

ISSN 2415-8801

# **Інтелект**

# **XXI**

**№ 5 2016**

УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

№ 5  
2016

НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ XXI»

Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.  
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань,  
що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)  
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Присвоєно Міжнародний стандартний серійний номер  
(International Standard Serial Number) ISSN 2415-8801 16.02.2016 р.

Засновники  
і видавці:

Національний університет харчових технологій  
ГО «Інститут проблем конкуренції»

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

Гуткевич Світлана Олександрівна	– <b>головний редактор</b> <i>доктор економічних наук, професор</i>
Бернат Томаш	– <i>доктор, професор (Польща)</i>
Бутнік-Сіверський Олександр Борисович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Єрмошенко Микола Миколайович	– <i>доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України</i>
Киричок Петро Олексійович	– <i>доктор технічних наук, професор</i>
Корінько Микола Данилович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Мусіна Аміна Аміржанівна	– <i>доктор економічних наук, професор (Казахстан)</i>
Онщенко Ірина Григорівна	– <i>доктор політичних наук, професор</i>
Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Сафонов Юрій Миколайович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Сологуб Олена Петрівна	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Федулова Ірина Валентинівна	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Юренієнє Віргінія	– <i>доктор, професор (Литва)</i>
Солоха Дмитро Володимирович	– <b>відповідальний секретар</b> <i>доктор економічних наук, доцент</i>

**Мова видання:** українська, російська, англійська.

**Програмні цілі видання:** розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект XXI» обов'язково.

Технічний секретар – Дунда С.П., к.е.н., доц.  
Офіційний сайт <http://www.intellect21.nuft.org.ua>  
E-mail: [journal@intellect21.nuft.org.ua](mailto:journal@intellect21.nuft.org.ua)

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,44.  
Підписано до друку 30.11.2016 р. Замов. № 1018/16. Наклад 100 прим.

Виготовлювач: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.

## ЗМІСТ

## СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

<b>Зосименко Т.І.</b> Компаративний аналіз показників зовнішньої торгівлі регіонів України в контексті європейської інтеграції.....	12
<b>Левчинський Д.Л., Морозова Є.П.</b> Основні засади аудиту кредиторської заборгованості згідно з міжнародними стандартами .....	17
<b>Лункіна Т.І.</b> Соціальна відповідальність як складова частина збалансованого розвитку держави.....	20
<b>Павленко О.П.</b> Пріоритети євроінтеграційного розвитку в політиці банківського регулювання.....	23
<b>Стаканов Р.Д.</b> Механізм реалізації міграційної політики в ХХІ ст.....	28
<b>Фурса Т.П., Синиця С.М.</b> Фіскальний механізм: зарубіжний досвід та українські реалії.....	32

## НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Азарова Т.В.</b> Прогнозування та мінімізація негативного впливу загроз економічній безпеці підприємства на ґрунті концепції вартісно-орієнтованого управління.....	37
<b>Белінська Я.В., Д'яченко А.В.</b> Стратегія і тактика управління ризиками кредитування житлового будівництва.....	41
<b>Борщенко Т.І.</b> Гене́за теорії суспільного добробуту .....	46
<b>Грановська В.Г.</b> Парадигма конкуренції та конкурентоспроможності аграрних підприємств.....	50
<b>Дикань В.Л., Глазкова А.С.</b> Вдосконалення організаційно-управлінської структури забезпечення взаємодії залізничного транспорту і промисловості .....	57
<b>Жежуха В.Й., Бодарецька О.М.</b> Критерії вибору зовнішніх консультантів під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах.....	63
<b>Козлянченко О.М.</b> Формування конкурентоспроможності галузі сільськогосподарського машинобудування: сутність та фактори .....	67
<b>Колос І.В.</b> Державно-приватне партнерство в контексті ощадливості.....	71
<b>Кравченко М.О.</b> Розвиток стартап-компанії на основі співробітницького підходу.....	75
<b>Лазоренко Л.В.</b> Проблеми формування кадрового складу органів державної влади.....	80
<b>Легкий О.А., Сохацька О.М.</b> Розвиток інструментів маркетингових комунікацій пивоварних підприємств у цифровій економіці.....	84
<b>Логоша Р.В., Ільченко І.І.</b> Особливості формування ціни на овочі.....	90
<b>Матвійчук Н.П.</b> Органічне виробництво плодово-ягідної продукції – перспективний напрям у садівництві.....	94
<b>Нестерчук Я.А.</b> Методичні аспекти оцінки результативності механізму стійкого розвитку садівничих підприємств.....	97

<b>Петрашко О.П.</b> Ретроспективне моделювання моделі ризику вартості: результати та оцінка.....	101
<b>Плотнікова М.Ф.</b> Total community – механізм управління розвитком сільських поселень.....	106
<b>Скрипник М.І., Григоревська О.О.</b> Бухгалтерська управлінська звітність: критичний аналіз порядку складання й особливостей практичного застосування.....	111
<b>Стукан Т.М.</b> Теоретичні аспекти дослідження питань ефективності діяльності аграрних підприємств.....	115
<b>Ужва А.М.</b> Ціноутворення як важливий складник механізму розвитку регіонального аграрного бізнесу .....	120
<b>Хадарцев О.В.</b> Особливості організаційно-правового забезпечення державної політики ресурсозбереження .....	124
<b>Халімон Т.М.</b> Механізм управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств.....	127

## ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<b>Біловодська О.А., Кириченко Т.В.</b> Оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу інноваційно спрямованого промислового підприємства .....	132
<b>Гавриловський О.С., Сташенко Ю.В.</b> Податкове регулювання в Україні.....	136
<b>Гапчич Д.М.</b> Формування комплексної програми розвитку банківської системи України як фактор забезпечення сталого функціонування національної фінансової системи та фінансової безпеки держави.....	140
<b>Клімова О.І.</b> Сучасні форми фінансування інноваційної діяльності в Україні.....	146
<b>Корнух О.В.</b> Методичний підхід до оцінки та аналізу нематеріальних активів підприємства в умовах інноваційних перетворень.....	150
<b>Мітал О.Г.</b> Напрями вдосконалення державної фінансової підтримки інноваційного розвитку агропромислового комплексу в умовах євроінтеграції.....	155
<b>Онишко С.В., Шевчук Ю.В.</b> Проблеми фінансування і перспективи розвитку медичного страхування в Україні.....	158
<b>Тележенко П.В.</b> Генезис поняття «основні засоби підприємства торгівлі».....	162
<b>Трачова Д.М.</b> Роль державної регуляторної політики в частині формування амортизаційного фонду підприємства.....	167

## БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

<b>Журавльова Ю.О.</b> Особливості ринку освітніх послуг в Одеській області.....	171
<b>Кітц Р.Р.</b> Монетарні механізми забезпечення фінансової стабільності макроекономічних систем.....	175
<b>Кривоконь М.О.</b> Машинобудування України: стан, динаміка та перспективи розвитку з використанням ефективних концепцій антикризового управління.....	182
<b>Мандра В.В.</b> Моделювання процесу розробки стратегічних карт логістичного центру.....	187

<b>Ревуцька А.О.</b> Трансформація відносин власності в системі сучасних аграрних перетворень.....	191
<b>Ситник Й.С.</b> Інтелект нації у системах менеджменту підприємств.....	195
<b>Смутчак З.В.</b> Пенсійне забезпечення як домінанта напруженості соціальних відносин.....	201
<b>ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ</b>	
<b>Кондратюк О.І., Штукмейстер В.Ю.</b> Фактори, що забезпечують розвиток рекреаційного природокористування.....	205
<b>Криштанович С.В.</b> Рекреаційно-туристичний кластер як особливий системний механізм розвитку українських Карпат.....	210
<b>Меглей В.І.</b> Методологічне обґрунтування еколого-економічного розвитку на засадах системного підходу.....	215

