, що розвивається».

**Висновки з цього дослідження.** Платіжні картки, враховуючи їх інтегрованість у всі сфери життєдіяльності суспільства, займають вагоме місце в економічному середовищі кра-

Таблиця 1

### Напрями та показники оцінювання ринку платіжних карток

Показник	Алгоритм розрахунку показника
1. Оцінювання масштабів ринку	
Кількість емітованих карток (кількість активних карток)	Загальна кількість карток в обігу або активних карток на відповідну дату
Кількість банків – учасників ринку	Загальна кількість банків – членів карткових платіжних систем на відповідну дату
Кількість держателів платіжних карток	Загальна кількість держателів платіжних карток на відповідну дату
Кількість карток на душу населення	(Кількість карток) (Чисельність населення)
Кількість карток на одного держателя	(Кількість карток) (Держателі платіжних карток)
Середній обсяг емісії карток в розрахунку на один банк	(Кількість карток в обігу)/ (Кількість банків-членів карткових платіжних систем)
Частка активних карток	<u>(Кількість активних карток)</u> (Кількість карток в обігу)
2. Оцінювання інфраструктури ринку	
Кількість банкоматів на душу населення	<u>(Кількість банкоматів)</u> (Чисельність населення)
Кількість терміналів на душу населення	<u>(Кількість терміналів)</u> (Чисельність населення)
Співвідношення терміналів та банкоматів	<u>(Кількість терміналів)</u> (Кількість банкоматів)
Кількість підприємств торгівлі та сфери послуг	Загальна кількість підприємств, що приймають картки до оплати на відповідну дату
Частка торгових терміналів у загальній кількості терміналів	<u>(Кількість торгових терміналів)</u> (Загальна кількість терміналів (торгових та банківських))
Кількість терміналів на одне підприємство торгівлі та послуг	<u>(Кількість торгових терміналів)</u> (Кількість підприємств торгівлі та сфери послуг)
3. Оцінювання розвитку карткових розрахунків	
Коефіцієнт використання карток як інструменту безготівкових розрахунків	<u>(Обсяги безготівкових операцій)</u> (Обсяги готівкових операцій)
Обсяги безготівкових операцій населення, здійснених у банкоматах	<u>(Обсяги безготівкових операцій у банкоматах)</u> (Чисельність населення)
Обсяги безготівкових операцій населення, здійснених у терміналах	<u>(Обсяги безготівкових операцій у терміналах)</u> (Чисельність населення)
Обсяги готівкових операцій населення, здійснених у банкоматах	<u>(Обсяги операцій зі зняття готівки в банкоматах)</u> (Чисельність населення)
Середній розмір безготівкових операцій	<u>(Сума операцій з безготівкових платежів)</u> (Кількість операцій із безготівкових платежів)
Середній розмір готівкових операцій	<u>(Сума операцій отримання готівки)</u> (Кількість операцій з отримання готівки)



їни, саме тому ринок їх функціонування повинен бути предметом прискіпливої уваги з боку науковців та практиків.

У цілому можна стверджувати, що дослідження ринку платіжних карток досить часто є предметом наукових пошуків як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, однак усталеного визначення його сутності досі не сформульовано, тому ми спробували дати власне трактування: ринок платіжних карток – сукупність економічних відносин, що виникають між його учасниками щодо забезпечення емісії та обігу платіжних карток і формуванні попиту та пропозиції на послуги, пов'язані із здійсненням операцій із платіжними картками.

Специфіка функціонування ринку платіжних карток дала змогу виділити його властивості, серед яких: цілісність, універсальність, стабільність, висока інтегрованість, сконцентрованість, ефективність функціонування, взаємозв'язок безпеки платіжних систем, технологічність.

Для визначення ступеня забезпечення ринком платіжних карток виконання своїх функцій потрібні відповідні показники, тому нами була здійснена спроба сформувати систему показників, які дали б змогу оцінити ринок за основними напрямками: масштабом, забезпеченістю інфраструктурою та розвитком карткових розрахунків. Ці показники надають можливість сформулювати економічно ефективні заходи з оптимізації структури ринку платіжних карток. Звичайно, ці показники можна розширювати та доповнювати, але ми намагалися визначити лише ті з них, які можна легко обрахувати за наявною публічною інформацією, а вона, на жаль, складається лише з офіційної статистики НБУ «Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні». У подальшому ми спробуємо застосувати наведену систему показників для оцінювання стану вітчизняного ринку платіжних карток.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кравець В. Місце та роль НСМЕП на картковому ринку України / В. Кравець // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 3. – С. 14–17.
2. Пиріг С.О. Аналіз карткового ринку України: перспективи розвитку / С.О. Пиріг // Економічний форум. – 2013. – № 3. – С. 190–196.
3. Брегеда О.А. Картковий ринок в Україні, його проблеми та тенденції розвитку / О.А. Брегеда // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2008. – Вип. 12. – С. 14–20.
4. Кравчук В. Ринок карткових платежів України: Міжнародний досвід та національне регулювання. Аналітичний звіт / В. Кравчук, О. Прем'єрова. – К. : АДФ-Україна, 2012. – 60 с.
5. Харченко В.І. Статистичний аналіз ринку банківських платіжних карток в Україні у контексті країн із розвинутими картковими ринками / В.І. Харченко, Р.О. Капралов // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5. – С. 44–52.
6. Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П. Інформаційні системи і технології в банках : [навч. посіб.] / А.Я. Страхарчук, В.П. Страхарчук. – К. : УБС НБУ ; Знання, 2010. – 515 с.
7. Катюха К.О. Аналіз стану та розвитку ринку платіжних карток / К.О. Катюха, В.І. Успенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2(18). – С. 32–42.
8. Волосович С.В. Ринок платіжних карток в Україні: розвиток та страхування / С.В. Волосович // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. – Економіка. – 2010. – № 120. – С. 52–54.
9. Гартінгер Р.О. Ринок банківських платіжних карток як засіб розвитку безготівкових розрахунків / Р.О. Гартінгер // WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA NR 2(2) 2015 / EUROPEAN COOPERATION Vol. 2(2) 2015. – С. 77–88.
10. Степанік А. Оцінювання ринку банківських платіжних карток в Україні та перспективи його розвитку / А. Степанік // Ринок цінних паперів України. – 2014. – №№ 11–12. – С. 75–89.
11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
12. Бикмаев Ш. Р. Развитие рынка платежных карт в российской экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Ш.Р. Бигмаев. – Саранск, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy-lib.com/razvitie-rynka-platezhnyh-kart-v-rossijskoy-ekonomike#ixzz4GSwnnIEG>.
13. Корецька Н.І. Суть ринку платіжних послуг та основні його ознаки / Н.І. Корецька, Д.В. Збирун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/3\\_ANR\\_2015/Economics/1\\_186208.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_ANR_2015/Economics/1_186208.doc.htm).
14. Бердышева С.С. Развитие платежных систем с использованием банковских карт в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / С.С. Бердышева. – Москва, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dslib.net/finansy/razvitie-platezhnyh-sistem-s-ispolzovaniem-bankovskih-kart-v-rossii.html>.
15. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=79219](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219).

## Стратегічне планування розвитку великого підприємства

Сидорук Є.О.  
директор,  
Фірма "SE Trans"

У статті вирішено важливе науково-практичне завдання щодо визначення особливостей стратегічного планування розвитку великих підприємств в сучасних умовах господарювання. З'ясовано сутність та зміст стратегічного планування розвитку великих підприємств, розглянуто основні його функції та завдання, виявлено основні етапи стратегічного планування а також визначено його інструменти. Автором досліджено закордонний досвід стратегічного планування розвитку великих підприємств.

**Ключові слова:** великі підприємства, стратегічне планування, розвиток, цілі, задачі, етапи, закордонний досвід.

Сидорук Е.А. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ БОЛЬШОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье решено важное научно-практическое задание по определению особенностей стратегического планирования развития крупных предприятий в современных условиях хозяйствования. Выяснены сущность и содержание стратегического планирования развития крупных предприятий, рассмотрены основные его функции и задачи, выявлены основные этапы стратегического планирования, а также определены его инструменты. Автором исследован зарубежный опыт стратегического планирования развития крупных предприятий.

**Ключевые слова:** крупные предприятия, стратегическое планирование, развитие, цели, задачи, этапы, зарубежный опыт.

Sydoruk E.O. STRATEGIC PLANNING DEVELOPMENT IN LARGE COMPANIES

The article addressed important scientific and practical tasks to determine the characteristics of strategic planning of large businesses in the current economic conditions. The essence and content of the strategic planning of large enterprises, considered its main functions and tasks, revealed the main stages of strategic planning and defined its tools. The author studied the experience in strategic planning of large enterprises.

**Keywords:** large enterprises, strategic planning, development, targets, tasks, stages, overseas experience.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сьогодні економіка України ще й досі зазнає кризових явищ. Наслідки кризи вплинули на фінансово-господарську діяльність підприємств. Основні причини сьогоднішньої кризи є внутрішнього походження. До таких ендогенних факторів належать: деградація традиційних промислових підприємств, зруйнування грошової системи, банкрутство банківського сектора, деструктивні регулювальні дії уряду, в першу чергу, у питаннях оподаткування, заморожування зарплат і пенсій, введення додаткових митних платежів на імпортовані товари, протекціоністське валютне забезпечення імпорту газу.

До внутрішніх факторів економічної кризи додалися зовнішні. Серед них – стрімкий вплив іноземного капіталу з України, дефіцитний міжнародний валютний оборот, втрата ринків збуту продукції (товарів, робіт, послуг).

Остаточні статистичні дані свідчать, що у 2015 р. розрахункове значення темпу спаду

співпадаючого індексу розвитку економіки України (ВВП) становило -16,2% по відношенню до 2014 р. (фактично ВВП знизився на -17,6%). На динаміку співпадаючого індексу негативно вплинули: спад експорту на -35,9%, спад роздрібного товарообороту на -23,9%, спад промислового виробництва на -21,4% і спад сільськогосподарського виробництва на -4,7% по відношенню до 2014 р.

Одним із шляхів виходу вітчизняних підприємств з кризи є впровадження в практику господарювання ефективної системи фінансового менеджменту.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретико-методологічні та методичні засади формування фінансового менеджменту підприємства знайшли відображення в роботах відомих закордонних вчених: Є.Ф. Брігхем, Д.К. Ван Хорн, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька, А.Д. Шеремет, Е. Хелферт. Вирішення цієї проблеми також знайшло відображення в роботах відомих вітчизняних вче-

них: І.О. Бланка, А.І. Гінзбурга, В.М. Гейця, М.М. Єрмошенка, В.А. Забродського, М.О. Кизима, Т.С. Клебанової, Л.А. Костирки, В.І. Ляшенко, В.А. Міщенко, Б.І. Пшика, Р.А. Слав'юка Л. Г. Шемаєвої та ін. Аналіз наукових досліджень цих авторів виявив, що існуючі підходи до формування фінансового менеджменту підприємств орієнтовані на стабільні економічні умови господарювання. Хоча, як відомо, на сьогодні процеси розвитку вітчизняних підприємств характеризуються несталістю, стагнацією.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні у фінансово-економічній літературі нерозкритим залишилося питання щодо стратегічного планування великих підприємств. Також не існує єдиного підходу до визначення сутності та змісту стратегічного планування розвитку великих підприємств. Це значно ускладнює процес прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо зниження ризикованості фінансово-господарської діяльності великих підприємств, підвищення її ефективності та забезпечення фінансового розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення особливостей стратегічного планування розвитку великих підприємств у сучасних умовах господарювання. Для досягнення мети в роботі поставлені та вирішені такі завдання:

- визначити сутність та зміст стратегічного планування розвитку великих підприємств;
- роз'яснити основні функції та завдання стратегічного планування розвитку великих підприємств;
- виявити основні етапи стратегічного планування розвитку великих підприємств;
- дослідити закордонний досвід стратегічного планування розвитку великих підприємств;
- з'ясувати інструменти стратегічного планування розвитку великих підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як зазначає Л.В. Протасова [3], стратегічне планування представляє процес визначення загальних напрямів діяльності підприємства. Подібне визначення, але з деякими уточненнями, дає К. Рідінг [9, с. 16]. Вчений стверджує, що сутність стратегічного планування полягає у визначенні вектора розвитку підприємства, який підтримує як його керівництво, так і співробітників.

М.Д. Лесечко та Р.М. Рудницька [10, с. 9] визначають стратегічне планування як сукупність дій та рішень, зроблених керівниками,

які призводять до розробки спеціальних стратегій, призначених для того, щоб допомогти підприємству досягти свої цілей.

На основі дослідження вищезазначених робіт, зважаючи на сучасну практику господарювання, автором цієї статті визначені основні переваги стратегічного планування розвитку великих підприємств (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, характерною особливістю стратегічного планування є те, що майбутнє обов'язково повинне бути кращим за минуле, і те, що під час розробки планів до уваги беруться як зовнішні, так і внутрішні можливості підприємства. Стратегічне планування оцінює перспективи, виявляє можливості та загрози зовнішнього середовища, сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища, а також аналізує зміни конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому в його рамках головні передумови успішної діяльності перебувають назовні підприємства, тобто його успіх пов'язується з тим, наскільки воно вдало пристосовується до навколишнього середовища: економічного, науково-технічного, міжнародного тощо.

На наш погляд, стратегічне планування розвитку великого підприємства представляє собою систему управління, яка заснована на механізмі узгодження поточних рішень – тактичних і оперативних – із стратегічними, а також із механізмом коректування і контролю за реалізацією стратегії. Стратегічне планування розвитку великих підприємств забезпечує основу для всіх управлінських рішень.

Автор цієї статті вважає, що головна мета стратегічного планування розвитку великих підприємств полягає в тому, щоб зібрати та провести аналіз інформації про кінцеві або проміжні результати, визначити зміни, що сталися, і сучасний стан, оцінити вигоди та витрати, встановити напрями майбутнього вдосконалення та розвитку фінансово-господарської діяльності, а потім використовувати ці дані для вирішення низки завдань (табл. 2).

У роботах Холяви І. П. [1], Сомова Д.А. [4], Годлевського М.Д. [5], Корнійчука А.А. [6], Орехової К.В. [8], Лесечка М.Д. [10] розглянуто функції та задачі стратегічного планування. На основі їх дослідження, зважаючи на сучасну практику господарювання, автором цієї статті встановлені основні функції та задачі стратегічного планування розвитку великих підприємств (табл. 3).

Стратегічне планування повинне дозволити приймати оперативні рішення у відповідь на поточні зміни зовнішнього середовища [9].

Керівництву підприємства максимальну увагу слід приділяти ефективному обміну інформацією між підрозділами і забезпеченню зворотного зв'язку на всіх рівнях управління [5]. Ключовими особливостями підходу до стратегічного планування в кризовий період є зниження деталізації, підвищення гнучкості та оперативності [3].

З урахуванням вищевикладеного, на основі дослідження робіт Квасній Л. Г. [2], Протасової Л. В. [3], Годлевського М.Д. [5], Орехової К.В. [8], Рідінг К. [9], зважаючи на сучасну практику господарювання, автором цієї статті визначені підходи стратегічного планування розвитку великих підприємств в умовах кризи (табл. 4).

Безумовно, ключовим інструментом стратегічного планування в умовах невизначеності є сценарне планування. На основі дослідження робіт Годлевського М.Д. [5], Орехової К. В. [7] автором цієї статті виділено п'ять основних етапів сценарного стратегічного планування розвитку великих підприємств (табл. 5).

За даними консалтингової компанії Bain & Company [11], протягом останніх років відбуваються зміни в складі інструментів стратегічного управління. Так, підприємства Північної Америки зосереджуються на стратегії скорочення витрат. Для них цілком логічним є активне використання аутсорсингу з метою вивільнення коштів, адаптації до кредитних обмежень у середовищі з низьким рівнем зрос-

Таблиця 1

### Основні переваги стратегічного планування розвитку великих підприємств

<b>Переваги стратегічного планування розвитку великих підприємств:</b>	
Розподіл відповідальності не лише між напрямками діяльності, а й між поточною та майбутньою діяльністю.	
Зв'язок поточних рішень з майбутніми результатами, організоване осмислення рішень (усупереч спонтанному прийняттю) з прогнозуванням їхніх наслідків.	
Свідома підготовка майбутнього і до майбутнього.	
Орієнтація на пошук альтернативних варіантів досягнення цілей, тобто допустимих цілей у межах визначених цілей та наявних обмежень.	
Визначення можливостей і загроз, сильних та слабких сторін діяльності підприємства, врахування їх при встановленні цілей і формулюванні стратегій для забезпечення впливу на ці аспекти вже сьогодні.	
Можливість усунення проблем із досягненням мети як у майбутньому, так і вже сьогодні.	

*Джерело: розроблено автором цієї статті на основі [3; 9; 10].*

Таблиця 2

### Цілі стратегічного планування розвитку великих підприємств

<b>Цілі стратегічного планування розвитку</b>	<b>Характеристика стратегічного планування розвитку</b>
Розподіл ресурсів	Цей процес включає розподіл обмежених організаційних ресурсів, таких як фонди, дефіцитні управлінські кадри та технологічний досвід підприємства.
Адаптація до зовнішнього середовища	Великим підприємствам необхідно вміти швидко адаптуватися як до зовнішніх сприятливих можливостей, так і до небезпек, швидко прораховувати відповідні варіанти та забезпечувати ефективне пристосування стратегії до навколишніх умов.
Внутрішня координація	Включає координацію стратегічної діяльності для відображення сильних і слабких сторін підприємства з метою досягнення ефективною інтеграції внутрішніх операцій. Забезпечення ефективних внутрішніх операцій у великих підприємствах є невід'ємною складовою їхньої успішної діяльності.
Усвідомлення стратегій	Ця діяльність передбачає формування можливостей вчитися на попередньому досвіді, що дає підприємству перспективу правильно скоригувати свій стратегічний напрям розвитку, прогнозувати майбутнє та підвищити професіоналізм у галузі стратегічного управління.

*Джерело: розроблено автором цієї статті на основі [1; 5].*

тання, оптимізації організаційної структури та видатків. Європейський бізнес будується на принципах класичного стратегічного планування, спрямованого на зростання компаній, розширення ринкових часток. Менеджери підприємств Азіатсько-Тихоокеанського регіону отримують максимальну ефективність від бенчмаркінгу, стратегічного планування та управління ланцюгами постачання [7].

З урахуванням вищевикладеного, в таблиці 6 представлено 25 найпріоритетніших інструментів стратегічного управління розвитком, а також ефективність їх використання, визначена щорічним дослідженням компанії "Bain & Company" [8; 11]. Ефективність використання оцінювалася експертним шляхом через відповідь на питання щодо того, чи вдалося менеджерам за допомогою того чи іншого страте-

Таблиця 3

**Основні функції та задачі стратегічного планування розвитку великих підприємств**

Основні функції стратегічного планування розвитку великих підприємств			
1. Формування стратегії	2. Планування основних напрямків дій	3. Оцінка потенційних можливостей	4. Визначення ресурсів необхідних для реалізації стратегії
Задачі стратегічного планування розвитку великих підприємств			
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Аналіз перспектив і стану ринку</li> <li>– Установлення співвідношення обсягу реалізації по ринках (перспективний, затухаючий, новий, періодичний і старіючий)</li> <li>– Виявлення першочергових цілей за результатами маркетингу</li> <li>– Розробка дерева цілей з реалізації стратегічних напрямків</li> <li>– Оцінка сприйнятливості ринку до продукції підприємства</li> <li>– Установлення вимог до допоміжних і обслуговуючих служб</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Розробка цільових програм з реалізації стратегічних цілей</li> <li>– Установлення контрольних цифр та обсягу виробництва</li> <li>– Аналіз можливостей диверсифікованості виробництва</li> <li>– Формування стратегічного бюджету</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Оцінка організаційно-технологічного рівня готовності виробництва до реалізації стратегії</li> <li>– Оцінка конкурентоздатності продукції</li> <li>– Вибір маркетингових програм</li> <li>– Аналіз очікуваних поточних і капітальних витрат на стратегічні цілі</li> <li>– Оцінка зовнішніх факторів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формування вимог до якості та кількості необхідних ресурсів</li> <li>– Визначення джерел фінансування</li> <li>– Формування планів забезпечення ресурсами з урахуванням господарського циклу</li> <li>– Установлення міжгосподарських зв'язків із забезпечення ресурсами (кооперація, контракти)</li> </ul>

*Джерело: розроблено автором цієї статті на основі [1; 4; 5; 6; 8; 10]*

Таблиця 4

**Підходи до стратегічного планування розвитку великих підприємств в умовах кризи**

Підхід до стратегічного планування розвитку	Характеристика підходу о стратегічного планування розвитку
Від «прожиткового мінімуму»	Активно використовується підприємствами з галузей, що найбільш постраждали від кризи, або підприємствами з відносно благополучних галузей, що увійшли до кризи із значним борговим навантаженням. При даному підході ключовим завданням є підтримка ліквідності підприємства.
Від сценаріїв розвитку зовнішнього середовища	Критично значний для підприємств, бізнес яких істотно залежить від динаміки макроекономічних показників і вирішень властей. Перш за все, це стосується імпортерів і експортерів, підприємств-монополістів. Стратегічне планування розробляється на підставі аналізу ринку, прогнозів економічної ситуації, вирішень уряду за галузями. Ключовими показниками, від яких відштовхуються при плануванні, стають такі показники як курс долара, ціна на нафту.
Від цільових показників	Характерний для підприємств, вплив кризи на бізнес яких є малим. Як правило, при плануванні відштовхуються від тих же показників, що і в докризовий період.

*Джерело: розроблено автором цієї статті на основі [2; 3; 5; 8; 9]*

гічного інструменту розвитку реалізувати усі плани та задуми.

Інструментами, що є основою стратегічного управління для 60% опитаних менеджерів, сьогодні є стратегічне планування, бенчмаркінг, визначення місії та бачення, управління відносинами зі споживачами та аутсорсинг [8]. Разом з тим згідно з розрахованими оцінками рівень задоволеності коливається досить суттєво. Так, найбільш ефективними інструментами, із задоволеністю на рівні 4,01, є стратегічне планування, сегментування спо-

живачів (3,95) і визначення місії та бачення бізнесу (3,91). На наш погляд, така ефективність може бути пов'язана із простотою застосування того або іншого методу та його правильного вибору.

**Висновки з цього дослідження.** У статті вирішено важливе науково-практичне завдання щодо визначення особливостей стратегічного планування розвитку великих підприємств у сучасних умовах господарювання. Основні висновки та рекомендації полягають у такому:

Таблиця 5

### Етапи сценарного стратегічного планування розвитку великих підприємств

Етапи сценарного стратегічного планування розвитку	Характеристика етапу сценарного стратегічного планування розвитку
Етап I. Визначення ключових чинників зовнішнього середовища, що впливають на підприємство	Дуже важливо підходити індивідуально до питання виділення впливових чинників для кожного конкретного підприємства. Не варто захоплюватися надмірним аналізом та прогнозуванням зовнішніх макроекономічних чинників, які, з одного боку, можуть бути не настільки вже значимими для підприємства, а з іншого боку, часто не можуть бути точно прогнозовані навіть спеціалізованими експертними структурами. Кількість реально впливових чинників може бути невеликою.
Етап II. Формулювання сценаріїв на якісному рівні	При сценарному прогнозуванні дуже поважно сформулювати якісно різні варіанти розвитку подій. Часто підприємства обмежуються складанням песимістичних, реалістичних та оптимістичних сценаріїв. Це неправильно, оскільки, по суті, це є математичними варіаціями одного і того ж сценарію. Окрім цього, скласти адекватні кількісні прогнози часто дуже складно, тоді як визначити основні можливі тенденції та напрями розвитку реалістичніше. Характерною особливістю поточної кризи є переважно песимістичні прогнози бізнесу. Часто це виправдано. Проте часто виявляються ситуації, коли позитивні можливості та небанальні антикризові ідеї навіть не намагаються шукати.
Етап III. Оцифрування сценаріїв	Прогноз розвитку чинників та прогноз розвитку ринків. Побудова математичних моделей прогнозування та укрупнене оцифрування сценаріїв є потрібним, оскільки дозволяє перейти до розробки планів підприємства, які завжди в «цифрі».
Етап IV. Визначення ризиків та можливостей для підприємства в кожному сценарії	На цьому етапі закладаються основні передумови для формулювання у відповідь заходів.
Етап V. Виявлення критичних подій та визначення контрольних точок розвитку сценаріїв	На цьому етапі визначаються показники двох видів: 1. Події зовнішнього середовища, настання яких буде індикатором зміни сценаріїв. 2. Показники, за якими регулярно відстежується розвиток сценаріїв. Наприклад, будується два набори контрольних цифр: для базового варіанту («дно» в галузі досягнуте) і дуже жорсткого варіанту. Другий варіант (варіант «ж») опрацьовується в розрізі заходів паралельно зі створенням бюджетів базового варіанту. Передбачається, що при погіршенні зовнішнього оточення підприємства синхронно переходить на варіант «ж» і кожен керівник тримає в голові набір необхідних заходів, щоб зробити цей перехід.

Джерело: розроблено автором цієї статті на основі [5; 7]

1. Визначено, що стратегічне планування розвитку великого підприємства представляє собою систему управління, яка заснована на механізмі узгодження поточних рішень – тактичних і оперативних – із стратегічними, а також механізмом коректування і контролю за реалізацією стратегії. Стратегічне планування розвитку великих підприємств забезпечує основу для всіх управлінських рішень.

2. Доведено, що головна мета стратегічного планування розвитку великих підприємств полягає в тому, щоб зібрати та провести аналіз інформації про кінцеві або проміжні результати, визначити зміни, що сталися, і сучасний стан, оцінити вигоди та витрати, встановити напрями майбутнього вдосконалення та розвитку фінансово-господарської діяльності.

Таблиця 6

**Найпріоритетніші інструменти стратегічного управління  
розвитком світових великих підприємств**

Інструмент стратегічного планування розвитку	Частота використання інструменту стратегічного планування розвитку, %	Ефективність використання інструменту стратегічного планування розвитку
Бенчмаркінг	76	3,82
Стратегічне планування	67	4,01
Визначення місії та бачення	65	3,91
Управління відносинами зі споживачами	63	3,83
Аутсорсинг	63	3,79
Збалансована система показників	53	3,83
Сегментування споживачів	53	3,95
Реінжиніринг бізнес-процесів	50	3,85
Ключові компетенції	48	3,82
Злиття та поглинання	46	3,83
Стратегічні альянси	44	3,82
Управління ланцюгом постачання	43	3,81
Сценарне та випадкове планування	42	3,83
Управління знаннями	41	3,66
Відокремлені центри обслуговування	41	3,68
Менеджмент тотальної якості	34	3,8
Скорочення	34	3,59
Концепція Six Sigma	31	3,87
Голос споживчих інновацій	27	3,88
Онлайн-спільноти (краудсорсинг)	26	3,69
Спільні інновації	24	3,71
Моделі оптимізації цін	24	3,75
Управління лояльністю	17	3,79
Інструменти прийняття рішень	10	3,68

*Джерело: розроблено автором цієї статті на основі [8; 11]*

3. Обґрунтовано, що основними функціями стратегічного планування розвитку великих підприємств є: формування стратегії; планування основних напрямків дій; оцінка потенційних можливостей; визначення ресурсів необхідних для реалізації стратегії.

4. Виділені три підходи до стратегічного планування розвитку великих підприємств в умовах кризи: від «прожиткового мінімуму»; від сценаріїв розвитку зовнішнього середовища; від цільових показників.

5. Доведено, що стратегічне планування розвитку великих підприємств має проходити п'ять основних етапів: визначення ключових чинників зовнішнього середовища, що впливають на велике підприємство; формулювання сценаріїв на якісному рівні; формулювання сценаріїв на кількісному рівні; оцифрування сценаріїв; визначення ризиків та можливостей для великого підприємства в кожному сценарії; виявлення критичних подій та визначення контрольних точок розвитку.

6. З'ясовано, що на сьогодні в світі найпріоритетнішими інструментами стратегічного управління розвитком великих підприємств є: стратегічне планування; управління відносинами зі споживачами; залучення працівників;

бенчмаркінг; збалансована система показників; ключові компетенції; аутсорсинг; управління змінами; управління ланцюгом постачання; визначення місії та бачення.

На сьогодні великі підприємства характеризуються різним рівнем фінансової безпеки. Об'єктивні закони ринкової економіки змушують великі підприємства постійно шукати нові ефективні методи, принципи та важелі ведення фінансово-господарської діяльності. Динамічний розвиток ринку, посилення конкуренції як на національному, так і на міжнародному ринках вимагають від великих підприємств застосування певних заходів щодо підвищення результативності фінансово-господарської діяльності, забезпечення гнучкості та динамічності їхньої поведінки у взаємодії із зовнішнім середовищем. Перетворення, що відбуваються в економіці, потребують вирішення важливих питань у сфері фінансово-господарської діяльності великих підприємств. Достатньо очевидно, що функціонування будь-якої системи неможливе без використання відповідних механізмів, серед яких найбільш вагоме місце посідає механізм забезпечення фінансової безпеки великих підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Холява І.П. Стратегічне планування в управлінні діяльністю підприємства / [І.П. Холява, А.М. Олійник, Д.Р. Цьвок] // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. – 2015. – № 2. – С. 107–112. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vntux\\_ctr\\_2015\\_2\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vntux_ctr_2015_2_22).
2. Квасній Л.Г. Стратегічне і тактичне планування діяльності підприємства як основні складові механізму забезпечення його економічної безпеки / [Л.Г. Квасній, О.М. Попівняк, О.Я. Щербан] // Науковий вісник Миколаївського державного університету ім. В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 48–53. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce\\_2015\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2015_1_11).
3. Протасова Л.В. Стратегічне планування розвитку підприємства: особливості оцінки та інтеграції / Л.В. Протасова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 3. – С. 101–105. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_eson\\_2015\\_3\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_eson_2015_3_17).
4. Сомов Д.А. Стратегическое управление предприятием: западноевропейский и украинский подходы / Д.А. Сомов // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 6. – С. 394–398. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2014\\_6\\_69](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_69).
5. Годлевский М.Д. Обобщенная модель стратегического управления предприятием на основе системной оптимизации / М.Д. Годлевский, Н.Ю. Романович // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Системний аналіз, управління та інформаційні технології. – 2014. – № 61. – С. 3–7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpisa\\_2014\\_61\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpisa_2014_61_3).
6. Корнийчук А.А. Стратегическая диагностика производственного потенциала в системе управления деятельностью предприятия / А.А. Корнийчук // Молодий вчений. – 2015. – № 2(2). – С. 120–124. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2015\\_2\(2\)\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2(2)_30).
7. Орехова К.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / К.В. Орехова // Збірник наукових статей «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики». – 2014. – № 1(16). – С. 131–146.



8. Орехова К.В. Управління загрозами фінансовій безпеці підприємства / К.В. Орехова // Науково-практичний журнал «Економіка промисловості». – 2013. – № 1–2 (61–62). – С. 76–83.
9. Ридинг К. Стратегическое бизнес-планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества / К. Ридинг; под ред. И.А. Войтюк, пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. – 2005. – С. 384.
10. Лесечко М.Д. Стратегічне планування : [навчальний посібник] / М.Д. Лесечко, Р.М. Рудницька. – Львів: ЛРІДУ НАДУ. – 2004. – С. 76.
11. Bain&Company: official Internet-resource. – 22.07.2016. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.bain.com/offices/kyiv/uk/contact-us/index.aspx>.

## Сучасний стан ринку іпотечного житлового кредитування в Україні

Юркевич О.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри інвестиційної діяльності  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Статтю присвячено аналізу сучасного стану ринку іпотечного житлового кредитування в Україні, оцінці існуючого інституційного складника, а також визначенню проблем та подальших перспектив розвитку цієї сфери економічних відносин. Надано оцінку чинникам, що зумовлюють стагнацію ринку іпотеки. Запропоновано можливі шляхи подальшого розвитку іпотечного житлового кредитування.

**Ключові слова:** іпотека, житлове іпотечне кредитування, фінансування будівництва, іпотечний ринок, кредитний портфель банку, рефінансування іпотечного кредиту.

Юркевич О.Н. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья работа посвящена анализу современного состояния рынка ипотечного жилищного кредитования в Украине, оценке существующей институциональной составляющей, а также определению проблем и дальнейших перспектив развития этой сферы экономических отношений. Дана оценка факторам, обуславливающим стагнацию рынка ипотеки. Предложены возможные пути дальнейшего развития ипотечного жилищного кредитования.

**Ключевые слова:** ипотека, жилищное ипотечное кредитование, финансирование строительства, ипотечный рынок, кредитный портфель банка, рефинансирование ипотечного кредита.

Yurkevich O.N. THE CURRENT STATE OF MORTGAGE LENDING MARKET IN UKRAINE

The article studies current state of the mortgage lending market in Ukraine evaluates existing institutional components and identifies the problems and prospects of further development for this sphere of economic relations. The assessment of factors that contribute to the stagnation of the mortgage market is made. The possible ways of further development of mortgage lending are proposed.

**Keywords:** mortgage, mortgage lending, construction financing, mortgage market, loan portfolio, refinancing a mortgage

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Іпотечне житлове кредитування відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку будь-якої держави, оскільки, по-перше, є ефективним інструментом об'єднання фінансового ринку з ринком нерухомості, що сприяє капіталізації ресурсів, а по-друге, сприяє розвитку ринку нерухомості, вирішенню житлової проблеми, підтримці соціальної стабільності.

Однак, незважаючи на свою актуальність, досі іпотечне кредитування в Україні не отримало належного розвитку. Частка іпотеки у ВВП становить менш ніж 1%, тоді як Світовим банком для країн середнього рівня розвитку цей показник встановлено на рівні 25% ВВП. У цілому по Євросоюзу цей показник оцінюється на рівні більше 52%, у США – більше 76% [1].

Складність функціонування іпотечного ринку в Україні обумовлена негативною специфікою щодо формування та розподілу іпотечного капіталу, неможливістю запровадження

складних інструментів зменшення ризиків, неефективною взаємодією іпотечного ринку з фондовим, банківським, інвестиційним.

Таким чином, становлення іпотечного ринку в Україні є однією з найбільш важливих проблем на сучасному етапі, що потребує невідкладного розв'язання. Все це обумовлює актуальність досліджень щодо особливостей іпотечного житлового кредитування, розвитку іпотечного ринку в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми функціонування іпотечного ринку в Україні знайшли відображення в роботах вітчизняних учених Базилевича В.Д., Геєця В.М., Кравченка В.І., Корнєєва В.В., Лютого І.О., Погорельцової Н.П., Савіча В.І., Тригуб О.Р.

Проблемам кредитування будівництва як у теоретичному, так і в практичному аспектах, дослідженню сфери інвестицій у будівництво присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: А.Н. Асаул, О.Є. Бажанова, В.В. Бузирева, Н.В. Васильєва, Л.О. Во-

ронова, Г.В. Горчаківська, А.В. Кравець, В.М. Котова, О.О. Олійник та ін.

Вирішення невиділених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на результати проведених досліджень, усе ще існують певні проблеми, що заважають розвиватися цьому виду економічних відносин. Зокрема, потребує вирішення комплекс питань, пов'язаних із залученням довгострокових фінансових ресурсів у сферу банківського житлового кредитування. Актуальними є розробки рішень щодо пошуку оптимального для вітчизняного ринку способу фінансування будівництва житла, формування дієвого механізму залучення інвестицій, удосконалення нормативно-правової бази діяльності учасників іпотечного ринку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Дана робота присвячена аналізу сучасного стану ринку іпотечного житлового кредитування в Україні, оцінці існуючого інституційного складника, а також визначенню існуючих проблем та подальших перспектив розвитку цієї сфери економічних відносин.

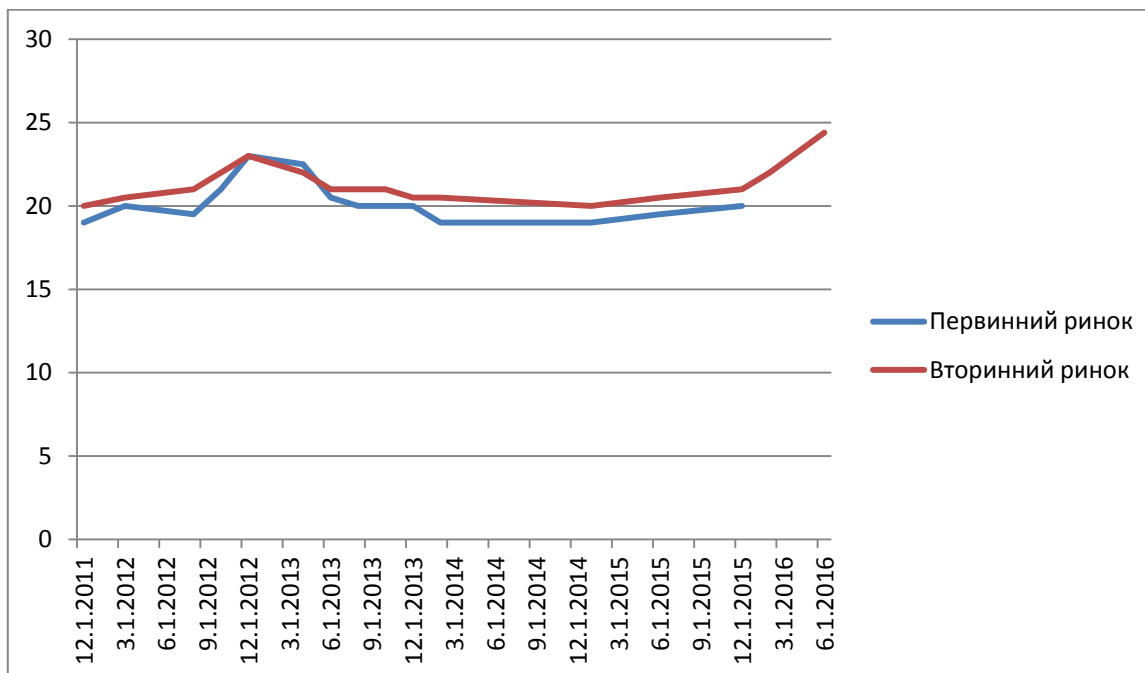
Виклад основного матеріалу дослідження. Іпотекою є застава землі, нерухомого майна, за якої земля та (або) майно, що становить предмет застави, залишається у заставодавця або у третьої особи.

Закон України «Про іпотеку» [2] так визначає це поняття: «Іпотека – вид забезпечення

виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника в порядку, встановленому Законом». Своєю чергою, кредит, отриманий під заставу нерухомого майна, називається іпотечним кредитом.

Іпотечне житлове кредитування охоплює надання довгострокових банківських кредитів на придбання, будівництво житлової нерухомості, а також на проведення ремонтних робіт чи на розвиток власного малого бізнесу, де заставою за таким кредитом є нерухоме майно. Відмінними рисами іпотеки є:

- по-перше, іпотека, як і всяка застава, по суті, є способом забезпечення належного виконання іншого (основного) зобов'язання – позики або кредитного договору, договору оренди, підряду, відшкодування шкоди тощо;
- по-друге, предметом іпотеки завжди є нерухомість. До нерухомого майна належать земельні ділянки і все, що міцно з ними пов'язано: будівлі, споруди, багаторічні насадження тощо;
- по-третє, предмет іпотеки залишається у володінні боржника. Останній залишається



**Рис. 1. Динаміка відсоткових ставок на ринку іпотечного житлового кредитування за період з 2011 по 2016 р.**

*Джерело: складено за даними [5]*

власником, користувачем і фактичним власником цього майна;

- по-четверте, договір кредитора і боржника про встановлення іпотеки оформляється спеціальним документом – закладною, яка також підлягає державній реєстрації;

- по-п'яте, за значного перевищенні вартості застави над сумою виданого кредиту іпотека дає можливість отримати додаткові іпотечні позики під заставу того ж майна (друга, третя іпотеки).