## СОДЕРЖАНИЕ

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

<b>Зосименко Т.И.</b> Компаративный анализ показателей внешней торговли регионов Украины в контексте европейской интеграции .....	12
<b>Левчинский Д.Л., Морозова Е.П.</b> Основные принципы аудита кредиторской задолженности в соответствии с международными стандартами .....	17
<b>Лункина Т.И.</b> Социальная ответственность как составная часть сбалансированного развития государства .....	20
<b>Павленко О.П.</b> Приоритеты евроинтеграционного развития в политике банковского регулирования .....	23
<b>Стаканов Р.Д.</b> Механизм реализации миграционной политики в XXI ст. ....	28
<b>Фурса Т.П., Саница С.М.</b> Фискальный механизм: зарубежный опыт и украинские реалии.....	32

## НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Азарова Т.В.</b> Прогнозирование и минимизация негативного воздействия угроз экономической безопасности предприятия на почве концепции ценностно-ориентированного управления.....	37
<b>Белинская Я.В., Дяченко А.В.</b> Стратегия и тактика управления рисками кредитования жилищного строительства .....	41
<b>Борщенко Т.И.</b> Генезис теории общественного благосостояния .....	46
<b>Грановская В.Г.</b> Парадигма конкуренции и конкурентоспособности аграрных предприятий.....	50
<b>Дикань В.Л., Глазкова А.С.</b> Совершенствование организационно-управленческой структуры обеспечения взаимодействия железнодорожного транспорта и промышленности.....	57
<b>Жежуха В.И., Бодарецкая О.Н.</b> Критерии выбора внешних консультантов при усовершенствовании мотивационных инструментов на инжиниринговых предприятиях .....	63
<b>Козляниченко О.М.</b> Формирование конкурентоспособности отрасли сельскохозяйственного машиностроения: сущность и факторы .....	67
<b>Колос И.В.</b> Государственно-частное партнерство в контексте экономности .....	71
<b>Кравченко М.О.</b> Развитие стартап-компаний на основе сотрудничества .....	75
<b>Лазоренко Л.В.</b> Проблемы формирования кадрового состава органов государственной власти.....	80
<b>Легкий О.А., Сохацкая Е.Н.</b> Развитие инструментов маркетинговых коммуникаций пивоваренных предприятий в цифровой экономике .....	84
<b>Логоша Р.В., Ильченко И.И.</b> Особенности формирования цены на овощи .....	90
<b>Матвийчук Н.П.</b> Органическое производство плодово-ягодной продукции – перспективное направление в садоводстве .....	94

<b>Нестерчук Я.А.</b> Методические аспекты оценки результативности механизма устойчивого развития садоводческих предприятий .....	97
<b>Петрашко А.П.</b> Ретроспективное моделирование модели риска стоимости: результаты и оценка .....	101
<b>Плотникова М.Ф.</b> Total community – механизм управления развитием сельских поселений .....	106
<b>Скрипник М.И., Григорьевская Е.А.</b> Бухгалтерская управленческая отчетность: критический анализ порядка составления и особенностей практического применения .....	111
<b>Стукан Т.Н.</b> Теоретические аспекты исследования вопросов эффективности деятельности аграрных предприятий .....	115
<b>Ужва А.Н.</b> Ценообразование как важная составляющая механизма развития регионального аграрного бизнеса .....	120
<b>Хадарцев А.В.</b> Особенности организационно-правового обеспечения государственной политики ресурсосбережения .....	124
<b>Халимон Т.Н.</b> Механизм управления конкурентоспособностью телекоммуникационных компаний .....	127

## **ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

<b>Беловодская Е.А., Кириченко Т.В.</b> Оценка эффективности использования ресурсного потенциала инновационно направленного промышленного предприятия .....	132
<b>Гавриловский А.С., Сташенко Ю.В.</b> Налоговое регулирование в Украине .....	136
<b>Гапчич Д.Н.</b> Формирование комплексной программы развития банковской системы Украины как фактор обеспечения устойчивого функционирования национальной финансовой системы и финансовой безопасности государства .....	140
<b>Климова Е.И.</b> Современные формы финансирования инновационной деятельности в Украине .....	146
<b>Корнух О.В.</b> Методический подход к оценке и анализу нематериальных активов в условиях инновационных преобразований .....	150
<b>Митал Е.Г.</b> Направления совершенствования государственной финансовой поддержки инновационного развития агропромышленного комплекса в условиях евроинтеграции .....	155
<b>Онишко С.В., Шевчук Ю.В.</b> Проблемы финансирования и перспективы развития медицинского страхования в Украине .....	158
<b>Тележенко П.В.</b> Генезис понятия «основные средства предприятия торговли» .....	162
<b>Трачова Д.Н.</b> Роль государственной регуляторной политики в части формирования амортизационного фонда предприятия .....	167

## **БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ**

<b>Журавлёва Ю.О.</b> Особенности рынка образовательных услуг в Одесской области .....	171
<b>Китц Р.Р.</b> Монетарные механизмы обеспечения финансовой стабильности макроэкономических систем .....	175

---

<b>Кривоконь М.А.</b> Машиностроение Украины: состояние, динамика и перспективы развития с использованием эффективных концепций антикризисного управления .....	182
<b>Мандра В.В.</b> Моделирование процесса разработки стратегических карт логистического центра .....	187
<b>Ревуцкая А.А.</b> Трансформация отношений собственности в системе современных аграрных преобразований .....	191
<b>Сытник И.С.</b> Интеллект нации в системах менеджмента предприятий .....	195
<b>Смутчак З.В.</b> Пенсионное обеспечение как доминанта напряженности социальных отношений.....	201
 <b>ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ</b>	
<b>Кондратюк О.И., Штукмейстер В.Ю.</b> Факторы, обеспечивающие развитие рекреационного природопользования .....	205
<b>Криштанович С.В.</b> Рекреационно-туристический кластер как особый системный механизм развития украинских Карпат.....	210
<b>Меглей В.И.</b> Методологическое обоснование эколого-экономического развития на основе системного подхода .....	215



## CONTENTS

### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

<b>Zosymenko T.I.</b> Comparative analysis of external trade indicators of Ukrainian regions in the context of european integration .....	12
<b>Levchynskiy D.L., Morozova Ye.P.</b> Basic principles of auditing payable by international standards.....	17
<b>Lunkina T.I.</b> Social responsibility as a part of the state balanced development.....	20
<b>Pavlenko O.P.</b> Priorities european integration policy development bank regulation.....	23
<b>Stakanov R.D.</b> Implementation of migration policy in the XXI century.....	28
<b>Fursa T.P., Synytsia S.M.</b> Fiscal mechanism: foreign experience and ukrainian realities.....	32