Суб'єктами ринку іпотечного житлового кредитування є: кредитори з іпотеки (іпотечні банки або спеціалізовані іпотечні компанії, а також універсальні комерційні банки); позичальники (юридичні та фізичні особи, які мають у власності об'єкти іпотеки, або мають поручителів, які надають під заставу об'єкти іпотеки на користь позичальника).

Сучасна модель українського ринку іпотеки характеризується такими факторами:

- переважно банківська модель іпотечного фінансування;

- домінування кредитних банківських інструментів;

- відсутність спеціалізованих інститутів іпотечного ринку, гарантійних фондів іпотечного страхування ринкового фінансування, певної інфраструктури;

- неможливість використання інструментів фондового ринку щодо іпотечного рефінансування.

Розглянемо динаміку іпотечного кредитування на українському ринку житла. Стрімкий розвиток іпотечного кредитування в Україні

відбувався до кризи 2008 р. Найбільш активними за загальною кількістю укладених кредитних договорів із фізичними особами став 2007 р. – 500 тис., у тому числі на іпотеку припадало 267 тис., у 2008 р. їх кількість скоротилась до 361,5 тис, за іпотекою – до 199 тис., а в 2009 р. кількість громадян, що змогли взяти кредит у банках під заставу рухомого і нерухомого майна, впала в 10 разів – до 37,5 тис. осіб [3].

У наступні роки тенденція скорочення кредитування продовжилась, що призвело до подальшого зменшення іпотечних кредитів: портфель іпотечних кредитів банків на 01.01.2011 становив 110,7 млн. грн., на 01.01.12 – 97,4 млн. грн., а станом на 01.01.13 – лише 63,2 млн. грн. У 2013 р. спад продовжувався: залишки кредитів фізичних осіб на нерухомість на кінець 2013 р. досягли свого мінімуму в 56,2 млн. грн. У 2014 р. обсяг іпотечних кредитів несуттєво збільшився – до 72,2 млн. грн., що пояснюється значним зростанням офіційного курсу національної валюти і великою часткою іпотечних кредитів в іноземній валюті в структурі іпотечного портфелю. Як видно з табл. 1. частка валютних кредитів у портфелі іпотечних кредитів сягає більше 70%.

Серед причин такої ситуації можна зазначити такі: не відновились обсяги банківського кредитування (банки, отримавши значний обсяг проблемної заборгованості, стали більш обережними щодо вибору позичальників), не відбулося повномасштабного відновлення економіки, невеликі офіційні доходи

Таблиця 1

#### Іпотечні кредити фізичних осіб у кредитному портфелі банків

Показник	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.05.16
Кредити, надані фізичним особам, млн. грн.	209538	201224	187629	193529	211215	174869	170598
Іпотечні кредити, млн. грн.	110725	97431	63158	56270	72156	60215	62245
Частка іпотечних кредитів у кредитах, наданих фізичним особам, %	52,8	48,4	33,7	29,1	34,2	34,4	36,4
Іпотечні кредити, надані у валюті, млн. грн.	87817	72008	40445	35691	53331	42793	46831
Частка іпотечних кредитів у валюті в портфелі іпотечних кредитів, %	79,3	73,9	64,0	63,4	73,9	71,06	75,2

Джерело: складено на основі [4]

населення, незначний обсяг операцій на ринку нерухомості та падіння вартості заставного майна. Збільшення обсягів іпотечного кредитування можливо лише за умов суттєвих змін господарського середовища – збільшення активів банків, збільшення платоспроможного клієнтського попиту, зменшення сукупних ризиків, покращання інституційної архітектури та ділового клімату на фінансовому ринку.

Відсоткові ставки за іпотечним житловим кредитуванням останнім часом на вторинному почали зростати і на перше півріччя 2016 р. становили в середньому 24,4% ефективної банківської ставки (вираз усіх кредитних платежів, що містяться в умовах і тарифах кредитного договору). Аналіз стану іпотечного житлового кредитування на первинному ринку ускладнюється відсутністю учасників. Так, за даними Інтернет-ресурсу Prostobank.ua, залишився один комерційний банк – АКБ «Аркада», який пропонує житло в рамках декількох власних програм. Можна з упевненістю констатувати про значне зменшення кількості банківських установ, які пропонують іпотечне кредитування – із майже 80 на початку кризи до десятка в 2016 р. (рис. 1, табл. 2).

Сучасна сфера житлового будівництва регулюється значною кількістю законодавчих актів, які є досить розрізненими та суперечливими. Вони намагаються регулювати окремі аспекти, тоді як ситуація на вітчизняному

ринку житла потребує розробки комплексного механізму вирішення інфраструктурних проблем галузі.

Недостатній рівень технічного забезпечення процесу іпотечного фінансування, суперечливі законодавчі норми регулювання відносин фінансування будівництва, нечітка процедура звернення стягнення, відсутність єдиного реєстру реєстрації майнових прав на нерухоме майно, відсутність єдиного електронного кадастру землі роблять вітчизняну модель іпотечного житлового кредитування неефективною.

Законодавчу базу, що визначає учасників іпотечного житлового будівництва, наведено в табл. 3.

Стримуючими факторами подальшого розвитку іпотечного ринку в Україні за структурними недоліками можна виокремити такі:

- ризики іпотечного кредитування (валютний, кредитний, ризики ліквідності та зміни процентних ставок тощо);
- недостатній рівень розвитку нормативно-законодавчої бази:
  - слабка процедура звернення стягнення;
  - недосконалість судової системи;
  - недостатня прозорість участі у прилюдних торгах;
  - конфлікт інтересів кредитора та позичальника тощо;
- недостатній рівень технічного забезпечення процесу іпотечного кредитування:

Таблиця 2

Кредитування житла на первинному ринку				
№	Банк	Ефективна ставка	Умови	
			Аванс,%	Ставка,%
1.	Аркада, програма «Патріотика»	10,21%	від 20,0%	10,0%
2.	Аркада, програма «Кассіопея»	10,21%	від 20,0%	10,0%
3.	Аркада, програма «Еврика»	10,21%	від 20,0%	10,0%
	Середня ефективна ставка ринку			
Кредитування житла на вторинному ринку				
№	Банк	Ефективна ставка	Умови	
			Аванс,%	Ставка,%
1.	UniCredit Bank	22,78%	від 50,0%	22,6%
2.	Кредо Банк	22,84%	від 20,0%	22,69%
3.	Ощадбанк	23,22%	від 10,0%	23,0%
4.	Таскомбанк	26,30%	від 37,5%	26,0%
5.	ОТП Банк	26,62%	від 30,0%	26,42%
	Середня ефективна ставка ринку	24,4%		

Джерело: складено за даними [5]

- відсутність довгострокових ресурсів фінансування іпотеки;
- низький рівень капіталізації та розвитку інституційних інвесторів у структуровані іпотечні цінні папери;
- механізми фінансування первинного ринку нерухомості;
- механізм реєстрації майнових прав на нерухоме майно;
- відсутність єдиного електронного кадастру землі;
- відсутності житлового фонду для тимчасового проживання;
- процедура оцінки предмета іпотеки (відсутність об'єктивних індексів зміни вартості нерухомості тощо);
- несприятлива ситуація на фінансовому ринку в Україні.

Але, з іншого боку, перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні забезпечуються колосальним попитом на нове житло: близько 1,2 млн. сімей знаходяться у черзі. Також середня забезпеченість населення житлом не перевищує 20 м<sup>2</sup> на людину, а близько 60% житлового фонду вимагає реконструкції [6].

Створення і розвиток класу інституційних інвесторів (ФФБ, ФОН, ІСІ), вдосконалення законодавчо-нормативної бази їх діяльності, подальша активізація уряду в напрямі розвитку житлового кредитування в Україні (Державна іпотечна установа (ДІУ), Агентство з рефінансування житлових кредитів (ПАТ «АРЖК»), Державна програма «Доступне житло»), на нашу думку, можуть змінити ситуацію на краще.

Виходячи з цього, потрібно забезпечити подальшу державну підтримку іпотечного кре-

дитування. Державне регулювання житлового іпотечного кредитування не повинно обмежуватися лише сферою кредитних відносин, воно має включати заходи і в інших сферах, а саме у сфері житлового будівництва (розвиток конкурентного середовища на ринку) та у правовій сфері (вдосконалення нормативної бази функціонування інститутів житлового будівництва).

**Висновки з цього дослідження.** Враховуючи проведений аналіз стану і динаміки розвитку іпотечного кредитування, можна стверджувати, що, незважаючи на посткризові тенденції в економіці, іпотечний ринок у перспективі є одним із найбільш динамічних сегментів фінансового ринку України. Дослідивши та проаналізувавши динаміку вітчизняного іпотечного ринку, можна окреслити специфічні риси його функціонування, зокрема: значний рівень географічної концентрації, високий ступінь кореляції, нестабільний рівень валютизації.

Пріоритетними векторами стимулювання розвитку іпотечного ринку в Україні є: завершення формування нормативно-правової бази з питань іпотечного кредитування; створення конкуренції між банками на вітчизняному ринку, що підвищує привабливість самої іпотеки; активізація участі держави в іпотечному кредитуванні; формування сприятливих умов для залучення фінансових ресурсів у сферу іпотечного кредитування; зниження процентних ставок та збільшення термінів кредитування відповідно до іноземних стандартів. Реалізація зазначеного вище у комплексі з продовженням ринкових реформ в Україні сприятимуть економічному зростанню та соціально-економічному розвитку.

Таблиця 3

### Законодавча база учасників іпотечного житлового будівництва

№	Спосіб інвестування	Законодавча база, що визначає учасників ринку іпотеки
1.	ФФБ: – Тип А – Тип Б	– Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII; – Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном під час будівництва житла та операціях із нерухомістю» від 19.06.2003 № 978-IV; – Земельний кодекс України, редакція від 03.04.2016.
2.	ФОН	Те ж, що й для ФФБ
3.	ІСІ: – Корпоративний інвестиційний фонд – Пайовий інвестиційний фонд	– Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 09.12.2015 № 5080-17
4.	Емісія цільових облігацій	Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 20.09.2015 № 3480-15

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Коростелева Т.С. Система ипотечного жилищного кредитования в России: сравнительный анализ, закономерности, проблемы и перспективы развития / Т.С. Коростелева. – Deutschland:LAP Lambert Academic Publishing, Saarbrücken. 2012.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
3. Госипотека: попробуй получи // Вести. – 01.10.2013.
4. Кредити, надані кредитними корпораціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.prostobank.ua](http://www.prostobank.ua).
6. Стан та тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.finrep.kiev.ua/download/fl\\_nov2012\\_opylypets\\_ua.pdf](http://www.finrep.kiev.ua/download/fl_nov2012_opylypets_ua.pdf).

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.37:006.032

## Національна система бухгалтерського обліку: значення, формування та чинники впливу на неї

Грицай О.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу  
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розглядається національна система бухгалтерського обліку та її місце в міжнародній обліковій системі. Виокремлено поняття «система бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання». Встановлено, що між національними та міжнародними обліковими стандартами існують розбіжності, які впливають на відповідність обліку сучасним потребам управління. Визначено чинники, які формують національні системи бухгалтерського обліку. Для наближення національної системи бухгалтерського обліку до міжнародної запропоновано поетапне впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності.

**Ключові слова:** національна система бухгалтерського обліку, міжнародна система бухгалтерського обліку, система бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання, Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Грицай О.И. НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ЗНАЧЕНИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩЕЕ НА НЕЕ

В статье рассматривается национальная система бухгалтерского учета и ее место в международной учетной системе. Выделено понятие «система бухгалтерского учета предприятия». Установлено, что между национальными и международными учетными стандартами существуют различия, влияющие на соответствие учета современным потребностям управления. Определены факторы, которые формируют национальные системы бухгалтерского учета. Для приближения национальной системы бухгалтерского учета к международной предложено поэтапное внедрение Международных стандартов финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** национальная система бухгалтерского учета, международная система бухгалтерского учета, система бухгалтерского учета предприятия, Международные стандарты финансовой отчетности.

Grytsaj O.I. NATIONAL ACCOUNTING SYSTEM: MEANING, FORMATION, AND FACTORS AFFECTING IT

The article discusses the national accounting system and its place in the international accounting system. There is highlighted the concept of accounting system of the business entity. It is established that there are differences between national and international accounting standards that affect the accounting compliance with the modern management needs. It is identified the factors that form the national accounting system. The article proposes a phased implementation of the international financial reporting standards for the approximation of the national accounting system into the international one.

**Keywords:** national accounting system, international accounting system, accounting system of the business entity, international financial reporting standards.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасна політична та фінансова криза негативно вплинула на середовище, в якому функціонує національна облікова система. За такої складної ситуації управління політичним, економічним та соціально-культурним розвитком нашої країни загалом та економічною діяльністю підприємств зокрема може бути ефективним за умов наявності достовірної, повної, надійної, зручної для сприйняття та оцінки облікової інформації. У даному контексті в процесі вирішення практичних проблем

управління як на рівні держави, так і на рівні підприємства особливого значення набувають питання проведення досліджень, спрямованих на впорядкування, систематизацію та інтерпретацію облікової інформації. Однією з необхідних умов наближення економіки України до світового співтовариства є реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до світових стандартів. Моніторинг зарубіжного та вітчизняного законодавства у сфері міжнародних облікових вимог свідчить про недостатню пристосованість останнього до застосування прак-



тичної методики ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковим пошуком нових перспектив для сприяння розвитку національної системи бухгалтерського обліку та систем бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання займаються такі вітчизняні науковці, як: С.Ф. Голов та В.М. Костюченко [2], П.Є. Житний [3], Зубілевич С. Я. [4], М.О. Козлова [5], Р. В. Кузіна [6], О.М. Петрук [7], В.М. Рожелюк [12], М.М. Шигун [14] та багато інших. Проте існуючі дослідження, з огляду на постійні зміни у вітчизняному законодавстві та інтеграцію у світовий економічний простір, потребують продовження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність вивчення розвитку національної системи бухгалтерського обліку з урахуванням впливу соціально-економічного середовища, в якому вона функціонує, стало поштовхом до перегляду та збагачення методології дослідження системи бухгалтерського обліку на засадах розуміння того, що її переосмислення можливе через синтез базових підходів до вивчення організації бухгалтерського обліку. Якщо значення та структура системи бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання в науковій літературі достатньо досліджені, то питання стосовно організації національної системи обліку потребують свого вивчення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вирішенні проблем, що виникають під час адаптації вітчизняної обліково-економічної інформації до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глобалізація сучасної економіки вимагає отримання достатньої кількості інформації, яка повинна забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень. Одним із найвагоміших видів економічної інформації є облікова інформація, яку ще називають «мовою бізнесу». Її накопичення та передавання для інформаційного забезпечення потребам управління уможливорює система бухгалтерського обліку.

Під системою бухгалтерського обліку розуміємо сукупність методологічного, методичного й організаційного забезпечення, спрямованого на регламентацію бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання.

Національна система бухгалтерського обліку має організаційний характер і спрямо-

вана саме на регулювання бухгалтерського обліку, що полягає у створенні та запровадженні його методологічного і методичного забезпечення [7, с. 51].

Розгляд нормативної бази свідчить про відсутність у вітчизняному законодавстві терміну «національна система бухгалтерського обліку», проте цей термін часто використовується в науковій літературі з метою висвітлення особливостей бухгалтерського обліку в частині його методології, методики й організації в різних країнах. Більше того, поряд із цим поняттям використовується ще одне – «міжнародна система бухгалтерського обліку». Мета його введення пов'язана саме з процесами стандартизації обліку, спрямованими на виділення в різних системах обліку спільних рис і пошук єдиних концептуальних засад складання фінансової звітності.

Під стандартизацією бухгалтерського обліку розуміють процес розробки та послідовного застосування єдиних вимог, правил та принципів щодо визнання, оцінювання та відображення у фінансових звітах окремих об'єктів бухгалтерського обліку, яке передбачає встановлення єдиних норм і вимог щодо бухгалтерського обліку, застосування уніфікованого набору стандартів, що регулюють облікову подію та її відображення у звітності [8, с. 119]. Стандартизація як процес установаження і застосування стандартів є важливим інструментом приведення облікової інформації у відповідність до потреб користувачів.

Погоджуємось із визначенням національної системи бухгалтерського обліку, представленої як сукупність взаємопов'язаних регулятивних, методологічних та організаційно-методичних компонентів, що визначають принципи функціонування системи бухгалтерського обліку і забезпечують процеси первинного спостереження, вартісного вимірювання, групування, систематизації та узагальнення даних про факти господарського життя і надання в зручній для сприйняття формі інформації про суб'єкт господарювання та її інтерпретації користувачам такої інформації [13, с. 371].

Характеризуючи сутність поняття «національна система бухгалтерського обліку», автори перелічують різні складові елементи системи. Значна частина науковців [5; 7; 13] дотримується думки, що національні системи бухгалтерського обліку формуються під впливом таких чинників, як: історичне місце облікової системи; історично сформована система регламентації обліку; наявність і

використання розвиненої системи національних бухгалтерських стандартів; методи обліку й оцінки активів; національний план рахунків, побудований за певною моделлю; система організації бухгалтерського обліку в масштабі підприємства; методологія визначення кінцевого фінансового результату тощо. Вони повинні забезпечити ефективне вирішення широкого кола питань не тільки стосовно ведення бухгалтерського обліку, складання звітності та надання користувачам інформації. Методологічне, методичне і організаційне забезпечення спрямоване на регламентацію бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання. Національна система бухгалтерського обліку перебуває під впливом багатьох чинників, які мають прямий та опосередкований вплив та схематично представлені на рис. 1.

У різні періоди розвитку суспільства вплив певних чинників на функціонування системи бухгалтерського обліку зростає. У сучасних умовах актуальним є визначення тенденцій розвитку національної системи бухгалтерського обліку, її впорядкування та вдосконалення з урахуванням об'єктивних чинників, що визначають національні особливості та загальні основи економічної діяльності суб'єктів господарювання.

В Україні національна система бухгалтерського обліку ґрунтується на Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [9], нормативно-правових актах (Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку), методичних рекомендаціях, інструкціях щодо ведення обліку окремих операцій та облікових реєстрів.

Ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, які звітують, а також уможливорює порівнюваність результатів їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їхнього потенціалу та ухвалення управлінських рішень, є Міжнародні стандарти фінансової звітності. Застосування Міжнародних стандартів в Україні відбувається на виконання Розпорядження Кабінету Міністрів від 24.10.2007 № 911-р [10], метою прийняття якого є адаптація національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів; удосконалення методології бухгалтерського обліку.

Імплементация міжнародної практики з вітчизняною призвела до виникнення деяких розбіжностей між національними та міжнародними стандартами, які впливають на особливості обліку. Очевидно, що існуючі відмінності формувалися протягом тривалого періоду часу і зумовлені особливостями економічного, політичного розвитку та специфікою трансформаційних процесів як економічних систем, так і суспільства в цілому.

Від поняття «національна система бухгалтерського обліку» можна виокремити поняття «система бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання», яке йому підпорядковано, адже саме на національному рівні створюється і запроваджується правове, методологічне і методичне забезпечення бухгалтерського обліку, а врахування галузевих особливостей, а також специфіка окремих видів діяльності відбувається всередині кожної національної системи.

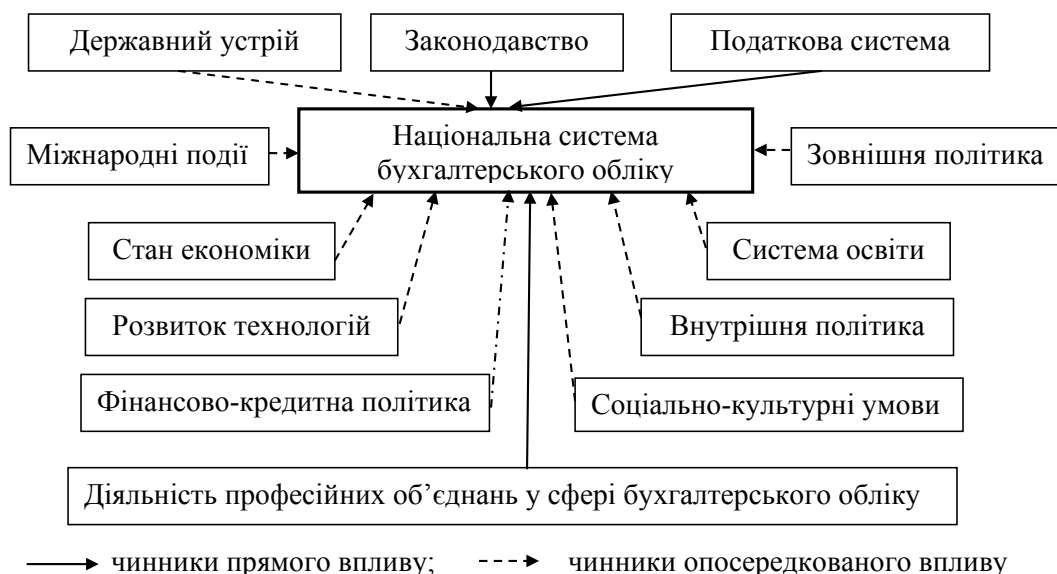


Рис. 1. Чинники впливу на систему бухгалтерського обліку

Національна система бухгалтерського обліку складається з підсистем обліку, які зумовлені особливостями діяльності різних суб'єктів господарювання: чи це підприємства малого та середнього бізнесу, чи установи державного сектора, чи корпорація. Як зазначалося, метою національної системи бухгалтерського обліку є правове, методологічне і методичне забезпечення функціонування бухгалтерського обліку на підприємствах, в установах і організаціях, через яке і здійснюється державне регулювання бухгалтерського обліку. Отже, завдання організації національної системи бухгалтерського обліку можливо визначити лише виходячи з потреб бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання саме в частині правового, методологічного і методичного забезпечення.

Правові засади регулювання визначають відповідальні за розроблення і впровадження забезпечення бухгалтерського обліку органи, одним з яких є Міністерство фінансів України. Так, Положенням про Міністерство фінансів України [8], одним з основних його завдань визначено нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку. Міністерство фінансів України здійснює не лише державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової і бюджетної звітності, а й розробляє стратегію розвитку національної системи бухгалтерського обліку, визначає єдині методологічні засади бухгалтерського обліку та складення фінансової і бюджетної звітності, обов'язкової для всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правової форми, форми власності та підпорядкування (крім банків), здійснює адаптацію законодавства з питань бухгалтерського обліку в Україні до законодавства ЄС, запроваджує Міжнародні стандарти фінансової звітності та оприлюднює їх на офіційному веб-сайті [8].

Реалізація цього завдання відбувається шляхом розроблення та впровадження єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку та складення фінансової звітності на підприємствах, в установах і організаціях усіх форм власності. Із цією метою Мінфін здійснює розроблення та затверджує в установленому порядку: Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку; плани рахунків та інструкції про їх застосування підприємствами, установами й організаціями (крім банків); типові форми реєстрів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, методичні рекомендації та інші нормативно-методичні документи з питань бухгалтерського обліку і

фінансової звітності підприємств, установ і організацій (окрім банків). Координація діяльності центральних органів виконавчої влади відбувається через розроблення та виконання нормативно-правових актів із питань обліку суб'єктів господарювання та проведення моніторингу розроблення та виконання галузевих методичних рекомендацій, підготовлених на базі Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Отже, сучасні українські національні стандарти бухгалтерського обліку не відображають усіх підходів до обліку, моделей оцінки статей фінансової звітності, вимог до розкриття інформації, всіх пояснень, які містять міжнародні стандарти. При цьому додатковою проблемою є виконання вимог положень бухгалтерського обліку більшістю підприємств не в повному обсязі, а також прагнення бухгалтерів застосувати у фінансовому обліку підходи податкового законодавства з метою скорочення різниць між фінансовим та податковим обліком [3, с. 81].

Практика свідчить, що прийняття та використання Міжнародних стандартів фінансової звітності у практичній діяльності суб'єктів господарювання забезпечує як зменшення ризиків для кредиторів та інвесторів, так і зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів; поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку; відносно однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі. Впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності – це створення прозорої системи контролю над діяльністю суб'єктів господарювання України в умовах євроінтеграції. Хоча у наукових колах [1; 2; 4; 6] існує і скептична думка, що прийняття стратегії МСФЗ позбавлено практичного сенсу, оскільки розроблені вони не науковцями, а чиновниками. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні застосовують підприємства, які планують вихід на міжнародні фондові ринки або бажають отримати кредит у банках, які вимагають складання звітності за цими стандартами, або чії інвестори зацікавлені у складанні такої звітності.

**Висновки з цього дослідження.** Будь-яка система бухгалтерського обліку охоплює:

- правові засади регулювання;
- методологічне, методичне і організаційне забезпечення.

Ефективне впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності як інстру-

менту ринкової економіки повинно відбуватися у декілька взаємопов'язаних етапів, коли необхідно:

1) запровадити єдиний понятійно-категорійний апарат для спрощення взаємовідносин між різними суб'єктами господарювання з метою співставності звітності, узгодження облікових показників, координації та порозуміння. Це уможливить однозначну інтерпретацію ідентичних явищ господарювання та виключить непорозуміння, які можуть у зв'язку з цим виникати;

2) розробити Інструкцію по переходу підприємств України на Міжнародні стандарти фінансової звітності. З метою ефективного впровадження МСФЗ потрібно узгодити норми існуючих в Україні облікових стандартів із міжнародними;

3) узгодити нормативну базу в Україні щодо бухгалтерського та податкового обліку, адже неузгодженість бухгалтерського і податкового законодавства призводить до тінізації економіки, викликає багато проблем щодо реальності відображення операцій у бухгалтерському обліку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Mark Clatworthy, Micheal Peel The impact of voluntary audits and governance characteristics on accounting and Public Policy// Journal of Accounting and public policy, 32(3), pp1-25,2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2181367](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2181367).
2. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2008. – 1008 с.
3. Житний П.Є. Визначення класифікаційних ознак факторів облікової політики / П.Є. Житний // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» : зб. наук. пр. – 2005. – Т. 2. – № 58. – С. 78–83.
4. Зубілевич С.Я. Облікова директива ЄС, її вплив на склад і зміст звітів європейських компаній та перспективи для України / С.Я. Зубілевич // Бухгалтерський облік та аудит. – 2014. – № 7. – С. 3–15.
5. Козлова М.О. Фактори впливу на побудову національних систем бухгалтерського обліку / М.О. Козлова // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 1(16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/ptmbo/2010\\_1/13.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ptmbo/2010_1/13.pdf).
6. Кузина Р.В. Перспективи впровадження облікової директиви ЄС в Україні / Р.В. Кузина // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2015. – Т. 19. – № 2. – С. 214–219.
7. Петрук О.М. Поняття та зміст факторів розвитку національних систем бухгалтерського обліку / О.М. Петрук // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2002. – № 21. – С. 169–171.
8. Положення про Міністерство фінансів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 № 375 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-%D0%BF>.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
10. Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 № 911-р/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>.
11. Резніков В.В., Орлова О.С. Гармонізація бухгалтерського обліку і фінансової звітності суб'єктів господарювання в Україні: поняття та форми / В.В. Резніков, О.С. Орлова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2015. – № 31.2. – С. 50–60.
12. Рожелюк В.М. Стандартизація та гармонізація обліку в контексті міжнародних та національних стандартів / В.М. Рожелюк // Інноваційна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/inek/2011\\_4/118.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2011_4/118.pdf).
13. Ткач В.И., Ткач М.В. Международная система учета и отчетности / В.И. Ткач, М.В. Ткач. – М. : Финансы и статистика, 1991. – С. 9.
14. Шигун М.М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія : [монографія] / М.М. Шигун. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 632 с.

УДК 631.16

## Облік виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах: проблеми та шляхи їх вирішення

**Кононенко В.А.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Одеського державного аграрного університету

**Сватаненко С.С.**

студент  
Одеського державного аграрного університету

У статті проведено аналіз і систематизацію думок дослідників стосовно проблем обліку запасів на сільськогосподарських підприємствах України та шляхів їх вирішення. Порушено питання про розкриття сутності поняття виробничих запасів, спираючись на праці різних авторів. Розглянуто методи оцінки виробничих запасів при їх відпуску у виробництво, з виробництва, продажу та іншому вибутті. Наведено класифікацію запасів за класифікаційними ознаками. Досліджено проблеми організації обліку виробничих запасів. Також однією з проблем сільськогосподарських підприємств є відсутність аналітичного обліку виробничих запасів, тобто їх деталізації. Запропоновано такий варіант вдосконалення обліку виробничих запасів: підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується введенням інформаційних технологій обробки економічної інформації; вдосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами шляхом впровадження програмного забезпечення 1С: Бухгалтерія, зокрема версії 8.2 конфігурації «Сільське господарство»; чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів).

**Ключові слова:** виробничі запаси, ресурс, цінність, матеріальні ресурси, товарно-матеріальні цінності, класифікація запасів, оцінка запасів, облік запасів, шляхи вдосконалення обліку запасів.

Кононенко В.А., Сватаненко С.С. УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье проведен анализ и систематизация мнений исследователей касательно проблем учета запасов на сельскохозяйственных предприятиях Украины и путей их решения. Поднят вопрос о раскрытии сущности понятия производственных запасов, опираясь на труды разных авторов. Рассмотрены методы оценки производственных запасов при их отпуске в производство, с производства, продаже и ином выбытии. Приведена классификация запасов по классификационным признакам. Исследованы проблемы организации учета производственных запасов. Также одной из проблем сельскохозяйственных предприятий является отсутствие аналитического учета производственных запасов, то есть их детализации. Предложен такой вариант совершенствования учета производственных запасов: повышение оперативности информационного обеспечения управления производственными запасами предприятий, которое обеспечивается введением информационных технологий обработки экономической информации; совершенствование системы автоматизации учетно-аналитических работ в управлении производственными запасами путем внедрения программного обеспечения 1С: Бухгалтерия, в частности версии 8.2 конфигурации «Сельское хозяйство»; четкая организация учетно-контрольных процедур движения запасов предприятий (применение приемов учета по центрам ответственности, мер контроля и оперативного регулирования процессов образования запасов).

**Ключевые слова:** производственные запасы, ресурс, ценность, материальные ресурсы, товарно-матеріальні цінності, классификация запасов, оценка запасов, учет запасов, пути совершенствования учета запасов.

Kononenko V.A., Svatanenکو S.S. ACCOUNTING OF INVENTORY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: PROBLEMS AND SOLUTIONS

The article analyses and systematizes the opinions of researchers concerning the issues of inventory accounting at Ukrainian agricultural enterprises and possible solution to these issues. The question regarding the definition of the "manufacturing inventory" concept is raised based on the works of various authors. The methods of manufacturing inventory evaluation during their release to production, out of production, sales and other disposal are considered. The classification of inventory is given according to the classification criteria. The problems on the arrangement for manufacturing inventory accounting were studied. Also one of the problems of agricultural enterprises is the lack of inventory analytical accounting, i.e. its specification. The following variant of manufacturing inventory accounting improvement was suggested: improvement of the information support efficiency for the management of manufacturing inventory of the enterprises provided by integration of information technologies for economic information processing; improvement of the accounting and analytical work automation system in the manufacturing inventory management by means of implementing "1С: Accounting" software, in particular, version 8.2, configuration "Agriculture"; clear organization of inventory control procedures for the enterprises inventory movement (application of accounting methods by responsibility centres, measures of the storage process control and operational management).

**Keywords:** reserves, resource, material resources, inventories, classification of production supplies, inventory, accounting for inventories, ways of improving of reserves accounting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі економічного розвитку агропромисловий сектор України є однією з найважливіших ланок економічних систем більшості країн світу з ринковою економікою, тому необхідне виробництво конкурентоспроможної, якісної сільськогосподарської продукції, яка буде відповідати міжнародним стандартам, та її реалізація за достойними цінами як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках.

Сільськогосподарські підприємства, здійснюючи виробничо-господарську діяльність, використовують в процесі виробництва, тобто у формуванні кінцевого продукту, виробничі запаси, які займають велике місце в оборотному капіталі та входять до вартості власного капіталу. Вони з одного боку забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, з іншого – від якісної поінформованості про їх наявність та рух, організації їх обліку та аналізу залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій:** Проблема обліку виробничих запасів займалися такі вітчизняні науковці: І.І. Воронцова, Т. Ермоленко, Н.М. Селіванова, В.І. Янчук та О.В. Кипоренко, Є. Покоса, О. Підлепнюк, С.І. Головацька і Л.І. Бурдейна, зокрема дані автори розглядали шляхи вдосконалення І.В. Принада та О.Д. Назарчук, Г. Шинкарьова та М. Подопрігора.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Здійснюючи аналіз останніх досліджень та публікацій з теми слід виокремити деякі проблеми: по-перше, з невирішене питання щодо заходів удосконалення аналітичного обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах, враховуючи специфіку їх діяльності та аналітичного забезпечення обліку; по-друге, на багатьох підприємствах не вирішено питання автоматизації обліку запасів, в тому числі аналітичного.

**Формулювання цілей статті.** Головною метою цієї статті є виявлення проблем обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах та в надання пропозицій щодо шляхів їх вирішення. Для досягнення мети треба виконати ряд завдань: дослідити питання трактування категорії «запаси» в нашій країні та міжнародній практиці; розглянути нормативно-правову базу щодо обліку

виробничих запасів; вивчити класифікацію, оцінку запасів при надходженні та використанні запасів; сучасний стан синтетичного та аналітичного обліку; на підставі проведених досліджень запропонувати заходи щодо удосконалення обліку запасів.

**Виклад основного матеріалу.** В обліковій літературі під категорією виробничі запаси розуміють поняття «матеріальні ресурси», «товарно-матеріальні цінності», зустрічається навіть термін «предмети праці».

Для точного визначення цих категорій розглянемо більш детально що собою являє «ресурс» з облікової точки зору. Зі слів І.І. Воронцової [1] ресурси – це не лише частина активу балансу (засоби, цінності та запаси підприємства), але й пасив балансу (джерела будь-чого: засобів, цінностей та запасів), тобто джерела утворення активу. Деякі автори категорію виробничі запаси трактують як «цінність», зокрема Н.М. Селіванова [10, с. 276] дійшла висновку, що поняття «цінність» є описовою категорією, ознакою, якісним або критеріальним показником, що характеризує запаси як економічні елементи, що мають користь для їх власника і можуть принести їм економічні вигоди.

І.І. Воронцова [2] вивела підходи щодо думок дослідників до визначення категорії «матеріальні ресурси» та розподілила на чотири яскраво виражені групи. До першої групи, котра під матеріальними ресурсами розуміє предмети праці у вигляді усіх запасів підприємства (сировина, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, незавершене виробництво та відходи виробництва, тару та тарні матеріали тощо). Друга група науковців стоїть на думці, що матеріальні ресурси – предмети праці, що являють собою виключно виробничі запаси підприємства. Третя група вважає, що матеріальні ресурси включають в себе як предмети, так і засоби праці (основні засоби та виключно всі види запасів підприємства). Четверта група дослідників більш ширше поняття «матеріальні ресурси» розглядає і трактує, що матеріальні ресурси – це основні та оборотні засоби, які використовуються у виробничому процесі.

Ми досить часто бачимо в нормативно-правових документах і вживаємо поняття «товарно-матеріальні цінності», але як же трактувати дану категорію і які цінності відносяться до неї. Так, Т. Єфименко [4] вважає, що офіційно визначення даної категорії відсутнє, але можна зробити висновок про те, що тер-

мін «товарно-матеріальні цінності» за економічним змістом відповідає терміну «запаси». Відповідно, основні засоби до складу товарно-матеріальних цінностей не включаються.

На думку Н.М. Селіванової [10, с. 277] виникають певні протиріччя з використанням терміну «предмети праці». Поняття предмет праці достатньою мірою відповідає сутності елементів виробництва, що підлягають обробці, але традиційно використовується не як облікова категорія, а як економічна.

Бухгалтерський облік виробничих запасів регламентується в Україні Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 9 «Запаси», Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів №2., зокрема можна сосилатись на МСБО 2 «Запаси».

За МСБО 2 «Запаси» [5] запаси – це активи, призначені для використання в ході звичайної господарської діяльності в процесі виробництва, для продажу чи у формі матеріалів для споживання при наданні послуг.

Згідно П(С)БО 9 «Запаси» [6] запаси є активами, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, а також утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, управління підприємством.

В.І. Янчук та О.В. Кипоренко [12, с 251-252] зазначають, що при відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з таких методів:

1. ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
2. середньозваженої собівартості;
3. собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
4. нормативних затрат;
5. ціни продажу.

Слід відмітити, що більшість сільськогосподарських підприємств безпосередньо при відпуску запасів у виробництво використовують метод середньозваженої собівартості.

І.Б. Садовська [9] розглядає виробничі запаси за наступними класифікаційними ознаками, які більш детально в таблиці 1.

Для організації синтетичного обліку наявності і руху виробничих запасів на підприємствах використовується рахунок 20 «Виробничі запаси».

Є. Покоса, О. Підлепнюк [7] пропонують для автоматизації обліку використовувати, впроваджувати найбільш розповсюджену в Україні програму 1С:Підприємство, а саме її версію 8.2. Це універсальна програма масового призначення для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, що включає підготовку обов'язкової (регламентованою) звітності. Методика бухгалтерського обліку забезпечує одночасну реєстрацію кожного запису господарської операції як по рахунках бухгалтерського обліку, так і по необхідних розрізах аналітичного обліку, кількісного і валютного обліку.

В порівнянні з «1С:Бухгалтерією 7.7» «вісімка» має ряд переваг:

1. Реалізована можливість ведення обліку декількох організацій в єдиній інформаційній базі. Організації можуть використовувати загальні списки товарів, статей витрат, контрагентів і т.д.

2. Поява в «1С:Бухгалтерії 8.2» партійного обліку розширює область застосування типового рішення. Крім способу оцінки матеріально-виробничих запасів за середньою собівартістю, стає можливим застосування і такого способу, як ФІФО, незалежно для бухгалтерського і податкового обліку і для кожної організації.

3. Реалізований опціональний аналітичний облік по місцях зберігання: кількісний і кількісно-сумовий.

4. Реалізована можливість обліку товарів в роздрібній торгівлі за продажними цінами.

5. У 1С:Бухгалтерії 8.2 підтримується облік діяльності індивідуальних підприємців, що застосовують спрощену систему оподаткування.

6. У новій версії 1С:Бухгалтерії 8.2 розширені можливості настройки типових операцій – засоби групового введення часто використовуваних бухгалтерських проводок.

7. Сучасний ергономічний інтерфейс 1С:бухгалтерії 8.2 робить доступними сервісні можливості 1С:Підприємства 8 навіть для невеликих організацій.

В програмі 1С:бухгалтерії 8 підтримуються наступні способи оцінки матеріально-виробничих запасів при їх вибутті: за середньою собівартістю; за собівартістю перших за часом придбання матеріально-виробничих запасів (спосіб ФІФО).