### NATIONAL ECONOMY

<b>Azarova T.V.</b> Forecasting and minimization of negative influence of threats on the entity's economic safety which is based on the value-based management.....	37
<b>Belinska Ya.V., Diachenko A.V.</b> Strategy and tactics of credit risk management residential construction.....	41
<b>Borshchenko T.I.</b> The genesis of welfare's theory.....	46
<b>Hranovska V.H.</b> The paradigm of competition and competitiveness of agricultural enterprises.....	50
<b>Dykan V.L., Hlazkova A.S.</b> Improvement organsition management structure interoperability of rail transport and industry.....	57
<b>Zhezhukha V.I., Bodaretska O.M.</b> The criteria of selection of external consultants during the improvement of motivational instruments at engineering enterprises.....	63
<b>Kozlianchenko O.M.</b> Forming of competitiveness of agricultural engineer industry: essence and factors.....	67
<b>Kolos I.V.</b> Public-private partnership in the context lean .....	71
<b>Kravchenko M.O.</b> Startup company development based on collaborative approach.....	75
<b>Lazorenko L.V.</b> Problems of forming of skilled composition of public authorities.....	80
<b>Lehkyi O.A., Sokhatska O.M.</b> Development of marketing communications tools of breweries in the digital economy.....	84
<b>Lohosha R.V., Ylchenko Y.Y.</b> Features forming price on vegetables.....	90
<b>Matviichuk N.P.</b> Organic production of fruits and berries – perspective trends in horticulture.....	94
<b>Nesterchuk Ya.A.</b> Methodical aspects of performance evaluation of the mechanism of sustainable development of horticultural enterprises.....	97
<b>Petrashko O.P.</b> Historical simulation of value-at-risk model: results & assessment .....	101

<b>Plotnikova M.F.</b> Total community – control mechanism the development of rural settlements .....	106
<b>Skrypnyk M.I., Hryhorevska O.O.</b> Accounting management reporting, critical analysis order for compilation features and practical application.....	111
<b>Stukan T.M.</b> Theoretical aspects of research of questions of efficiency of activity of agrarian enterprises.....	115
<b>Uzhva A.M.</b> Price formation as an important component of the mechanism of regional agrarian business development .....	120
<b>Khadartsev O.V.</b> The features of organizational and legal provision of state resources saving policy.....	124
<b>Khalimon T.M.</b> The management mechanism competitiveness of telecommunication enterprises.....	127
<b>INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES</b>	
<b>Bilovodska O.A., Kyrychenko T.V.</b> Evaluating the effectiveness of resource potential innovative aimed industrial enterprises.....	132
<b>Havrylovskiy O.S., Stashenko Yu.V.</b> Tax regulations in Ukraine.....	136
<b>Hapchych D.M.</b> The formation of the complex development program of Ukraine banking system as a factor of ensuring the stable functioning of national financial system and financial security.....	140
<b>Klimova O.I.</b> Modern forms of financing innovative activity in Ukraine.....	146
<b>Kornukh O.V.</b> Methodical approach to the evaluation and analysis of intangible assets of enterprises in conditions of innovative transformations.....	150
<b>Mital O.H.</b> Directons of perfecion of the state finansical support of innovate development of agroindustrial complex in the conditions of european inregraton.....	155
<b>Onyshko S.V., Shevchuk Yu.V.</b> Funding problems and prospects of development health insurance in Ukraine.....	158
<b>Telezhenko P.V.</b> Concept genesis of «basic assets of trade enterprise».....	162
<b>Trachova D.M.</b> The role of regulatory policy in the area of formation of the amortization fund of the enterprise.....	167
<b>BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL</b>	
<b>Zhuravlova Yu.O.</b> Specifics of educational market in the Odessa region.....	171
<b>Kitts R.R.</b> Monetary mechanisms of ensuring financial stability of macroeconomic systems.....	175
<b>Kryvokon M.O.</b> Mechanical engineering in Ukraine: the state, dynamics and prospects with using effective concepts of crisis management.....	182
<b>Mandra V.V., Myznikova M.O.</b> Process modeling of strategy maps of logistics center.....	187
<b>Revutska A.O.</b> Transformation relations of property in the system contemporaneous agrarian transformation.....	191
<b>Sytnyk Y.S.</b> An intellect of nation is in the systems of management enterprises.....	195

**Smutchak Z.V.**  
Pensions as a dominant of tencion of social relations.....201

**ENVIRONMENTAL ISSUES**

**Kondratiuk O.I., Shtukmeister V.Iu.**  
The factors that ensure the development of natural recreation management.....205

**Kryshtanovych S.V.**  
Recreation and tourism cluster as a special system mechanism of Ukrainian Carpathians development.....210

**Mehlei V.I.**  
Methodological substantiation of ecology and economic development based on system approach.....215

## СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 332.14

Зосименко Т.І.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
Чернігівський національний технологічний університет

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ  
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇCOMPARATIVE ANALYSIS OF EXTERNAL TRADE INDICATORS  
OF UKRAINIAN REGIONS IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

У статті проведено компаративний аналіз показників зовнішньої торгівлі областей із позицій їх готовності включення у процеси економічної інтеграції з ЄС. Проведені розрахунки дають підстави стверджувати, що позиції регіонів України з точки зору їх здатності бути повноправними учасниками європейського ринку є недостатньо міцними. Обґрунтовано, що на нинішньому етапі основою регіональної політики має стати формування організаційних та соціально-економічних умов для ефективного розвитку економічного та галузевого співробітництва у пріоритетних для обох сторін сферах господарювання.

**Ключові слова:** європейська інтеграція, економічні реформи, регіони України, торгівля та питання, пов'язані з торгівлею, регіональна економічна політика.

В статье проведен компаративный анализ показателей внешней торговли областей с позиций их готовности включения в процессы экономической интеграции с ЕС. Проведенные расчеты дают основания утверждать, что позиции регионов Украины с точки зрения их способности стать полноправными участниками европейского рынка являются недостаточно прочными. Обосновано, что на нынешнем этапе основой региональной политики должно стать формирование организационных и социально-экономических условий для эффективного развития экономического и отраслевого сотрудничества в приоритетных для обеих сторон сферах хозяйствования.

**Ключевые слова:** европейская интеграция, экономические реформы, регионы Украины, торговля и вопросы, связанные с торговлей, региональная экономическая политика.

In Ukraine significant socio-economic disparities in the regional dimension require a differentiated approach to the development of measures to promote the development of free trade and strengthen economic and sectoral cooperation between Ukraine and the EU. Comparative indicators of external trade of regions in terms of their willingness to be included in the processes of economic integration with the EU are analyzed. Calculations constitute grounds to assume that the position of Ukrainian regions in terms of their ability to become full participants of European market are not strong. It is proved that at the current stage the basis of regional policy should be the creation of organizational and socio-economic conditions for the effective development of economic and sectoral cooperation in priority areas for both entities.

**Keywords:** European integration, economic reforms, the regions of Ukraine, trade and issues related to trade, regional economic policy.

**Постановка проблеми.** Повноправне залучення України до Європейського Співтовариства передбачає створення та підтримання умов для посилення економічних та торговельних відносин, які сприятимуть поступовій інтеграції національної економіки до європейського ринку. Саме здійснення прогресивних інституційних та структурних перетворень, поглиблення європейської інтегрованості регіонів мають вивести українську економіку до групи країн, що здатні до динамічного зростання на засадах базових європейських цінностей.

Наявність в Україні суттєвих соціально-економічних регіональних диспропорцій у регіональному вимірі потребує диференційованих підходів до розробки заходів регіонального розвитку, покликаних сприяти розбудові зони вільної торгівлі, а також зміцнювати економічне та галузеве співробітництво між Україною та ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Незважаючи на наявність у сучасній економічній науці широкого інструментарію, придатного для оцінювання стану та динаміки процесів, пов'язаних з європейською інтеграцією, комплексні дослідження, що дають змогу порівняти позиції регіонів із точки зору реального досягнення ними основних цілей Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [1], поки що не проводилися.

З огляду на пріоритетність у національному вимірі проблематики, пов'язаної з виконанням основних положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [1], важливим завданням є проведення моніторингу та оцінювання зовнішньоторговельних показників регіонів України в контексті процесів європейської інтеграції для виявлення сильних та слабких сторін, обґрунтування пріоритетів та засобів їх досягнення, а також можливості їх своєчасного коригування для під-

вищення здатності регіону рухатися шляхом європейської інтеграції.