С.І. Головацька і Л.І. Бурдейна [3, с. 974] торкнулися проблеми організації обліку запасів на підприємстві і вважають, що перш за все необхідно дати відповідь на ряд запитань: коли, звідки, скільки і на яку суму надійшли запаси, як виконуються програми постачання; кому, коли і скільки відпущено запасів; як виконується програма виробничого споживання; який залишок по окремих видах запасів і як дотримуються встановлені ліміти тощо. Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів є: раціональна організація складського господарства; наявність інструкції з обліку виробничих запасів; розробка номенклатури запасів; правильне групування (класифікація) запасів; розробка норм витрачання запасів.

Однією з проблем сільськогосподарських підприємств є відсутність аналітичного обліку виробничих запасів, тобто їх деталізація. Інформація аналітичного обліку являється релевантною для управлінців різних рівнів, тобто через відсутність номенклатури неможливо відслідкувати, яка кількість виробничих запасів була використана на ті чи інші потреби підприємства. Управлінці зацікавлені в ефективному виробництві сільськогосподарської продукції, тобто в зменшенні витрат на виробництво, зокрема виробничих запасів та збільшенні прибутку.

Вивчивши різноманітні варіанти шляхів вдосконалення обліку виробничих запасів запропоновані наступними авторами І.В. Принадою та О.Д. Назарчуком, [8, с. 66], Г. Шин-

Таблиця 1

**Класифікація виробничих запасів**

№ п/п	Класифікаційні групи запасів	Вид запасів	Характеристика
1.	За призначенням і причинами утворення	Постійні	Частина виробничих запасів, що забезпечують безперервність виробничого процесу між двома черговими поставками
		Сезонні	Виробничі запаси, що утворюються при сезонному виробництві продукції чи під час сезонного транспортування
2.	За місцем знаходження	Складські	Виробничі запаси, що знаходяться на складах підприємства
		У виробництві	Що знаходяться у процесі обробки
3.	За рівнем наявності на підприємстві	Нормативні	Виробничі записи, що відповідають запланованим обсягам виробничих запасів, необхідних для забезпечення безперебійної роботи підприємства
		Понаднормові	Що перевищують їх нормативну кількість
4.	Відносно до балансу	Балансові	Запаси, що є власністю підприємства і відображаються в балансі.
		Позабалансові	Запаси, що не належать підприємству, і знаходяться у нього через певні обставини.
5.	За походженням	Первинні	Запаси, що надійшли на підприємство від інших підприємств і не підлягають обробці
		Вторинні	Матеріали та вироби, що можуть застосовуватися вдруге у виробництві
6.	За складом і структурою	Виробничі запаси	Запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів власного виробництва, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, палива, запчастин, тари і тарних матеріалів, МШП
		Запаси незавершеного виробництва	Частина продукції, що не пройшла всіх стадій обробки та не прийнята відділом технічного контролю (ВТК)
		Запаси готової продукції	Продукція, виробництво якої завершено, що прийнята ВТК і знаходиться на складі
		Товарні запаси	Товари, що знаходяться, у сфері обігу, а також продукція, що знаходиться в дорозі.



карбовою та М. Подопригорою [11] можна зробити висновок, що кожен з них має як свої переваги так і недоліки і спираючись на зазначених цими авторами шляхах пропонуємо такий варіант вдосконалення обліку виробничих запасів:

1. підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;

2. удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами шляхом впровадження програмного забезпечення 1С:Бухгалтерія, зокрема версію 8.2 конфігурацію «Сільське господарство»;

3. чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів).

**Висновки з цього дослідження.** Підсумовуючи результати дослідження ми вивчили, проаналізували та систематизували наукові джерела щодо проблем та шляхів їх вирішення в процесі оцінки запасів при їх вибутті. Отже, можна стверджувати, що реалізація перелічених шляхів удосконалення обліку запасів підприємством призведе до ефективного їх використання, значного підвищення результативності його фінансово-економічної діяльності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Воронцова І.І. Сутність категорії «ресурси»: правовий, економічний та обліковий аспекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/61079/58433>.
2. Воронцова І.І. Економічний та обліковий підходи до трактування категорії «матеріальні ресурси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/46875/43651>.
3. Головацька С.І. Особливості обліку і оцінки виробничих запасів підприємств / С.І. Головацька, Л.І. Бурдейна // Глобальні та національні проблеми економіки. Вип.5. – Миколаївський національний університет ім. Сухомлинського, 2015. - С.973-976.
4. Єфименко Т. Щодо визначення терміну «товарно-матеріальні цінності» Лист Мінфін від 28.2.2007 № 31-34000-20-16/3985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/2cid04939.html>
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021)
6. Наказ про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. №246 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
7. Покоса Є. Автоматизація бухгалтерського обліку запасів з допомогою програми 1С: Бухгалтерія 8.2/ Є. Покоса, О. Підлепнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sophus.at.ua/publ/2011\\_11\\_15\\_16\\_kampodilsk/section\\_7\\_011\\_11\\_15\\_16/avtomatizacija\\_bukhgalterskogo\\_obliku\\_zapasiv\\_z\\_dopomogoju\\_programi\\_1s\\_bukhgalterija\\_8\\_2/9-1-0-253](http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_7_011_11_15_16/avtomatizacija_bukhgalterskogo_obliku_zapasiv_z_dopomogoju_programi_1s_bukhgalterija_8_2/9-1-0-253).
8. Принада І.В. Сучасні проблеми обліку виробничих запасів на підприємстві/ І.В. Принада, О.Д. Назарчук // Наука й економіка. – 2014. – №3. – С. 64-67.
9. Садовська І.Б. Класифікація виробничих запасів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1852102453245/bukhgalterskiy\\_oblik\\_ta\\_audit/klasifikatsiya\\_virobnichih\\_zapasiv](http://pidruchniki.com/1852102453245/bukhgalterskiy_oblik_ta_audit/klasifikatsiya_virobnichih_zapasiv).
10. Селіванова Н.М. Проблемні аспекти обліку виробничих запасів аграрних підприємств/ Н.М. Селіванова // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. Вип.53. -Одеса: Імідж-Прес, 2010. -С.275-279.
11. Шинкарьова Г., Проблеми обліку виробничих запасів на підприємствах України / Г. Шинкарьова, М. Подопригора [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rusnauka.com/36\\_PVMN\\_2012/Economics/7\\_123882.doc.htm](http://rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/7_123882.doc.htm)
12. Янчук В.І. Сучасні проблеми вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві/ В.І. Янчук, О.В. Кипоренко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №3. – С. 250-255.

## Економічна сутність податкового аудиту

Красота О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавська державна аграрна академія

В статті розглядаються сутність та необхідність застосування державного податкового аудиту. Визначено, що податковий аудит є не тільки самостійним напрямом державного контролю, але й важливою складовою управління податковою системою. Проведено теоретичний аналіз сучасного стану податкового аудиту великих платників податків в Україні. Описані завдання та мета податкового аудиту. Розкриті етапи його проведення.

**Ключові слова:** податки, податкова система, оптимізація оподаткування, податкові ризики, податкова перевірка.

Красота Е.Г. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО АУДИТА

В статье рассматриваются сущность и необходимость применения государственного налогового аудита. Определено, что налоговый аудит является не только самостоятельным направлением государственного контроля, но и важной составляющей управления налоговой системой. Проведен теоретический анализ современного состояния налогового аудита крупных налогоплательщиков в Украине. Описаны задачи и цели налогового аудита. Раскрыты этапы его проведения.

**Ключевые слова:** налоги, налоговая система, оптимизация налогообложения, налоговая проверка, налоговые риски.

Krasota O.G. ECONOMIC ESSENCE OF TAX AUDIT

The article examines the nature and the need for a state tax audit. It was determined that the tax audit is not only the separate area of the state control, but also an important part of tax administration. The article reveals theoretical analysis of the current state of the tax audit of large taxpayers in Ukraine. Problem and the purpose of the tax audit are described in this text. In the article are reveal the stages of its implementation.

**Keywords:** taxes, tax system, tax optimization, tax audit, tax risks.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Незалежність, добробут, фінансова безпека держави, фінансування пріоритетних програм залежать від ефективної системи оподаткування, важливим елементом якої є податковий аудит. Податковий аудит є одним з найбільш популярних нових напрямків аудиту в Україні. На всіх етапах діяльності організації тією чи іншою мірою зіштовхуються з проблемами податкового характеру й намагаються їх вирішити таким чином, щоб використати ресурси організації з максимальною віддачею для прискорення економічного зростання.

Податковий аудит не тільки виділений самостійним напрямом державного контролю, це ще й важлива складова управління податкової системи. Значимість податкового аудиту або його роль у перетворенні й урегулюванні економічних відносин зростає паралельно зі збільшенням кількості суб'єктів господарювання та розширенням нового класу власників. Наукове опрацювання проблем правового регулювання податкового аудиту зумовлене двома факторами: по-перше, держава зацікавлена у забезпеченні повного та вчасного

надходження грошових коштів до публічних грошових фондів; по-друге, платники податків зацікавлені у створенні такого механізму податкового аудиту, який би не створював ускладнень і не паралізував їх фінансово-господарську діяльність.

Беручи до уваги важливість реалізації даного аспекту в умовах присутності значного податкового тягаря і зовнішніх несприятливих факторів, організації прагнуть оптимізувати свої податкові платежі, що нерідко може бути кваліфіковано як ухилення від сплати податків.

Однією із форм реалізації державного податкового контролю є податковий аудит. Впровадження податкового аудиту в практичну діяльність податкових органів, розпочате 10 років тому, дотепер не призвело до якісних змін у контрольно-перевірочній роботі. Нова, інноваційна за своєю сутністю, форма реалізації стимулюючих функцій контролю лише декларативно змінила принципи побудови відносин платників податків із представниками державних органів у бік збільшення довіри та прозорості, компетентності та неупередженості, налагодження партнерства.

На практиці за своїми ознаками державний податковий аудит сьогодні більше відповідає ревізії, ніж аудиту, і однією з причин такої ситуації є недостатність наукового обґрунтування сутності, принципів та завдань податкового аудиту.

У контексті різноманіття податків і складності обчислення податкових баз податковий аудит є важливим інструментом, що забезпечує зниження податкових витрат. Більше того, проведення податкового аудиту дозволяє не тільки зробити висновок щодо правильності нарахування податкових зобов'язань, але й мінімізувати податкові ризики й потенційні санкції за порушення податкового законодавства, що нерідко справляють істотний вплив на загальний фінансовий стан організації.

Тому податковий аудит має величезне значення як для організацій, так і для різних категорій користувачів, відновлюючи довіру між укладачами й користувачами звітності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасний стан розвитку економіки в Україні характеризується різноманітністю форм власності та організації суб'єктів господарювання, збільшенням кількості підприємств приватного сектору, зменшенням впливу на стан економіки великих державних підприємств, трансформацією взаємовідносин держави та нового класу власників, що з'явився після набуття Україною незалежності. Тому сьогодні актуалізується проблема наявності таких негативних тенденцій розвитку, як тінізація економічних відносин, поширення економічних правопорушень та низький рівень громадської довіри до влади та бізнесу через неефективність регуляторних заходів, які потребують постійного вдосконалення.

Дослідження питання стану вітчизняного аудиту та основних тенденцій його подальшого розвитку для ефективного функціонування економіки України є досить актуальним, тому йому присвячена велика кількість праць вітчизняних науковців. Значний внесок у дослідження зазначених питань зробили провідні вчені-економісти – М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.Г. Гетьман, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, М.В. Крапиво, М.В. Кужельний, Б.Ф. Усач та інші. Також необхідно відзначити, що до теперішнього часу в Україні безпосередньо податковому аудиту присвячено небагато спеціальних наукових досліджень, хоча деякі аспекти, тем не менш, розглянуті у періодичних виданнях та монографіях.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є проведення теоре-

тичного аналізу сучасного стану податкового аудиту великих платників податків в Україні, а також дослідження та постановка проблеми наукового обґрунтування змісту та сутності державного податкового аудиту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Податковий аудит – це незалежна перевірка податкового обліку. Такий аудит проводять, щоб розуміти, чи правильно нараховуються та сплачуються податки на підприємстві, а також як можна оптимізувати існуючу систему оподаткування. Його ефективно проводити перед податковою перевіркою. Це допоможе не панікувати при спілкуванні з представниками перевіряючих органів, уникнути штрафів та захистити свій бізнес [1].

Аналіз податкового обліку допомагає усунути його невідповідність вимогам законодавства, побачити ті помилки, які б могла виявити перевірка, і вчасно їх виправити. Проведення такого аудиту вимагає особливого професіоналізму та об'єктивності, а також відмінної обізнаності у сфері податкового законодавства. Часто податковий аудит замовляють перед податковою перевіркою. Податковий аудит як різновид ініціативного аудиту – один з найбільш актуальних і затребуваних видів аудиторських послуг. Податковий аудит оподаткування, в процесі проведення якого перевіряється правильність ведення податкового обліку, формування податкової бази по всіх податках і зборах, правильність складання і подання податкових декларацій, своєчасність перерахування податків і зборів, розглядаються інші аспекти оподаткування. Податковий аудит проводиться за рішенням засновників і/або керівництва організації та може охоплювати будь-який період діяльності організації [2].

Спрямованість аудиторської діяльності в Україні на сучасному етапі переважно на перевірку податків спричинила формування системи не фінансового, а податкового аудиту, що часом не виконує повною мірою властивих аудиту функцій. Такі умови не сприяють становленню системи незалежного аудиту та повномасштабному застосуванню Міжнародних стандартів аудиту. Професія аудитора, яка покликана забезпечувати прозорість та надійність економіки, ефективність регулювання економічних процесів, в наш час найчастіше націлена не на підвищення економічного достатку суспільства, а на вирішення фінансових питань окремих суб'єктів господарювання всупереч загальним інтересам. І розвиток податкового аудиту в Україні багато в

чому залежатиме не тільки від набутих темпів економічного життя, притоку інвестицій, розширення фондового ринку, але й від ідеологічної перебудови аудиторської діяльності та якісних змін у самому аудиторському середовищі [3].

Податковий аудит здійснюють в наступних випадках:

- перед проведенням податкових перевірок;
- при перевірці роботи бухгалтерської служби підприємства;
- при оцінці можливих податкових ризиків;
- при оптимізації оподаткування;
- виявленні допущених помилок в розрахунку податків і зборів;
- при постановці системи податкового обліку і т.п. [1].

Аудит оподаткування – це незалежна перевірка систем бухгалтерського та податкового обліку організації на предмет:

- відповідності систем бухгалтерського і податкового обліку вимогам чинного законодавства;
- правильності ведення податкових реєстрів;
- відповідності ведення податкового обліку з податковим законодавством;
- правильності формування бази оподаткування по кожному виду податків, обчислення і сплати податків і зборів за певний період часу;
- перевірки стану розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами;
- можливості зменшення оподаткованої бази згідно чинного законодавства і т.д.

Мета податкового аудиту – виявлення помилок систем бухгалтерського і податкового обліку і розробка заходів щодо їх усунення [2].

Зазвичай замовників послуг податкового аудиту цікавить оцінка податкових ризиків підприємства-замовника послуг і зведення їх до мінімуму. Замовники податкового аудиту отримують професійні рекомендації щодо виправлення встановлених помилок в податковому обліку і звітності, зменшення податкових ризиків.

Податковий аудит необхідний не тільки для діючого підприємства, він незамінний при створенні нового бізнесу, в момент здійснення планування та розрахунків майбутніх доходів і витрат, щоб не отримати непередбачених витрат. Уникнути негативних наслідків дозволить своєчасне проведення податкового аудиту планованого бізнесу. Податкове планування має стати невід'ємною частиною управління. Іноді замовники звертаються за

аудитом окремих податків, а не всього податкового обліку. Популярними податками є ПДВ і податок на прибуток. Якщо замовник не може дозволити собі повний податковий аудит, то аудит за основними податками може стати єдиним оптимальним виходом на шляху до зменшення майбутніх податкових ризиків [1].

Податковий аудит як процес складається з:

- попередньої експертизи системи оподаткування економічного суб'єкта;
- перевірки і підтвердження правильності обчислення та сплати підприємством податків і зборів до бюджету і позабюджетні фонди;
- оформлення та представлення результатів проведення податкового аудиту.

Податковий аудит включає в себе перевірку:

- правильності визначення податкової бази;
- правильності застосування податкових ставок;
- правомірності застосування наданих законодавством податкових пільг чи інших механізмів, що дозволяють знизити податкове навантаження;
- своєчасності та повноти перерахування податків і страхових внесків до бюджету і державних позабюджетних фондів;
- правильності складання декларацій (розрахунків) з податків (внесків), які платник податків відповідно до законодавства зобов'язаний сплачувати до бюджету (позабюджетних фондів);
- обґрунтованості застосування чи незастосування спеціальних податкових режимів, таких як єдиний сільськогосподарський податок, спрощена система оподаткування;
- виконання організацією функцій податкового агента;
- фактів постановки на облік у податкових органах та державних позабюджетних фондах та інше.

Виконання робіт з податкового аудиту складається з наступних етапів:

- 1) попередня оцінка існуючої системи оподаткування замовника;
- 2) загальний аналіз і розгляд елементів системи оподаткування замовника;
- 3) визначення основних факторів, що впливають на податкові платежі;
- 4) перевірка методики обчислення податкових платежів;
- 5) правова і податкова експертиза існуючої системи господарських взаємовідносин;
- 6) оцінка документообігу та вивчення функцій і повноважень служб, відповідальних за обчислення та сплату податків;

7) попередній розрахунок податкових показників замовника;

8) перевірка та підтвердження правильності обчислення і сплати податків та зборів до бюджету і позабюджетних фондів.

За результатами податкового аудиту буде наданий звіт, що містить:

– характеристику системи податкового обліку організації та факторів, що впливають на розмір податків;

– виявлені в ході аудиту невідповідності та порушення податкового законодавства;

– суми донарахувань податків;

– суми недоплати чи переплати податків;

– перелік податкових декларацій, які підлягають виправленню;

– інформацію про способи оптимального

виправлення виявлених порушень та зниженні податкових наслідків [4].

**Висновки із цього дослідження.** Податковий аудит сьогодні є жорсткою необхідністю. Він служить своєрідною генеральною репетицією до податкової перевірки, під час якої можна привести в порядок звітність, щоб не мати проблем у майбутньому. Аудиторська фірма за допомогою перевірки знижує ризики порушення податкового законодавства та ймовірність виникнення непорозумінь і конфліктів з фіскальними органами. Своєчасно проведений податковий аудит дозволяє уникнути втрат при податкових перевірках, тим самим окупити витрати на проведення аудиту, зберігаючи репутацію компанії як надійного партнера в бізнесі [1].

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Асоціація платників податків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.appu.bic.com.ua/index.php/podatkovyi-roz-iasnennia/2060-osoblyvosti-roboty-velykykh-platnykiv-podatkov-vyznachen-podatkovym-kodeksom>

2. Аудиторсько-консалтингова Корпорація «АВА». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buhuslugi.com.ua/ua>

3. Онищенко В.А. Оцінка ефективності податкового контролю / В.А. Онищенко // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2011. – №3. – С. 23–31.

4. Аудиторсько-консалтингова Корпорація «Глобал Консалтинг». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gc.ua/uk/audit/podatkovij-audit/>

5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р. – Верховна Рада України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

УДК 657. 3

## Теоретичні аспекти складання управлінської звітності

**Пінчук Т.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Херсонського національного технічного університету

**Шрам Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Херсонського національного технічного університету

**Ісакова В.Є.**

магістрант  
Херсонського національного технічного університету

---

Статтю присвячено актуальним питанням висвітлення сутності, призначення та організації складання управлінської звітності. Визначено поняття наведених термінів, критерії оцінки ефективності управлінської звітності, що дасть змогу задовольнити потреби користувачів у релевантній інформації для прийняття виважених економічних рішень та підвищити ефективність системи управління підприємством.

**Ключові слова:** звітність, управлінська звітність, управлінський облік, користувачі інформації, система управління підприємством.

Пінчук Т.А., Шрам Т.В., Ісакова В.Є. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОСТАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам освещения сущности, назначения и организации составления управленческой отчетности. Определены понятия приведенных терминов, критерии оценки эффективности управленческой отчетности, что позволит удовлетворить потребности пользователей в релевантной информации для принятия взвешенных экономических решений и повысит эффективность системы управления предприятием.

**Ключевые слова:** отчетность, управленческая отчетность, управленческий учет, пользователи информации, система управления предприятием.

Pinchuk T.A., Shram T.V., Isakova V.E. THEORETICAL ASPECTS OF DRAFTING OF MANAGEMENT REPORT

The Article is devoted the pressing questions of illumination of essence, setting and organization of drafting of the management reporting. As a result of research the concepts of the resulted terms, criteria of estimation of efficiency of the management reporting, are certain, that will allow to satisfy the requirements of users in relevant information for acceptance of the self-weighted economic decisions and to promote efficiency of the control system by an enterprise.

**Keywords:** accounting, management reporting, management account, users of information, control system by an enterprise.

---

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Прийняття ефективних управлінських рішень щодо ведення бізнесу суб'єктами господарювання потребує сучасного адекватного інформаційного забезпечення, від якості якого залежить діловий успіх.

Достатньо регламентований та стандартизований фінансовий облік є основою для складання фінансової звітності, орієнтованій переважно на зовнішніх користувачів. Нагальною стала необхідність формування внутрішньої управлінської звітності для забезпечення всіх учасників процесу управління підприємством якісною оперативною інформацією, що

дасть змогу своєчасно вдосконалювати діяльність підприємства та підтримувати його конкурентоспроможність.

Із метою підвищення ефективності й оперативності управління діяльністю підприємства інформація має бути систематизована в окремі звіти у вигляді взаємопов'язаних показників з урахуванням специфіки бізнесу підприємства, його структури та особливостей обліку й оподаткування. Складання звітності є завершальним етапом процесу обліку, тому вона складається з узагальнюючих підсумкових показників, які отримують наприкінці звітного періоду за допомогою відповідної обробки даних поточ-

ного обліку. Звітність може містити як кількісні, так і якісні показники, як у вартісному, так і в натуральному виразах. Таким чином, звітність являє собою джерело інформації для аналізу і прийняття рішень [1, с. 18].

Управлінська звітність є поєднанням елементів як фінансової, так і нефінансової звітності підприємств. Нефінансова (управлінська) звітність – це інструмент соціально відповідального бізнесу, який надає інформацію про вплив підприємства на суспільство, економіку та навколишнє середовище, описуючи діяльність підприємства у відповідному суспільному контексті [2]. На сьогоднішній день нефінансові звіти в Україні складають понад 50 великих підприємств

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Значна кількість українських та зарубіжних учених-економістів досліджували та вивчали питання складання та подання управлінської звітності, а саме: Адамов Н., Бабкіна О.М., Бутинець Ф.Ф., Іванова Ж.А., Колос І.В., Коно-

валіхіна Т.О., Кузнєцова С.А., Любимов М.О., Нагірська К.Є., Нападовська Л.В., Палій В.Ф., Позов А.Х., Попов А.Н., Югансон І.А. та ін. Проте єдина концепція формування управлінської звітності в Україні відсутня, потребують окремих досліджень та уточнень методичні підходи до визначення сутності, мети управлінської звітності, методики її складання та оцінки її якості.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є висвітлення питань значимості управлінської звітності, дослідження її сутності, обґрунтування основних критеріїв оцінки якості, враховуючи інформаційні потреби управлінського апарату підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управлінська звітність є засобом інформаційного забезпечення процесу управління та передбачає інтеграцію вхідних інформаційних потоків, генерованих різними підсистемами підприємства, організацію, методику



Рис. 1. Критерії оцінки ефективності управлінської звітності [8, с. 15]

## Дефініції поняття «управлінська звітність» у працях учених

Автор, джерело	Визначення поняття
Адамов Н. [1]	Комплекс взаємопов'язаних даних і розрахункових показників, які відображають функціонування підприємства як суб'єкта господарської діяльності та згруповані загалом по підприємству і в розрізі структурних підрозділів.
Бабкіна О.М. [3, с. 171]	Система взаємопов'язаних показників, що характеризують умови та результати діяльності компанії в цілому або окремих її підрозділів за звітний період.
Бутинець Ф.Ф. [4, с. 416]	Звітність, яку складає бухгалтер-аналітик і подає як адміністрації підприємства, так і менеджерам усіх рівнів управління. Основною метою складання звітності є надання оперативної релевантної інформації відповідно до вимог управлінського персоналу.
Іванова Ж.А. [5, с. 360]	Форма подання відомостей, істотних для вибору певного варіанта дій із безлічі альтернативних.
Колос І.В. [6, с. 30]	Звітність, яка складається менеджерами різних рівнів управління і містить оцінку результатів діяльності та прогнозні напрями її розвитку.
Коноваліхіна Т.О. [7, с. 55]	Система показників оцінювання результатів бізнесу та перспектив його розвитку, що надається внутрішнім користувачам для задоволення інформаційних потреб у процесі прийняття стратегічних, тактичних і оперативних управлінських рішень.
Кузнєцова С.А. [8, с. 270]	Бухгалтерська звітність, що містить облікову інформацію про діяльність підприємства та надається внутрішнім користувачам у процесі управління підприємством.
Любимов М.О. [9, с. 9]	Інтегрована система інформаційної підтримки процесу управління, метою якої є забезпечення інформаційних потреб користувачів, що полягає у формуванні показників на основі інформації, одержаної у різних підсистемах обліку, і підготовка звітів у формі і в терміни, що відповідають запитам різних груп користувачів.
Нагірська К.Є. [10]	Результат збору, ідентифікації, реєстрації, узагальнення та систематизації фінансової та нефінансової інформації у вигляді сукупності внутрішніх документів (звітів) для заінтересованих користувачів із метою оцінки, аналізу, контролю та планування діяльності підприємства та його структурних підрозділів.
Нападовська Л.В. [11, с. 173]	Гнучка система форм інформації, яка складається за центрами затрат і центрами відповідальності. Вона повинна відображати умови, специфіку, особливості організації виробництва та потреб управлінського персоналу.
Палій В.Ф. [12, с. 204]	Звітність, метою якої є забезпечення управлінського персоналу всіх рівнів необхідною управлінською інформацією.
Позов А.Х. [13]	(1) інструмент управління господарством (засіб інформаційного забезпечення процесу управління; засіб моніторингу економічного стану підприємства) та інструмент управління інформаційним забезпеченням (засіб адаптації та моніторингу облікової системи до потреб управління), (2) елемент методу бухгалтерського обліку (засіб узагальнення (агрегації, синтезу) та надання облікової інформації), а також (3) документ, вміст якого представляє економічну інформацію у певному наборі фактичних (історичних) та оціночних (розрахункових) показників для порівняння їх планово-нормативних і досягнутих значень.
Попов А.Н. [14, с. 755]	Систематизована обліково-аналітична інформація у вигляді облікових і розрахункових показників, представлена по внутрішньо-фірмових формах і призначена для внутрішніх користувачів із метою прийняття ними управлінських рішень не тільки поточного, але й стратегічного характеру.
Югансон І.А. [2, с. 45]	Система необхідної релевантної цільової фінансової та нефінансової інформації про майно, капітал, зобов'язання, доходи та витрати структурних підрозділів організації, їх взаємозв'язки, господарські процеси та їх результати, про внутрішні та зовнішні фактори, яка передана у відповідній формі, орієнтована на користувача, використовується під час планування, контролю та регулювання показників фінансово-господарської діяльності організації.



і техніку підготовку показників та їх узагальнення у визначених формах відповідно до конкретних вимог користувачів.

На сьогодні в науково-економічній літературі наведено багато різних визначень поняття «управлінська звітність», але ці трактування часто є неоднозначними і розглядають її з різних точок зору, тому нами проаналізовано найпоширеніші дефініції поняття «управлінська звітність», які систематизовано в табл. 1.

Таким чином, спільними є погляди сучасних учених-економістів щодо призначення управлінської звітності:

1) управлінська звітність є результатом систематизації фінансової та нефінансової інформації щодо результатів діяльності підприємства та окремих його підрозділів;

2) управлінська звітність – це гнучка система показників, які мають бути згруповані в окремі форми відповідно до потреб управління підприємством;

3) управлінська звітність є основним джерелом інформації для прийняття стратегічних, тактичних та оперативних управлінських рішень.

Інтегрованою системою формування управлінської інформації виступає система управлінської звітності як сукупність елементів (технічних засобів, форм та форматів представлення інформації, внутрішніх стандартів та регламентів, суб'єктів формування, характеристик інформації), що забезпечують представлення інформації за запитами управлінців різних рівнів. Для побудови такої системи здебільшого достатньо змін у підходах до організації управлінських взаємодій, контролю, отримання додаткової інформації про середовище діяльності. Одним із засобів здійснення таких змін є впровадження сучасних інформаційних технологій у процес формування інформації з метою управління.

Діючим законодавством України не регламентується ведення управлінського обліку, суб'єкти господарювання самостійно розробляють його методику та форми надання оперативної інформації користувачам з урахуванням їх потреб та специфіки своєї діяльності. Таким чином, створення сьогодні єдиної в країні системи управлінської звітності із цілісними формами та структурою неможливе.

Ефективність управлінської звітності доцільно оцінювати за рівнем досягнення основної цілі – забезпечення нею інформаційної потреби користувачів. На рис. 1 представлені критерії оцінки ефективності управлінської звітності в цілому та окремих її форм.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, управлінська звітність виступає штучно створеною цілісністю елементів (показників звітності), призначеною для формування інформації, використовуваної менеджерами під час управління підприємством. Система показників звітності є інструментом управління, засобом, що показує ефективність самого управління через набір параметрів, що фіксуються в цій системі.

Управлінська звітність повинна складатись за центрами відповідальності та надавати інформацію про результати діяльності структурних підрозділів підприємства, окремі напрями його діяльності, а також у цілому. Точність і об'єм наведених даних залежать від організаційно-технологічних та економічних особливостей, властивих підприємству і конкретному об'єкту управлінського обліку. Тому створення якісної інформаційної системи є важливою передумовою раціональної організації управління підприємством, своєчасного прийняття управлінських рішень щодо оптимального ведення діяльності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Адамов Г. Внутренняя управленческая отчетность: принципы, виды и методы составления / Г. Адамов, Н. Адамова // Финансовая газета (рег. выпуск). – 2007. – № 30.
2. Югансон И.А. Управленческая отчетность: сущность и принципы формирования / И.А. Югансон // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 5. – С. 45–46.
3. Бабкина О.М. Разработка форм стратегической управленческой отчетности / О.М. Бабкина // Известия Иркутской гос. экон. академии, 2010. – № 5. – С. 170–175.
4. Бухгалтерський управлінський облік : [підруч.] / Ф.Ф. Бутинець та ін. ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
5. Иванова Ж.А. Внутренняя управленческая отчетность как информационная основа анализа / Ж.А. Иванова // Вопросы экономики и права, 2011. – № 4. – С. 360–364.
6. Колос І.В. Звітність як елемент системи управління підприємством / І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 8. – С. 26–31.

7. Коноваліхіна Т.О. Управлінська звітність в системі обліково-аналітичного забезпечення менеджменту ресторану / Т.О. Коноваліхіна // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства : наук.-практ. конф. (23–24 жовт. 2009 р.). – Львів : Львівська політехніка, 2009. – С. 55–56.
8. Кузнєцова С.А. Інтегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С.А. Кузнєцова // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 270–279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://duer.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7621.pdf>.
9. Любимов М.О. Формування управлінської звітності підприємств (на прикладі харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.О. Любимов. – Одеса, 2012. – 22 с.
10. Нагірська К.Є. Принципи та вимоги до формування звітності підприємств: управлінський аспект / К.Є. Нагірська, Я.Є. Герус // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2013. – Вип. 10(2). – С. 176–183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-df/ecnof\\_2013\\_10\(2\)\\_25.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-df/ecnof_2013_10(2)_25.pdf).
11. Нападівська Л.В. Базові принципи управлінського обліку / Л.В. Нападівська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 173–181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape\\_2013\\_1\\_22.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2013_1_22.pdf).
12. Палий В.Ф. Организация управленческого учета / В.Ф. Палий – М. : Бреатор Пресс, 2003. – 224 с.
13. Позов А.Х. Формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А.Х. Позов. – К., 2013. – 22 с.
14. Попов А.Н. Управленческая отчетность: критический анализ существующих подходов и определений / А.Н. Попов // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6. – С. 753–757.
15. Садовська І.Б. Напрями системного підходу до організації управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах / І.Б. Садовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/2007\\_4\\_2/zbirnuk\\_O\\_FN\\_4has\\_2\\_109.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/2007_4_2/zbirnuk_O_FN_4has_2_109.pdf).

УДК 657.63:621

## Організаційно-методичне забезпечення внутрішнього аудиту

Черниш С.С.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін  
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено дослідженню проблематики організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах. Розглянуто сутність внутрішнього аудиту, його роль для підвищення ефективності діяльності підприємства за сучасних економічних умов. Здійснено аналіз основних форм організації внутрішнього аудиту, визначено їх переваги та недоліки. Обґрунтовано необхідність перегляду організаційно-методичних аспектів створення та ефективного функціонування служб внутрішнього аудиту.

**Ключові слова:** внутрішній аудит, принципи аудиту, напрями аудиту, форми організації внутрішнього аудиту, організаційно-методичне забезпечення, методи внутрішнього аудиту.

Черныш С.С. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Статья посвящена исследованию проблематики организационно-методического обеспечения внутреннего аудита на отечественных предприятиях. Рассмотрены сущность внутреннего аудита, его роль для повышения эффективности деятельности предприятия в современных экономических условиях. Осуществлен анализ основных форм организации внутреннего аудита, определены их преимущества и недостатки. Обоснована необходимость пересмотра организационно-методических аспектов создания и эффективного функционирования служб внутреннего аудита.

**Ключевые слова:** внутренний аудит, принципы аудита, направления аудита, формы организации внутреннего аудита, организационно-методическое обеспечение, методы внутреннего аудита.

Chernysh S.S. ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF INTERNAL AUDIT

The article studies the problems of organizational methods of internal audit at domestic enterprises. The essence of the internal audit and its role in improving the efficiency of the company in the current economic conditions. The analysis of basic forms of internal audit, identified their strengths and weaknesses. The necessity of revision of the organizational and methodological aspects of the establishment and effective functioning of internal audit.

**Keywords:** internal audit, audit principles, audit areas, forms of internal audit, organizational and methodological support, methods of internal audit.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах інтеграції України до світового економічного простору, а також поглиблення ринкових перетворень та подолання наслідків економічної кризи важливого значення набувають питання підвищення конкурентоспроможності та ефективного управління підприємством. Тому за сучасних економічних умов виникає необхідність у вдосконаленні управління господарськими процесами, що зумовлює застосування суб'єктами господарювання внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит на сучасному етапі розвитку розглядається як сукупність контрольних процедур, спрямованих на дослідження діяльності економічного об'єкта як загалом, так і окремих її напрямів. Указане зумовлює критичний перегляд організаційно-методичних аспектів створення та ефективного функ-

ціонування служб внутрішнього аудиту на підприємствах України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Слід зазначити, що значний внесок у розвиток теоретичних та методологічних аспектів внутрішнього аудиту зробили такі науковці, як Ф. Бутинець, Л. Нападовська, Л. Кулаковська, В. Немченко, О. Петрик, В. Рудницький, Н. Дорош та ін., дослідження яких мають велике значення для розвитку теорії і практики внутрішнього аудиту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, питання організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах за сучасних економічних умов залишаються проблемними і потребують подальшого дослідження.

Організація проведення внутрішнього аудиту та його методичне забезпечення повинні знаходитися на високому рівні та базуватися на науково обґрунтованому підході. Сучасна проблема розвитку внутрішнього аудиту в Україні полягає насамперед у відсутності чіткої бази регламентування організації та розвитку внутрішнього аудиту підприємства. У зв'язку із цим постає необхідність в обґрунтуванні методичного підходу до організації внутрішнього аудиту, що сприятиме комплексному вирішенню проблем управління та зростанню ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є наукове обґрунтування основних аспектів організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах за сучасних умов господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Внутрішній аудит визначається як діяльність із надання незалежних і об'єктивних консультацій, спрямованих на виявлення причин виникнення помилок та недоліків у господарській діяльності і звітності підприємства, їх усунення, а також попередження виникнення.

Внутрішній аудит дає змогу підприємству досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки й підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю й корпоративного управління [1].

Внутрішній аудит є невід'ємною складовою частиною системи управління підприємством, яка покликана насамперед контролювати діяльність структурних підрозділів підприємства з метою попередження фактів шахрайства персоналу, забезпечення збереження активів, здійснення внутрішнього консалтингу тощо.

Згідно з МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів», внутрішній аудит – це діяльність з оцінки, яка організована як підрозділ суб'єкта господарювання або надається йому як послуга, функції якої охоплюють перевірку, оцінку і моніторинг адекватності та ефективності внутрішнього контролю.

Міжнародний інститут внутрішніх аудиторів трактує внутрішній аудит як діяльність із надання незалежних та об'єктивних гарантій та консультацій.

Слід відзначити, що в результаті здійснення аналізу наукових робіт із проблематики внутрішнього аудиту в ході проведеного дослідження було виявлено, що в економічній

літературі поняття внутрішнього аудиту трактується по-різному.

Зокрема, Ф.Ф. Бутинець [2, с. 256] визначає внутрішній аудит як організовану на підприємстві, діючу в інтересах його керівництва та (або) власників і регламентовану внутрішніми нормативними актами систему контролю над дотриманням установленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, внутрішнього її аналізу та надійністю функціонування всієї системи внутрішнього контролю.

Н.І. Дорош [3, с. 41] розглядає внутрішній аудит як незалежне об'єктивне підтвердження та консультування, розроблені для підвищення ефективності та покращання діяльності підприємства.

На думку авторів [4, с. 438], внутрішній аудит – це незалежна діяльність у суб'єкта господарювання з перевірки та оцінки роботи в його інтересах.

За В.В. Бурцевим [5, с. 35] внутрішній аудит – це регламентована внутрішніми документами організації діяльність за контролем складових частин управління та різноманітних аспектів функціонування організації, яка здійснюється представниками спеціального контрольного органу в рамках допомоги органам управління організації (загальним зборам засновників господарського товариства або членам виробничого кооперативу, спостережній раді, раді директорів, виконавчому органу).

Т.О. Каменська [6] обґрунтовує таке визначення: внутрішній аудит – це регламентована внутрішніми документами підприємства діяльність із контролю, оцінювання різних сторін функціонування підприємства та консультування всіх ланок управління, що здійснюється представниками спеціального підрозділу.

Отже, внутрішній аудит – це незалежна діяльність уповноваженого структурного підрозділу (або уповноваженої особи) на підприємстві, регламентована відповідними нормативними документами, спрямована на отримання достовірної та повної інформації про всі сфери функціонування з метою контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також на сприяння досягненню як стратегічних, так і оперативних цілей підприємства.

Призначенням внутрішнього аудиту є комплексна оцінка ефективності діяльності підприємства для підвищення якості процесу використання вкладених активів, що, своєю чергою, забезпечує захист інтересів власників суб'єкта господарювання.

Також існує чимало дискусійних питань щодо трактування мети внутрішнього аудиту, його функцій, основних завдань, об'єкта і предмета внутрішнього аудиту. Зокрема, думки окремих фахівців щодо місця та ролі внутрішнього аудиту в системі контролю та управління економічного суб'єкта зводяться до того, що внутрішній аудит визначається як складова частина внутрішнього контролю або спосіб його організації.

Метою внутрішнього аудиту є комплексна оцінка ефективності господарських процесів із подальшим формуванням і наданням необхідної інформації органам управління підприємством для забезпечення ефективного стану системи управління та внутрішнього контролю, що, своєю чергою, сприятиме досягненню стратегічних та оперативних цілей підприємства.

Сучасні науковці виділяють такі основні функції внутрішнього аудиту: контрольну, інформаційну, профілактичну, прогнозу [7].

Також є додаткові функції внутрішнього аудиту, які встановлюються керівником підприємства залежно від особливостей господарської діяльності та потреб внутрішнього контролю й управління.

Відповідно, серед завдань внутрішнього аудиту виділяють [7, с. 132–133]:

- перевірку системи економічних регламентів і регуляторів на предмет достатності та відповідності чинним правовим актам і статуту;
- перевірку правильності складання та умов виконання господарських договорів;
- експертизу бухгалтерських балансів і звітів, правильності організації, методології та техніки ведення бухгалтерського обліку;
- перевірку: наявності, стану, правильності оцінки майна; ефективності використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів; дотримання чинного порядку встановлення та застосування цін, тарифів; розрахунково-платіжної дисципліни; своєчасності сплати до бюджету податків і платежів до позабюджетних фондів;
- експертизу достовірності обліку витрат на виробництво, повноти відображення доходів, точності визнання фінансових результатів, раціонального використання прибутку;
- консультування засновників, керівників підрозділів, спеціалістів і працівників апарату управління з економічних та юридичних питань;
- розробку та надання обґрунтованих пропозицій щодо покращання організації системи контролю, бухгалтерського обліку і розрахун-

кової дисципліни, підвищення ефективності програм розвитку, зміни структури виробництва та видів діяльності;

– організацію підготовки до перевірки (експертизи) зовнішнього аудиту, податкової адміністрації та інших органів зовнішнього контролю.

Проведене дослідження показало, що внутрішній аудит на підприємстві запроваджується у зв'язку з потребою власників в організації додаткового незалежного контролю над результативністю господарської діяльності та ефективністю використання ресурсів, що, своєю чергою, визначає мету, функції та завдання внутрішнього аудиту (рис. 1).

Важливою складовою частиною внутрішнього аудиту на підприємстві є його організаційно-методичне забезпечення. Елементами системи організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту виступають суб'єкт, об'єкт та предмет.

О.В. Філозоп визначає власників, управлінський персонал, зовнішніх відносно підприємства користувачів інформації як суб'єктів внутрішнього аудиту, які забезпечують його створення і функціонування [8]. А невід'ємним елементом системи внутрішнього аудиту є окремі особи або служба внутрішнього аудиту як суб'єкти його здійснення.

Об'єктом внутрішнього аудиту є суб'єкт господарювання та його окремі структурні елементи, зокрема господарські процеси, що здійснюються на підприємстві.

Предметом внутрішнього аудиту є система управління підприємством, відповідність діяльності чинним правовим актам, внутрішнім розпорядженням, система бухгалтерського обліку, та внутрішнього контролю, стан використання та збереження майна підприємства, ступінь забезпеченості ресурсами та раціональність їх використання, а також окремі бізнес-процеси. Отже, саме предмет конкретизує безпосередні об'єкти внутрішнього аудиту.

Окреслення кола суб'єктів та об'єктів внутрішнього аудиту і визначення його предмету забезпечують оптимальність заходів його організаційно-методичного забезпечення.

Слід зазначити, що відповідно до Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів», визначають такі напрями діяльності внутрішнього аудиту: моніторинг внутрішнього контролю; перевірка фінансової та операційної інформації; огляд операційної діяльності; огляд дотримання законів і нормативних актів; управління ризиками.

Своєю чергою, Т.О. Каменською [6] виділено найбільш актуальні на сучасному етапі напрями аудиту, а саме: внутрішній аудит прийняття управлінських рішень; внутрішній аудит фінансової звітності; внутрішній аудит бізнес-процесів.

Необхідно зауважити, що організація внутрішнього аудиту на підприємстві – досить складний процес, який потребує вирішення низки проблем методологічного й організаційно-технічного характеру. Під час організації внутрішнього аудиту необхідно дотримуватись принципів [9, с. 51]:

– однаковості: кожна аудиторська перевірка здійснюється за однією, офіційно встановленою процедурою. Це забезпечує її впорядкованість, однозначність та порівняння;

– системності: планування та проведення аудиторських перевірок за різними процесами

здійснюється з урахуванням установленого їх структурного взаємозв'язку;

– документального оформлення: проведення кожної аудиторської перевірки певним чином документально оформляється, для того щоб забезпечити зберігання і порівняння інформації про фактичний стан об'єкта;

– попередження: кожна аудиторська перевірка планується, і персонал підрозділу, який проходить аудиторську перевірку, попереджається завчасно про цілі, ділянки, терміни і методи проведення аудиторської перевірки з тим, щоб забезпечити аудиторам необхідний рівень довіри і виключити можливість ухилення персоналу від надання і демонстрації всіх даних, які вимагаються;

– регулярності: аудиторські перевірки проводяться з певною періодичністю з тим, щоб усі процеси системи і всі підрозділи організа-

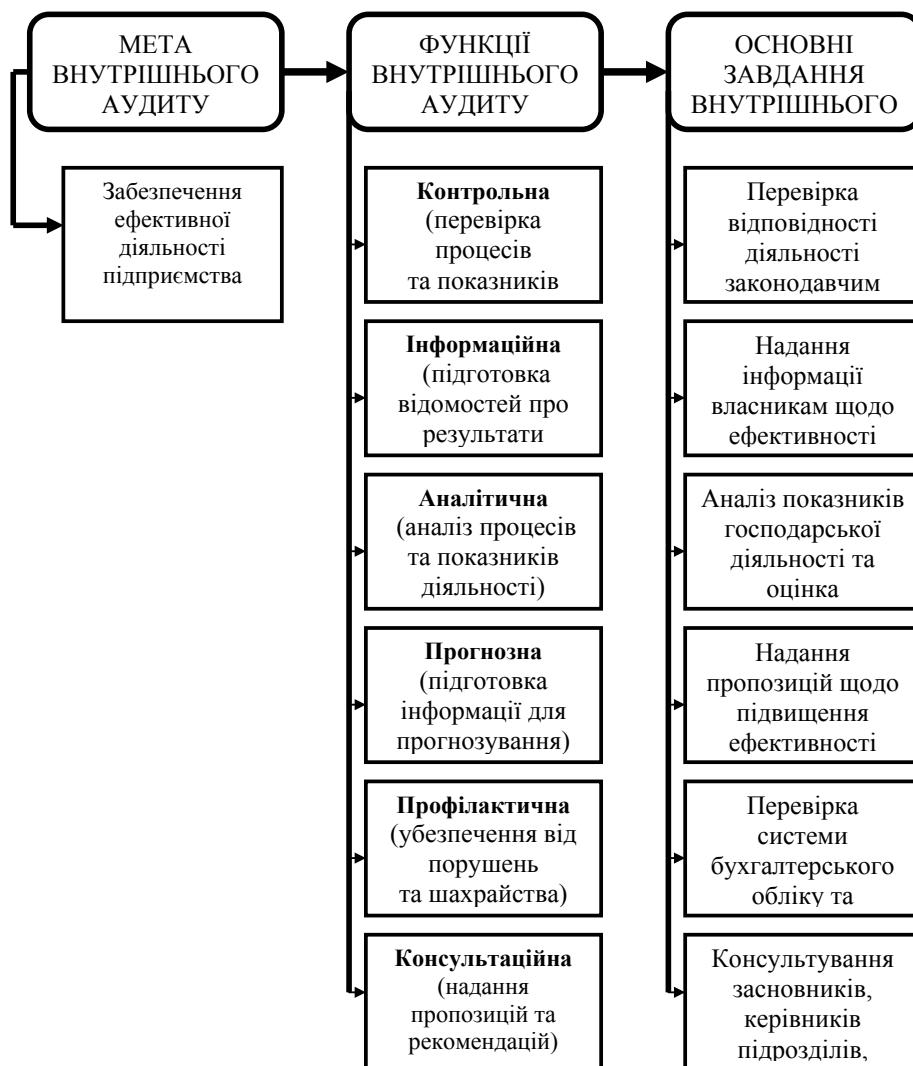


Рис. 1. Мета, функції та основні завдання внутрішнього аудиту

ції були об'єктом постійного аналізу та оцінювання з боку керівництва організації;

- незалежності: особи, що проводять аудиторські перевірки, не несуть прямої відповідальності за діяльність, що перевіряється, і не повинні залежати від керівництва підрозділу, який проходить аудиторську перевірку, з тим, щоб виключити можливість необ'єктивних і упереджених висновків аудиторських перевірок;

- відкритості: результати кожної аудиторської перевірки носять відкритий характер, тобто є доступними для ознайомлення будь-яким працівником перевіреного підрозділу.

Дотримання зазначених принципів є фундаментальною основою побудови ефективної системи внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах.

Важливим питанням організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту на підприємстві є застосування відповідної організаційної форми.

Слід зазначити, що за сучасних умов господарювання більшість вітчизняних підприємств покладає функції внутрішнього аудиту на бухгалтерські служби, що не можна вважати ефективним.

За результатами проведеного дослідження слід визначити такі форми організації внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах: створення відділу (служби) внутрішнього аудиту як структурного підрозділу підприємства, аутсорсинг, аутстафінг, косорсинг. Указані організаційні форми внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах за сучасних умов мають як свої переваги, так і недоліки (табл. 1).

Отже, найбільш прийнятним для підприємств, що мають велику кількість філій, підрозділів та здійснюють значний обсяг господарських операцій, є створення відділу (служби) внутрішнього аудиту в межах підприємства як його структурного підрозділу, що є найбільш ефективним, оскільки забезпечує конфіденційність інформації та високу якість і результативність аудиторської перевірки як форми внутрішнього контролю.

Організацію відділу внутрішнього аудиту на підприємстві рекомендуємо проводити за такими етапами [12]:

- виявлення і чітке визначення низки питань, для вирішення яких формується відділ внутрішнього аудиту, побудова системи цілей створення відділу відповідно до політики підприємства;

- визначення основних функцій, які необхідні для досягнення поставлених цілей;

- об'єднання однотипних функцій у групи і формування на їх основі структурних одиниць відділу, який спеціалізується на виконанні цих функцій;

- розробка схем взаємовідносин, визначення обов'язків, прав і відповідальності для кожної структурної одиниці, документальне відображення вищевказаного в посадовій інструкції і положеннях про бюро відділу внутрішнього аудиту;

- об'єднання вищевказаних структурних одиниць в єдине ціле – відділ внутрішнього аудиту; визначення його оргстатусу і, відповідно до встановленого набору цілей, завдань і функцій структурних одиниць, розробка і документальне закріплення Положення про відділ внутрішнього аудиту;

- інтеграція відділу внутрішнього аудиту з іншими одиницями структури управління підприємством;

- розробка внутрішньофірмових стандартів внутрішнього аудиту.

Слід зазначити, що під час формування штату і структури відділу внутрішнього аудиту необхідно враховувати як галузеві особливості діяльності підприємства, так і структуру його активів.

Відділ внутрішнього аудиту у своїй діяльності повинен керуватися як зовнішніми для підприємства регуляторними актами, а саме, Конституцією України, кодексами та законами України, нормативними актами інших органів державної влади, Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, міжнародними стандартами аудиту, Кодексом етики професійних бухгалтерів, так і внутрішніми документами: статутом, розпорядчими документами підприємства, кодексом поведінки працівників підприємства, стандартами практичного застосування внутрішнього аудиту та ін. [13, с. 227].

Зауважимо, що ефективність функціонування внутрішнього аудиту на підприємстві насамперед залежить від його організаційно-методичного забезпечення. Зокрема, проведення зовнішнього аудиту в законодавчому полі України регламентується Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. У внутрішньому аудиті розрізняють стандарти трьох рівнів: міжнародні, національні та внутрішні стандарти підприємств [14, с. 43].

Зауважимо, що стандарти внутрішнього аудиту є нормативним документом, тобто професійним положенням, яке розроблене й опубліковане Радою зі стандартів внутріш-

Таблиця 1

Організаційна форма внутрішнього аудиту	Переваги	Недоліки
Створення відділу (служби) внутрішнього аудиту	<ul style="list-style-type: none"> <li>– конфіденційність;</li> <li>– обізнаність із внутрішньою організацією підприємства та галузевими особливостями бізнесу;</li> <li>– набуття відповідних навичок та досвіду під час виконання завдань аудиту для подальшої практики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– значні затрати на створення відповідного структурного підрозділу;</li> <li>– залежність від вищого керівництва;</li> <li>– можлива наявність недостатнього досвіду та відсутність певних навичок і знань</li> </ul>
Аутсорсинг (укладання угоди на надання послуг із питань, що стосуються внутрішнього аудиту, незалежними аудиторськими фірмами)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– гарантована договірними відносинами якість і можливість нівелювати конфлікт інтересів, обмеження повноважень, прав доступу;</li> <li>– професіоналізм працівників;</li> <li>– незалежність та «свіжий погляд» залучених спеціалістів;</li> <li>– мінімальні затрати та зусилля з боку управлінського персоналу з координації роботи внутрішнього аудиту;</li> <li>– оптимізація витрат на утримання служби внутрішнього аудиту, оновлення програмного забезпечення;</li> <li>– надійність;</li> <li>– використання послуг під час виникнення такої необхідності;</li> <li>– можливість використання співробітників зі знаннями і досвідом у міжнародній сфері;</li> <li>– доступ до передових інструментів, технологій та методик проведення внутрішніх аудитів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– висока вартість;</li> <li>– проблеми, пов'язані з передачею масиву інформації для здійснення послуг;</li> <li>– імовірність настання банкрутства компанії, що надає послуги;</li> <li>– можливе недотримання конфіденційної інформації, збільшення терміну прийняття управлінських рішень;</li> <li>– неефективний для великих компаній</li> </ul>
Аутстафінг (прийняття на роботу вузькоспеціалізованих працівників для виконання певних завдань, які не в змозі виконати власні працівники підприємства)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– скорочує витрати на оплату праці та ведення документообігу;</li> <li>– зростає рівень керованості персоналом;</li> <li>– можливість зосередитися на основних напрямках бізнесу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність чіткої нормативної бази в Україні;</li> <li>– відсутність контролю в кадрових питаннях</li> </ul>
Косорсинг (поділ функцій між відповідальними службами підприємства і зовнішньою спеціалізованою організацією, яка залучається на стадії постановки служби внутрішнього контролю, а також для вирішення окремих завдань у процесі функціонування служби внутрішнього контролю)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість залучення послуг експертів у різних сферах діяльності підприємства;</li> <li>– гнучкість у питаннях залучення додаткових аудиторських ресурсів у пікові періоди навантаження на штатних аудиторів;</li> <li>– здійснення аудиту специфічних областей (аудит інформаційних технологій та управління ризиками);</li> <li>– отримання додаткового досвіду та передових навичок штатними співробітниками відділу внутрішнього аудиту з імовірною економією на підвищенні їх кваліфікації через стандартні освітні програми</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– висока вартість;</li> <li>– недостатня обізнаність з внутрішньою організацією підприємства та галузевими особливостями бізнесу;</li> <li>– неефективний для великих компаній за умови ризику розповсюдження конфіденційної інформації;</li> <li>– періодичність здійснення контролю</li> </ul>

Джерело: розроблено автором за даними [10; 11]



нього аудиту та визначає вимоги до проведення внутрішнього аудиту на підприємстві, а також до оцінки діяльності працівників відділу (служби) внутрішнього аудиту.

Проведення внутрішнього аудиту на підприємстві регламентується насамперед стандартами внутрішнього аудиту, які містять:

– стандарти якісних характеристик (Attribute Standards): розглядаються характеристики організацій та осіб, які займаються внутрішнім аудитом;

– стандарти діяльності (Performance Standards): описують сутність внутрішнього аудиту і дають якісні критерії оцінки діяльності внутрішнього аудиту;

– стандарти практичного застосування (Implementation Standards): описують застосування стандартів якісних характеристик та стандартів діяльності під час виконання конкретного аудиторського завдання.

Результати проведеного дослідження питань організації та здійснення внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах зумовили необхідність розробки адаптивного підходу до побудови методичного складника внутрішнього аудиту.

Методика проведення аудиту складається із спеціальних прийомів, способів та інструментів здійснення аудиторського контролю, які необхідно розглядати стосовно конкретного об'єкта внутрішнього аудиту. У зв'язку з цим слід окреслити склад методичного інструментарію та, зокрема, методичних прийомів,

які можуть застосовуватися під час проведення внутрішнього аудиту відповідно до його напрямів, що забезпечить достовірність і обґрунтованість результатів та можливість їх використання для обґрунтування відповідних управлінських рішень.

Отже, за умови дотримання зазначених вимог щодо організації та методики проведення аудиторської перевірки система внутрішнього аудиту на підприємстві сприятиме зниженню ризику прийняття недоцільних та неефективних управлінських рішень із розвитку суб'єкта господарювання як у даний момент, так і в довгостроковій перспективі.

**Висновки з цього дослідження.** Узагальнюючи результати дослідження, зазначимо, що за сучасних умов господарювання система внутрішнього аудиту на підприємстві повинна бути не лише науково обґрунтована, а й розглядатись як невід'ємна складова частина успішного розвитку господарської діяльності. Таким чином, організаційно-методичне забезпечення внутрішнього аудиту на підприємстві як система взаємопов'язаних елементів (об'єкта, суб'єкта, предмета, мети, основних завдань, принципів, стандартів, методичного інструментарію) покликана забезпечити формування ефективної системи внутрішнього аудиту.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є формування адаптивної моделі організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту за окремими напрямами та об'єктами аудиту.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : Ч. 1–3. – 2014 р. ; пер. з англ. О.Л. Ольховікової, О.В. Селезньова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>.
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит : [підруч.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2002. – 672 с.
3. Дорош Н.І. Сутність та призначення внутрішнього аудиту / Н.І. Дорош // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 1(35). – С. 41–46.
4. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту : [навч. посіб.] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.
5. Бурцев В.В. Внутренний аудит компании: вопросы организации и управления / В.В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 4. – С. 35–49.
6. Каменська Т.О. Основні напрями діяльності внутрішнього аудиту в системі управління / Т.О. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 40–43.
7. Колос І.В. Внутрішній аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства / І.В. Колос, Н.Й. Радіонова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – 2013. – Вип. 1. – С. 126–141.
8. Філозоп О.В. Суб'єкти внутрішнього аудиту : матеріали та тези виступів VIII-ї міжнародної наукової конференції «Мовні стратегії у формуванні світової бухгалтерської еліти» (Житомир, 15–16 жовтня 2009 р.) / О.В. Філозоп. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 264 с. – С. 234–235.

9. Немченко В.В. Практичний курс внутрішнього аудиту : [ підруч. ] / В.В. Немченко, В.П. Хомутенко, А.В. Хомутенко ; за ред. В.В. Немченко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
10. Беренда Н.І. Організація внутрішнього аудиту на підприємствах України / Н.І. Беренда, Н.І. Дьякова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1(45). – Т. 1. – С. 242–245.
11. Назаренко Т.П. Особливості організації служби внутрішнього аудиту на підприємстві / Т.П. Назаренко, Л.В. Сергієнко-Бердюкова// Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – 2015. – № 1(31). – С. 325–339.
12. Пилипчук Н.М. Концептуальна модель організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів / Н.М. Пилипчук // Економічний аналіз. – 2015. – № 1. – Т. 19. – С. 193–199.
13. Цебень Р.Л. Особливості організації внутрішнього аудиту підприємств України / Р.Л. Цебень, А.Ф. Гуменюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 5. – Т. 1. – С. 225–228.
14. Нетикша О. Організація служби внутрішнього аудиту та її роботи на підприємстві / О. Нетикша // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 7. – С. 61–65.

УДК 675.631

## Методика контролю біологічних перетворень у свинарстві

Чмир С.О.

аспірант кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто необхідність упровадження на свинарських підприємствах ефективного внутрішнього контролю. Систематизовано наукові підходи до тлумачення терміну «контроль». Досліджено основи побудови системи контролю біологічних перетворень у свинарстві. Розкрито методику проведення контролю біологічних перетворень у свинарстві, визначено її основні етапи. Виділено типові порушення, що виникають у процесі біологічних перетворень у свинарстві.

**Ключові слова:** контроль, методика, суб'єкти контролю, об'єкти контролю, свинарство.

Чмыр С.А. МЕТОДИКА КОНТРОЛЯ БИОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В СВИНОВОДСТВЕ

В статье рассмотрена необходимость внедрения на свиноводческих предприятиях эффективного внутреннего контроля. Систематизированы научные подходы к определению термина «контроль». Исследованы основы построения системы контроля биологических преобразований в свиноводстве. Раскрыта методика проведения контроля биологических преобразований в свиноводстве, определены ее основные этапы. Выделены типичные нарушения, возникающие в процессе биологических преобразований в свиноводстве.

**Ключевые слова:** контроль, методика, субъекты контроля, объекты контроля, свиноводство.

Chmyr S.O. METHODS OF CONTROL BIOLOGICAL TRANSFORMATIONS IN PIG BREEDING

The article is studied the need to implement in pig breeding enterprises of effective internal control. Systematized scientific approaches the interpretation of the term "control". The basics of constructing the system of control biological transformations in pig farming is explored. The methods of control of biological transformations in pig farming have been described, taking into identifying its main stages. There have been identified the possible typical malfunctions that occur in the process of biological transformations in pig breeding.

**Keywords:** control, method, subjects of control, objects of control, pig breeding.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасні рентабельні та конкурентоспроможні сільськогосподарські підприємства не можуть функціонувати без систематичного проведення ефективних заходів контролю своєї фінансово-економічної діяльності. Не є винятком і господарства, що займаються свинарством. Найефективнішим методом покращання роботи підприємства є організація системи управління, що базується на виконанні нею основних функцій: планування, організації, мотивації та контролю. Завдяки функції контролю управлінський персонал та власники можуть приймати ефективні управлінські та розпорядчі рішення. Нехтування заходами контролю може призводити до порушення організаційно-технологічних процесів утримання поголів'я свиней, виробництва продукції свинарства відповідно до затверджених розпорядчих документів, недоліків і порушень у системі ведення первинного, аналітичного та синтетичного обліку довгострокових і поточних біологічних активів свинарства, витрат виробництва, неправильного і неповноцінного оприбуткування приплоду, при-

росту живої маси тварин, недотримання методики проведення інвентаризації, невиконання матеріально-відповідальними особами своїх обов'язків, а також неефективного використання ресурсів підприємства. На сьогодні через низьку організацію контролю спостерігається тенденція збільшення фінансово-економічних зловживань, злочинів, неефективного використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів підприємств, що, своєю чергою, впливає на кінцеві результати їх роботи. У зв'язку з цим виникає потреба у вдосконаленні методики контролю біологічних перетворень у свинарстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематику методики і організації контролю на підприємствах досліджувати такі вчені-економісти, як: А.Г. Загородній [2], Т.А. Бутинець [3], М.Д. Корінко [4], Є.В. Калюга [5], В.М. Яценко [6], Н.П. Кузик [7], М.М. Коцупатрий [8], Л.В. Гуцаленко [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, питанням методики й організації контролю за біологіч-

ними перетвореннями в свинарстві присвячено недостатньо уваги, тому на сьогодні це є актуальним питанням.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є розгляд особливостей здійснення контролю біологічних перетворень у свинарстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Контроль як економічна категорія характеризується різноманіттям підходів до його визначення. Контроль (від фр. – controle) – це «...спостереження за людьми, об'єктами, роботою, перевірка правильності дій осіб, що виконують певні обов'язки. Як правило, контролюють якість товарів, що виробляються і продаються, їх відповідність стандартам, а також дії людей, їх відповідність законам, правилам, установленим нормам ...» [1, с. 162].

А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, та Г.О. Партин розуміють внутрішній контроль як «здійснюваний підприємством процес перевірки виконання всіх управлінських рішень у сфері фінансової діяльності з метою організації фінансової стратегії та запобігання кризовим ситуаціям, які можуть призвести до банкрутства цього підприємства» [2, с. 132].

Т.А. Бутинець трактує поняття «внутрішній контроль» як постійну, щоденну роботу, яка унеможлиблює допускання зловживань і дає можливість використовувати ресурси підприємства, включаючи людський капітал, на його користь відповідно до прийнятих планів, а також захищає інтереси працюючих відповідно до умов колективного договору [3, с. 32].

На думку М.Д. Корінько, «внутрішній контроль – це система заходів, визначених керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання усіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій» [4, с. 53].

Метою здійснення контролю біологічних перетворень у свинарстві є встановлення достовірності щодо наявності і руху довгострокових та поточних біологічних активів, витрат виробництва продукції свинарства.

Основними завданнями контролю біологічних перетворень у свинарстві є:

1) забезпечення повноти та своєчасності оприбуткування приплоду свиней, приросту живої маси, переведення тварин з однієї статевовікової групи в іншу, особливо з тварин на вирощуванні в основне стадо;

2) перевірка причин вибуття тварин з основного стада;

3) перевірка достовірності оцінки біологічних активів і продукції свинарства;

4) перевірка операцій, пов'язаних із вибуттям тварин, фактів падежу;

5) перевірка достовірності інформації про понесені витрати на виробництво продукції свинарства;

6) перевірка ефективності виробництва та якості продукції свинарства.

Залежно від організаційно-правової форми господарювання та організаційної структури свинарських господарств можна виділити такі суб'єкти внутрішньогосподарського контролю:

– суб'єкти, що виконують контрольні функції з метою реалізації функції управління, закріплених за ними (спостережна (наглядова) рада, правління (дирекція), керівник (директор), адміністративно-управлінський персонал);

– суб'єкти, що виконують контрольні функції в силу господарської необхідності (керівники структурних підрозділів (дільниць, ферм, станцій, цехів, бригад), спеціалісти-технологи, працівники зоотехнічної та ветеринарної служб, матеріально-відповідальні особи, окремі працівники);

– суб'єкти, що виконують контрольні функції як частину функціональних обов'язків та інших функцій (керівник підприємства, головний бухгалтер та бухгалтерська служба, головний економіст і планово-економічна служба, фінансовий директор і фінансово-економічна служба);

– суб'єкти, до обов'язків яких входять винятково контрольні функції (ревізійна комісія (контролер-ревізор), підрозділ внутрішнього аудиту, інвентаризаційна комісія).

Відповідно до класифікації біологічних активів, витрат за елементами та статтями калькуляції, управлінської структури організації свинарства, місць виникнення, центрів витрат і відповідальності, об'єктами контролю будуть виступати:

1) довгострокові біологічні активи (основне стадо свиней: основні свиноматки та кнури, зокрема племінні);

2) поточні біологічні активи (поросята до відлучення, відлучені поросята, ремонтний молодняк, свинки і кнурці, свинки і кнурці, що перевіряються, тварини на вирощуванні, зокрема контрольному, тварини на відгодівлі, у тому числі доросла відгодівля);

3) підрозділи в структурі підприємства (племінні ферми (нуклеус), товарні репродуктори, відгодівельні ферми, станції штучного запліднення тощо);

4) елементи витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на соціальне страхування, амортизація, інші витрати);

5) статті калькулювання витрат (матеріальні ресурси, що використовуються у виробництві, оплата праці з відрахуваннями на соці-

альні заходи, утримання основних засобів, роботи і послуги допоміжних виробництв та сторонніх організацій, втрати від падежу тварин, інші витрати).

У науковій літературі виділяють дві групи методів контролю – загальнонаукові та



Рис. 1. Етапи здійснення контролю у свинарських підприємствах

власні (специфічні). До першої групи належать методи, що базуються на методах філософії (дедукція, індукція, синтез, аналіз, моделювання, конкретизація, системний підхід), до другої – що впливають із практичної діяльності і оснований на принципах економічної науки (прийоми документального і фактичного контролю, розрахунково-аналітичні, узагальнення і реалізації результатів контролю).

Контроль у свинарстві здійснюють, головним чином, спеціалісти зооветеринарного профілю і завідувачі фермами, які стежать за дотриманням технології виробництва продукції свинарства і зоотехнічних вимог утримання тварин, а також за використанням трудових і матеріальних ресурсів, особливо кормів, засобів захисту тварин, електроенергії.

Відсутність методичних рекомендацій, що регулюють порядок здійснення проведення контролю, на практиці призводить до того, що особи, на яких покладено контрольні функції, змушені керуватися винятково власним досвідом та професійними навичками. Враховуючи це, з метою досягнення поставлених перед свинарськими підприємствами цілей, пропонуємо такі етапи контролю (рис. 1).

На початку перевірки здійснюють інвентаризацію поголів'я, огляд тваринницьких приміщень, дворів та інших комунікацій. При цьому з'ясовують не лише фактичну наявність поголів'я, а й своєчасність переведення ремонтного молодняка в основне стадо, інших тварин у старші вікові групи, оприбуткування приплоду тощо. Тому інвентаризацію тварин як один із найефективніших прийомів контролю слід проводити систематично протягом року, практикуючи як повні, так і часткові контрольні перевірки.

Важливе значення має перевірка утримання і догляду за тваринами, дотримання технології виробництва продукції свинарства.

Також необхідно ретельно перевірити дані обліку і звітності про вихідне поголів'я, його надходження та вибуття. Повноту й своєчасність оприбуткування тварин контролюють за всіма каналами надходження: одержання приплоду від власного маточного поголів'я, купівля тварин у спеціалізованих, племінних та інших господарствах і організаціях, а також у населення.

Результативним прийомом є порівняння даних бухгалтерського обліку про оприбуткування приплоду з даними зоотехнічного обліку, книгами (журналами) осіменіння (парування) тварин (№ 3-св), книгами обліку опоросів і приплоду свиней (ф. № 6-св), картками племінних маток (ф № 2-св) тощо.

Під час внутрішньогосподарського контролю оприбуткування приросту живої маси тварин насамперед з'ясовують порядок зважування свиней (в які строки зважують, суцільним чи вибіркоким способом, чи зважують тварин під час їх надходження та вибуття).

Кожну операцію з переведення тварин вивчають з урахуванням дотримання зоотехнічних вимог формування стада та нормального його відтворення відповідно до планів виробництва продукції свинарства. Систематичному контролю підлягають строки переведення тварин з однієї статевовікової групи в іншу.

Під час здійснення контролю на підприємствах, що займаються свинарством, контролер, який здійснює перевірку, має добре знати специфіку та технологію виробництва, а також особливості діяльності господарства, в якому проводиться перевірка. Із метою уникнення ситуацій, пов'язаних із неврахуванням певних аспектів, необхідно визначити коло можливих і типових порушень. Для галузі свинарства характерні такі порушення:

- 1) безпідставне завищення норм годівлі тварин, кількості кормо-днів;
- 2) списання ветеринарних препаратів і засобів захисту тварин на заходи, які не проводилися;
- 3) неоприбуткування або часткове оприбуткування приплоду тварин;
- 4) неоприбуткування приросту живої маси тварин на вирощуванні і відгодівлі, оприбуткування приросту живої маси тварин основного стада;
- 5) порушення строків переведення тварин з однієї статевовікової групи в іншу;
- 6) порушення умов утримання тварин, недотримання зоотехнічних і ветеринарних заходів відповідно до технології виробництва;
- 7) порушення процедури зважування груп тварин;
- 8) неоприбуткування або часткове оприбуткування сперми;
- 9) порушення методики оцінки тварин;
- 10) факти крадіжок тварин;
- 11) завищення показників падежу тварин;
- 12) несвоєчасне включення до собівартості окремих видів витрат;
- 13) невідповідність методу, що застосовується, обліку витрат, методу, що зазначений в обліковій політиці підприємства;
- 14) безпідставне (без документального оформлення) включення витрат до складу собівартості.

**Висновки з цього дослідження.** У результаті проведених досліджень виділені суб'єкти й об'єкти контролю, запропонована послідовність здійснення заходів контролю, наведено джерела інформації та типові порушення. Встановлено, що ефективність здійснення контролю біологічних перетворень у свинарстві залежить від правильно вибраних методичних прийомів, що дасть змогу уникнути відхилень від установлених норм, а також

забезпечить отримання конкурентоздатної продукції свинарства підприємством у майбутньому. Крім того, застосування запропонованої методики контролю біологічних перетворень у свинарстві дасть змогу підвищити якість та забезпечити достовірність облікової інформації, необхідної для обґрунтування прийняття поточних та оперативних управлінських рішень на всіх рівнях управління підприємством.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский ; 4-е изд. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
2. Загородній А.Г. Облік і аудит: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин. – Львів : Центр Європи, 2002. – 671 с.
3. Бутинець Т.А. Внутрішній контроль: суть і зміст / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Серія «Економічні науки». – 2008. – № 2(44). – С. 31–42.
4. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : [монографія] / М.Д. Корінько. – К. : ІАА, 2007. – 429 с.
5. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : [монографія] / Є.В. Калюга. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
6. Яценко В.М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В. М. Яценко // Вісник Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Черкаси, 2012. – № 22. – С. 3–7.
7. Кузик Н.П. Внутрішній контроль як основа ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств / Н.П. Кузик, О.А. Боярова // Науковий вісник НУБіП України. – 2010. – № 153. – С. 153–157.
8. Внутрішньогосподарський контроль : [навч. посіб.] / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 496 с.

## Особливості застосування Міжнародних стандартів аудиту під час аудиту фінансової звітності кредитних спілок

**Шиманська К.В.**

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

Зниження рівня довіри до банківських фінансових установ в умовах фінансової нестабільності призвело до зростання популярності кредитних спілок серед населення. Проте відсутність суворої регламентації їх діяльності, порівняно з банками, вимагає посилення дієвості незалежного аудиту як інструменту забезпечення прозорості діяльності фінансових установ в ринковому середовищі. У статті розкрито особливості застосування Міжнародних стандартів аудиту під час аудиту фінансової звітності кредитних спілок для підвищення якості аудиторських послуг та формування аудиторської думки про достовірність фінансової звітності кредитних спілок, що дозволить задовольнити інформаційні потреби потенційних вкладників та кредиторів таких установ.

**Ключові слова:** кредитні спілки; аудит; міжнародні стандарти аудиту; аудиторські процедури; фінансова звітність.

Шиманская Е.В. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА ПРИ АУДИТЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ

Снижение уровня доверия к банковским финансовым учреждениям в условиях финансовой нестабильности привело к росту популярности кредитных союзов среди населения. Однако отсутствие строгой регламентации их деятельности, по сравнению с банками, требует усиления действенности независимого аудита как инструмента обеспечения прозрачности деятельности финансовых учреждений в рыночной среде. В статье раскрыты особенности применения Международных стандартов аудита при аудите финансовой отчетности кредитных союзов для повышения качества аудиторских услуг и формирования аудиторского мнения о достоверности финансовой отчетности кредитных союзов, что позволит удовлетворить информационные потребности потенциальных вкладчиков и кредиторов таких учреждений.

**Ключевые слова:** кредитные союзы; аудит; международные стандарты аудита; аудиторские процедуры; финансовая отчетность.

Shymanska K.V. APPLICATION FEATURES OF THE INTERNATIONAL STANDARDS ON AUDITING IN THE AUDIT OF CREDIT UNIONS' FINANCIAL STATEMENTS

The decline in confidence to banking financial institutions in conditions of the financial instability has led to the increased popularity of credit unions. However, the lack of strict regulation of their activities, compared to banks, requires intensification and effectiveness of the independent audit as a tool of ensuring the transparency of financial institutions activity in the market environment. The article describes the features of the application of International Standards on Auditing in the auditing of financial statements of credit unions to increase quality of auditing services and forming an audit opinion on the reliability of financial statements of credit unions that will meet the information needs of potential investors and creditors of these institutions.

**Keywords:** credit unions; audit; International Standards on Auditing; auditing procedures; financial statements.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Постійне зниження рівня довіри до банків та небанківських кредитних установ, яке спостерігається останнім часом, призводить до різкого зменшення кредитних ресурсів, зниження рівня ефективності діяльності таких установ, тінізації грошових коштів та їх осідання «на руках» у населення, а то й виведення на закордонні рахунки. Хоча все ж таки частина відкликаних раніше депозитів через

певний час повернулася на фінансові ринки, проте в інші, небанківські установи, зокрема кредитні спілки. Цьому сприяло не тільки зниження рівня довіри до банків, а й певні особливості діяльності саме кредитних спілок, серед яких: відсутність моніторингу походження депозитних коштів, високі (порівняно з банківськими) відсотки за вкладами, в т. ч. в іноземній валюті, гнучкість умов депозитних та кредитних договорів, відсутність комісійних



платежів та витрат на обслуговування заборгованості тощо.

Про вказані тенденції свідчить той факт, що Портфель небанківських кредитних установ в минулому році зріс на третину – до 14,46 млрд. грн. [1]. При цьому друге місце за обсягами виданих кредитів посідають кредитні спілки (1,8 млрд. грн.) [1].

Проте значним недоліком діяльності таких установ є відсутність належного рівня регулювання та контролю діяльності небанківських фінансових установ, що спричиняє значні ризики у захисті прав вкладників, відсутність дієвого механізму притягнення такої установи та її посадових осіб до відповідальності. Як наслідок, ймовірна втрата довіри як до банківського, так і до небанківського фінансового сектору, а отже вилучення з економіки значної частки грошових ресурсів фізичних осіб.

На сьогодні аудиторська діяльність щодо кредитних спілок та інших небанківських фінансових установ залишається в незадовільному стані, оскільки у листопаді 2015 р. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, звернулася до Аудиторської палати України з проханням анулювати свідоцтва десяти аудиторських фірм, що, на думку регулятора, провели неякісний аудит небанківських фінансових установ у 2014 р. [2]. На думку О.Л. Біляченко, «ефективно побудована система контролю у даних установах дозволить уникнути порушень законодавства, зменшить ризик шахрайства, підвищить довіру населення до кредитних спілок, що обумовлює актуальність теми дослідження» [3, с. 152].

За цих умов зростає актуальність підвищення дієвості та прозорості незалежного аудиту таких компаній, встановлення аудитором відхилень у показниках фінансової звітності кредитних спілок, а також виявлення та розкриття інформації про можливі шахрайські дії.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичним та практичним аспектам контролю у кредитних спілках, зокрема питанням аудиту, присвятили свої праці О.Л. Біляченко [3], О.М. Васильченко [4], В.С. Здреник [3], Г.М. Лютова [5], М.С. Мельник [5], В.С. Мохняк [6], Л.М. Полякова [6], О.М. Шинкаренко [7], О.Ю. Шишута [8].

Заслуговує на увагу дослідження О.М. Васильченко, у якому детально розкрито порядок встановлення документальної обґрунтованості відображення фінансово-господарських операцій в обліку кредитної спілки в ході судово-бухгалтерської експертизи [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, потребують вирішення ряд організаційних питань аудиторської перевірки у кредитних спілках та конкретизація методичних положень застосування міжнародних стандартів аудиту при перевірці їх фінансової звітності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є встановлення особливостей проведення аудиторської перевірки в кредитних спілках відповідно до Міжнародних стандартів аудиту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аудиторська перевірка, що є логічною послідовністю дій аудитора з метою отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів щодо достовірності фінансової звітності, відбувається за чотирма етапами. Вважаємо за доцільне використовувати такий підхід для цілей даного дослідження у зв'язку з тим, що його обґрунтовано у працях вітчизняних вчених, що вивчали проблеми аудиту. Відповідно, подальший розгляд процесу аудиту в кредитній спілці буде розглянуто в контексті чотирьох його етапів: організаційного (договірного), підготовчого (ознайомчого), методичного (дослідницького, технічного) та завершального (узагальнюючого).