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення компаративного аналізу показників, що дають змогу виявити поточний стан регіонів із позицій їх готовності включення у торговельні відносини з країнами ЄС.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи рейтинг регіонів України за показниками зовнішньої торгівлі (рис. 1), можна визначити, що найбільш активно в 2014 р. підтримували торговельні відносини з країнами ЄС Тернопільська (питома вага експорту 70,1%, імпорту – 85,2%), Львівська (72,2% та 65,7% відповідно), Волинська (68,5% та 62,6%), Закарпатська (84,7% та 44,2%) та Івано-Франківська (51,4% та 62,6%) області. Найменш активно вели торгівлю товарами з країнами ЄС Запорізька (питома вага експорту та імпорту з країнами ЄС – по 23,4%), Луганська (28,7% та 14,3% відповідно), Хар-

ківська (16,5% та 25,5%) та Миколаївська (11,0% та 21,5%) області.

Така ситуація переважно пояснюється територіальним чинником, а саме наближеністю кордонів найбільш-лідерів до ринків збуту таких країн ЄС, як Польща, Німеччина, Угорщина, Румунія, Чехія. Наприклад, переважна частка імпорту Тернопільської області (56,2% у 2014 р.) походила з Польщі, куди також спрямовувалася і найбільша за географічною структурою частка експорту регіону (49,8%).

Найбільші експортні потоки Львівської області розподілялися між Польщею (23,8%), Німеччиною (12,9%), Чехією (6,6%). Натомість 22,5% імпорту Львівська область отримувала з Польщі, 11,4% – із Німеччини, 10,1% – із Литви. Найбільшими торговельними партнерами Волинської області з числа країн ЄС у 2014 р. були Німеччина (33,7% експорту та 22,8% імпорту), Угорщина (20% експорту та 17,9% імпорту)

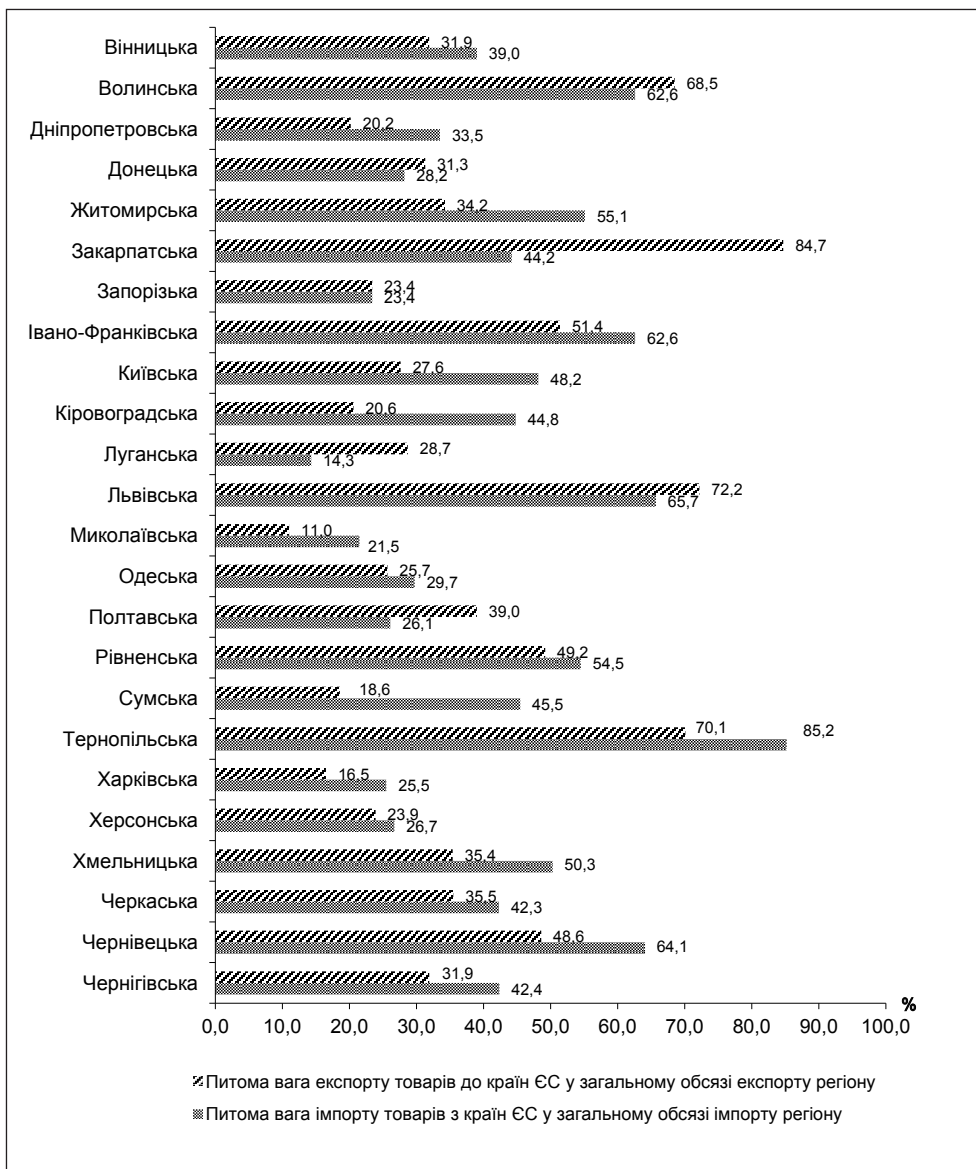


Рис. 1. Показники зовнішньої торгівлі товарами регіонів України з країнами ЄС у 2014 р.

Джерело: побудовано автором за даними [2]

та Польща (21,7% експорту та 17,9% імпорту). Суттєва частка експорту Закарпатської області (45,7%) була спрямована до Угорщини, тоді як найбільші імпортні потоки до ЄС були орієнтовані на Німеччину (11,3%), Угорщину (8,9%) та Чехію (6,3%).

Показники зовнішньоторговельної активності Івано-Франківської області з країнами ЄС свідчать, що найбільші обсяги експорту надійшли до Румунії (10,8%), а імпортні товарні потоки до регіону мали переважно німецьке (18,9%) та польське (9,7%) походження.

Нині в Україні сформована сировинно орієнтована модель експорту, структура якого утворена переважно за рахунок продажу чорних металів (23,9% загального обсягу експорту в 2014 р.), продуктів рослинного походження (16,2% у 2014 р.) та мінеральних продуктів (11,3% у 2014 р.) [2]. Збереження подібної моделі не тільки є малоперспективним із позицій економічного співробітництва з європейськими торговельними партнерами, а й несе ризик вичерпання динаміки сировинного експорту, гальмування розвитку нових конкурентоспроможних на ринку ЄС експортних секторів, зменшення стимулів для надходження іноземних інвестицій у технологічні галузі національної економіки.

Зосередження високих показників питомої ваги експорту та імпорту у західних областях (Тернопільській, Львівській, Волинській, Закарпатській та Івано-Франківській) та низьких – у решті регіонів України свідчать про недостатню активні зрушення в процесах пошуку та налагодження нових ділових зв'язків вітчизняних підприємців з європейськими. Останнє ускладнюється необхідністю приведення вітчизняних виробничих потужностей у відповідність до стандартів ЄС. Наприклад, за даними Держветфітослужби, у 2014 р. 80 суб'єктів господарювання мали право експорту продуктів харчування до країн ЄС (переважна більшість їх розташована у Вінницькій, Київській, Волинській, Миколаївській, Кіровоградській областях) (табл. 1), однак лише їх п'ята частина (17 підприємств) постачали до Євросоюзу продукцію тваринного походження і жодне з них не експортувало готові харчові продукти [3].

Слід зауважити, що проблема полягає не лише у значних витратах, пов'язаних із визнанням виробничих потужностей із боку країн-імпортерів, але й неготовністю вітчизняних товаровиробників посилювати власну репутаційну відповідальність, неспроможністю конкурувати за рахунок зниження собівартості шляхом упровадження інноваційних рішень, диференціації

Таблиця 1

Дані щодо кількості об'єктів, яким надано право експорту продуктів харчування до країн ЄС

Області	Кількість об'єктів, яким надано право експорту молокопродукції	Кількість об'єктів, яким надано право експорту м'ясопродукції	Кількість об'єктів, яким надано право експорту яєць та яйцепродуктів	Кількість об'єктів, яким надано право експорту меду та продуктів бджільництва	Кількість об'єктів, яким надано право експорту майонезу, майонезних соусів	Разом
Вінницька	4	1	0	1	1	7
Волинська	2	0	0	1	3	6
Дніпропетровська	2	0	0	4	0	6
Донецька	1	0	0	1	0	2
Житомирська	2	0	1	0	0	3
Закарпатська	0	0	0	2	0	2
Запорізька	0	0	0	1	0	1
Івано-Франківська	0	1	1	0	0	2
Київська	0	2	1	4	0	7
Кіровоградська	0	0	0	7	1	8
Луганська	0	0	0	0	0	0
Львівська	1	0	0	0	0	1
Миколаївська	0	2	1	1	0	4
Одеська	0	0	0	4	1	5
Полтавська	4	0	0	2	0	6
Рівненська	0	0	0	3	0	3
Сумська	4	0	0	0	0	4
Тернопільська	0	0	0	0	0	0
Харківська	0	1	0	0	0	1
Херсонська	0	0	0	2	1	3
Хмельницька	2	0	1	2	0	5
Черкаська	0	1	0	1	0	2
Чернівецька	0	0	0	0	0	0
Чернігівська	1	1	0	0	0	2

Джерело: складено автором за даними [3]

продукції у напрямках, які цінуються як вітчизняними, так й іноземними покупцями. У результаті навіть у тих областях, де сконцентровано найвищі в Україні питомі показники прямих іноземних інвестицій у сільське господарство (Херсонській, Тернопільській, Дніпропетровській, Вінницькій, Чернівецькій), показники рентабельності виробництва сільськогосподарських підприємств залишаються нижче середніх по галузі.

Схвалення переробних потужностей до визнання еквівалентності – складний, однак необхідний етап економічного інтегрування, покликаний сприяти здійсненню торгівлі товарами, що охоплюються санітарними та фітосанітарними заходами, між українськими підприємствами та ЄС. Отже, однією з найважливіших умов покращення показників торгівлі товарами з країнами ЄС для регіональних товаровиробників, чия продукція підпадає під дію санітарних та фітосанітарних заходів, є забезпечення суворого дотримання вимог

якості та безпечності, а також посилення репутаційної відповідальності.

До групи регіонів із найвищими показниками торгівлі послугами з країнами ЄС увійшли Закарпатська (частка експорту – 90,2%, частка імпорту – 81,6%), Тернопільська (83,1% та 88,1% відповідно), Волинська (93,7% та 80,3%), Івано-Франківська (84,1% та 77,0%), Львівська (79,9% та 76,6%) області. Найменші питомі показники експорту послуг до країн ЄС мали такі області, як Запорізька (15,9%), Харківська (16,5%), Вінницька (18,8%), Миколаївська (19,1%), Сумська (20,1%). Найменшими питомими показниками імпорту відрізнялися Луганська (11,8%), Сумська (37,2%), Запорізька (38,5%) області (рис. 2).

Як в експорті, так і в імпорті прикордонних областей основними країнами – партнерами ЄС виступали:

– у Закарпатській області – Угорщина (23,6% експорту та 17,9% імпорту послуг), Австрія (22,2% ек-

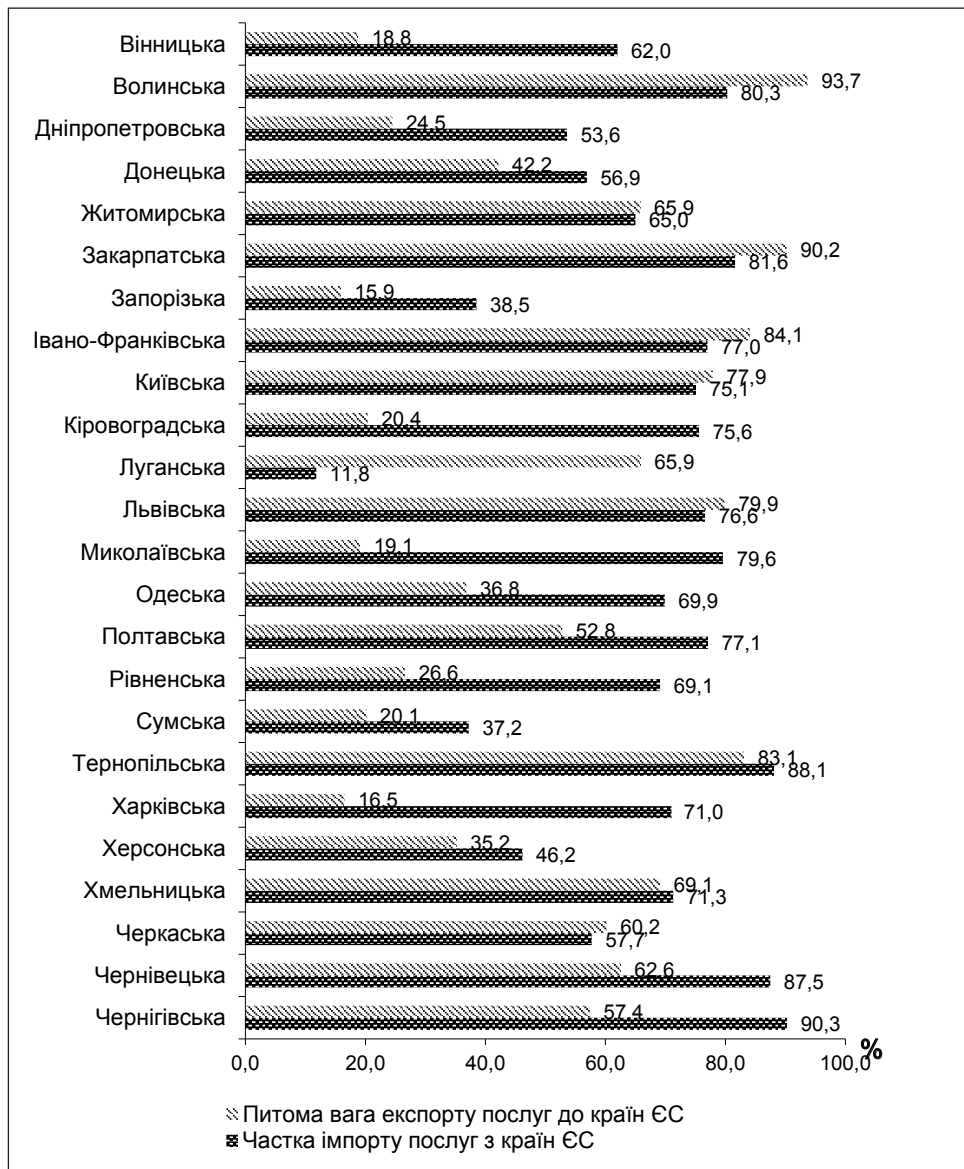


Рис. 2. Показники зовнішньої торгівлі товарами регіонів України з країнами ЄС у 2014 р.