*Організаційний етап аудиту.* Організаційний етап аудиту фінансової звітності кредитної спілки загалом не відрізняється від аудиту в інших суб'єктах господарювання. Проте статус кредитних спілок як небанківських фінансових установ та здійснення більшого державного нагляду за їх діяльністю з боку державного регулятора ринку цінних паперів обумовлює наявність більшої інформаційної бази для попередньої оцінки аудитором питання чесності клієнта та загрози незалежності аудитора, що виконується при ухваленні рішення про можливість прийняття клієнта (відповідно до вимог МСА 220 «Контроль якості аудиту фінансової звітності» [9]). Зокрема, така інформація міститься в спеціалізованих Інтернет-ресурсах щодо учасників фінансових ринків, публікується в офіційних виданнях органів влади та дозволяє аудитору перед прийняттям клієнта оцінити його ділову репутацію, наявність фактів порушення ним законодавства щодо операцій на ринку фінансових послуг, а також сформулювати судження про ризики провадження судових справ проти такого клієнта в майбутньому.

На цьому етапі відбувається також досягнення домовленості щодо умов завдання з аудиту, відповідно до вимог МСА 210 «Узго-

дження умов завдань з аудиту» [10]). Зазначимо, що відповідно до п. 2.1 Порядку складання та подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [11], «достовірність і повнота річної фінансової звітності та звітних даних за рік повинна бути підтверджена аудитором (аудиторською фірмою), який (яка) внесений(а) до реєстру аудиторських фірм та аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ, що ведеться Нацкомфінпослуг» [11]. Таким чином, аудитор, що, звісно, відповідає вищевказаним вимогам державного регулятора, слід чітко окреслити та структурувати завдання аудиторської перевірки, а також змісту аудиторського звіту, що буде надаватися за результатами аудиту.

*Підготовчий етап аудиту.* Аудит фінансової звітності кредитної спілки повинен враховувати, насамперед, галузеві особливості діяльності даного суб'єкта господарювання, зокрема, всі обставини його функціонування аудитор з'ясовує на попередньому (підготовчому) етапі аудиту.

Зауважимо, що якщо аудитор провів перевірку фінансової звітності кредитної спілки в попередньому році, то ознайомлення вимагають показники звітного року в контексті дотримання загальної тенденції їх динаміки. У випадку нетипових та різких змін у складі активів, капіталу та зобов'язань, або зростання/зниження величини доходів та/або витрат, аудитор слід звернути посилену увагу на господарські операції, що призвели до відповідних змін.

Якщо ж для аудитора перевірка даної кредитної спілки є першою, то в цьому разі слід керуватися нормами МСА 510 «Перші завдання з аудиту – залишки на початок періоду» [12]. Тому доцільною буде розширена програма ознайомлення з клієнтом та середовищем його функціонування, яка передбачатиме наступні дії:

1) визначення правильності переносу залишків за складовими активів, капіталу та зобов'язань кредитної спілки на кінець попереднього періоду на початок поточного періоду;

2) вивчення здійснених у звітному періоду коригувань, пов'язаних з виявленими помилками, що допущені у попередніх звітних періодах;

3) встановлення повноти дотримання при відображенні залишків на початок періоду

облікової політики, що встановлена у кредитній спілці;

4) направлення письмових запитів до попереднього аудитора щодо надання доступу до його робочої та підсумкової аудиторської документації, у якій зафіксовано думку аудитора щодо залишків активів, капіталу та зобов'язань кредитної спілки на кінець попереднього періоду;

5) оцінка власних (проведених або запланованих) аудиторських процедур на предмет можливості отримання доказів щодо залишків активів, капіталу та зобов'язань кредитної спілки на початок періоду.

За результатами дослідження особливостей функціонування кредитних спілок в Україні та практики аудиторської діяльності сформульовано питання, вивчення яких дозволить аудитор виконати передбачені МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [13] процедури ознайомлення з діяльністю кредитної спілки (табл. 1) та отримати розуміння середовища її функціонування. Крім того, продемонстровано вплив відповіді аудитора на рівень аудиторського ризику.

Використання даної анкети на виконання вимог МСА 315 [13] та аналіз її результатів дозволить оцінити ризикові ділянки систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю кредитної спілки та на основі вивчення результатів попередніх аудитів (відповідно до власної аудиторської документації або на основі тверджень попереднього аудитора) розробити загальну стратегію аудиту (з урахуванням вимог МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності» [14]).

*Методичний етап аудиту.* На методичному етапі відбувається виконання аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики. Формування методичного інструментарію перевірки зумовлюється специфікою досліджуваного об'єкту або класу операцій. Доцільно, щоб визначення аудиторських процедур, що будуть застосовані під час перевірки, відбувалося на етапі планування, проте на даному етапі вони можуть бути переглянуті відповідно до професійного судження аудитора, а також виходячи з результатів уже проведених процедур та ідентифікованих викривлень.

В.С. Мохняком та Л.М. Поляковою виділено основні елементи методики аудиту діяльності кредитних спілок [6, с. 160–162]. Критично оцінюючи підхід вказаних авторів,

Таблиця 1

**Карта поведінки ризику при виконанні анкети аудитора щодо середовища функціонування кредитної спілки**

№ з/п	Питання	Відповідь аудитора*	
		Так	Ні
<i>Тестування системи бухгалтерського обліку</i>			
1.	Чи сформована у кредитній спілці облікова політика?	↓	↑
2.	Чи виконуються положення облікової політики?	↓	↑
3.	Чи використовувалась кредитною спілкою нетипова кореспонденція рахунків для відображення?	↑	↓
4.	Чи відповідають сальдо активів, власного капіталу та зобов'язань кредитної спілки на початок періоду відповідним залишкам на кінець попереднього періоду?	↓	↑
5.	Чи відповідають дані аналітичного обліку даним Головної книги і Балансу (Звіту про фінансовий стан)?	↓	↑
6.	Чи правильно перенесено показники Звіту про власний капітал з попереднього періоду на початок звітного періоду?	↓	↑
7.	Чи відбувалося протягом звітного року виправлення помилок шляхом коригування залишків власного капіталу на початок звітного періоду?	↑	↓
8.	Чи відповідають скориговані залишки власного капіталу показникам Балансу на початок звітного періоду?	↓	↑
9.	Чи відповідає розкрита у фінансовій звітності за звітний період порівняльна інформація показникам відповідних форм за попередній період?	↓	↑
<i>Тестування системи внутрішнього контролю</i>			
1.	Чи передбачено в кредитній спілці здійснення контролю діяльності з боку органів найвищого управління?	↓	↑
2.	Чи є свідчення позитивного відношення та/або дій управлінського персоналу кредитної спілки до залучення фінансових ресурсів для фінансування кредитної діяльності без врахування динаміки основних фінансових показників?	↑	↓
3.	Чи створено на підприємстві відокремлені органи внутрішнього аудиту?	↓	↑
4.	Чи передбачено у функціональних обов'язках працівників, не залучених до діяльності відокремленого підрозділу внутрішнього аудиту, повноваження та відповідальність за здійснення контролю?	↓	↑
5.	Чи залучається суб'єкт зовнішнього незалежного контролю для оцінки ефективності функціонування системи внутрішнього контролю?	↓	↑
6.	Чи здійснюється регулярно тестування систем внутрішнього контролю кредитної спілки?	↓	↑
7.	Чи проводиться аналіз фактичних результатів діяльності кредитної спілки та їх відповідність прогнозам та результатам попередніх періодів?	↓	↑
8.	Чи закріплено на підприємстві розподіл обов'язків щодо надання дозволів, санкціонування та нагляду за основними групами операцій?	↓	↑
9.	Чи відбувалися протягом періоду зміна політики щодо джерел формування пасивів кредитної спілки?	↑	↓
10.	Чи відбувалися протягом періоду зміна кредитної політики кредитної спілки?	↑	↓
11.	Чи відбувалася протягом періоду суттєві зміни у складі учасників кредитної спілки?	↑	↓

Примітка: \* Стрілками «↑» та «↓» показано поведінку аудиторського ризику залежно від відповіді аудитора на питання анкети, – відповідно, його зростання та зниження

слід наголосити на певних його недоліках та невідповідності міжнародним стандартам аудиту. Зокрема, авторами помилково віднесено нормативно-правові акти, що регламентують методологію бухгалтерського обліку до джерел аудиторських доказів. Крім того, вказані у цьому дослідженні процедури аудиту не відповідають тим, які передбачені МСА 500 «Аудиторські докази» [15].

О.М. Васильченко у своєму дослідженні виділяє завдання дослідження документів бухгалтерського обліку кредитних спілок з метою встановлення документальної обґрунтованості відображення господарських операцій [4]. Базуючись на підході вказаного автора та погоджуючись із предметними питаннями контролю, на їх основі систематизовано застосовувані аудиторські процедури, передбачені міжнародними стандартами аудиту (табл. 2).

*Завершальний етап аудиту.* Аудиторський звіт щодо фінансової звітності кредитної спілки складається з дотриманням вимог наступних нормативно-правових документів:

1) Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (визначає, що обов'язковим для розкриття фінансовими установами є звіт

про корпоративне управління, де вказується інформація про діяльність зовнішнього аудитора, що підтверджував фінансову звітність, а також встановлює вимоги до такого зовнішнього аудитора) [16];

2) Закону України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908-III (визначає обов'язковість підтвердження достовірності та повноти річної звітності кредитної спілки незалежним аудитором (аудиторською фірмою), визначеним загальними зборами кредитної спілки та представлення аудиторського висновку Уповноваженому органу та загальним зборам кредитної спілки) [17];

3) Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (визначає повноваження Нацкомфінпослуг щодо ведення Реєстру аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ) [18];

4) Порядку складання та подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (регламентує порядок подання аудиторського висновку (звіту) про діяльність кредитної спілки до Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України) [11].

Таблиця 2

**Аудиторські процедури (передбачені МСА),  
що застосовуються при аудиті фінансової звітності кредитних спілок**

Предметний напрям аудиторської перевірки відповідно до загальної стратегії аудиту (напрями, визначені О.М. Васильченко [4])	Аудиторські процедури, передбачені МСА 500 [15]						
	Перевірка	Спостереження	Зовнішнє підтвердження	Запит	Аналітичні процедури	Повторне обчислення	Повторне виконання
Прийняття вступних і обов'язкових пайових внесків	+	+	+	+	+		+
Залучення на договірних умовах внесків (вкладів) своїх членів на депозитні рахунки як у готівковій, так і в безготівковій формі	+	+	+	+			
Залучення на бездоговірній основі додаткових пайових внесків	+	+		+			
Повернення депозитних внесків (вкладів) і додаткових пайових внесків	+	+	+	+	+	+	+
Видача кредитів	+	+	+	+	+	+	+
Нарахування та сплата процентів на пайові внески, депозитні вклади (внески) і кредити	+	+	+	+	+	+	+

З урахуванням поданих вище нормативно-правових документів, аудитор складає аудиторський звіт (висновок), керуючись нормами МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності», 705 «Модифікації думки у звіті незалежного аудитора» та 706 «Пояснювальні параграфи та параграфи з інших питань у звіті незалежного аудитора».

**Висновки з цього дослідження.** Вивчення особливостей застосування міжнародних стандартів з аудиту в ході вивчення фінансової звітності кредитних спілок дало змогу дійти наступних висновків.

При побудові загальної стратегії аудиторської перевірки кредитної спілки особливу увагу слід звернути на формування адекватного розуміння аудитором середовища функціонування вказаної установи. В цьому контексті важливим кроком є аналіз нормативно-правового регулювання діяльності спілки, особливо в частині дотримання нормативів та правил формування її капіталу, здійснення операцій із залучення коштів та їх розміщення, а також тестування середовища функціону-

вання кредитної спілки, зокрема, його облікової та контрольної систем, що стає можливим з використанням розробленої Карти поведінки ризику при виконанні анкети аудитора щодо середовища функціонування кредитної спілки.

У зв'язку з тим, що існують правові обмеження щодо здійснення кредитними спілками господарської діяльності, спектр досліджуваних аудитором операцій буде незначним, проте їх складний юридичний статус обумовлює наявність специфічних ризикових ділянок аудиторської перевірки. Це призводить до доцільності застосування аудитором вибіркової перевірки, що дозволить на основі результатів тестування бізнес-середовища кредитної спілки визначити типові порушення у веденні обліку її операцій та ідентифікувати викривлення у показниках фінансової звітності.

Визначені на методичному етапі аудиторські процедури (передбачені МСА) структуровано за основними предметними питаннями аудиторської перевірки фінансової звітності кредитних спілок з урахуванням особливостей їх діяльності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Украинцы нашли замену банкам // Капитал. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.capital.ua/ru/publication/63674-ukraintsy-nashli-zamenu-bankam>
2. Терехова Т.Л. Нацкомфинуслуг просит аннулировать сертификаты десяти аудиторским компаниям / Т.Л. Терехова // Капитал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.capital.ua/ru/publication/54694-natskomfinuslug-prosit-annulirovat-sertifikaty-desyati-auditorskim-kompaniyam>
3. Біляченко О.Л. Особливості контролю доходів кредитних спілок в Україні / О.Л. Біляченко, В.С. Здреник // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 152–158.
4. Васильченко О.М. Встановлення документальної обґрунтованості відображення фінансово-господарських операцій в обліку кредитної спілки / О.М. Васильченко // Теорія та практика судової експертизи і криміналістики. – 2010. – Вип. 10. – С. 571–574. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trsek\\_2010\\_10\\_86](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trsek_2010_10_86).
5. Мельник М.С., Лютова Г.М. Особливості відображення доходів кредитних спілок у фінансовій звітності, їх визнання та класифікація / М.С. Мельник, Г.М. Лютова // Фінансовий простір. – № 4(20). – 2015 – С. 115–121.
6. Мохняк В.С. Методика аудиту діяльності кредитних спілок в Україні / В.С. Мохняк, Л.М. Полякова // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2012. – № 722. – С. 159–162.
7. Шинкаренко О.М., Шведенко О.С. Особливості діяльності кредитних спілок та їх місце у фінансово-кредитній системі // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 180–187.
8. Шишута О. Ю. Контроль діяльності кредитних спілок : дис. канд. ек. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / О.Ю. Шишута – Луцьк, 2016. – 267 с.
9. Міжнародний стандарт аудиту 220 «Контроль якості аудиту фінансової звітності» // Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина I: Видання 2014 р. / пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit\\_2015\\_1\\_all.pdf](http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf).
10. Міжнародний стандарт аудиту 210 «Узгодження умов завдань з аудиту» // Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина I: Видання 2014 р. / пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit\\_2015\\_1\\_all.pdf](http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf).

11. Порядок складання та подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, затв. розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 25.12.2003 р. № 177. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0069-04>

12. Міжнародний стандарт аудиту 510 «Перші завдання з аудиту – залишки на початок періоду» // Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина I: Видання 2014 р. / пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit\\_2015\\_1\\_all.pdf](http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf).

13. Міжнародний стандарт аудиту 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» // Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина I: Видання 2014 р. / пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit\\_2015\\_1\\_all.pdf](http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf).

14. Міжнародний стандарт аудиту 300 «Планування аудиту фінансової звітності» // Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина I: Видання 2014 р. / пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньова. – [Електронний ресурс]. – режим доступу : [http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit\\_2015\\_1\\_all.pdf](http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf).

15. Міжнародний стандарт аудиту 500 «Аудиторські докази» // Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Частина I: Видання 2014 р. / пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit\\_2015\\_1\\_all.pdf](http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf).

16. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

17. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908-III / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>

18. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, затв. Указом Президента України від 23.11.2011 р. № 1070/2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.

UDC 657.421.1

## Comparison of the process of stocks inflow and outflow in accounting systems of foreign countries and in Ukraine in terms of successful management information system formation

**Shmatkovska T.O.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit  
Lesya Ukrainka Eastern European National University

In the article a comparison of foreign and native experience of stock accounting is given. It is revealed that inventories take a primary place among the objects of accounting and management of an enterprise and are the one of the most important articles of the asset balance. The main accounting methods of stocks disposal in Ukraine and abroad are considered, benefits and shortcomings of their usage by entities of various type are investigated. The possibility of use of foreign experience of stock accounting in Ukraine is researched. The work proves that it is very important to select the right method that allows making the most closely assessment taking into account interests of owners of the company and the specifics of its production activities.

**Keywords:** stock accounting, outflows of stocks, methods of reserves depreciation, periodic system of accounting, permanent system of accounting.

Шматковська Т.О. СПІВСТАВЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ В ОБЛІКОВИХ СИСТЕМАХ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА В УКРАЇНІ В АСПЕКТІ ФОРМУВАННЯ ВДАЛОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

У статті надано порівняння зарубіжного та вітчизняного досвіду щодо обліку запасів. Встановлено, що запаси займають важливе місце серед об'єктів обліку та управління на підприємстві і є однією з найважливіших статей активу балансу. Розглянуто основні методи обліку вибуття запасів в Україні та за кордоном, визначено переваги та недоліки їх використання на українських підприємствах. Досліджено можливість використання зарубіжного досвіду щодо обліку запасів в Україні. В роботі обґрунтовано, що обрання вірного методу, який дозволяє найточніше провести оцінку з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки його виробничої діяльності, є досить важливим в реаліях сучасності.

**Ключові слова:** облік запасів, вибуття запасів, методи списання вартості запасів, періодична система обліку, постійна система обліку.

Шматковская Т.А. СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССА ПОСТУПЛЕНИЯ И ВЫБЫТИЯ ЗАПАСОВ В УЧЕТНЫХ СИСТЕМАХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И В УКРАИНЕ В АСПЕКТЕ ФОРМИРОВАНИЯ УДАЧНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В статье проведено сравнение зарубежного и отечественного опыта учета запасов. Установлено, что запасы занимают важное место среди объектов учета и управления на предприятии и являются одной из важнейших статей актива баланса. Рассмотрены основные методы учета выбытия запасов в Украине и за рубежом, определены преимущества и недостатки их использования на украинских предприятиях. Исследованы возможности использования зарубежного опыта учета запасов в Украине. В работе обосновано, что выбор правильного метода, который позволяет наиболее точно провести оценку с учетом интересов собственников предприятия и специфики его производственной деятельности является достаточно важным в реалиях современности.

**Ключевые слова:** учет запасов, выбытия запасов, методы списания стоимости запасов, периодическая система учета, постоянная система учета.

**Formulation of the problem.** The growth of enterprise profit and the invested capital turnover rate depends on the efficient use of inventories that is why a great attention is paid to its accounting. The choice of the accounting method for inflows and outflows of inventory in foreign countries is a key element to influence the formation of primary costs of enterprise and its profit. In

the countries with continental and Anglo-Saxon system of accounting there is the ability to select one of two systems of stock accounting: periodic or permanent. In Ukrainian accounting the method of stocks periodic accounting is not used and is not developed, although the use of such a system is important for small businesses. Determining the correct methods of stock accounting

affects directly the efficiency of production management process and final products. This problem is of particular relevance because of limited production resources that leads to constant search for way of more rational use.

**Analysis of recent research and publications.** Investigation of this problem is made in works of such prominent scientists as: F. F. Butynets, S. V. Holovov, V. I. Yefimenko, L. Lukianenko, M. R. Luchko, D. A. Pankow, O. V. Chumak.

A review of scientific literature shows that the issue of comparison of native and international experience in accounting for inventories, and in particular the study of the introduction of international experience in accounting for inventories in Ukraine is not paid by sufficient attention.

**The purpose.** The aim of the article – is a review of basic accounting methods of stocks inflows and outflows in native and foreign practice and justification for the use of foreign experience in stock accounting in Ukraine.

According to the aim a set of the following tasks are put:

1) to overview the basic methods of accounting income and outflow of stocks in native and foreign practice;

2) to investigate the possibility of implementing international experience on stock accounting in Ukraine.

**The main material research.** Inventories are the rule, the most important and significant part of the asset; they obtain a special place in the property and a dominant position in the cost structure of enterprises of various areas as well as in determining the results of business enterprise and in shaping the information about its financial state.

To ensure continuity of production, there should always be inventories in the company's warehouses in accordance with the norms, stipulated by enterprise requirements. In warehouses of companies business transactions are made with the preservation of inventories incoming, as well as with the outflow of such inventories in production. Accounting should provide control over the residues, income and spending of inventories in the warehouse, which is an important condition for preservation of ownership [1; 2].

Stock accounting in Ukraine is governed by the Regulation (standard) on accounting №9 «Inventories» and «Methodical Recommendations on Stock Accounting», approved by the Ministry of Finance on 10.01.2007.

The inventory accounting in foreign countries is regulated by the International Accounting

Standard № 2, «Assessment and classification of inventories in the context of the actual cost», which defines cost (initial cost) and its evaluation methods (Table 1) [3].

Accounting for stocks availability and shifting in Ukraine is carried out only on accounts in the system of permanent stock accounting.

In foreign countries, the analytical methods of inventory accounting include:

- Periodic accounting method;
- Permanent accounting method.

The essence of permanent accounting system is that records of inventory are constantly on a continuous basis; all changes in industrial stocks can be accurately tracked during the reporting period [4; 5]. Therefore, there is constantly the possibility to get information about current stock of materials, which in turn makes it possible to accurately track not only the size of current stocks of materials, but also to regulate the amount of insurance reserves of enterprise. Insurance reserves are created for the case of possible delays of supply of other party materials. Thus, due to the continuous inventory accounting, a possibility to reduce the size of these stocks occurs in a company, for example, a logistic system «just in time» where the size of the inventory is constantly monitored and there is no need to hold more stocks in warehouses. The essence of a standing account is expressed in such a way: shock halls reserves at beginning of the period plus income for the period minus costs stocks for a period equal to the remaining inventory at the end period.

Giving characteristic features to permanent accounting system such scholars as V. I. Yefimenko, L. I. Lukianenko, I. A. Lariukhina indicate that the system is characterized by work and constantly requires costs for conducting accounting records but in the global computerization permanent accounting system does not require large expenditures of labour, so its use is appropriate for most businesses, so it is widely used as in foreign countries and in the Ukrainian accounting practice [5].

In practice abroad a periodic system of accounting reserves is also used. In this case, unlike the system of permanent inventory accounting, during the period records on the account «Stocks» are not implemented and it serves not to show the movement of stocks in the period, but for the fixing of the initial and final balance on account «Inventory», which should appear in balance sheet. Moreover, the balance in the account «Stocks» at the end of a period is determined by physical inventory count. For-



mula of the periodic system is as follows: balance reserves at beginning of the period plus income for the period minus the balance at the end period inventory is inventory expenses for the period. Physical counting groups of materials in stock, in this case are accomplished through certain periods of time. In this case, the order for most of the material can be carried out at the same time, the cost for demand reduces. At the same time it is impossible due to the periodic system to observe the amount of reserves during the period, that is why, unlike permanent system that allows in a certain way to save on insurance reserves, there is a need to maintain an adequate safety stock, so using this system can lead to increase in maintenance costs of insurance reserves, but basing on the fact that the most of materials can be carried out at the same time, the company can reduce the cost of service order. In Ukrainian accounting process the periodic system of accounting for inventories is not expected, but at small businesses, such as

retail chains, it is advisable to realize inventory at the end of the reporting period, so the introduction of periodic inventory accounting system for such enterprises is appropriate.

In Anglo-Saxon countries accounting periodic system for inventory process is as following:

– when receiving inventory from suppliers account is made:

Debit «Costs for the purchase»;

Credit «Accounts payable»;

– At the end of the period adjustments to the financial results are reflected or done by writing off the initial balance reserves account for «inventory»:

Debit «Financial results of the reporting period»;

Credit «Stocks»;

– or by writing off the remaining inventory at the end of the period identified by the inventory:

Debit «Stocks»;

Credit «The financial results of the reporting period».

Table 1

**Comparative characteristic of accounting process on stocks at enterprises in Ukraine and accounting systems of foreign countries\***

In Ukraine	Accounting systems in foreign countries
The principles of accounting information about stocks and its disclosure in financial statements established in the Regulation (standard) on Accounting № 9 «Inventories»	Basic methodological principles of assessment, recording and display of stocks in the financial statements set out in International Accounting Standard №2 «Evaluation and classification of inventory in the context of the actual cost»
Inventories – assets that: - are held for further sale only when the ordinary course of business is held; - stay in the process of production aiming at the sale of the next item produced.	Inventories – are assets that are: - held for sale in the ordinary course of business; - in the process of production for such sale; - in the form of materials or supplies for consumption in the production process or providing services.
Proceeding materials to the company is based on the bill, with the help of which the income warrant is duplicated. The first copy is the basis for posting values in the warehouse. The second copy of the income warrant is the report about usage instructions.	Receipt of materials at the company is documental confirmed with the report that is made in triplicate. The basis for the compilation of the report is the supplier invoice, a copy of the report sent to the supply department for verification of the terms of placing the order, the second one is passed to the shop with the materials, and the third one is left in reception. A copy of the report, which was originally sent to the supply department, is later transferred to the accounting for payments to suppliers.
Issue of stocks is held mainly on production, herewith the supply department issues fixed limit card for a month in duplicate, one copy is passed to the warehouse, and the second to the shop.	Supply of materials to production is carried out according to the requirements. The requirements are also in triplicate. The first copy remains in stock, second – for the group of financial accounting, the third – for a person who receives material. The demand for basic materials differs from the requirements for collateral only in colour of form.

\*Overview is based on sources: [3]

We believe that to ensure the practical implementation of the periodic system of reserves accounting in Ukraine, a special account for cost accounting for the purchase of stocks is required, that is why it is proposed to introduce a sub-9011 «Purchase». In its practical implementation accounting in the Ukrainian periodical system will look like this:

– When receiving inventory from suppliers the account is:

Debit 9011 «Purchase»;

Credit 63 «Payments to domestic suppliers»;

– At the end of the period of financial results adjustment by writing off the initial balance reserves account «Inventories»:

a) cancellation of the original displaying of balance:

Debit 791 «Operating results»;

Credit 201 «Raw materials».

b) cancellation reflected in the balance of stocks at the end of the period identified by the inventory:

Debit 201 «Raw materials»;

Credit 791 «Operating results»;

c) reflect the write-off costs for the purchase of material to the financial results of the company:

Debit 791 «Operating results»;

Credit 9011 «Purchase».

An important precondition for the successful organization of accounting for inventories is their assessment, because it affects the accuracy of the financial results of enterprise [6, p. 386].

The accounting practices of Western companies is based on the assumption that the purchase and sale (issue to production) of stocks is treated as a value stream, not as physical flow units. This means that within the inventory write-off, the priority is given to display the value without ensuring

absolute compliance with its actual value of the physical movement of resources [7, p. 222].

For the effective implementation of business, enterprises need to solve the problem of selection of a method for assessing excluding reserves. Provisions for inventory accounting in accordance with the International Financial Reporting Standards and Regulations (Standard) №2 and №9 on Accounting have some differences. Also in Ukraine since 2005, the number of allowed accounting methods of disposal of stocks is decreased to 5. Also, the issue of efficiency of their use in accounting remains unresolved. To understand the differences in methods of accounting for inventories and accounting systems of Ukraine and abroad, our comparative characteristic of accounting for inventories under the Regulations (Standard) on Accounting №9 «Inventories» and IAS №2 «Inventories» and standard ARB №43, US GAAP is given [8, 9] (Table 2).

1. The first method of evaluation in accordance with the Regulations (standard) of accounting №9 – the method of assessment for the identified cost (in foreign accounting systems the term «specific identification of individual costs») – applies regarding disposal of inventory that cannot be replaced or being released by special orders, projects or when their initial value is determined by the identified cost. This method is used in practice mainly by companies that sell expensive pieces of goods or in small firms, as in other instances of its usage it is complicated by the inability to determine exactly which goods are sold. In addition, using this method, a company with serial goods can manipulate its profits by selling more expensive or, if necessary, cheaper items of inventory.

Table 2

**Comparative characteristic of features of provisions for accounting and analytical process of stock location in Ukraine and accounting systems of foreign countries\***

The algorithm and the accounting for stock location in accordance with:		
Regulations (standard) of accounting № 9 «Inventories»	IAS № 2 «Inventories»	ARB 43 Standards, US GAAP (US)
1. Identified initial cost of relevant items of inventory. 2. Weighted average cost. 3. Initial cost of first-time flow of inventory method («FIFO») 4. Method of regulatory costs. 5. Method of sale price.	1. Specific identification method. 2. Weighted average cost. 3. Method formula “first-in – first-out method” («FIFO») 4. Standard method (regulatory) costs. 5. Retail method.	1. Cost of each unit. 2. Average cost. 3. Cost price of first-time purchase of inventory method («FIFO») 4. Standard cost. 5. Price of sale (realization). 6. Cost of the most recent acquisition of stocks method («LIFO»).

\*Overview is based on sources: [8; 9]

2. Evaluation of the weighted average cost (in foreign accounting systems the term «*weighted average cost formula*») is based on the assumption that each reserves unit in this period has the same average value. Assessment of the present method is performed by each unit of inventory by dividing the total value of the balance of these reserves at the beginning of the month and the cost of similar stocks, received in the reporting month, their total number at the beginning of the month and received ones in the reporting month. The method should be used at the enterprise, because it can align values of sales cost within unpredictable growth of purchase prices, the accounting is more like simplified procedure. Among the disadvantages of this method – possible differences between the count and market price of stocks remaining at the end of the period charging mismatch of revenues and expenditures.

3. The method of «FIFO» (in international accounting systems the term «*first-in, first-out*») – suggests that the assessment of the balance of inventories and its disposal for the period is made dependently on the sequence of their receipt (purchase). Valuation of inventories balance in this case is based on the assumption that reserves are eliminated in exactly the same line when they came to the organization. The method of «FIFO» is sometimes compared to a conveyor, to which supplies arrive in the same chain, where they were loaded on it. This method is the most reliable for realistic assessment of the remaining stocks because its usage brings the cost of inventory on the balance sheet to market prices, so more reliably displays the value of assets [6, p. 405]. Its main drawback is the impact of external economic factors of the country life on the gross profit of a single enterprise. Thus, the method of «FIFO» in price rise of the purchase forms maximum assessment of reserves at the end of the period, estimates the minimum period cost and the largest amount of profit. In terms of lower prices, «FIFO», by contrast, gives a minimum evaluation of reserves in the period end balance sheet, the maximum assessment of period and cost of the least profit [10, p. 202–204].

4. Evaluation by regulatory costs (in international accounting systems the term «*standard cost*») is the application of the unit cost of goods (works, services) that are now established on the basis of normal levels using inventory, labour, production capacity and current prices. Using standard costs at the enterprise, on the one hand, simplifies accounting and inventory valuation, on the other – for establishing regulatory

price purchasing department must constantly monitor fluctuations in market prices of stocks, causing additional costs. This method, according to the author, is extremely effective for companies engaged in large-scale and mass production [7, p. 231].

5. Retail method is used by retailers for the evaluation of a large number of items of inventory that change rapidly and provide the same profit margins, and for which it is impossible to use other methods of determining the cost. Under this method the cost of inventory is determined by reducing the value of their sales on a definite percentage of gross profit. In Ukraine, this method can be applied only to retailers, whereas in the US, for example, the tool can be used to account for all stocks listed in the active market.

6. The method of «LIFO» (in international accounting systems the term «*last-in, first-out*») is not used in Ukrainian accounting. But its understanding is necessary for handling data of accounting of foreign companies' reserves (USA, Russia, etc.), as well as for management accounting. The method of «LIFO» is based on the assumption that the cost of inventories received last is used to determine the cost of goods sold first. This method is banned in several countries, including the UK, Sweden, Switzerland, Singapore and Australia. Since 2005, the use of the method «LIFO» is prohibited in Ukraine. The reasons for this underestimation is the maximum profit in the condition of rising prices and the possibility to manipulate the index of reporting earnings, depending on the date of stocks purchase in order to make artificial changes in the tax base. However, the method of «LIFO» has advantages over the methods discussed, including «FIFO», because method «LIFO» ensures the principle of matching revenues and expenses in the best way; nearly corresponds to the level of prices at the time of sale, at any price fluctuations in cost of sales [10, p. 204–205].

With the realities of our time we can use several methods of stock assessment, each of which has its advantages and disadvantages. It is important to choose the method that allows assessing most accurately with the interests of owners of enterprises and specific productive activities. Among the methods that are allowed to apply in accounting of Ukrainian enterprises the most versatile methods are weighted average cost and the cost of first-time revenue reserves method («FIFO»). These are the most simple accounting methods and the most popular in accounting inventory provision of large and medium-sized enterprises. The method of

regulatory costs requires huge spending on the development and on ongoing monitoring of market prices, so it is cost-effective only for large-scale and mass production.

**Conclusions and recommendations for further research.** Inventories take a primary place among the objects of accounting and enterprise management and are one of the most important articles of the asset balance. Value and quality of company profits and turnover rate of capital invested depend on the efficient use of inventory. In practice abroad, a system of periodic inventory accounting is used. When using such a system for Ukraine, the orders for most of materials can be made at the same time with reducing the costs order. We believe that the periodic inventory accounting system would be appropriate for such enterprises. Most researchers believe, that the main drawback of the peri-

odic inventory accounting is work load, through mandatory inventories of each reporting period, but for enterprises that conduct frequent inventory it is necessary to use a periodic inventory accounting system as it is more appropriate than using permanent system. An important part of accounting for inventories is their assessment, because it directly affects the accuracy of the financial results of the company. Today it is possible to apply several evaluation models, each of which has its advantages and disadvantages. It is important to select the right method to assess most closely with the interests of owners of the enterprise and specifics of its production activities. In accounting, not only the number of stock assessment methods is important, but its positive impact on the adoption of successful management decisions on products pricing and evaluating of the entity financial performance.

#### REFERENCES:

1. Шматковська Т. О. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства / Шматковська Т. О., Ярош В. В. // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – (Вип. 25). – С. 200–205. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.oa.edu.ua/3031>
2. Шматковська Т. О. Тіньова економіка: дефініція, структура, причини виникнення та шляхи мінімізації / Т. О. Шматковська, І. В. Тверда // Вісник Запорізького національного університету : збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2014. – С. 177–185.
3. Канцуров О. О. Застосування термінології міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у нормативно-правовій базі України / О. О. Канцуров // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 51–58.
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах [Текст] : навч. пос. / Ф. Ф. Бутинець, Я. В. Соколов, Д. А. Панков, Л. Л. Горецька. – Житомир : ЧП «Рута», 2002. – 660 с.
5. Єфіменко В. І. Облік у зарубіжних країнах [Текст]: навч.-метод. посіб. / В. І. Єфіменко, Л. І. Лукіяненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 211 с.
6. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : практич. посібн. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К. : Лібра, 2001. – 840 с.
7. Губачова О. М. Облік у зарубіжних країнах : підручник / О. М. Губачова, С. І. Мельник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
9. Стандарти МСБО і МСФО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://msfz.minfin.gov.ua/uk/Pages/default.aspx>
10. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / В. Г. Швець. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2006. – 525 с.

## МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.86

### Методичні засади оцінювання ефективності функціонування підприємства із використанням виробничих функцій

**Благодир Л.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту та моделювання в економіці  
Вінницького національного технічного університету

Оцінено подальші перспективи використання математичних методів в економіці. Зокрема розглянуто виробничу функцію як специфічну економіко-статистичну модель, яка відображає залежність обсягу випуску продукції від факторів виробництва, а також економічний зміст параметрів виробничих функцій, та наведено їх інтерпретацію. Запропоновано методіку проведення економічного аналізу на основі виробничої функції.

**Ключові слова:** ефективність функціонування підприємства, виробнича функція, закон спадної граничної корисності, від'ємний зворотній зв'язок, сукупна факторна продуктивність, алокативна ефективність.

Благодир Л.М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ

Оценены последующие перспективы использования математических методов в экономике. В частности рассмотрена производственная функция как специфическая экономико-статистическая модель, отображающая зависимость объема выпуска продукции от факторов производства, а также экономический смысл параметров производственных функций, и приведена их интерпретация. Изложена методика проведения экономического анализа на основе производственной функции.

**Ключевые слова:** эффективность функционирования предприятия, производственная функция, закон убывающей предельной полезности, отрицательная обратная связь, совокупная факторная производительность, аллокативная эффективность.

Blagodyr L.M. ENTERPRISE PERFORMANCE EVALUATION TECHNIQUE BASED ON THE USE  
OF PRODUCTION FUNCTIONS

The paper evaluates the further prospects of mathematical methods' application to the economics. In particular, there had been considered the production function as the specific economic and statistical model, mapping the production output dependence on the production factors, as well as the economic essence of the production functions' parameters along with their interpretation. There had also been suggested the methodic for conducting the economic analysis, based upon the production function.

**Keywords:** enterprise efficiency, production function, law of diminishing marginal utility, negative feedback, total factor productivity, allocative efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасне динамічне бізнес-середовище пред'являє жорсткі вимоги до процесу управління підприємством, яке традиційно орієнтоване на досягнення високих кінцевих результатів за умови мінімально можливих витрат і раціонального використання ресурсів. Для вирішення цієї проблеми необхідним є чітке уявлення і використання в процесі управління підприємством об'єктивних залежностей, які існують між вихідними умовами і результатами функціонування кожного окремого суб'єкта господарювання. При цьому для підприємства

виробнича функція є моделлю, яка в максимально сконцентрованій формі відображає процес виробництва продукції, враховуючи особливості застосовуваної технології та його господарського механізму. Таким чином, визначення пріоритетів в напрямку підвищення ефективності функціонування підприємства є неможливим без використання економіко-математичних моделей, що і зумовлює актуальність цієї статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Як показав огляд літературних джерел [1–20], методи аналізу ефективності функціонування економічних систем можна умовно поділити на

дві групи. Методи першої групи передбачають використання коефіцієнтів (метод дисконтованого грошового потоку (чистого дисконтованого доходу, чистої приведенної вартості, інтегрального ефекту), метод капіталізації доходів, метод терміну окупності, розрахунок точки беззбитковості проекту). Методи другої групи ґрунтуються на застосуванні економетричного підходу.

Економетричний підхід заснований на понятті границі ефективності. Ефективність підприємства або групи підприємств розраховується з урахуванням наближення значень показників окремого підприємства (наприклад, витрат, обсягу випуску тощо) до потенційної або фактичної границі ефективності, яка розраховується на основі виробничої функції. В рамках економетричного підходу параметричні та непараметричні методи розвиваються паралельно.

Переваги непараметричних методів згідно з дослідженнями вчених [1, с. 159; 2, с. 2] полягають в тому, що для оцінки ефективності не потрібно знати точну функціональну форму границі ефективності (вона має вигляд довільної ламаної кривої), а також розподіл показника неефективності. Методи засновані на розрахунку координат підприємств, які мають найбільшу ефективність і визначають вершини ламаної кривої.

Параметричні методи різняться між собою, головним чином, принципами визначення випадкових помилок і мають ряд переваг. Так, вони враховують стохастичність – всі вони дають ймовірнісну оцінку ефективності, а не точне її значення. На відміну від непараметричних, параметричні методи не потребують застосування додаткових методик для тестування гіпотез про значущість отриманих оцінок і вплив різних чинників. По-друге, в методах врахована можливість випадкових помилок, зумовлених, наприклад, побудовою границі ефективності або недостовірністю даних, наведених в звітності. Невірні дані щодо ефективності роботи одного підприємства не призводять до викривлення оцінок решти підприємств.

Таким чином, параметричні методи передбачають побудову моделі виробничої функції, яка відображає максимально можливий випуск продукції з певного обсягу факторів виробництва при існуючій технології.