Джерело: побудовано автором за даними [2]



порту та 13,1% імпорту), Німеччина (12,4% експорту та 11,3% імпорту);

– у Волинської області – Німеччина (33,8% експорту та 22,8% імпорту) та Польща (21,7% експорту 12,9% імпорту);

– у Львівської області – Польща (23,8% експорту та 22,4% імпорту) та Німеччина (12,9% експорту та 11,4% імпорту).

При цьому у структурі експорту послуг за досліджуваний період зі значним відривом переважає частка транспортних послуг, на які припадає близько 46% сукупного обсягу послуг, експортованих Україною до ЄС. Істотна частка експорту послуг до ЄС належить торгівлі послугами у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг (37,1%), а також послугам із переробки матеріальних ресурсів (33,8% від загального обсягу послуг до ЄС). До основних видів послуг, які Україна в 2014 р. імпортувала з країн ЄС, належали фінансові послуги (19,4%), ділові послуги (14,5%), послуги, пов'язані з подорожами (13,9%), транспортні послуги, переважно повітряного та автомобільного транспорту (9,6% та 5,3% відповідно).

За показниками питомої ваги експорту (імпорту) у загальному обсязі експорту (імпорту) можна судити про ступінь інтеграції регіональних транспортників до ринку транспортних послуг країн ЄС. Найбільші питомі показники експорту транспортних послуг до країн ЄС у 2014 р. мали Одеська о (88,5%), Донецька (84,91%), Київська (79,11%), Миколаївська (72,11%) області.

Найменші питомі показники експорту транспортних послуг до країн ЄС мали Харківська (1,53%), Вінницька (3,1%), Луганська (4,76%) області. Найбільша питома вага імпорту транспортних послуг із країн ЄС була зафіксована у Закарпатській (49,7%), Одеській (47,3%) та Запорізькій (42,2%) областях, найменша – у Чернігівській (1,67%), Полтавській (3,1%) та Харківській (3,37%) областях [2].

Структура експортно-імпоротної діяльності з надання послуг транспорту в регіонах свідчить про наявність потенційної загрози втрати Україною певної частки ринку та перетворення її з провідного експортера до імпортера зазначених послуг: якщо в 2005 р. загальне співвідношення між експортом та імпор-

том послуг у грошовому вимірі становило 7,14 : 1, то в 2014 р. воно скоротилося до 2,52 : 1. Збільшення імпорту послуг залізничного та повітряного транспорту в більшості регіонів свідчить про загострення конкуренції на українському ринку між українськими та європейськими компаніями, що створює потенційну загрозу експансії іноземними компаніями на ринок України та потребує пошуку і реалізації нових шляхів підвищення стабільності та конкурентоспроможності національних компаній, нових напрямів їх реформування та модернізації.

До позитивних сторін слід віднести той факт, що істотна частка експорту послуг із регіонів України до ЄС припадає на комп'ютерні послуги. Натомість до основних видів послуг, які Україна в 2014 р. імпортувала з країн ЄС, належали фінансові та ділові послуги. У більшості регіонів фінансові послуги або взагалі не експортуються, або ж величина експорту є незначною і у відносному вимірі не перевищує 1%. Це є свідченням давно визнаної проблеми відставання вітчизняного ринку фінансових послуг від загальносвітових тенденцій та неготовності входження в європейську фінансову систему [2].

**Висновки з проведеного дослідження.** Підводячи підсумки, зауважимо, що перспективи успішного розгортання процесів економічної інтеграції України до ЄС залежатимуть від підвищення конкурентоспроможності регіонів, що передбачає здійснення якісних структурних зрушень шляхом переходу на інвестиційно-інноваційну модель розвитку. Результати проведеного дослідження показали, що позиції регіонів із точки зору їх здатності увійти до ринку ЄС у ролі повноправних партнерів залишаються хиткими та потребують зміцнення за рахунок проведення виваженої економічної політики. На нинішньому етапі її основою має стати формування організаційних та соціально-економічних умов для ефективного розвитку економічного та галузевого співробітництва у пріоритетних для обох сторін сферах господарювання. У сукупності це слугуватиме фундаментом для нарощування обсягів експорту продукції високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю, кваліфікованих послуг до країн ЄС, а також надходження інвестицій у пріоритетні для сталого розвитку сфери та види діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011/paran2820#n2820](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2820#n2820).
2. Дані з сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Дані з сайту Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vet.gov.ua/>.



УДК 657.6

Левчинський Д.Л.

доктор економічних наук,  
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Морозова Є.П.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

## ОСНОВНІ ЗАСАДИ АУДИТУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

### BASIC PRINCIPLES OF AUDITING PAYABLE BY INTERNATIONAL STANDARDS

У статті розглянуто основні принципи проведення аудиту кредиторської заборгованості згідно з міжнародними стандартами. Облікові показники заборгованості за розрахунками впливають на ліквідність та платоспроможність підприємства, його фінансову стійкість та рівень інвестиційної привабливості. Проведення аудиторської перевірки дає змогу своєчасно отримувати керівництву та власникам господарюючого суб'єкта інформацію щодо порушень та недоліків у фінансово-економічній діяльності, щодо стану бухгалтерського і податкового обліку і звітності. Мета аудиту кредиторської заборгованості за МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» – висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності ведення розрахунків із постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності та надані послуги. Аудиторська діяльність в Україні регламентується Законом України «Про аудиторську діяльність» та Міжнародними стандартами аудиту.

**Ключові слова:** аудит, бухгалтерський облік, аудитор, кредиторська заборгованість, міжнародні стандарти аудиту, фінансова звітність.

В статье рассмотрены основные принципы проведения аудита кредиторской задолженности в соответствии с международными стандартами. Учетные показатели задолженности по расчетам влияют на ликвидность и платежеспособность предприятия, его финансовую устойчивость и уровень инвестиционной привлекательности. Проведение аудиторской проверки позволяет своевременно получать руководству и владельцам хозяйствующего субъекта информацию о нарушениях и недостатках в финансово-экономической деятельности, о состоянии бухгалтерского и налогового учета и отчетности. Цель аудита кредиторской задолженности по МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита» – выражение аудитором независимого профессионального мнения относительно правильности ведения расчетов с поставщиками за полученные товарно-материальные ценности и оказанные услуги. Аудиторская деятельность в Украине регламентируется Законом Украины «Об аудиторской деятельности» и Международными стандартами аудита.

**Ключевые слова:** аудит, кредиторская задолженность, аудитор, бухгалтерский учет, международные стандарты аудита, финансовая отчетность.

The article discusses the basic principles of auditing payable in accordance with international standards. Accounts receivable parameters estimated impact on the liquidity and solvency of the company, its financial stability and the level of investment attractiveness. The audit allows time to get the management and owners of the entity information on irregularities and shortcomings in financial and economic activities on the state financial and tax accounting and reporting. The audit of accounts payable under ISA 200 "Overall Objective of the Independent Auditor, and the Conduct of an Audit in Accordance with International Standards on Auditing" is an expression of an auditor independent professional opinion on the correctness of settlements with suppliers for the received material assets and services rendered. The audit is regulated by the Law of Ukraine "On Auditing" and International Standards on Auditing in Ukraine.

**Keywords:** audit, auditor, accounting, accounts payable, international auditing standards, the financial statements.

**Постановка проблеми.** У процесі здійснення діяльності підприємства виникає необхідність обліку взаєморозрахунків із кредиторами. Правильне відображення в обліку кредиторської заборгованості має винятково важливе значення, оскільки суми балансових залишків за заборгованостями і періоди оборотності впливають на платоспроможність підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням аудиту кредиторської заборгованості присвячено роботи таких учених, як: Бутинець Ф.Ф., Утен-

кова К.О., Візіренко С.В., Огітчук М.Ф., Рагуліна І.І., Никонович М.О., Рудько К.О. та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення та обґрунтування основних принципів аудиту кредиторської заборгованості за міжнародними стандартами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кредиторська заборгованість – неминучий наслідок наявної системи грошових розрахунків між організаціями, за якої завжди є розрив часу платежу з моменту пере-

ходу права власності на товар. Значення контролю над рухом кредиторської заборгованості важко переоцінити: за його допомогою забезпечується захист майна, якість обліку і достовірність звітності, виявлення і мобілізація наявних резервів у сфері фінансів і підприємницької діяльності господарюючого суб'єкта.

Проведені контрольні заходи дають змогу своєчасно отримувати керівництву господарюючого суб'єкта і власникам інформацію про наявні недоліки в даному напрямі фінансово-економічної та господарської діяльності, правильно оцінити фактичне використання грошових і матеріальних ресурсів, стан бухгалтерського і податкового обліку і звітності, підтверджують повноту виконання заходів, включених у бізнес-плани і програми діяльності.

Проведення аудиторської перевірки в Україні регламентується Законом України «Про аудиторську діяльність» [1] та Міжнародними стандартами аудиту [2], що підготовлені Міжнародною федерацією бухгалтерів. Міжнародні стандарти аудиту формують загальний підхід до проведення аудиту, види звітів аудитора, питання методології й основні принципи, яких мають дотримуватися аудиторі.

Перш ніж досліджувати кредиторську заборгованість, необхідно перевірити достовірність інформації за видами і строками заборгованості. Для цього використовуються пряме підтвердження, вивчення контрактів, договорів. У процесі аудиту дається оцінка умовам заборгованості з погляду їх реальності і повноти. Звертається увага на строки, обмеження використання ресурсів, можливість залучення додаткових джерел фінансування.

Мета аудиту кредиторської заборгованості згідно з МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» – висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності ведення розрахунків із постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності та надані послуги [2].

Завдання аудиторської перевірки кредиторської заборгованості:

- правильність складання первинної документації з формування зобов'язань;
- правильність визначення зобов'язань;
- правильність оцінки і класифікації зобов'язань;
- реальність утворення зобов'язань;
- своєчасність погашення зобов'язань;
- правильність бухгалтерського обліку зобов'язань;
- правильність вирахування належних податків і платежів та своєчасності їх платежу [1, с. 473].

Планування аудиторських процедур повинно здійснюватися відповідно до норм МСА 500 «Аудиторські докази», яким визначено, з чого складаються аудиторські докази під час аудиту фінансової звітності та відповідальність аудитора за розробку й виконання аудиторських процедур для отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів, що дадуть йому можливість сформулювати обґрунтовані висновки, на яких ґрунтуватиметься думка аудитора, та які необхідні для проведення аудиту розрахунків із кредиторами [4].

Під час проведення аудиту кредиторської заборгованості та виконання відповідних аудиторських процедур аудитор використовує різні методи вибору елементів (кредиторів) для тестування, а саме:

- вибір усіх елементів (100% дослідження);
- вибір окремих елементів;
- аудиторська вибірка.

Доречність застосування будь-якого методу вибору елементів або їх поєднання залежить від конкретних обставин, зокрема ідентифікованих аудитором ризиків, пов'язаних із твердженням, а також ефективності різних методів. Вибір усіх елементів може бути доречним, якщо, наприклад: сукупність складається з невеликої кількості елементів і кожен з цих елементів має значну вартість; існує значний ризик; інші методи не надають достатніх та прийнятних аудиторських доказів. Вибір окремих елементів може бути доречним, якщо вибрані елементи можуть включати, наприклад, основні елементи або елементи з високою вартістю. Якщо аудитор прийняв рішення використати аудиторську вибірку під час виконання аудиторських процедур, то він повинен керуватися Міжнародним стандартом аудиту 530 «Аудиторська вибірка» [5].

Проведення аудиторської вибірки передбачає дослідження бухгалтерських записів шляхом відбору певної кількості необхідних даних, які дадуть змогу достовірно оцінити всю сукупність, яка не охоплена дослідженням. Здійснюючи вибіркоче дослідження, аудитор керується принципом екстраполяції. Етапами виконання вибіркової перевірки щодо кредиторської заборгованості є:

- відбір статей для тестування задля одержання аудиторських доказів;
- організація вибірки;
- визначення обсягу вибірки;
- відбір елементів вибірки;
- здійснення аудиторської процедури;
- аналіз результатів вибірки, характеру й причин будь-яких виявлених похибок та їх впливу на аудиторську перевірку;
- оцінка результатів вибірки [6].

Одна з найважливіших процедур аудиторської перевірки кредиторської заборгованості – вивчення документації та відображення інформації в облікових регістрах. Аудитор має перевірити такі документи, як: прибуткові, податкові накладні, регістри, банківські виписки.

Під час перевірки аудитор має спостерігати за процесом інвентаризації та за відображенням даних інвентаризації в облікових регістрах підприємства.

Одним із головних завдань аудитора є перевірка кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку для виявлення помилок та виключення навмисних викривлень облікових даних.

Під час аудиту кредиторської заборгованості аудитор повинен посилатися на Міжнародні стандарти аудиту 505 «Зовнішні підтвердження».

Відповідно до МСА 505, правдивість аудиторських доказів залежить від джерела їх походження, а також їх характеру та обставин отримання. Аудиторські докази є достовірнішими, якщо:

- їх отримано з незалежних джерел за межами суб'єкта господарювання;
- аудиторські докази отримані безпосередньо аудитором;
- існують на паперових, електронних або інших носіях.

Виходячи із цього, аудиторські обґрунтування у вигляді зовнішніх підтверджень, які отримуються саме аудитором від незалежних сторін, що надають підтвердження, можуть бути достовірнішими, ніж докази, отримані від суб'єкта господарювання [2].

Згідно з Міжнародним стандартом 550 «Пов'язані сторони», аудитор має отримати достатні аудиторські докази належної ідентифікації, обліку та розкриття відносин і операцій із пов'язаними сторонами у фінансовій звітності. МСА 550 вимагає від аудитора ретельно перевірити інформацію, надану управлінським персоналом, щодо пов'язаних сторін шляхом виконання аудиторських процедур:

- дослідити умови контрактів (договорів) із постачальниками на предмет складності операцій, незвичайних умов, логічності комерційного обґрунтування тощо;
- від постачальників, які є пов'язаними сторонами, аудитору необхідно направити запит на отримання детальних актів звірок за операціями;
- отримати за господарськими операціями та перевірити наявність та оформлення первинних документів;
- дослідити процедури санкціонування та схвалення значних та складних операцій;
- з'ясувати, чи розкрито належним чином у фінансовій звітності значні та складні операції з пов'язаними сторонами;
- з'ясувати, чи обґрунтовані твердження управлінського персоналу, що операція з пов'язаною стороною здійснювалася на таких самих умовах, що й операції між незалежними сторонами [5].

Відповідно до МСА 230 «Аудиторська документація», аудитором складається аудиторська документація, що є достатніми та відповідними записами основ для аудиторського звіту та доказами того, що аудит планувався та виконувався відповідно до МСА і застосованих законодавчих та нормативних вимог, тобто це запис виконаних аудиторських процедур, отриманих доречних аудиторських доказів і висновків, яких дійшов аудитор. Своєчасна підготовка достатньої та прийнятої аудиторської документації є запорукою якості аудиту і сприяє ефективному огляду й оцінці отриманих аудиторських доказів і висновків, досягнутих до остаточного формулювання аудиторського звіту [4].