Вважають, що рівняння виробничої функції виду  $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ , яке виражає залежність між конкретною величиною обсягу випуску товару  $y$  і групою факторів виробництва  $x_1, x_2, \dots, x_n$  вперше у 1894 р. запропонував Ф. Вікстед [2, с. 5]. У 1906 р. В. Парето графічно представив виробничі функції у вигляді похилих кривих і започатку-

вав подальше дослідження теорії виробництва на основі кривих рівних можливостей. Послідовники ідей В. Парето – Г. Хотеллінг, Р. Фріш, П. Самуельсон, Дж. Хікс – продовжували відповідні дослідження властивостей виробничої функції впродовж 1930–1950 рр. А у 50-х рр. ХХ ст. неовальрасіанці, зокрема Т. Купманс і Ж. Дебре, застосували новий підхід до аналізу спеціальних властивостей виробничої функції на основі методів векторного простору і випуклого аналізу [2; 3].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** У ХХ ст. поняття виробничої функції стало одним із базових для економічної науки. Разом із тим на сучасному етапі умови функціонування економіки змінюються. Відбувається перехід від ієрархічної до мережевої взаємодії фірм, виробничі ланцюги глобалізуються, а потреби суспільства ускладнюються і зростають. В орієнтованій на мережеві структури інформаційній економіці, на відміну від індустріальної, домінує не закон спадної граничної прибутковості, а прямі мережеві ефекти і позитивний зворотний зв'язок, які втілюються у зростаючій граничній прибутковості. Разом із тим для енерго- і матеріаломістких галузей, таких як сільське господарство і переробна промисловість, гірничодобувна та обробна промисловість, закон спадної граничної корисності та від'ємний зворотній зв'язок як фактор рівноваги і стабілізації все ж залишаються актуальними. Таким чином, перед економічною наукою постають нові завдання в галузі розвитку методів побудови виробничих функцій для оцінки ефективності підприємств виробничого сектору, а також проведення аналізу функціонування економічних систем. Тому мета нашого дослідження полягає у визначенні методичних засад оцінювання ефективності функціонування підприємств з використанням виробничих функцій у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вихідним положенням аналізу ефективності виробництва із використанням моделей виробничих функцій є теза про те, що всі зв'язки факторів у виробництві можуть бути зведені до двох типів. Перший передбачає доповнюваність одних факторів іншими; другий – взаємозамінюваність факторів [4, с. 89]. Відповідно до цього розрізняють лімітаційні та субституційні виробничі функції.

Якщо певну кількість продукту можна одержати в межах однієї виробничої функції різними ефективними комбінаціями факторів, то такі виробничі функції вважають субституційними. У субституційних виробничих функціях є мож-

ливість збільшувати обсяг випуску продукції за рахунок збільшення витрат тільки одного ресурсу за незмінності витрат решти ресурсів. Якщо певний виробничий результат з технічних причин може бути досягнутий тільки однією ефективною комбінацією затрат факторів, тобто коли між затратами факторів і обсягом продукції існують жорсткі співвідношення, таку виробничу функцію називають лімітаційною [5, с. 77].

Неокласична субституційна виробнича функція, відома в теорії виробництва як функція Кобба-Дугласа, є двофакторною моделлю залежності обсягу випущеної продукції від використаних ресурсів:

$$y = AL^\alpha K^\beta, \quad (1)$$

де  $y$  – обсяг виготовленої продукції;  $L$  – величина трудових витрат;  $K$  – обсяг функціонуючих виробничих фондів;  $A$ ,  $\alpha$ ,  $\beta$  – параметри функції.

Це рівняння було запропоноване К. Вікселем у 1923 р. в його рецензії на докторську дисертацію Г. Акермана. П. Дуглас і Ч. Кобб були першими, хто перевіряв його на основі статистичних даних економіки США за 1899–1922 рр.

Разом з тим А. Хольтер [6, с. 968] у 1957 р. проаналізував наявні моделі виробничої функції, в т.ч. Кобба-Дугласа, і з'ясував, що модель Кобба-Дугласа є лише окремим випадком трансцендентальної мультиплікативної виробничої функції.

Подальша модифікація функції Кобба-Дугласа була направлена на відображення нею як екстенсивної, так й інтенсивної складової. Зокрема, модифікація, спрямована на відображення інтенсивного шляху розвитку економічної системи, здійснюється у двох напрямках.

Перший напрямок трансформації виробничої функції Кобба-Дугласа спрямовано на уречевлення науково-технічного прогресу (далі – НТП) в таких її параметрах, як ефект масштабу виробництва та еластичність заміщення факторів. Зокрема, передбачається врахування ефекту масштабу виробництва за умови  $\alpha + \beta > 1$ . Це означає відмову від жорсткої умови  $\alpha + \beta = 1$ . При цьому ефект масштабу виробництва дорівнює:  $\alpha + \beta - 1$ . Ефект масштабу виробництва полягає в тому, що між зростанням обсягу виробництва і зміною виробничих ресурсів відсутня пропорційна залежність. Зокрема, результати досліджень залежності окремих статей затрат від обсягу виробництва, проведених Б. Грабовецьким [7,

с. 10], засвідчили, що темп приросту обсягу продукції випереджає темпи приросту всіх без винятку статей затрат.

Крім того, щодо еластичності заміщення слід зазначити, що, за решти рівних умов, чим вищою є еластичність заміщення факторів, тим більшим буде обсяг випуску продукції, тобто зі зростанням еластичності заміщення випуск зростає. У класичній виробничій функції Кобба-Дугласа еластичність заміщення є фіксованою та дорівнює 1. Отже, врахувати вплив еластичності заміщення на випуск не можна. Тому у 1961 р. К. Ерроу, Х. Ченері, В. Мінхас і Р. Солоу побудували узагальнення виробничої функції – виробничу функцію з постійною еластичністю заміщення (Constant Elasticity Substitution), яка ґрунтується на припущеннях про те, що еластичність заміщення постійна; виробнича функція є однорідною в степені  $\gamma$ . Параметр характеризує віддачу на масштаб. В результаті було одержано функцію  $y = A[(1 - \alpha)K^{-\beta} + \alpha L^{-\beta}]^{\frac{1}{\gamma}}$ . Надалі з'явилися різні узагальнення виробничої функції з постійною еластичністю заміщення (введення додаткових факторів, змінна еластичність заміщення, гомотетичні функції з ядром у вигляді виробничої функції з постійною еластичністю заміщення тощо), але принципового зрушення у вирішенні проблеми відображення нею інтенсивної складової вони поки не дали [8, с. 103].

Другий напрямок передбачає врахування НТП як самостійного фактора виробництва через включення у виробничу функцію експоненціального множника  $e^{\gamma t}$ , де параметр  $\gamma (\gamma > 0)$  характеризує темп приросту випуску під впливом НТП. У результаті виробнича функція набуває такого вигляду [7, с. 11]:

$$y = AK^\alpha L^\beta e^{\gamma t}, \quad (2)$$

де  $e$  основа натуральних логарифмів;  $\gamma$  – параметр рівняння;  $t$  натуральний ряд чисел ( $t = 1, 2, 3, \dots, m$ ).

Така модель є простим прикладом динамічної виробничої функції; вона включає нейтральний, тобто нематеріалізований у жодному з факторів НТП. На її основі були розроблені відомі класифікації НТП Дж. Хікса і Р. Харрода. Концепція екзогенного НТП була запропонована та обґрунтована в роботах Я. Тінбергена, Р. Солоу, Р. Харрода, Дж. Хікса і ряду інших відомих економістів [2; 9; 10].

Згодом з'ясувалося, що значна частка варіації залежної змінної для промислового виробництва припадає саме на кінетичну компоненту. Якщо для цілей коротко-

навіть середньострокового прогнозування використання автономного НТП є в цілому допустимим, то для пояснення процесів, що відбуваються в економіці, і для вироблення довгострокових стратегій розвитку цього виявляється замало. Одним з перших на цю обставину звернув увагу М. Абрамовітц, який вважав різницю між спостережуваною величиною росту обсягу випуску і тією величиною, зростання якої пояснюється зростанням капіталу і праці, мірою незнання дійсних причин економічного зростання. Так виникла проблема «залишку Абрамовітца», яка (принаймні, більша її частина) може полягати у недооцінці величини капіталу [8, с. 100].

Загалом, до сьогодні питання включення у рівняння виробничої функції Кобба-Дугласа множника  $e^{yt}$  залишається дискусійним. Зокрема, необхідно обґрунтувати, по-перше, зміст і склад цього експоненціального показника; по-друге, наскільки він відповідає поставленій меті з теоретичної і практичної точок зору.

Концепція лімітаційних виробничих функцій, яка ґрунтується на припущенні про те, що промисловим методам виготовлення продукції властиві, як правило, незмінні виробничі коефіцієнти і виробнича функція виду

$$y = \min\left(\frac{x_1}{a_1}; \frac{x_2}{a_2}\right),$$

де  $a_1, a_2$  – незмінні виробничі коефіцієнти, отримала свій розвиток в роботах Леонтєва, Гутенберга, Хайнена, Піхлера, Ченері, Клока, Кролле, Куппера та ін. Згідно зі встановленим співвідношенням «затрати–випуск» величина затрат факторів як обмежуючий чинник жорстко лімітується обсягом виробництва.

Виробнича функція як формальна конструкція у загальному вигляді описується рівнянням

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

де  $y$  – результативний показник;  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – фактори виробництва. Вона визначена у невід'ємному ортанті  $n$ -мірної площини і повинна задовольняти таким основним вимогам [16, с. 164]:

$$1) f(0, x_2, x_3, \dots, x_n) = f(x_1, 0, x_3, \dots, x_n) = \dots = f(x_1, \dots, x_{n-2}, 0, x_n) = f(x_1, \dots, x_{n-1}, 0) = 0;$$

$$2) x(1) \geq x(0) (x(1) \neq x(0)) \Rightarrow f(x(1)) > f(x(0)) (x(k) = (x_1(k), \dots, x_n(k), k = 0, \dots, m));$$

$$3) x > 0 \Rightarrow \frac{\partial f(x)}{\partial x_i} > 0, (i = 1, \dots, n), x = (x_1, \dots, x_n);$$

$$4) x > 0 \Rightarrow \frac{\partial^2 f(x)}{\partial x_i^2} \leq 0, (i = 1, \dots, n), x = (x_1, \dots, x_n);$$

$$5) x > 0 \Rightarrow \frac{\partial^2 f(x)}{\partial x_i^2} \geq 0, (i = 1, \dots, n), x = (x_1, \dots, x_n);$$

$$6) f(tx_1, \dots, tx_n) = t^p f(x_1, \dots, x_n), (i = 1, \dots, n), x = (x_1, \dots, x_n)$$

Властивість 1 означає, що за умови відсутності хоча б одного з ресурсів випуск продукції стає неможливим. Властивість 2 означає, що зі зростанням витрат хоча б одного фактора виробництва обсяг випуску зростає. Властивість 3 значить, що за умови зростання хоча б одного фактора, якщо обсяги решти факторів залишаються без змін, обсяг випуску зростає. Властивість 4 означає, що зі зростанням витрат одного ресурсу за умови незмінності кількості решти ресурсів величина приросту випуску на кожну додаткову одиницю цього ресурсу не зростає (закон спадної ефективності). Властивість 5 означає, що за умови зростання витрат одного ресурсу гранична ефективність решти ресурсів зростає. Властивість 6 означає, що виробнича функція є однорідною з показником степеня  $p > 0$ . При  $p > 1$  з ростом масштабу виробництва в  $t$  разів (число  $t > 1$ ), тобто з переходом від вектора  $x$  до вектора  $tx$ , обсяг випуску зростає в  $t^p$  раз, таким чином можемо говорити про ріст масштабу виробництва. Якщо  $p < 1$ , то ріст масштабу виробництва призводить до падіння ефективності виробництва. Якщо  $p = 1$ , то за умови росту масштабу виробництва ефективність виробництва є постійною.

З точки зору неокласичної економічної теорії, побудовані рівняння є логічно адекватними досліджуваним процесам тоді, коли за економічним змістом між факторами і досліджуваним показником існує прямий зв'язок, і збільшення (зменшення) будь-якого фактору призводить до збільшення (зменшення) досліджуваного показника. За таких умов додатні знаки при невідомих свідчать про логічну адекватність рівнянь досліджуваному процесу.

Водночас у роботах деяких дослідників [16–20] доведено, що в прикладному економічному аналізі, який здійснюють за допомогою степеневі виробничої функції, не варто *априорі* задавати межі зміни показників степеня. Для моделювання різних виробничих ситуацій необхідно оцінювати значення цих коефіцієнтів за наявними статистичними даними. Тоді степенева виробнича функція буде діагностувати виробництво, близьке до оптимального, якщо показники степеня дорівнюють одиниці (або близькі до оди-



Таблиця 1

**Показники ефективності, отримані  
на основі моделі виробничої функції**

Показник	Призначення
$(y - y_T) > 0$ – підприємство використало наявні ресурси з вищою результативністю, ніж в середньому по сукупності; $(y - y_T) < 0$ – підприємство використало наявні ресурси з нижчою результативністю, ніж в середньому по сукупності; де $y$ – фактичний обсяг випуску продукції; $y_T$ – теоретичний обсяг випуску продукції, отриманий на основі моделі виробничої функції.	Відображає різницю між фактичним обсягом випуску і його теоретичним рівнем, яка пояснюється вмілим чи невмілим використанням об'єктивних можливостей підприємства і характеризує якість його роботи.
<i>Індекс технологічної результативності</i> використання ресурсів: $\frac{y}{y_T}$	Показує рівень ефективності використання ресурсів при середньому рівні управління та організації виробництва на підприємстві.
<i>Гранична продуктивність ресурсів:</i> $\frac{\partial y}{\partial x_i}$ , де $x_i$ – і-тий вид факторів виробництва; для логарифмічного рівняння: $\frac{\partial y}{\partial x_i} = a_i \frac{y}{x_i}$ , де $\bar{x}_i$ , де $\bar{x}_i$ – середнє значення і-того фактора виробництва; $y$ – середнє значення фактичного обсягу випуску продукції.	Показує, на скільки одиниць зміниться результативний показник зі зміною певного фактора на одну одиницю при фіксованому значенні інших факторів.
<i>Коефіцієнт еластичності:</i> $E_{x_i} = \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x_i}{x_i}$ , де $\frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x_i}{x_i}$ – коефіцієнти приросту відповідно обсягу випуску продукції та і-того виду факторів виробництва; для логарифмічного рівняння: $E_i = a_i$ , де $a_i$ – параметр рівняння (коефіцієнт регресії).	Усуває різновимірність і показує, на скільки процентів зміниться результативний показник зі зміною певного фактора на 1% за умови незмінного (фіксованого) значення інших факторів.
<i>Еластичність виробництва:</i> $h = a_1 + a_2 + \dots + a_n$	Показує, як масштаб виробництва впливає на випуск продукції.
<i>Гранична норма заміщення ресурсів:</i> $H_{ij} = - \left( \frac{\partial y}{\partial x_j} : \frac{\partial y}{\partial x_i} \right)$ , де $H_{ij}$ – гранична норма заміщення і-того фактора виробництва j-тим фактором виробництва.	Характеризує взаємозамінюваність для двох факторів виробництва. Якщо знижується гранична норма заміщення одного із факторів, то це свідчить про те, що ефективність використання певного ресурсу обмежена.
<i>Частковий показник ефективності і-того фактора виробництва</i> $m_i = \frac{\alpha_i}{x_i} \times m^2$ , де $\alpha_i$ – частка впливу і-того (ресурсу) фактора; де $x_i$ – фактичний обсяг і-того виду ресурсів (факторів виробництва); $\epsilon$ – ефект сукупного впливу ресурсів (факторів виробництва).	Показує частку сукупного ефекту, яка зумовлена впливом витрат конкретного виду факторів виробництва, дозволяє порівняти ефект впливу конкретного ресурсу (фактора виробництва) з його витратами.
<i>Сукупна факторна продуктивність:</i> $\frac{y_j}{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \frac{a_i}{h} \times x_{ij}}$ , де $y_j$ – фактичний обсяг випуску продукції; $a_i$ – коефіцієнт регресії; $h$ – еластичність виробництва; $x_{ij}$ – обсяг відповідного фактора виробництва; $j$ – порядковий номер року; $i$ – порядковий номер фактора виробництва	Дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів при випуску продукції не ізольовано, а в комплексі.

<p><i>Алокативна ефективність: <math>MPV_i &gt; MPP_i</math></i>  де <math>MPV_i</math> – вартість граничного продукту <math>i</math>-того ресурсу,  <math>MPP_i</math> – ціна граничного продукту <math>i</math>-того ресурсу. Якщо  ресурс оцінюється у грошових одиницях, то висновок про  ефективність його використання роблять на основі таких  нерівностей:  <math>MP_i = 1</math> – ресурс використовується оптимально;  <math>MP_i &gt; 1</math> – використання ресурсу є недостатнім;  <math>MP_i &lt; 1</math> – використання ресурсу є надлишковим.</p>	<p>Характеризує відхилення фактичних  результатів діяльності підприємства від  їх максимального значення при існуючих  рівнях ринкових цін на використовувані  ресурси і кінцеву продукцію (послуги).</p>
---	---

*Джерела: узагальнено автором на основі [2; 3–5; 7; 16], власні дослідження*

ниці у випадку економетричних оцінок), або неефективне виробництво, якщо показники степеня далекі від одиниці. Якщо деякий показник степеня більше одиниці, то це свідчить про те, що відповідний ресурс перебуває на стадії зростаючої віддачі. Від'ємне значення показника степеня свідчить про те, що еластичність ресурсу, який підноситься до від'ємного степеня, є від'ємною. У такому разі збільшення обсягів застосування цього ресурсу тільки погіршує виробництво, оскільки обсяги виробництва скорочуються. Відповідно, від'ємне значення будь-якого показника степеня у степеневій виробничій функції означає, що модельований процес характеризується крайнім проявом закону спадної ресурсвіддачі, коли виробництво є неефективним і для його покращення необхідно скорочувати обсяги застосовуваного ресурсу або використовувати інноваційні технології у виробництві.

Іншими словами, структура даних відображає процес.

Незважаючи на широке різноманіття моделей, як правило, в теоретичному і прикладному аналізі застосовуються функція Кобба-Дугласа, функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів, функція Леонтьєва. Хоча для функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів і функції Леонтьєва деякі з наведених вище вимог не виконуються. Крім того, при використанні функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів інтерпретація величини економії, зумовленої масштабом виробництва, не завжди є точною; виникають труднощі при застосуванні моделі для  $n$ -факторів виробництва; параметри функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів важко оцінити. Щодо функції Леонтьєва, то відсутність взаємозамінюваності між працею і капіталом в сучасних умовах здебільшого не відповідає дійсності, а тому клас подібних функцій описує далеко не всі виробничі процеси. Натомість виробнича функція Кобба-Дугласа відповідає всім перерахованим вище вимогам.

Аналіз виробничих функцій дозволяє не тільки встановити взаємозв'язок показників,

але й отримати характеристики, які є ключовими економічними поняттями – ефективність виробництва, темпи економічного розвитку, роль і вплив НТП, ціноутворення тощо [7; 8; 11; 12].

Перетворення параметрів рівняння за допомогою диференціювання та отримання на цій основі таких показників, як коефіцієнт еластичності, граничний продукт, гранична норма заміщення, у кожному з яких закладений певний економічний зміст, значно розширює можливості рівняння, підвищує прикладне значення побудованих моделей і тим самим робить цей метод ефективним.

Власне, рівняння виробничої функції математично описує тільки взаємозв'язок результативного показника і відібраних на основі якісного аналізу факторів. Аналітичні можливості закладені в основному в характеристиках, параметрах рівняння і особливо в деяких похідних показниках (табл. 1).

Середні значення результативного показника ( $y$ ) і факторів ( $x_i$ ) для формули граничної продуктивності доцільно розрахувати як середньо-геометричні, що відповідає середній арифметичній логарифмів цих чисел [7, с. 26].

Якщо знижується гранична норма заміщення одного із факторів, то це свідчить про те, що ефективність використання певного ресурсу обмежена. Дійсно, виробництво продукції зі зростанням певного змінного фактора буде зростати, однак обмеженням такого зростання є існуюча технологія. Збільшення використання одного із факторів за фіксованого значення решти факторів призведе до поступового зниження віддачі від його використання. У цьому полягає закон спадної граничної продуктивності. Водночас слід зазначити, що закон спадної граничної продуктивності має відносний, а не абсолютний характер, оскільки він діє лише у проміжках часу, коли один із факторів є незмінним, а технічний прогрес поступово розширює межі його використання.

Аналіз алокативної ефективності дозволяє виявити, чи є використання певного ресурсу

надлишковим, оптимальним чи недостатнім за існуючого рівня цін на ринку ресурсів і кінцевої продукції.

**Висновки з цього дослідження.** Проведене дослідження показало, що модель виробничої функції дозволяє перейти від технологічних залежностей до вартісних за допомогою похідних показників, отриманих на її основі, зокрема граничної продуктивності ресурсів. Цим самим нівелюється вплив зміни цін на результати функціонування підприємства. Також виробнича функція дозволяє розглядати і виявляти виробничі взаємозв'язки між різнорідними показниками (вартісними, натуральними, відносними

тощо). Відображаючи один з основних економічних процесів – процес виробництва продукції – виробнича функція дозволяє проводити аналітичні розрахунки, визначати ефективність використання ресурсів, доцільність їх додаткового залучення, прогнозувати обсяги виробництва.

Зв'язок між виробничою функцією та ефективністю функціонування підприємства проявляється у тому, що виробнича функція дозволяє встановити залежність між прибутковістю і технологією з урахуванням цін на ресурси і готову продукцію і технологічних пропорцій між застосовуваними ресурсами і максимальним обсягом випуску продукції.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Mansson J. How Can We Use The Result From A DEA Analysis? Identification of Firm–Relevant Reference Units / J.Mansson // *Journal of Applied Economics*. –2003 (May). –Vol. VI, No 1. – P. 157–175.
2. Mishra S. A Brief History of Production Functions / S. K. Mishra // *Working Paper Series. Social Science Research Network (SSRN)*. – MPRA, Paper No. 5254. – November 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.webng.com/economics/A\\_Brief\\_History\\_of\\_Production\\_Functions.html](http://www.webng.com/economics/A_Brief_History_of_Production_Functions.html).
3. Fonseca G. The Production Function / G. Fonseca // *Economist on–line*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cepa.newschool.edu>.
4. Гладышевский А.И. Формирование производственного потенциала: анализ и прогнозирование / А.И. Гладышевский. – М.: Наука, 1992. –152 с.
5. Фандель Г. Теория производства и витрат / Г. Фандель ; пер. з нім. під керівництвом і наук. ред. М.Г. Грещака. – К.: Таксон, 2000. –520 с.
6. Halter A.N. A Note on the Transcendental Production Function / [A.N. Halter, H.O. Carter, J.G. Hocking] // *Journal of Farm Economics*. – 1957. – No. 29. – P. 966–974.
7. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом: [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2006. –138 с.
8. Плакунов М.К. Научно-технический прогресс в моделях экономического роста / М.К. Плакунов, Г.В. Шалабин // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. – 2002. – Сер. 5., Вып. 2(№ 13), С. 100–111.
9. Куликова Н.В. Модификация производственной функции: теоретические подходы / Н. В. Куликова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.anrb.ru/isei/cf2004/d814.doc>.
10. Малахова Н.Б. Применение производственной функции (PF) в оценке издержек инновационного товара / Н.Б. Малахова, А.П. Должикова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1158/file/Malahova\\_36.pdf](http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1158/file/Malahova_36.pdf).
11. Костюк Л.В. Механизм эффективного планирования и прогнозирования предпринимательской деятельности с использованием модели производственных функций : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство)» / Л.В. Костюк – СПб, 2007 – 24 с.
12. Humphrey T.M. Algebraic Production Functions and Their Uses Before Cobb–Douglas / T.M. Humphrey // *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*. –Winter 1997. –Vol. 83, № 1. – P. 51–83.
13. Производственные функции в управлении проектами / Под редакцией профессора И.Л. Туккеля // *Научные и учебно–методические разработки Института инноватики*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ii.spb.ru/2005/ins\\_inn\\_material/baza\\_2/production\\_functions\\_management\\_projects.pdf](http://www.ii.spb.ru/2005/ins_inn_material/baza_2/production_functions_management_projects.pdf).
14. Производственные функции (ПФ) в управлении проектами. Под редакцией профессора И.Л. Туккеля // *Научные и учебно–методические разработки Института инноватики*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ii.spb.ru/material/methodical\\_m/m\\_4\\_2/2\\_4\\_12\\_Production%20functions.pdf](http://www.ii.spb.ru/material/methodical_m/m_4_2/2_4_12_Production%20functions.pdf).
15. Замков О.О. Математические методы в экономике : [ученик] / [О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных] ; под общ. ред. А.В. Сидоровича. –[4-е изд., стер.]. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 365 с.
16. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / М. Интрилигатор. – М.: Прогресс, 1975. – 606 с.
17. Хеди Э. Производственные функции в сельском хозяйстве / Э. Хеди, Д. Диллон. – М.: Прогресс, 1965. – 600 с.
18. Светульников С.Г. Сравнительный анализ производственных функций в моделях экономической динамики / С.Г. Светульников, И.С.Абдуллаев // *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов*. – 2010. – № 5. – С. 56–66.
19. Bhanumurthy K.V. Arguing a case for the Cobb-Douglas production function/ K.V. Bhanumurthy // *Review of Commerce Studies*. – 2002. – № 3.–P. 75–91.
20. Griliches Z. Production functions: the search for identification / Z. Griliches, J. Mairesse // *NBER Working Paper*. – 1995. – № 5067 (March). – P. 1–27.

## Взаємодія користувачів соціальних мереж: мультіагентна модель з екзогенними параметрами конкуренції

Кононова К.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

З розвитком інформаційних технологій Інтернет формує нове віртуальне середовище взаємодії людей. Самоорганізація користувачів Інтернету та венчурні бізнеси, побудовані на цьому ефекті (наприклад, соціальні мережі), – найяскравіший феномен інформаційної економіки. Найважливішим фактором монетизації соціальних мереж є загальна кількість їх учасників. Для оцінки і прогнозування чисельності користувачів соціальних мереж широко використовуються моделі нелінійної динаміки. У роботі запропоновано мультіагентну модель взаємодії користувачів соціальних мереж, розроблену на основі модифікації моделі Маурера–Хубермана. Серія експериментів з моделлю розбита на 3 блоки відповідно до трьох типів аналізованих ринків: конкурентного, кооперативного та змішаного. Аналіз результатів експериментування дозволив розширити спектр ситуацій, що можуть скластися в інтернет-просторі залежно від типу ринку, його характеристик, а також стратегій основних гравців.

**Ключові слова:** соціальні мережі, кількість користувачів, моделі нелінійної динаміки, мультіагентне моделювання.

Кононова Е.Ю. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ: МУЛЬТИАГЕНТНАЯ МОДЕЛЬ С ЭКЗОГЕННЫМИ ПАРАМЕТРАМИ КОНКУРЕНЦИИ

С развитием информационных технологий Интернет формирует новую виртуальную среду взаимодействия людей. Самоорганизация пользователей Интернета и венчурные бизнесы, построенные на этом эффекте (например, социальные сети), – ярчайший феномен информационной экономики. Важнейшим фактором монетизации социальных сетей является общее количество их участников. Для оценки и прогнозирования численности пользователей социальных сетей широко используются модели нелинейной динамики. В работе предложена мультіагентная модель взаимодействия пользователей социальных сетей, разработанная на основе модификации модели Маурера–Хубермана. Серия экспериментов с моделью разбита на 3 блока в соответствии с тремя типами анализируемых рынков: конкурентного, кооперативного и смешанного. Анализ результатов экспериментирования позволил расширить спектр ситуаций, которые могут сложиться в интернет-пространстве в зависимости от типа рынка, его характеристик, а также стратегий основных игроков.

**Ключевые слова:** социальные сети, количество пользователей, модели нелинейной динамики, мультіагентные моделирования.

Kononova K.Yu. INTERACTION BETWEEN USERS OF SOCIAL NETWORKS: MULTI-AGENT MODEL WITH EXOGENOUS PARAMETERS OF COMPETITION

With the development of information technologies, Internet creates new virtual environment. Self-organization of Internet users and venture businesses, built on this effect (e.g. social networks) are the brightest phenomenon of the Information Economy. The most important monetization factor of social network is the total number of its participants. Nonlinear dynamics model are widely used to evaluate and predict the number of social network's users. We propose a multi-agent model of users' interaction, which is developed based on Maurer-Huberman model. A series of experiments with the model can be divided into 3 blocks according to three market types: competitive, cooperative and mixed. Analysis of the results of experimentation has allowed expanding the range of situations depending on the market types, their characteristics and strategies of the major players.

**Keywords:** social networks, number of users, model of nonlinear dynamics, multi-agent simulation.

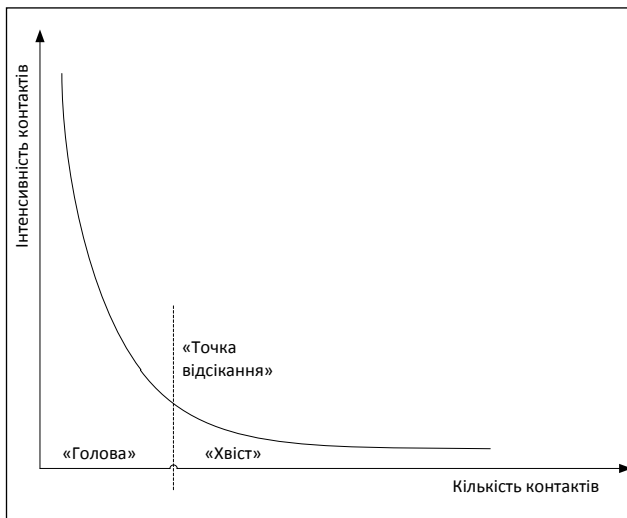
**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Стрімкий розвиток інформаційних технологій наприкінці ХХ ст. істотно посилив позиції віртуального простору в обслуговуванні взаємодії людей. Сьогодні Інтернет став невід'ємною частиною культурного,

економічного, соціального та політичного життя суспільства. Він являє собою складну інформаційну структуру, що складається з тисяч корпоративних, наукових, урядових та домашніх комп'ютерних мереж. Масштаб і різноманітність учасників дозволяє говорити про

Таблиця 1

## Аналіз впливу екзогенних факторів на успіх тієї чи іншої моделі монетизації

Модель монетизації	Фактори			Результат
	Кількість користувачів	Готовність платити	Довіра	
Реклама	дуже сильний	слабкий	слабкий	подовження хвоста
Сервіси	помірний	дуже сильний	помірний	потовщення хвоста
Угоди	сильний	помірний	дуже сильний	зрушення точки відсікання



**Рис. 1. Крива Андерсона розподілу числа соціальних зв'язків за інтенсивністю їх використання**

Інтернет не тільки як про засіб відкритого зберігання і розповсюдження інформації, а й про нове, віртуальне середовище обслуговування взаємодії людей.

Самоорганізація користувачів Інтернету та венчурні бізнеси, побудовані на цьому ефекті, є одним із найяскравіших феноменів інформаційної економіки. Інтерес бізнесу до різних інтернет-проектів, інвестування в які поряд із високими ризиками обіцяє й значні прибутки, стрімко зростає. Публікації останніх років, у яких розглядаються різні аспекти розвитку інтернет-простору (розвиток сервісів, самоорганізація користувачів, типи конкурентної динаміки веб-проектів та ін.), свідчать про високий науковий інтерес до цієї проблематики.

Серед комунікаційних сервісів Інтернету найбільш швидкими темпами розвиваються соціальні мережі<sup>1</sup>. Д. Губанов та ін. [22] визначають соціальну мережу як структуру, що скла-

дається з множини агентів і визначеної на неї множини відносин. В інтернет-просторі під цим терміном розуміється інтерактивний багато-користувацький веб-сайт, заснований на концепції Веб 2.0, який служить для створення та підтримки особистих і професійних зв'язків між людьми [23].

Перша соціальна мережа ("Classmates.com") була створена у 1995 р. для підтримки контактів із колишніми однокласниками та друзями. У даний час в Інтернеті діють більше тисячі соціальних мереж, з них близько 100 можна назвати великими, а "Facebook" і "Twitter" – одними з найбільш популярних. Вони об'єднують в основному англomовних користувачів, проте активно розвивають і локалізовані версії в багатьох країнах. Високу популярність мають також і регіональні мережі: "Wer-kennt-wen", "Studivz" в Німеччині; "QQ", "Xiaonei" в Китаї; «ВКонтакте» і «Однокласники» в Україні та Росії. На регіональних ринках спостерігається тенденція посилення конкуренції локалізованих версій світових лідерів і регіональних соціальних мереж.

З точки зору бізнесу соціальні мережі являють собою венчурні високоризиковані проекти з нечіткими термінами повернення інвестицій. Соціальним мережам притаманні всі ризики інтернет-бізнесів: висока конкуренція, можливість швидкого копіювання успішних технологій, залежність від команди розробників [21].

Основні проблеми створення подібних проектів пов'язані із завищеною оцінкою входу на ринок, необхідністю істотного фінансування проекту, а також відсутністю у більшості розробників чіткої бізнес-моделі його монетизації. Фактично, основним джерелом споживчої вартості онлайн-мереж є обсяг соціальних зв'язків, які вони здатні забезпечити. У зв'язку з цим феноменом К. Андерсон сформулював концепцію «довгого хвоста» [2], яка може бути застосована до аналізу розподілу соціальних контактів індивідуума. Форма кривої, представленої на рисунку 1, показує, що окрема людина має тісні контакти з невеликою кіль-

<sup>1</sup> Термін «соціальна мережа» (англ. "social network") був введений у 1954 р. соціологом Д. Барнсом у роботі «Класи і збори в норвезькому острівному приході».

кістю людей, зв'язок з якими можна підтримувати, не вдаючись до послуг онлайнової соціальної мережі («голова» кривої). Потім, після «точки відсікання», слідує більшість контактів, з якими індивід має нечасті зв'язки, зазвичай важкодоступні оффлайн («хвіст» кривої).

А. Ендерс [6], розглядаючи три основні моделі монетизації соціальних мереж (дохід від реклами, платні сервіси, укладання угод через мережу), виділила основні фактори, що впливають на успіх тієї чи іншої моделі, і описала результати впливу схеми монетизації на параметри кривої Андерсона (табл. 1).

Як показав аналіз таблиці 1, найважливішим ціноутворюючим фактором у всіх наведених схемах монетизації соціальних мереж є загальна кількість їх учасників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Одним із перших оцінювати цінність соціальних мереж на основі цього чинника запропонував Д. Сарнов. Закон Сарнова (Sarnoff's Law) говорить, що цінність мережі зростає прямо пропорційно кількості учасників –  $n$ . Р. Меткалф (Metcalf's Law) [3] уточнив цю оцінку і визначив, що цінність соціальної мережі асимптотично росте як  $n^2$ . Д. Рід (Reed's Law) [13], допускаючи правильність попередніх двох законів, додав у вираз для цінності мережі складову, пов'язану з об'єднанням багатьох користувачів у групи –  $2^{n-n-1}$ . Масове руйнування доткомів наприкінці 90-х рр. змусило дослідників обережніше поставитися до питання про цінність соціальних мереж. У роботі Б. Бріско [4] наводиться критика законів Меткалфа і Ріда та пропонується оцінювати зростання цінності мережі як  $n \ln(n)$  – закон Ципфа (Zipf's Law).

Ці закони є окремими випадками ступеневого закону, загальний вигляд якого можна записати таким чином:

$$f(x) = ax^k + o(x^k), \quad (1)$$

де  $a, k$  – константи,  $o(x^k)$  – асимптотично мала функція від  $x^k$ .

Наприклад, у роботі Л. Адамик наводиться оцінка параметрів ступеневого закону для оцінки чисельності відвідувань сайтів (рис. 2) [1].

Ще одним інструментом, який широко використовується для оцінки і прогнозування чисельності користувачів соціальних мереж, є моделі нелінійної динаміки. С. Маурер і Б. Хуберман [10] одними з перших запропонували використовувати модифіковану модель

Лотки–Вольтерри для дослідження динаміки кількості користувачів веб-проектів. Автори показали, що чисельність користувачів змінюється не тільки виходячи з власних параметрів мережі, а й під впливом інших сайтів, які пропонують аналогічні сервіси (що досить важливо, враховуючи високу конкуренцію серед стартапів). Модель у їх інтерпретації являє собою таку систему диференціальних рівнянь:

$$dx_i/dt = a_i x_i (b_i - x_i) - \sum_{j \neq i, j=1}^{n-1} c_{ij} x_i x_j, \quad (2)$$

де  $x_i$  – частка загального числа унікальних користувачів<sup>2</sup>  $i$ -ї ( $i = \overline{1, n}$ ) соціальної мережі,  $a_i (a_i \geq 0)$  – темп росту  $i$ -ї мережі,  $b_i (0 \leq b_i \leq 1)$  – потужність мережі<sup>3</sup>,  $c_{ij} (c_{ij} \geq 0)$  – рівень конкуренції між мережами<sup>4</sup>.

Аналіз публікацій таких дослідників, як Л. Адамик [1], К. Занг [20], М. Земан [5, 19], Ю. Ванг [15], А. Віхіратне [16], М. Ксяо [17], Л. Лопез [9], А. Сікдер [12], С. Соломон [14], Р. Франка [7], М. Хірсех [8], Л. Янчу [18] показав, що модель Лотки–Вольтерри відкриває широкі перспективи для розв'язання задачі оцінки чисельності користувачів соціальних мереж, дозволяючи враховувати різні аспекти, що впливають на результат конкуренції інтернет-спільнот за користувачів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження – реалізувати схему взаємодії користувачів соціальних мереж у вигляді мультиагентної моделі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проаналізуємо модифікацію моделі Маурера–Хубермана, запропоновану Л. Лопезом та М. Саньяном [9], які розглядали модель конкуренції трьох веб-сайтів у такій постановці:

$$\begin{cases} dx_1/dt = a_1 b_1 x_1 - a_1 x_1^2 - c_{12} x_1 x_2 - c_{13} x_1 x_3 \\ dx_2/dt = a_2 b_2 x_2 - a_2 x_2^2 - c_{21} x_1 x_2 - c_{23} x_2 x_3 \\ dx_3/dt = a_3 b_3 x_3 - a_3 x_3^2 - c_{31} x_1 x_3 - c_{32} x_2 x_3 \end{cases}, \quad (3)$$

де  $a_i \geq 0, b_i = 1, c_{ij} \geq 0, i = \overline{1..3}$ .

У запропонованому нами трактуванні параметрів моделі умова  $c_{ij} > a_i$  означає, що  $i$ -й сайт сильно конкурує з  $j$ -м,  $c_{ij} \leq a_i$  –  $j$ -й сайт співпрацює з  $i$ -м. Модель не передбачає будь-якого реального співробітництва між сайтами, а лише відображає той факт, що при низькому рівні конкуренції їх вплив один на одного невеликий. Кілька сайтів формують альянс, якщо

<sup>2</sup> При визначенні унікального користувача фіксується факт перегляду ним вмісту сайту (один раз), незалежно від того, скільки разів користувач відвідував сайт. Для цього використовуються IP адреси, cookies, дані реєстрації.

<sup>3</sup> Потужність мережі відповідає потужності сервера, тобто кількості одночасних з'єднань, які може підтримувати мережа.

<sup>4</sup>  $c_{ij} x_i x_j$  – темп, з яким користувачі припиняють відвідувати  $i$ -й сайт.

між ними виконуються умови співпраці, а з рештою – умови сильної конкуренції.

На основі гіпотез Л. Лопеза і М. Саньяна в середовищі NetLogo була побудована мульти-агентна модель (рис. 3).

Серія експериментів з моделлю була розбита на 3 блоки відповідно до трьох типів аналізованих ринків (конкурентний, кооперативний і змішаний). Згідно з припущеннями, для кожного блоку була проведена параметризація моделі (табл. 2).

Розглянемо результати експериментування для кожного типу ринків.

Блок 1. Конкурентний ринок. В експерименті 1 передбачалося, що всі мережі мають однакові конкурентні переваги, проте спочатку охоплюють різні обсяги ринку. Експеримент показав, що в умовах сильної конкуренції на ринку спостерігається монополізація (рис. 4а). Цей результат узгоджується з висновками Л. Адамик і Б. Хубермана, які на основі аналізу статистики відвідування різних веб-ресурсів визначили, що невеликій кількості веб-сайтів належить непропорційно велика частка трафіка і гіперпосилань [1]. Також тут важливо зазначити, що мережа, яка не має яскраво

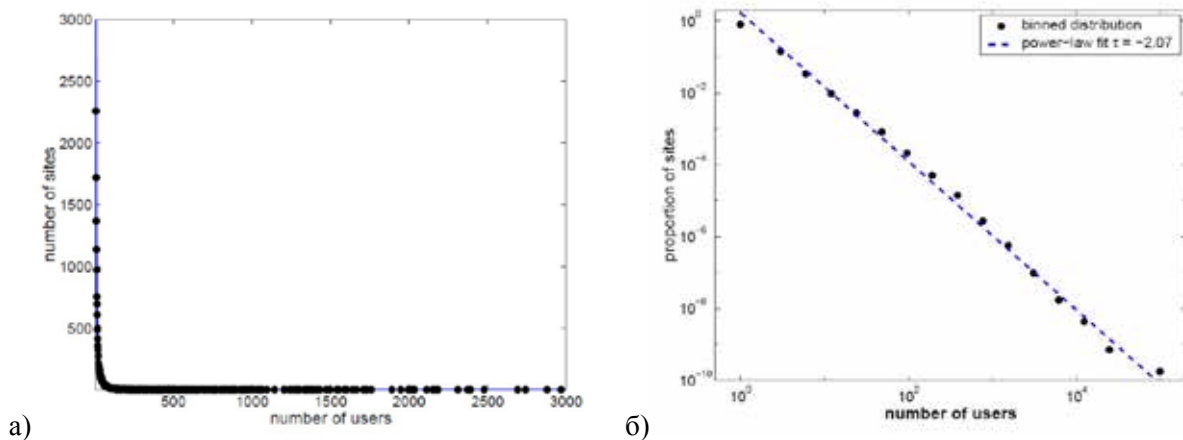


Рис. 2. Розподіл користувачів по сайтах в Інтернеті (а – в абсолютних значеннях, б – у логарифмічній шкалі) [1]

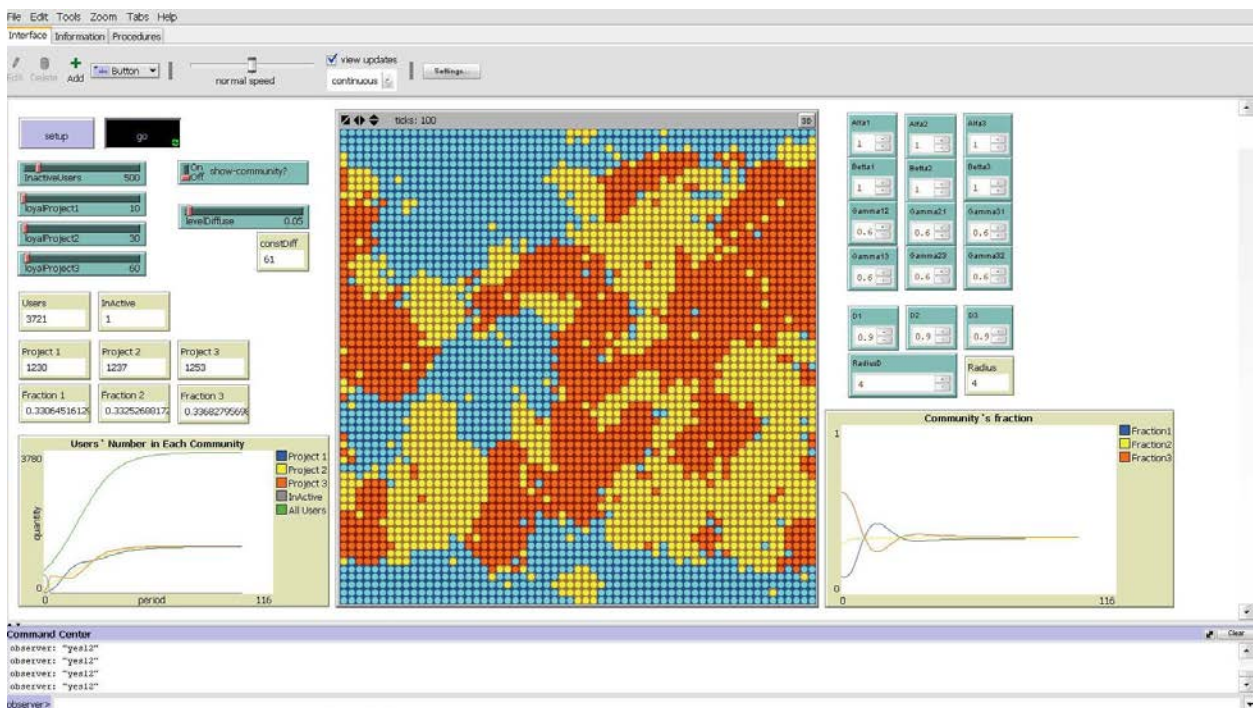


Рис. 3. Мультиагентна модель взаємодії користувачів соціальних мереж

виражених конкурентних переваг, не зможе вийти на подібний ринок.

В експерименті 2 конкурентні переваги третьої мережі були знижені при збереженні можливостей зростання першої та другої. Тоді незважаючи на те, що спочатку третя мережа мала максимальне число учасників, відносно низька якість послуг призвела до втрати лідируючого положення і надалі – до витіснення з ринку (рис. 4б). Це підтверджує припущення про те, що на висококонкурентних ринках якість послуг відіграє вирішальну роль.

У третьому експерименті, коли перша мережа має менший потенціал, а друга і третя знаходяться в умовах «жорсткої» конкуренції одна з однією, спостерігається стабілізація ринку, що дозволяє співіснувати всім трьом проектам (рис. 4в). Цей висновок узгоджується з результатами досліджень А. Огюса, який на основі експериментування з агентно-орієнтованою моделлю конкуренції веб-сайтів зробив висновок, що найчастіше мережеві ефекти призводять до монополізації ринку, проте в ситуації сильної конкуренції між лідерами ринку дрібні проекти, орієнтовані на спеціалізовану цільову аудиторію, можуть цілком успішно розвиватися [11].

Аналіз результатів експериментів 1–3 пока-

зав, що на конкурентних ринках надмірна конкуренція сильних і якісних проектів може блокувати можливості для їх росту, стабілізувавши ринок на рівні нижче насичення і дозволяючи виживати більш слабким гравцям.

Блок 2. Кооперативний ринок. В експерименті 4, коли темпи зростання і потужності мереж однакові, відбувається перерозподіл ринку приблизно порівну, навіть незважаючи на те, що частки ринку, які були зайняті ними в початковий момент часу, істотно відрізнялися. Зауважимо, що такий стан для інтернет-проектів вигідний лише відносно, оскільки таке співіснування не дозволяє їм залучати максимально можливе число користувачів і розвиватися максимальними темпами.

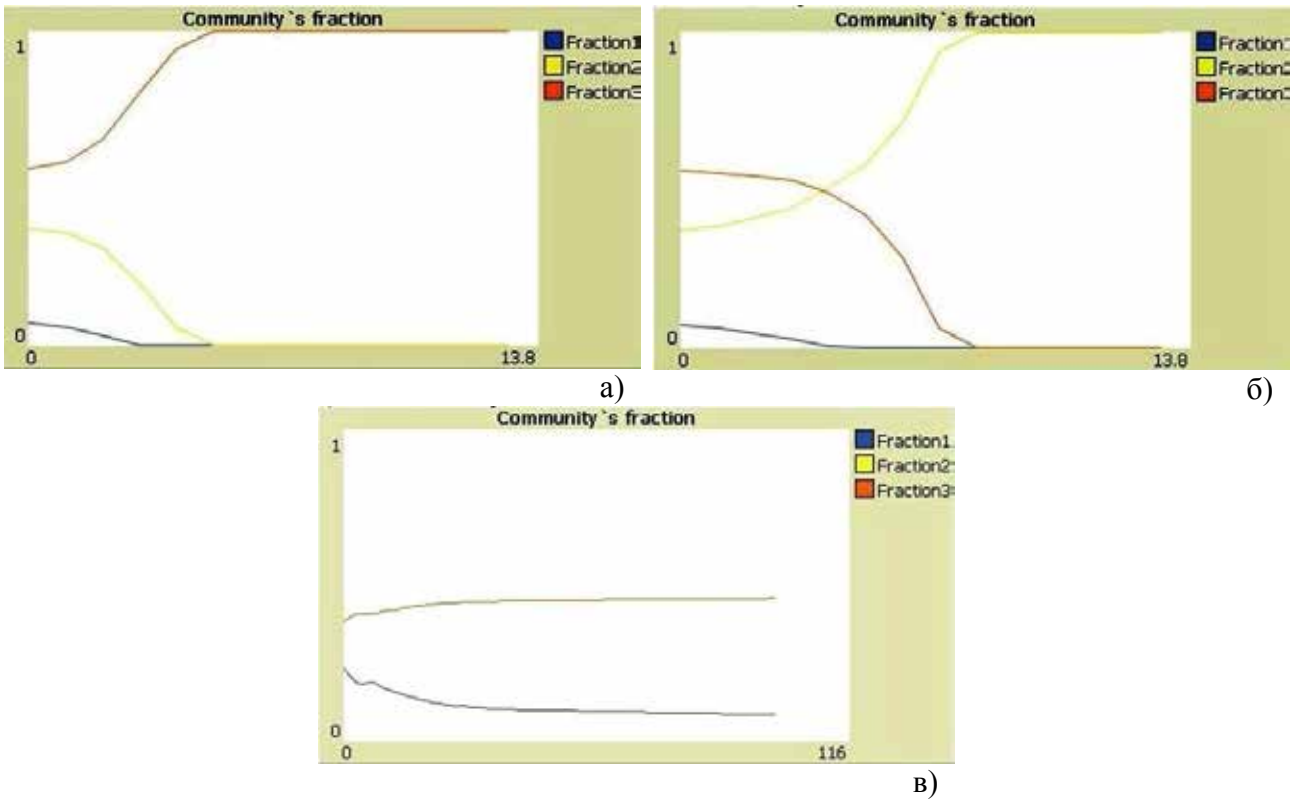
Далі розглянемо ситуацію, яка часто спостерігається на усталеному інтернет-ринку, де співіснують кілька проектів. Результати експерименту 5 показали, що якщо скупчення учасників одного проекту в якійсь області велике, то з більшою ймовірністю учасники меншорієнтованих проектів, які знаходяться всередині цієї області, покинуть свій проект і зареєструються в тому, який переважає. Для дослідження цих процесів у нашій моделі використовується параметр дифузії ( $\gamma$ ). Аналіз показав, що чим більше значення цього параметра, тим більша

Таблиця 2

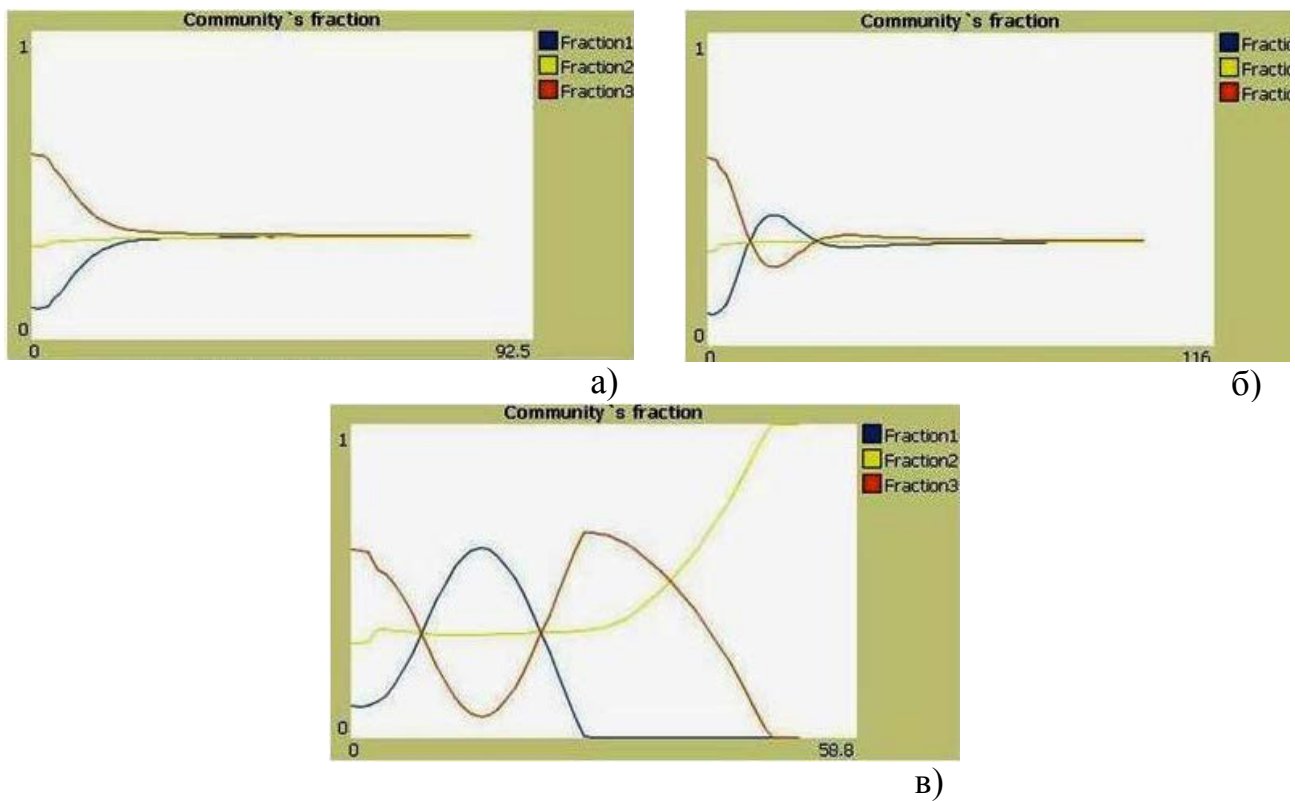
Набори параметрів у експериментах

Тип ринку	Конкурентний ринок			Кооперативний ринок		Змішаний ринок					
	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$\alpha_1$	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0.9	1
$\alpha_2$	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0.9	1
$\alpha_3$	1	0.8	1	1	1	1	1	1	1	1	1
$\beta_1$	1	1	0.8	1	1	1	1	1	1	1	1
$\beta_2$	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
$\beta_3$	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
$\gamma_{12}$	2	2	1.2	0.6	0.6	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.8
$\gamma_{21}$	2	2	1.2	0.6	0.6	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.8
$\gamma_{13}$	2	2	1.2	0.6	0.6	2	2	2	2	2	2
$\gamma_{31}$	2	2	1.2	0.6	0.6	2	2	2	2	2	2
$\gamma_{23}$	2	2	2	0.6	0.6	2	2	2	2	2	2
$\gamma_{32}$	2	2	2	0.6	0.6	2	2	2	2	2	2
$x_1(0)$	0.07	0.07	0.23	0.10	0.10	0.13	0.35	0.15	0.13	0.13	0.13
$x_2(0)$	0.37	0.37	0.385	0.30	0.30	0.35	0.50	0.25	0.35	0.35	0.35
$x_3(0)$	0.56	0.56	0.385	0.60	0.60	0.52	0.15	0.60	0.52	0.52	0.52
$D_i$	0.6	0.6	0.7	0.6	0.9/1.1	0.6/0.9	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
$Num_{неімп}$	1 000	1 000	1 000	500	500	500	500	500	500	500	500





**Рис. 4. Динаміка користувачів соціальних мереж на конкурентному ринку:**  
 а) – рівний потенціал, нерівні вихідні частки; б) – слабкий потенціал лідера; в) – сильна конкуренція між лідерами



**Рис. 5. Вплив параметра дифузії на динаміку агентів:** а) –  $\sigma = 0.6$ ; б) –  $\sigma = 0.9$ ; в) –  $\sigma = 1.1$

амплітуда коливань спостерігається і, починаючи з певного рівня, рівновага на такому ринку встановитися не може (рис. 5).

І, нарешті, розглянемо змішаний ринок, на якому одні мережі можуть співпрацювати, сильно конкуруючи з іншими. Спочатку дослідимо динаміку альянсу двох проектів, які змагаються з третім гравцем на ринку. Експеримент 6 показав, що після старту моделі

альянс досить швидко витісняє з ринку третього гравця, після чого поступово весь ринок ділиться між лідерами. Після досягнення максимальної місткості ринок стабілізується, і спостерігаються процеси міграції учасників між спільнотами. Постійна дифузія без зміни кількості проектів поступово модифікує скупчення учасників спільноти в однорідні великі області (рис. 6).

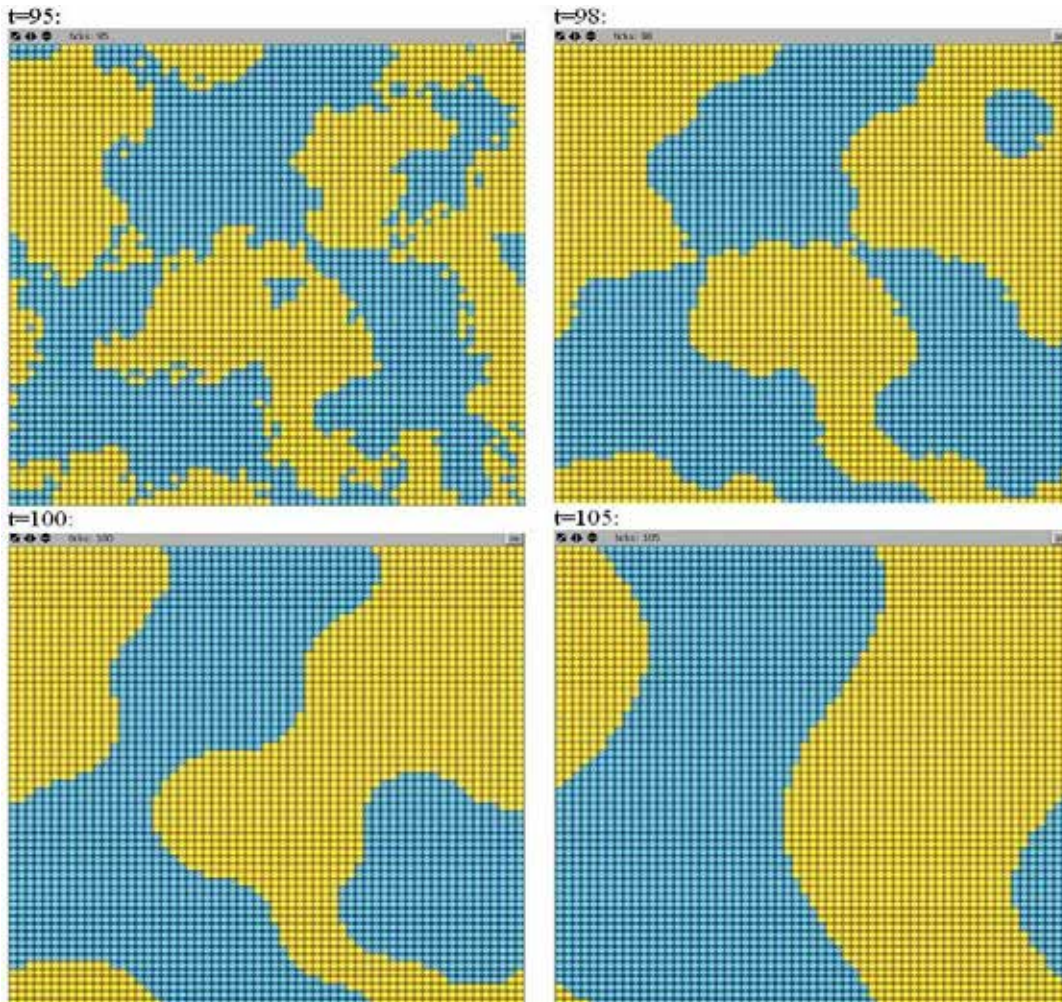


Рис. 6. Динаміка користувачів на змішаному ринку

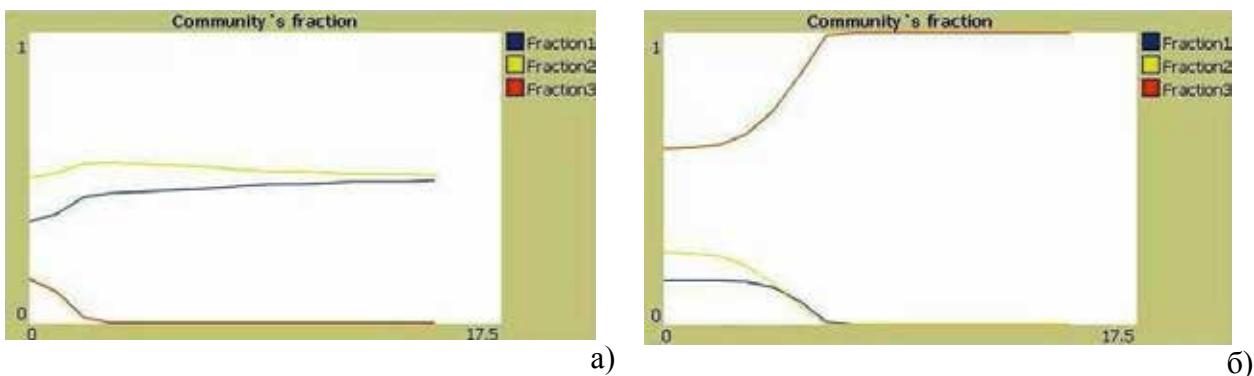


Рис. 7. Динаміка розвитку проектів на змішаному ринку залежно від початкових умов:  
а) – високий рівень співпраці альянсу, б) – низький рівень співпраці альянсу

Аналіз результатів експериментів показав, що динаміка агентів істотно залежить від початкового розподілу часток. Так, у випадку, коли вихідна частка альянсу задавалася на рівні 85% (експеримент 7), третя мережа моментально була витіснена з ринку, коли ж альянс стартував з рівня менше половини ринку (експеримент 8), третій мережі вдалося зберегти лідерство. Крім того, за результатами експерименту 9 можна сказати, що об'єднання «малих» проектів з метою співпраці на змішаному ринку буде результативним тільки в тому випадку, якщо вони здатні надавати висококонкурентний контент.

Аналіз ступеня співпраці між партнерами (експеримент 10) також впливає на розвиток ринку. В умовах низького рівня співпраці всередині альянсу, конкуруючий проект продовжує інтенсивно нарощувати базу учасників, витісняючи конкурентів (рис. 7).

Таким чином, для невеликих проектів, які надають споживачам послуги за якістю не нижче, ніж інші, є сенс сформувати альянс з іншими гравцями ринку. Але в такому випадку учасникам союзу слід не знижувати, а, навпаки, постійно вдосконалювати свої конкурентні переваги, а також максимально співпрацювати у всіх областях, здатних принести обоюдно вигоду. Тоді навіть з малою базою користувачів сформований союз може стати лідируючим без особливо високих фінансових і матеріальних витрат, які були б необхідні кожному проекту окремо для досягнення подібного результату.

**Висновки з цього дослідження.** На основі аналізу проведених експериментів можна зробити такі висновки:

1. В умовах сильної конкуренції спостерігається природна монополізація ринку, що підтверджує висновки, отримані в роботах С. Маурера і Б. Хубермана [10]. При цьому на висококонкурентних ринках якість послуг, які надаються, відіграє вирішальну роль.

2. У ситуації сильної конкуренції між лідерами ринку (яка може блокувати можливості

для їх росту), дрібні проекти, орієнтовані на спеціалізовану цільову аудиторію, мають шанси на розвиток, що підтверджує результати досліджень А. Огюса [11].

3. Якщо скупчення учасників одного проекту в певному сегменті ринку велике, то з більшою ймовірністю учасники міноритарних проектів, що знаходяться всередині цієї області, залишать свій проект і зареєструються в тому, який переважає.

4. На кооперативному ринку успішність мережі буде залежати, насамперед, від якості наданого контенту та її технічних можливостей. На такий ринок можуть виходити навіть малі, але якісні проекти, з перспективою завоювати «свою» аудиторію.

5. Об'єднання «малих» проектів з метою співпраці на змішаному ринку буде результативним тільки в тому випадку, якщо вони здатні надавати висококонкурентний контент.

Таким чином, аналіз результатів експериментів для всіх типів ринків дозволив розширити спектр ситуацій, досліджених у роботах Л. Лопеза і М. Саньяна [9], які можуть скластися в інтернет-просторі залежно від типу ринку, його характеристик, а також стратегій основних його гравців. Зумівши чітко визначити поточну кон'юнктуру ринку, інвестори і керівники інтернет-проекту можуть отримати можливість виробити правильну стратегію розвитку, яка дозволить із найменшими витратами ресурсів досягти запланованого результату.

Детальний розгляд експериментів показав, що при старті та подальшому розвитку проекту слід враховувати специфіку ринку та потенційних споживачів, а також реально оцінювати свої можливості та потенціал конкурентів. При управлінні існуючим проектом необхідно чітко усвідомлювати високу ступінь взаємодії користувачів Інтернету, від яких безпосередньо залежить доля спільноти. Саме кількість зареєстрованих активних користувачів, а також їх задоволеність якістю послуг, які надаються, безпосередньо впливає на ступінь розширення проекту та його конкурентоспроможність на ринку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Adamic L., Huberman B. The nature of markets on the World Wide Web / L. Adamic, B. Huberman. – Q. J. Electron. Commerce. – 2000. – P. 5–12.
2. Anderson C. The Long Tail: Why the Future of Business is Selling Less of More / C. Anderson. – Hachette Books; Revised edition. – 2008. – 267 p.
3. Baumol W.J. Business Behavior / W.J. Baumol. – N.Y., Williamson, 1959.
4. Briscoe B. Metcalfe's Law is Wrong / B. Briscoe – 2005. – [Electronic resource]. – Way of access : <http://iee.org/computing/networks/metcalfes-law-is-wrong/1>.

5. Driessche P., Zeeman M.L. Three-dimensional competitive Lotka–Volterra systems with no periodic orbits / P. Driessche, M.L. Zeeman. – *SIAM J. Appl. Math.* 58(1). – 1998. – P. 227–234.
6. Enders A. Europe's creative hubs. Bertelsmann and Enders Analysis / A. Enders. – London, 2014. – [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.bertelsmann.com/media/news-und-media/downloads/europe-s-creative-hubs-london-2014.pdf>.
7. Frank R.H. The Winner-take-all Society / R.H. Frank // Free Press. – New York, 1995.
8. Hirseh M.W. Systems of differential equations which are competitive or cooperative / M.W. Hirseh. – III. Competing species, *Nonlinearity* 1. – 1988. – P. 51–71.
9. Lopez L., Sanjuan M. Defining strategies to win in the Internet market / L. Lopez, M. Sanjuan // *Physica*, 301. – 2001. – P. 512–534.
10. Maurer S.M. Competitive Dynamics of Web Sites / S.M. Maurer. – [Electronic resource]. – Way of access : <http://arxiv.org/abs/nlin/0003041v1>.
11. Ogun A. The Economics of Internet Companies / A. Ogun – Boston, 1999.
12. Sikder A.A. Lotka–Volterra competition model and its global convergence to a definite axial equilibrium / A.A. Sikder // *Journal of Mathematical Biology* 44(4). – 2002. – P. 297–308.
13. Simeonov S. Metcalfe's Law: more misunderstood than wrong? / S. Simeonov. – 2005. – [Electronic resource]. – Way of access : <http://blog.simeonov.com/2006/07/26/metcalfes-law-more-misunderstood-than-wrong/>
14. Solomon S. Generalized Lotka–Volterra (GLV) models / S. Solomon. – [Electronic resource]. – 2005. – Way of access : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.26.594&rep=rep1&type=pdf>.
15. Wang Y. Necessary and sufficient conditions for the existence of periodic orbits in a Lotka–Volterra system / Y. Wang // *J. Math. Anal. Appl.* 284. – 2003. – P. 236–249.
16. Wijeratne A.W. Bifurcation analysis in the diffusive Lotka–Volterra system: An application to market economy / A.W. Wijeratne. – 2009. – № 40. – P. 902–911. – [Electronic resource]. Way of access : <http://www.elsevier.com/locate/chaos>
17. Xiao M., Cao J. Stability and Hopf bifurcation in a delayed competitive web sites model / M. Xiao, J. Cao. – [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.elsevier.com/locate/pla>
18. Yanhui L. Qualitative analysis of n-dimensional competitive systems. *Nonlinear Analysis / L. Yanhui. – RealWorld Applications* 7. – 2005. – P. 700–719. – [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.elsevier.com/locate/na>
19. Zeeman E.C. From local to global behavior in competitive Lotka–Volterra systems / E.C. Zeeman // *Transactions of the American Mathematical Society*. – 2002. – № 355(2). – P. 713–734.
20. Zhang X. The global dynamic behavior of the competitive systems of three species / X. Zhang // *Journal of Mathematical Analysis and Applications*. – 2000. – № 245. – P. 124–141.
21. Басов А.Н. Социальные сети изменили интернет, и они будут во многом определять следующий этап его эволюции. – 2007. – № 216(3792). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=828360>
22. Губанов Д.А., Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. Социальные сети: модели информационного влияния, управления и противоборства / [Д.А. Губанов, Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили]. – М. : Издательство физико-математической литературы, 2010. – 228 с.
23. Спиридонов М.А. Что такое «социальный сервис» и «социальная сеть» / М.А. Спиридонов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spiridonov.ru/post/145>.

УДК 710.5

## Застосування електронних інструментів для підвищення академічної мобільності у вищих навчальних закладах

**Матвійченко В.А.**

аспірант кафедри математичної інформатики  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті розроблено органайзер мобільності для організації та розвитку інтернаціоналізації освіти і науки. Цей електронний інструмент спрямований на вирішення проблем, які виникають у міжнародній освітній, інноваційній та науковій діяльності сучасних університетів України та університетів-партнерів, які пов'язані із реалізацією міжнародних програм мобільності студентів, аспірантів, викладачів та науковців, процесів інтернаціоналізації та міждисциплінарних освітніх програм і наукових досліджень для розвитку міжуніверситетської діяльності. Призначення органайзера мобільності полягає в ефективній реалізації та супроводженні державних, Європейських та міжнародних освітніх програм мобільності цілеспрямованого пошуку освітніх установ та програм для навчання та стажування, систематизації інформації про стипендії та гранти університетів-партнерів, інноваційні розробки. Органайзер мобільності забезпечує комплексний підхід до управління університетом, до оптимізації процесів ухвалення рішень, поліпшення комунікації всередині університету та із зовнішнім середовищем. У результаті це дозволить підвищити достовірність та доступність інформації про діяльність університету для всіх суб'єктів системи управління; оптимізувати чисельність персоналу та ефективно використати його робочий час.

**Ключові слова:** Болонський процес, академічна мобільність, інтернаціоналізація, органайзер мобільності, освіта, наука.

Матвийченко В.А. ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

В статье разработан органайзер мобильности для организации и развития интернационализации образования и науки. Этот электронный инструмент направлен на решение проблем, возникающих в международной образовательной, инновационной и научной деятельности современных университетов Украины и университетов-партнеров, которые связаны с реализацией международных программ мобильности студентов, аспирантов, преподавателей и научных работников, процессов интернационализации и междисциплинарных образовательных программ и научных исследований для развития междууниверситетской деятельности. Назначение органайзера мобильности заключается в эффективной реализации и сопровождении государственных, европейских и международных образовательных программ мобильности целенаправленного поиска образовательных учреждений и программ для обучения и стажировки, систематизации информации о стипендиях и грантах университетов-партнеров, инновационные разработки. Органайзер мобильности обеспечивает комплексный подход к управлению университетом, к оптимизации процессов принятия решений, улучшение коммуникации внутри университета и с внешней средой. В результате это позволит повысить достоверность и доступность информации о деятельности университета для всех субъектов системы управления; оптимизировать численность персонала и эффективно использовать его рабочее время.

**Ключевые слова:** Болонский процесс, академическая мобильность, интернационализация, органайзер мобильности, образование, наука.

Matviychenko V.A. APPLYING ELECTRONIC TOOLS FOR INCREASING ACADEMIC MOBILITY IN HIGHER EDUCATION

In the article the organizer of mobility and internationalization of education and science were considered. This electronic instrument aimed at solving problems that arise in international education, innovation and research activities of modern universities in Ukraine and partner universities that are associated with the implementation of international programs for the mobility of students, teachers and researchers of internationalization and interdisciplinary educational programs and research for development between university activities. Appointment organizer mobility is effective implementation and support of national, European and international educational mobility programs targeted search of educational institutions and programs for education and training, organizing information about scholarships and grants to partner universities, innovative design. Organizer mobility provides a comprehensive approach to university management to optimize decision-making processes, improve communication within the university and with the environment. As a result, it will increase the reliability and availability of information on the activities of the University for all control systems; optimizing headcount and efficient use of its working hours.

**Keywords:** The Bologna process, academic mobility, internationalization, mobility organizer, education, science.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасна вища освіта України перебуває у стані модернізації та реформування, які, насамперед, пов'язані з Болонським процесом. Необхідність реформування системи освіти України, її удосконалення і підвищення рівня якості освіти є найважливішою проблемою сучасності. Технічні процеси диктують перш за все необхідність визначення, гармонізації та впровадження нормативно-правового забезпечення в галузі освіти з урахуванням вимог міжнародної та європейської систем стандартів та сертифікації. Європейські вищі навчальні заклади взяли на себе завдання та головну роль у створенні Європейського простору вищої освіти [23].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичні та методологічні засади формування стандартів вищої освіти знайшли відображення в роботах як вітчизняних, так і закордонних науковців, а саме: Алієва П.І. [1], Буяк Б.Б. [2], Демченко І.В. [4], Зубчик О.А. [5], Калінічева Г.І. [6], Карпенко А.В. [7], Лопушняк Г.С. [8], Мудрак В.І. [9], Пилипенко В.П. [10], Почтовюк А.Б. [12], Пшенична Л.В. [14], Ревак І.О. [15], Скок Н.С. [16], Холявко Н.І. [18], Хомерікі О.А. [19], Шефер М. [20] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових праць цих науковців дозволив встановити, що на сьогодні в літературі нерозкритим залишилося питання щодо необхідності та доцільності впровадження е-інструменту-органайзера мобільності в процес організації та розвитку інтернаціоналізації освіти і науки. Крім того, стає усе більш очевидним, що необхідна розробка довгострокової програми структурної адаптації національної освітньої політики до нових міжнародних умов.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування необхідності та доцільності впровадження е-інструменту-органайзера мобільності в процес організації та розвитку інтернаціоналізації освіти і науки.

Для досягнення мети в роботі поставлені та вирішені такі завдання:

- обґрунтувати необхідність та доцільність впровадження е-інструменту-органайзера мобільності в процес організації та розвитку інтернаціоналізації освіти і науки;
- розробити органайзер мобільності – е-інструмент для організації та розвитку інтернаціоналізації освіти і науки;
- з'ясувати архітектуру органайзера мобільності;

- визначити основні функціональні задачі, які виконуються користувачами органайзера мобільності.

**Виклад основного матеріалу.** Академічна мобільність стала невід'ємною частиною сучасного освітнього процесу європейських країн та України.

Так, Рішенням Верховної ради України прийнято Закон України «Про вищу освіту» від 01 липня 2014 р. № 1556-VII [13]. Постановою Кабінету Міністрів України ухвалено Положення «Про порядок реалізації права на академічну мобільність» від 12 серпня 2015 р. № 579 [11], згідно з яким:

1. Право на академічну мобільність може бути реалізоване на підставі міжнародних договорів про співробітництво в галузі освіти та науки, міжнародних програм та проектів, договорів про співробітництво між вітчизняними вищими навчальними закладами (науковими установами) або їх основними структурними підрозділами, між вітчизняними та іноземними вищими навчальними закладами (науковими установами) та їх основними структурними підрозділами.

2. Окрім того, право на академічну мобільність може бути реалізоване вітчизняним учасником освітнього процесу з власної ініціативи за підтримки адміністрації вітчизняного вищого навчального закладу (наукової установи), в якому він постійно навчається або працює, на основі індивідуальних запрошень.

3. Визначено, що цілі, завдання та загальні правила забезпечення і реалізації права на академічну мобільність повинні відповідати основним принципам Спільної декларації міністрів освіти Європи «Європейський простір у сфері вищої освіти», прийнятої у м. Болоньї 19 червня 1999 р. (Болонська декларація) [17]. Академічна мобільність надасть студентам, аспірантам, викладачам та науковцям такі перспективи розвитку [11]:

- випробувати себе в іншій системі організації вищої освіти;
- одержати додаткові знання в суміжних галузях; користуватися сучасним технічним оснащенням у зарубіжних учбових лабораторіях і наукових центрах для вирішення поставлених завдань; удосконалювати рівень володіння іноземною мовою;
- одержати диплом зарубіжного університету;
- набути професійного досвіду роботи у період проходження практики на зарубіжному підприємстві або під час стажування в науковій лабораторії (центрі), що, як правило, передбачається учбовим планом;

– ознайомитися із зарубіжною культурою, історією, вивчити звичаї країни і навчитися розуміти стратегію ведення переговорів.

За результатами дослідження освітньої діяльності у вищих навчальних закладах України встановлено, що академічна мобільність є одним з пріоритетних напрямів міжнародної діяльності Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. На наш погляд, це відкриває студентам виняткові можливості для отримання освіти та дипломів європейського зразка, проведення наукових досліджень в сучасних лабораторіях та наукових установах, проходження стажування за кордоном в рамках міжнародної співпраці.

В результаті проведеного аналізу "ERASMUS MUNDUS" та "ERASMUS +" визначено, що це програма Європейського союзу, яка спрямована на активізацію міжнародного співробітництва та підвищення мобільності серед студентів, аспірантів, викладачів та науковців. Метою даної програми є розвиток співробітництва Європейського союзу з іншими країнами в сфері вищої освіти – передача передового досвіду реалізації Болонського процесу через організацію обміну студентами (на бакалаврському, магістерському та докторському рівні) та науково-педагогічними кадрами.

Прикладом вітчизняної програми мобільності на загальнодержавному рівні стала бюджетна програма 2201250 Міністерства освіти та науки України «Навчання, стажування, підвищення кваліфікації студентів, аспірантів, науково-педагогічних та педагогічних працівників за кордоном» (100+100+100), яка реалізовувалась університетами у 2011–2015 рр.

За результатами дослідження освітньої діяльності у вищих навчальних закладах України визначено, що в рамках реалізації цієї програми університети вирішували такі завдання: відбір кандидатів, аналіз та вибір найбільш важливих програм у провідних університетах, розробка стратегій співробітництва, вивчення особливостей освітнього процесу та освітніх стандартів різних країн.

У роботах деяких науковців [18; 21; 22; 23] відмічено, що метою інформатизації в країнах світу, зокрема й в Україні, які прагнуть досягти рівня високорозвинених держав є створення таких інформаційних технологій і послуг, що базується на принципах чіткого розмежування сфер відповідальності та принципів діяльності, максимального використання інтелектуального й кадрового

потенціалу, гармонійного входження до світової економіки на основі кооперації та інформаційної відкритості.

Практика освітньої діяльності показує, що проблема вищих навчальних закладів України полягає в тому, що кількість міжнародних зв'язків з університетами-партнерами зростає, але відсутня інформаційна система (e-інструментарій) для оптимізації цих процесів взаємозв'язку в одну базу даних. Особливу увагу в розбудові системи для міжнародної комунікації вищих навчальних закладів України необхідно приділяти випереджальному розвитку фундаментальних та прикладних наукових досліджень та наукоємних технологій, інноваційному розвитку вітчизняної індустрії програмування, інфраструктури виробництва інформаційно-комунікаційних технологій.

Поряд із певними успіхами процес інформатизації вищої освіти в Україні та країнах СНД загострив цілий комплекс споріднених проблем, серед яких головною є відсутність єдиного підходу в обґрунтуванні та формуванні напрямків застосування інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ) для вдосконалення системоутворюючих елементів науково-освітньої діяльності у ВНЗ [6]. Це виражається у:

- недостатній кількості, якості слабкій інтегрованості спеціалізованих і загальносистемних програмно-технічних засобів та інформаційних ресурсів для застосування в освітній діяльності;

- недостатньому врахуванні можливостей використання сучасних ІКТ при створенні та відновленні навчально-методичного забезпечення освітньої діяльності;

- відсутності діючого механізму накопичення, узагальнення і поширення досвіду використання інформаційно-комунікаційних технологій в освітній діяльності вищих навчальних закладів;

- недостатності цільового бюджетного фінансування створення інформаційних, освітніх і наукових ресурсів;

- відсутності ефективної системи перепідготовки і підвищення кваліфікаційних керівних кадрів і професорського-викладацького складу щодо використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

На основі дослідження робіт [9; 15; 20; 21] встановлено, що на сучасному етапі конкурентоспроможність вищих навчальних закладів підвищується, насамперед, у результаті розвитку науки та інновацій, що забезпечуються

прискореним запровадженням інформаційно-комунікаційних технологій, створенням на їх основі нових ресурсів, методів, інструментів, технологій. Для створення зазначених умов необхідно:

- стимулювати розвиток наукових та науково-технічних досліджень шляхом запровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій. Приєднатися до комп'ютерної мережі європейських університетів;
- прискорити розвиток національної системи цифрової науково-технічної інформації, забезпечивши при цьому створення цифрових ресурсів та електронних баз даних наукової та науково-технічної інформації;
- забезпечити доступ до іноземних цифрових ресурсів та електронних світових баз даних наукової та науково технічної інформації;
- стимулювати розвиток українського сегмента мереж наукової співпраці та наукових колективів;
- надавати державну приватну підтримку в реалізації проектів створення електронних наукових ресурсів із відкритим доступом.

Вирішення цих проблем дозволить забезпечити потреби інформаційного суспільства у спеціалістах, які спроможні на сучасному рівні застосовувати інформаційно-комунікаційні технології у професійній діяльності та повсякденному житті.

З урахуванням вищевикладеного, на основі дослідження робіт [9; 11; 18; 20; 21] актуальними напрямками та заходами щодо розвитку процесу інформатизації та впровадження

інформаційно-комунікаційних технологій у навчальний процес вищих навчальних закладів є:

- створення концепції інформатизації та комп'ютеризації навчального закладу і комплексної програми її реалізації, організаційна підтримка, матеріально-технічне, програмне і кадрове забезпечення цієї програми;
  - створення інформаційно-аналітичної системи управління вищих навчальних закладів, яка повинна охоплювати його управлінські, навчальні та наукові підрозділи;
  - формування інформаційної культури студентів, їх підготовка до ефективного використання інформаційно-комунікаційних технологій у навчальній, науково-дослідній роботі та майбутній професійній діяльності;
  - розвиток та вдосконалення організації навчального процесу на основі широкого використання інформаційних і телекомунікаційних технологій, виважене поєднання їх як із традиційними, так і з новітніми педагогічними технологіями;
  - широке використання освітніх, наукових і культурних ресурсів Інтернету у навчальному процесі вищих навчальних закладів, створення і підтримка власного освітнього-наукового порталу, який повинен стати прототипом електронного університету і основою інформаційного середовища вищих навчальних закладів.
- Спираючись на тенденції розвитку інформаційних технологій, еволюцію вимог до інформаційних систем та досвід супроводження освітніх програм в рамках акаде-

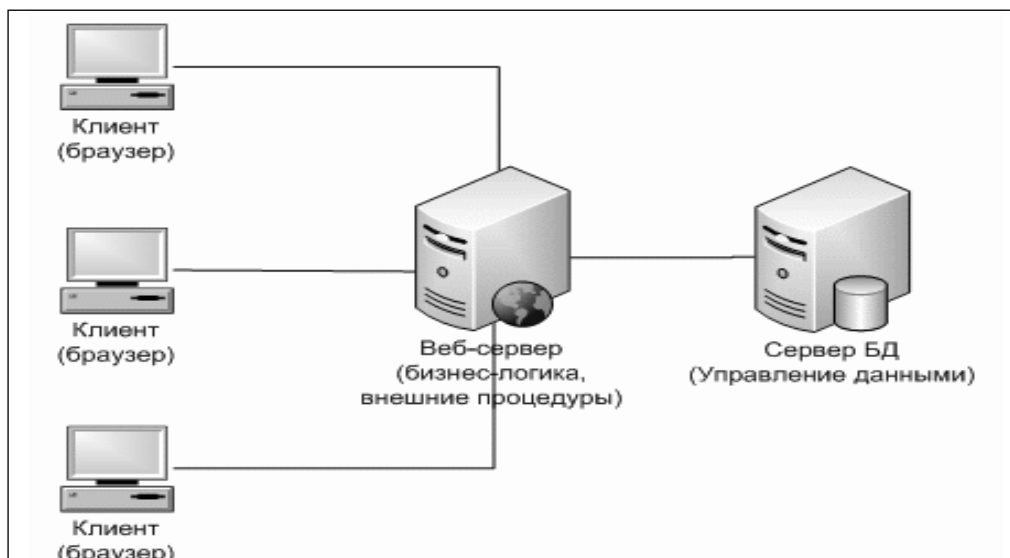


Рис. 1. Архітектура організатора мобільності

Джерело – власна розробка автора



мічної мобільності [3], з метою підвищення ефективності процесів мобільності та розбудовою мережі університетів-партнерів автор цієї статті розроблено інструментарій під назвою «органайзер мобільності». Органайзер допомагає вирішувати наступні математичні задачі:

– Задача пошуку конкурсних програм відіграє дуже важливу роль у системі, оскільки постає необхідність групування даних за різними критеріями (роль користувача у системі, тип поїздки, напрямок стажування/навчання, успішність кандидата тощо).

– Оцінювання та формування списку претендентів від факультетів та університету – в даній задачі використана оцінка за такими критеріями, як успішність кандидата, його активність, участь у міжнародних конференціях тощо.

– Задача вибору – вибір потенційних кандидатів серед претендентів. Формування квот серед факультетів, напрямків стажування.

– Задача управління звітністю – формування звітності про всіх студентів, аспірантів, докторантів, які навчалися, навчаються за певними програмами. Формування звітності про кількість студентів, які взяли участь в програмах від кожного факультету.

Архітектура органайзера мобільності є такою (рис. 1):

– відсутність необхідності використовувати додаткове програмне забезпечення на стороні клієнта – це дозволяє автоматично реалізувати клієнтську частину на всіх платформах;

– можливість підключення практично необмеженої кількості клієнтів;

– завдяки єдиному місцю зберігання даних і наявності системи управління базами даних забезпечуються мінімальні вимоги для підтримки цілісності даних;

– щодо обсягу даних, то архітектура Веб-систем не має істотних обмежень.

З урахуванням вищевикладеного, автор цієї роботи акцентує увагу на тому, що в системі існує два рівні користувачів: роль клієнта та роль адміністратора. Слід зазначити, що роль клієнта має обмежений функціонал в порівнянні з роллю адміністратора.

У таблиці 1 представлені основні функціональні задачі, які виконуватимуть користувачі органайзера мобільності.

На наш погляд, органайзер мобільності дозволить спростити процес побудови зв'язків між університетами-партнерами. Також передбачається, що органайзер дозволить адміністраторам університетів здійснювати моніторинг інтенсивності діяльності викладачів, студентів, аспірантів щодо віртуальної інтернаціоналізації освіти. Платформа буде містити функціонал, який дозволить оптимізувати процес ефективної реалізації та супроводження державних, європейських та міжнародних освітніх програм мобільності, цілеспрямованого пошуку освітніх установ та програм для навчання та стажування, систематизації інформації про стипендії та гранти університетів-партнерів, інноваційні розробки.

**Висновки з даного дослідження.** В статті розроблено органайзер мобільності – е-інструмент для організації та розвитку інтернаціоналізації освіти і науки. Роз-

Таблиця 1

**Основні функціональні задачі,  
які виконуватимуть користувачі органайзера мобільності**

<b>Функції адміністратора</b>	<b>Функції клієнта</b>
Моніторинг користувачів системи	Навчання – студент підписується на конкурсну програму до вищого навчального закладу, завантажує документи, в яких детально описано етапи, які необхідно виконати за програмою
Редагування конкурсних програм	Студент переходить в особистий кабінет і виконує етапи за програмою
Перегляд конкурсних документів клієнтів	Стажування – студент підписується на програму вищого навчального закладу
Перегляд звітів по конкурсних програмах, моніторинг системи	Завантажує перелік документів, які необхідні для участі у програмі
Перегляд етапів оформлення документів	Переходить в особистий кабінет і розпочинає виконувати етапи за програмою
	Конференція – надсилання тез та анкети, отримання запрошення на участь, отримання візи

роблення та впровадження органайзера мобільності потребує розв'язання таких завдань, як аналіз основних функціональних напрямів діяльності університету, моделювання бізнес-процесів та опису інформаційних потоків. При цьому неминучим є реінжиніринг більшості бізнес-процесів. Ще одне завдання полягає в навчанні персоналу та інформуванні колективу університету про загальнодоступні функції (електронні послуги), що надаються широкому загалу користувачів.

Окрім того, підвищення якості освіти в умовах інформатизації суспільства вимагає від професійної школи впровадження інформаційних технологій в усі сфери освітнього процесу. Вирішення цієї задачі неможливе без урахування тенденцій розвитку інформаційного суспільства та впливу процесів інформатизації на освіту. В умовах інформатизації підвищується роль керівництва освітнього закладу, який визначає напрямки впровадження інформаційних технологій в освітній процес, формуючи тим самим стратегію управління якістю освіти.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Алієва П.І. Регіональна вища освіта як об'єкт державного управління / П.І. Алієва // Публічне управління та митне адміністрування. – 2015. – № 2. – С. 156–160. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcsudu\\_2015\\_2\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcsudu_2015_2_24).
2. Буяк Б.Б. Вища освіта: цивілізаційний аспект / Б.Б. Буяк // Україна-Європа-Світ. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Історія, міжнародні відносини. – 2015. – Вип. 16(2). – С. 211–219. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ues\\_2015\\_16\(2\)\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ues_2015_16(2)_24).
3. Васильєв А.В. Інформаційно-аналітична підтримка діяльності університету: інтегрована інформаційна система : [монографія] / А.В. Васильєв, В.В. Хоменко, В.О. Любчак, Ю.М. Коровайченко, Д.В. Фільченко. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – 126 с. – 14.07.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lib.sumdu.edu.ua/library/docs/rio/2013/IIS\\_Monograph.pdf](http://lib.sumdu.edu.ua/library/docs/rio/2013/IIS_Monograph.pdf).
4. Демченко І.В. Сучасна канадська вища педагогічна освіта та тенденції її розвитку в умовах інформатизації суспільства / І.В. Демченко // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології. – 2014. – № 7. – С. 10–19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pednauk\\_2014\\_7\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pednauk_2014_7_4).
5. Зубчик О.А. Якісна Вища освіта: формування людського капіталу та підвищення конкурентоспроможності держави / О.А. Зубчик // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Державне управління. – 2014. – Вип. 1. – С. 25–28. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknud\\_2014\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknud_2014_1_9).
6. Калінічева Г.І. Вища освіта України в контексті сучасних цивілізаційних змін / Г.І. Калінічева // Українознавчий альманах. – 2014. – Вип. 17. – С. 146–149. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ukralm\\_2014\\_17\\_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ukralm_2014_17_43).
7. Карпенко А.В. Вища освіта України: проблеми та перспективи / А.В. Карпенко, Д.М. Юртаєв // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – № 6. – С. 96–101. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep\\_2015\\_6\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2015_6_22).
8. Лопушняк Г.С. Вища освіта України: проблеми та перспективи розвитку / Г.С. Лопушняк, Х.В. Рибчанська // Ефективність державного управління. – 2014. – Вип. 40. – С. 21–27. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu\\_2014\\_40\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2014_40_4).
9. Мудрак В.І. Вища освіта в системі економіки знань в Україні: соціально-філософський аналіз / В.І. Мудрак // Філософія і політологія в контексті сучасної культури. – 2015. – Вип. 1. – С. 61–70. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/filipol\\_2015\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/filipol_2015_1_11).
10. Пилипенко В.П. Вища освіта в Україні: інноваційний вимір / В.П. Пилипенко, О.М. Гончарук // Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. – 2014. – Вип. 1(1). – С. 472–485. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukrsoc\\_2014\\_1\(1\)\\_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukrsoc_2014_1(1)_48).
11. Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність: Кабінет Міністрів України; Постанова від 12 серпня 2015 р. № 579. – 14.07.2016 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnppd?docid=248409199>.
12. Почтовюк А.Б. Вища освіта України: європейська інтеграція / А.Б. Почтовюк, Л.В. Сухомлин // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 98–104. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esfor\\_2015\\_2\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esfor_2015_2_17).
13. Про вищу освіту: Верховна Рада України; Закон від 01.07.2014 р. № 1556-VII. – 14.07.2016. р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

14. Пшенична Л.В. Вища освіта – дієвий механізм соціалізації молоді / Л.В. Пшенична // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології. – 2015. – № 3. – С. 480–489. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pednauk\\_2015\\_3\\_59](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pednauk_2015_3_59).
15. Ревак І.О. Вища освіта в структурі інтелектуального потенціалу України: стан і перспективи розвитку / І.О. Ревак // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 133–140. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PeKon\\_2014\\_4\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PeKon_2014_4_18).
16. Скок Н.С. Професійне самовизначення та вища освіта в оцінках молоді / Н.С. Скок // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління. – 2014. – Т. 15, Вип. 281. – С. 316–322. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppduuu\\_2014\\_15\\_281\\_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppduuu_2014_15_281_42).
17. Спільна декларація міністрів освіти Європи «Європейський простір к сфері вищої освіти» / Європейський Союз; Декларація, Міжнародний документ від 19.06.1999 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_525](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_525).
18. Холявко Н.І. Вища освіта як визначальний чинник суспільного розвитку / Н.І. Холявко // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 285–290. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esfor\\_2014\\_2\\_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esfor_2014_2_48).
19. Хомерікі О.А. Українська вища освіта в умовах глобалізації: крок назад перед стрибком уперед, або шлях по замкненому колу? / О.А. Хомерікі // Грані. – 2015. – № 4. – С. 36–40. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Grani\\_2015\\_4\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Grani_2015_4_9).
20. Шефер М. Новые пути: высшее образование в 21 веке / Шефер Михаэль // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 26(1). – С. 60–64. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esvu\\_2015\\_26\(1\)\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esvu_2015_26(1)_12).
21. Easterby-Smith M. Management research / [M. Easterby-Smith, R. Thorpe, P.R. Jackson]. – 2012. – 4th edition. – London: Sage. – 14.07.2016. – [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.amazon.com/Management-Research-Mark-Easterby-Smith/dp/0857021176>.
22. Quality assurance tools for the management of internationalization. – Mohyliv-Podilskyi – Kyiv: Hoverla-CEL, 2011. – 200 p. – 14.07.2016. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.bsu.by/Cache/Page/330803.pdf>.
23. The Bologna Process 2020 / The European Higher Education Area in the new decade // Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Leuven and Louvain-la-Neuve, 28–29 April 2009. – 14.07.2016. – [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/conference/documents/leuven\\_louvain-la-neuve\\_communique%C3%A9\\_april\\_2009.pdf](http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/conference/documents/leuven_louvain-la-neuve_communique%C3%A9_april_2009.pdf).

УДК 004.9:005.51:631.145

## Інформаційні технології в управлінні та бізнес-плануванні аграрних підприємств

**Тищенко С.І.**

кандидат педагогічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
і математичного моделювання  
Миколаївського національного аграрного університету

**Думлер О.С.**

магістр  
Миколаївського національного аграрного університету

---

У статті висвітлено основні складові частини інформаційного забезпечення управління та бізнес-планування в аграрних підприємствах. Розкрито сутність бізнес-планування в аграрних підприємствах за допомогою програми Project Expert як технології, що передбачає систему доказів про вигідність проекту, а також уміщує визначений ступінь життєздатності підприємства, передбачає ризики підприємницької діяльності й перспективний погляд на підприємство та його ринкове середовище.

**Ключові слова:** інформаційне забезпечення, аграрне підприємство, інвестиційний план, операційний план, Project Expert, фінансовий план, бізнес-планування.

Тищенко С.И., Думлер О.С. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ И БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье отражены основные составляющие информационного обеспечения управления и бизнес-планирования в аграрных предприятиях. Раскрыта сущность бизнес-планирования в аграрных предприятиях с помощью программы Project Expert как технологии, которая предусматривает систему доказательств о выгоды проекта, а также содержит определенную степень жизнеспособности предприятия, предусматривает риски предпринимательской деятельности и перспективный взгляд на предприятие и его рыночную среду.

**Ключевые слова:** информационное обеспечение, аграрное предприятие, инвестиционный план, операционный план, Project Expert, финансовый план, бизнес-планирование.

Tyshchenko S.I., Dumler O.S. INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT AND BUSINESS-PLANNING AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to main aspects of use of business-planning information technologies in agricultural enterprises. The sense of business-planning in agricultural enterprises was discovered with help the programm Project Expert. The programm Project Expert is a technology that has system of evidences about project advantages. This programm has certain level of enterprise and anticipates risks of entrepreneurship and perspectives of enterprise and its market environment.

**Keywords:** information technologies, agrarian enterprise, investment plan, operation plan, Project Expert, financial plan, business planning.

---

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У контексті глобалізаційних процесів економіки вітчизняні ринкові відносини вимагають нових методів ведення господарської діяльності, використання сучасних методів управління, у тому числі бізнес-планування. У сучасних умовах бізнес-планування є надійним інструментом підвищення прибутковості та рентабельності аграрного підприємства.

Чіткий розрахунок у діяльності аграрного підприємства є необхідною умовою сьогодення. За використання сучасних методів оптимізації виробництва в аграрному секторі

економіки України необхідне застосування інформаційних технологій та економіко-математичних моделей. На сільськогосподарські підприємства впливає велика кількість чинників зовнішнього середовища. Усе це зумовлює невизначеність умов, на базі яких приймаються рішення, тому використання сучасних методів оптимізації діяльності підприємств в аграрному секторі економіки неможливе без розробки бізнес-плану із застосуванням інформаційних технологій, економіко-математичних, аналітичних, імітаційних та інших моделей прийняття управлінських рішень.

Сучасна економічна ситуація диктує аграрним підприємствам новий підхід до організації внутрішнього планування. За залучення іноземних інвесторів усе частіше необхідним є бізнес-план, який би відповідав міжнародним стандартам і був адаптований до наших умов, тому виникає потреба в покращанні механізму бізнес-планування із застосуванням при цьому сучасних інформаційних технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробці й удосконаленню бізнес-планування в підприємствах приділяло увагу багато науковців, серед яких: В.А. Висящев, В.П. Гетало, В.Р. Кучеренко, В.В. Кудашев, В.О. Сизоненко, Н.Н. Скворцов, О.С. Телетов, Д.А. Шевчук, В.С. Щелков. Стосовно аграрних підприємств ці проблеми відображені у працях М.І. Андрушко, П.С. Березівського, Ю.Е. Губені, М.М. Ільчука, С.Ф. Покропивного та інших авторів.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Проте окремі аспекти бізнес-планування в аграрних підприємствах, а також шляхи вдосконалення форм і методів його здійснення на основі використання інформаційних технологій досліджені недостатньо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даного дослідження є розкриття наукових засад концептуальної схеми використання інформаційних технологій бізнес-планування в аграрних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для здійснення бізнес-планування на підприємстві необхідна наявність його складових частин: аналітичної компоненти, програмно-технологічної компоненти, інформаційної компоненти та організаційної компоненти. Основою аналітичної компоненти процесу бізнес-планування є методологічна і методична бази розроблення, контролю і виконання бізнес-плану [3, с. 84–94].

Нині в Україні найбільшого поширення набули такі західні методики з розробки бізнес-планів:

- UNIDO (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку) для країн, що розвиваються, з підготовки промислового техніко-економічного обґрунтування та її електронна версія COMFAR;

- WORLD Bank (Всесвітній банк реконструкції та розвитку) та ін.

Методика розробки бізнес-плану розвитку сільськогосподарського підприємства для умов України розроблена в Міністерстві аграрної політики та продовольства. Технічні

засоби і програмне забезпечення, які використовують у процесі фінансового планування і контролю, утворюють програмно-технологічну компоненту.

У процесі бізнес-планування найбільш широко застосовують програми Comfar (UNIDO), Project Expert (розробка компанії «Про-Інвест Консалтинг»), пакети компанії «ІНЕК» та «Альт-Інвест», російські версії Project Manager, Success та ін. За неможливості придбання спеціального програмного забезпечення відповідна комп'ютерна модель бізнес-плану може бути реалізована працівниками аграрного підприємства в середовищі MS Excel, а для презентації результатів планування доцільно використати засоби пакета MS Power Paint.

Управління аграрним підприємством орієнтоване на роботу із внутрішнім середовищем підприємства, забезпечення бухгалтерського, податкового та управлінського обліку. Воно може базуватися на програмному забезпеченні «1С». Інформаційна компонента містить сукупність документів та даних облікового, планово-економічного, виробничого, фінансового, комерційного, правового, науково-технічного, політичного, соціального, екологічного характеру, які необхідні в процесі бізнес-планування.

Для розроблення бізнес-плану необхідна інформація таких видів:

- маркетингова (вид продукції, якість продукції, ціни, споживачі, конкуренти, канали реалізації, організація продажу);

- виробнича (розміри галузей, обсяги виробництва продукції, технологія, виробничі будівлі, обладнання, машини, сировина і матеріали, персонал);

- фінансова (дохідність і рентабельність, потреба в кредитах, податки, страхування);

- загальноекономічна й галузева (тенденції розвитку галузі, економічна ситуація, законодавство, політичні та соціальні умови);

- прогнозна (можливий обсяг продажу продукції, прогнозні ціни, темпи зростання бізнесу тощо) [5, с. 203].

Процес бізнес-планування здійснюється значною кількістю фахівців різних професій для виконання різних функцій. Для успішного здійснення бізнес-планування створюють певні організаційну структуру і систему управління, що базується на використанні інформаційних технологій. Вони і становлять організаційну компоненту процесу бізнес-планування. В.А. Висящев виокремлює два підходи до розробки бізнес-плану. За першого

підходу автори ідеї (проекту) самі розробляють бізнес-план, залучаючи до цієї роботи менеджерів, маркетологів, юристів, фінансистів та інших спеціалістів і, зокрема, можливих інвесторів. Цьому підходу слід надавати перевагу. Другий підхід полягає в тому, що ініціатори бізнес-плану самі його не розробляють, а залучають для цього консалтингові фірми й експертів [2, с. 45].

Досвід вітчизняних і зарубіжних підприємств свідчить, що в розробці бізнес-плану обов'язково повинен брати участь керівник підприємства. Зазвичай розробку бізнес-планів у сільськогосподарських підприємствах здійснюють планово-економічні служби із залученням головних спеціалістів і керівників підрозділів.

Головний економіст підприємства здійснює методичне керівництво процесом планування, організовує підготовчу роботу та спільно з іншими спеціалістами господарства здійснює ув'язку всіх розділів бізнес-плану. Для розробки окремих розділів плану можуть залучатися консультанти та експерти.

У бізнес-плануванні як у впорядкованій сукупності дій виділяють такі основні стадії:

- 1) початкова стадія;
- 2) підготовча стадія;
- 3) стадія розроблення бізнес-плану;
- 4) стадія просування бізнес-плану на ринок інтелектуальної власності;
- 5) стадія реалізації бізнес-плану [4, с. 117].

Процес бізнес-планування має свої особливості в кожному конкретному випадку. У ринковій економіці аграрії не зможуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність.

Найоптимальнішим варіантом для бізнес-планування в аграрному підприємстві є використання комп'ютерної програми Project Expert, яка має не лише дружній інтерфейс, а й дає можливість користувачу описати практично будь-який інвестиційний проект, будь-яку схему фінансування, враховує ризики проекту.

У плануванні діяльності аграрного підприємства також важлива швидкість проведення розрахунків і дослідження різних варіантів розвитку проекту, що дає змогу робити більш обґрунтовані висновки за результатами економічного аналізу інвестиційного проекту та приймати більш зважені стратегічні рішення.

Project Expert – краща у своєму класі програма, яка завдяки своїм можливостям стала стандартом для планування та оцінки інвестиційних проектів у Росії, країнах СНД і Балтії. Конкурентні переваги Project Expert – це

специфіка російської та української економіки плюс міжнародні стандарти.

Project Expert дає змогу гнучко враховувати зміни в економічному оточенні й оперативно відображати зміни. В основу Project Expert покладено методику UNIDO з оцінки інвестиційних проектів і методику фінансового аналізу, визначену міжнародними стандартами IAS.

Розробляючи фінансовий план за допомогою Project Expert, необхідно пройти такі етапи:

- побудувати фінансову модель для подальших розрахунків;
- визначити потребу у фінансуванні;
- розробити стратегію у фінансуванні;
- проаналізувати фінансові результати прийнятої стратегії;
- сформулювати планові документи у формі прогнозованих фінансових звітів;
- вести контроль над реалізацією проекту, тобто вводити фактичні дані, виявляти й аналізувати відхилення фактичних показників від планових.

Побудова повної фінансової моделі аграрного підприємства вимагає попереднього збору вихідних даних для опису її платежів, пов'язаних із реалізацією проекту.

Для побудови фінансової моделі підприємства передусім слід увести:

- дату початку та тривалість проекту;
- перелік продуктів (послуг), виробництво і збут яких слід організувати;
- дві валюти розрахунків для платежів на внутрішньому і зовнішньому ринках, обмінний курс і прогноз його зміни;
- перелік видів ставок та умов виплат основних податків;
- стан балансу (для діючого підприємства), структуру і склад готівкових активів, зобов'язань і капіталу підприємства на дату початку проекту.

Далі слід описати план розвитку підприємства (проекту), для чого вводять:

- інвестиційний план і в його складі – календарний план робіт із зазначенням витрат і використовуваних ресурсів;
- операційний план (стратегія збуту або послуг, план виробництва, план персоналу, виробничі витрати, накладні витрати).

У бізнес-плануванні діяльності аграрного підприємства Project Expert має такі переваги:

- дає змогу створити бездоганний бізнес-план аграрного підприємства, підготувати пропозиції для стратегічного інвестора, визначивши для кожного з учасників загальний економічний ефект від реалізації інвестиційного проекту;

– надає можливість проаналізувати кілька варіантів досягнення цілей розвитку аграрного підприємства і вибрати оптимальний. При цьому можна оцінити запас міцності бізнесу з урахуванням ризику зміни найважливіших факторів, що впливають на реалізацію проекту;

– дає змогу оцінити, як виконання бізнес-плану вплине на ефективність діяльності аграрного підприємства, розрахувати термін окупності проекту, спрогнозувати загальні показники ефективності для групи інвестиційних проектів, що фінансуються із загального бюджету;

– надає можливість визначити оптимальний спосіб фінансування інвестиційного проекту;

– дає змогу оцінити можливі варіанти виробництва, закупівель і збуту;

– економить час на підготовку бізнес-планів та звітів;

– на основі фінансової моделі добре структуровані й зрозумілі інвесторам звіти, які автоматично передаються в Excel і Word;

– ураховує ризики проекту в ставці дисконтування (за моделями WACC, CAPM, CCM);

– є потужним інструментарієм контролю правильності введення даних;

– допоможе проконтролювати виконання бізнес-плану підприємства, порівнюючи в ході реалізації його планові і фактичні показники.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, для забезпечення стабільного розвитку сільського господарства, зміцнення економічної та технологічної безпеки галузі необхідне впровадження сучасних інформаційних технологій. Використання інновацій, інформаційних систем та технологій в аграрній галузі дасть змогу підвищити результативність її діяльності. Рационально побудована інформаційна система управління аграрним підприємством за допомогою Project Expert сприятиме підвищенню гнучкості підприємства, скорочуючи час реагування на зовнішні зміни, підвищить обґрунтованість прийняття управлінських рішень і контроль над своєчасним їх виконанням, сприятиме підвищенню оперативності й достовірності отримуваних даних, підвищуватиме ефективність виробничих процесів, та зменшуватиме витрати ресурсів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрушко М.І. Прогнозування можливостей виробництва і споживання сільськогосподарської продукції / М.І. Андрушко // Економічний простір : збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету. – 2013. – № 40. – С. 386–393.
2. Висящев В.А. Бизнес-планирование: теория и практика / В.А. Васищев ; 2-е изд., испр. и доп. – Донецк : Норд Компьютер, 2001. – 412 с.
3. Гетало В.П. Бизнес-планирование : [навч. посіб.] / В.П. Гетало, Г.О. Гончаров, А.В. Колісник. – К. : Професіонал, 2008. – 240 с.
4. Дробот В.І. Бизнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Дробот, В.П. Мартянов, М.Ф. Соловйов [та ін.]. – К. : Мета, 2003. – 336 с.
5. Ільчук М.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу : [навч. посіб.] / М.М. Ільчук, Т.Д. Іщенко, В.К. Збарський [та ін.] ; за ред. М.М. Ільчука. – К. : Вища освіта, 2002. – 398 с.
6. Козырев А.А. Информационные технологии в экономике и управлении / А.А. Козырев. – СПб. : Изд-во В.А. Михайлова. – 2003. – 496 с.
7. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / Л.І. Крачок // Сталій розвиток економіки. – 2013. – Вип. 20. – С. 224–231.
8. Мазнев Г.Є. Бизнес-планирование в аграрных формированиях : [навч. посіб.] // Г.Є. Мазнев [та ін.] ; за ред. проф. Г.Є. Мазнева. – Одеса : ЛЕРАДРУК, 2012. – 250 с.

## ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<b>Азьмук Л.А., Щербатюк О.М.</b> Вплив інтенсивності інноваційної діяльності фірм на структуру галузевих ринків. . . . .	<b>3</b>
<b>Бицюра Ю.В.</b> Трансформація і концентрація власності в економіці України. . . . .	<b>11</b>
<b>Краус Н.М.</b> Гносеологічні аспекти та антропологічний вимір інституціонального базису інноваційної економіки. . . . .	<b>20</b>
<b>Малець О.О., Малець Н.Б., Костенко С.А.</b> Правове та соціально-економічне становище населення Закарпаття в період утвердження тоталітарного режиму в перші роки визволення (жовтень 1944 – початок 50-х рр. ХХ ст.). . . . .	<b>32</b>
<b>Maliar D.V., Karlova A.D.</b> Market transaction costs of corporate management. . . . .	<b>41</b>

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Кожухова Т.В.</b> Освіта для всіх в інтересах сталого розвитку: оцінка прогресу та державна фінансова підтримка в країнах, що розвиваються. . . . .	<b>46</b>
<b>Македон В.В.</b> Зростання ролі та перспективи країн БРІКС у системі світового господарства. . . . .	<b>55</b>
<b>Філатова Л.С., Марчук А.О.</b> Проблеми виходу молочних підприємств на міжнародний ринок. . . . .	<b>62</b>

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Безп'ята І.В.</b> Особливості залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки. . . . .	<b>67</b>
<b>Більська О.В.</b> Класифікація соціальних інновацій зі спрямованістю на їх кероване впровадження. . . . .	<b>72</b>
<b>Бурик З.М.</b> Регулювання національної економіки на засадах сталого розвитку. . . . .	<b>79</b>
<b>Заставнюк Л.І.</b> Тенденції розвитку земельних орендних відносин у сільському господарстві України. . . . .	<b>83</b>
<b>Колісник Г.М.</b> Сутність державного регулювання в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва. . . . .	<b>88</b>
<b>Лі Чао</b> Критерії надання державної підтримки електроенергетичної галузі. . . . .	<b>93</b>
<b>Тищенко О.П.</b> Макроекономічна оцінка ролі аграрного сектора України у розвитку національного господарства. . . . .	<b>100</b>
<b>Юринець З.В., Круглякова В.В., Петрух О.А.</b> Інноваційно-інвестиційна політика держави: стан та особливості розвитку. . . . .	<b>108</b>

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Білан О.С.</b> Сучасні тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності. . . . .	<b>114</b>
<b>Величко В.В., Гайденок С.М.</b> Актуальні питання управління підприємствами житлово-комунального господарства в сучасних економічних умовах. . . . .	<b>119</b>
<b>Герасимяк Н.В., Волинчук Ю.В.</b> Адміністративний менеджмент як один із напрямів сучасного менеджменту. . . . .	<b>127</b>
<b>Гречуха А.О.</b> Складові сучасної маркетингової політики розподілу продукції підприємства. . . . .	<b>132</b>
<b>Грубяк С.В.</b> Методологія формування стратегії управління витратами газорозподільних підприємств. . . . .	<b>138</b>



<b>Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С.</b> Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. . . . .	145
<b>Завальнюк В.В.</b> Особливості розробки і реалізації стратегії інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. . . . .	149
<b>Зянько В.В., Ревенко В.С.</b> Механізм управління позиковим капіталом підприємства. . . . .	155
<b>Литвинов А.І., Литвинова О.М.</b> Формування ринкової стратегії в системі забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. . . . .	160
<b>Мариненко Н.Ю.</b> Підходи до розвитку підприємств: методологічний аналіз. . . . .	164
<b>Пасько О.В., Мартей Е.М.</b> Підхід «дотримуйся або пояснюй» у контролі дотримання положень кодексу корпоративного управління у Великобританії. . . . .	171
<b>Присакар І.І.</b> Гейміфікація: ефективна технологія впливу на лояльність споживачів ресторанних послуг. . . . .	179
<b>Сушарник Я.А.</b> Проект відродження свинарських комплексів. . . . .	186
<b>Томілін О.О.</b> Ефективність використання земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області. . . . .	192
<b>Турчак В.В.</b> Стратегічні напрями розвитку малого підприємництва в умовах нестабільності. . . . .	198
<b>Хасан Алі Аль-Абабнех</b> Перспективи статистики при застосуванні в процесі планування реклами. . . . .	202
<b>Шарко В.В., Поліщук І.І.</b> Методи дослідження маркетингового потенціалу торговельного підприємства. . . . .	207
<b>Шумкова О.В., Сподобаєв Д.А.</b> Оцінка та управління іміджем сільськогосподарських підприємств. . . . .	216

#### РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Гриневич Л.В.</b> Дослідження впливу структурних змін в національній економіці на посилення дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил на регіональних ринках. . . . .	223
<b>Медведовська Т.П.</b> Регіональний розвиток України в умовах глобалізації та євроінтеграції. . . . .	232
<b>Проскура В.В.</b> Формування та реалізація стратегії ресурсного забезпечення регіональної економічної системи. . . . .	236
<b>Труфен А.О.</b> Функціонування розвитку соціальної сфери регіонів. . . . .	240
<b>Юрченко А.Ю.</b> Розвиток теорії і практики визначення загроз економічній безпеці регіону в трансформаційній економіці. . . . .	243

#### ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

<b>Геліч Н.В.</b> Теоретичні основи екологізації суспільного виробництва. . . . .	248
<b>Єлисеєва Л.В.</b> Інституційне забезпечення функціонування ринку газу в Україні. . . . .	252
<b>Ясінецька І.А.</b> Аналіз ефективності управління земельними ресурсами. . . . .	258

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,  
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<b>Башинський Т.В.</b> Аналіз та класифікація факторів впливу на рівень життя населення. . . . .	262
<b>Лисак В.Ю.</b> Сутність заробітної плати та її значення в процесі економічного управління підприємством. . . . .	267
<b>Сало Я.В.</b> Середній клас: проблеми формування. . . . .	273

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<b>Білошапка В.С., Продан М.В.</b> Щодо оцінки ресурсного потенціалу банків України в сучасних умовах. . . . .	278
<b>Богма О.С.</b> Сутність бюджетної безпеки в системі забезпечення національних інтересів. . . . .	285
<b>Бондаренко О.С.</b> Тенденції розвитку легкої промисловості та сучасні проблеми управління фінансами. . . . .	289
<b>Корват О.В.</b> Застосування синергетичного підходу в пруденційному регулюванні страхового ринку. . . . .	296
<b>Кужелев М.А., Житарь М.О.</b> Управление инвестиционным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития Украины. . . . .	302
<b>Миненко Л.М.</b> Консолідований нагляд: зарубіжний та вітчизняний досвід. . . . .	308
<b>Плісак Т.О., Нетребчук Л.О.</b> Ринок платіжних карток: сутність, властивості та показники розвитку. . . . .	315
<b>Сидорук Є.О.</b> Стратегічне планування розвитку великого підприємства. . . . .	322
<b>Юркевич О.М.</b> Сучасний стан ринку іпотечного житлового кредитування в Україні. . . . .	330

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Грицай О.І.</b> Національна система бухгалтерського обліку: значення, формування та чинники впливу на неї. . . . .	336
<b>Кононенко В.А., Сватаненко С.С.</b> Облік виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах: проблеми та шляхи їх вирішення. . . . .	341
<b>Красота О.Г.</b> Економічна сутність податкового аудиту. . . . .	346
<b>Пінчук Т.А., Шрам Т.В., Ісакова В.Є.</b> Теоретичні аспекти складання управлінської звітності. . . . .	350
<b>Черниш С.С.</b> Організаційно-методичне забезпечення внутрішнього аудиту. . . . .	355
<b>Чмир С.О.</b> Методика контролю біологічних перетворень у свинарстві. . . . .	363
<b>Шиманська К.В.</b> Особливості застосування Міжнародних стандартів аудиту під час аудиту фінансової звітності кредитних спілок. . . . .	368
<b>Shmatkovska T.O.</b> Comparison of the process of stocks inflow and outflow in accounting systems of foreign countries and in Ukraine in terms of successful management information system formation. . . . .	375

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Благодир Л.М.**

Методичні засади оцінювання ефективності функціонування підприємства  
із використанням виробничих функцій. . . . . **381**

**Кононова К.Ю.**

Взаємодія користувачів соціальних мереж: мультиагентна модель з екзогенними  
параметрами конкуренції. . . . . **388**

**Матвійченко В.А.**

Застосування електронних інструментів для підвищення академічної мобільності  
у вищих навчальних закладах. . . . . **397**

**Тищенко С.І., Думлер О.С.**

Інформаційні технології в управлінні та бізнес-плануванні аграрних підприємств. . . . . **404**

Електронне наукове фахове видання

# ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 4

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua)

E-mail редакції: [journal@economyandsociety.in.ua](mailto:journal@economyandsociety.in.ua)