**Висновки з проведеного дослідження.** Кредиторська заборгованість є джерелом формування засобів підприємства. Через це актуальним питанням є проведення аудиту кредиторської заборгованості згідно з міжнародними стандартами. Метою аудиту кредиторської заборгованості за МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» виступає висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності ведення розрахунків із постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності та надані послуги. Міжнародні стандарти аудиту формують загальний підхід до проведення аудиту, види звітів аудитора, питання методології й основні принципи, яких мають дотримуватися аудитори. Узагальнено та обґрунтовано основні засади проведення аудиту кредиторської заборгованості за міжнародними стандартами.

#### Список використаних джерел:

1. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 № 3125-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.apu.com.ua/files/temp/Ukr-block\\_T1-2010.pdf](http://www.apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf).
3. Аудит: організація та методика : [навч. посіб.] / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новиков, І.І. Рагуліна. – К. : Алеута, 2010. – 584 с.
4. Візіренко С.В. Удосконалення аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками / С.В. Візіренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eig.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/554/1/Vizirenko\\_Improving%20audit%20of%20payments.pdf](http://eig.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/554/1/Vizirenko_Improving%20audit%20of%20payments.pdf).
5. Гасіч А. Аудит із постачальниками та покупцями / А. Гасіч [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iag.com.ua/files/Stattya\\_\\_\\_Gasich\\_A.pdf](http://www.iag.com.ua/files/Stattya___Gasich_A.pdf).
6. Сафарова А. Методика аудиту поточних зобов'язань / А. Сафарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/%D0%AF/Downloads/echcenu\\_2015\\_1\\_14.pdf](file:///C:/Users/%D0%AF/Downloads/echcenu_2015_1_14.pdf).

УДК 338.43:005.35

Лункіна Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Миколаївський національний аграрний університет

## СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

### SOCIAL RESPONSIBILITY AS A PART OF THE STATE BALANCED DEVELOPMENT

У статті розглянуто основні аспекти соціальної відповідальності як складової частини збалансованого розвитку держави. Охарактеризовано основні тлумачення і розуміння соціальної відповідальності та корпоративної соціальної відповідальності різними науковцями. Обґрунтовано, що за рахунок провадження політики соціальної відповідальності досягаються основні цілі збалансованого (сталого) розвитку.

**Ключові слова:** збалансований (сталий) розвиток, соціальна відповідальність, корпоративна соціальна відповідальність, соціально відповідальний бізнес.

В статье рассмотрены основные аспекты социальной ответственности как составной части сбалансированного развития государства. Охарактеризованы основные толкования и понимания социальной ответственности и корпоративной социальной ответственности различными учеными. Обосновано, что за счет внедрения политики социальной ответственности достигаются основные цели сбалансированного (устойчивого) развития.

**Ключевые слова:** сбалансированное (устойчивое) развитие, социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность, социально ответственный бизнес.

The article discusses the main aspects of social responsibility as a part of sustainable state development. The basic interpretation and understanding of social responsibility and corporate social responsibility by different scientists are characterized. It is proved that by the proceeding social responsibility policy the main goals of balanced (sustainable) development of the state can be achieved.

**Keywords:** balanced (sustainable) development, social responsibility, corporate social responsibility, socially responsible business.

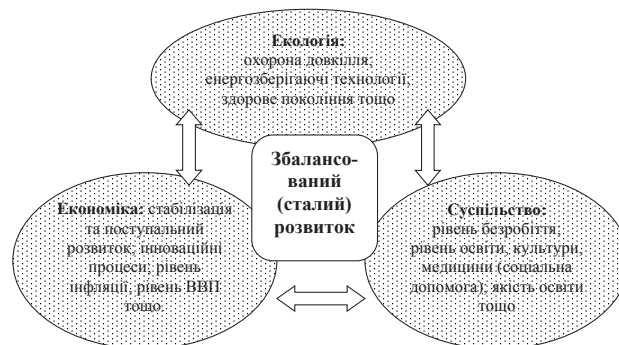
**Постановка проблеми.** Під збалансованим (сталим) розвитком розуміють такий рівень розвитку, який задовольняє потреби часу, але не породжує загрози, які впливають на майбутні покоління. Однією з основних складових частин збалансованого розвитку є соціальна відповідальність як відповідальність суспільства за вплив і дії на навколишнє природне середовище, адже будь-які рішення з боку соціуму безпосередньо впливають на існування та розвиток населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розкриття природи розуміння та трактування соціальної відповідальності знайшли своє перше відображення у зарубіжних науковців: Х. Боуена, П. Друкера, М. Зігеля, Дж. Елкінгтона, Ф. Котлера, М. Портера, С. Сеті, М. Статмана, М. Фрідмена та ін. У країнах СНД та у вітчизняній літературі проблематикою соціальної відповідальності займаються такі вчені-науковці: В.В. Барова, В. Воробей, З. Данаєва, С. Івченко, В. Кондратьєв, Н.А. Кричевський, Є.Б. Кубко, Л.Г. Лаптева, М. Ліборакіна, В.Л. Маслов, В.В. Сміренський, М. Стародубська та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є проведення аналізу дефініцій соціальної відповідальності та її впливу на збалансований (сталий) розвиток держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Побудова економіки на засадах збалансованого (сталого) розвитку передбачає збалансування соціальних, економічних та екологічних чинників. Досягнення збалансованого розвитку в Україні можливе лише у разі

взаємозв'язку та рівноваги даних елементів, за рахунок яких досягається ефективність усієї системи (рис. 1).



**Рис. 1. Модель збалансованого (сталого) розвитку країни**

Джерело: сформовано автором на основі [1; 5; 6]

Досягнення збалансованого (сталого) розвитку можливе лише за допомогою певних інструментів та механізмів, в основу яких покладено певні обмеження, нормативи. Соціальна відповідальність є багатоаспектною та багаторівневою. На індивідуальному рівні вона проявляється через світосприйняття особистістю певних принципів, засад і поведінки в суспільстві; на рівні держави – через належний рівень життя людини, культурний та моральний розвиток; на рівні підприємств – через дотримання високих стандартів вироб-



ництва, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом (рис. 2).

У науковій літературі соціальну відповідальність розглядають з економічної, екологічної, соціальної позицій, основою якої є розвиток позитивних факторів впливу на бізнес та мінімізація негативних наслідків.

Науковці досить часто ототожнюють поняття «соціальна відповідальність» і «сталий розвиток». На нашу думку, це є недоречним, оскільки взаємозв'язок та баланс економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів для максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби визначаються сучасними науковцями як «сталий розвиток», а поняття «соціальна відповідальність» є вужчим, але ключовим аспектом збалансованого (сталого) розвитку.

Соціальна відповідальність до початку XXI ст. мала близько 70–80 різних значень та понять, таких як: соціально-відповідальний бізнес, корпоративна соціальна відповідальність, благодійність, соціальна відповідальність корпорацій тощо, що значно впливало на розуміння і трактування даного поняття.

На офіційному сайті Конфедерації роботодавців України можна знайти таке тлумачення: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – добровільна ініціатива власника компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально спрямованих, неприбуткових заходів, що мають на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища [2].

Досить цікавим є визначення корпоративної соціальної відповідальності, яке дали фахівці з маркетингової діяльності: це філософське поняття, що визначає позицію компанії щодо своєї країни, суспільства, співробітників та навколишнього середовища. Сучасна компанія розуміє свою відповідальність і прагне стати компанією з «людяним обличчям» [3].

За визначенням Європейської Комісії, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це «кон-

цепція, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодію із заінтересованими сторонами на добровільній основі» [7].

У структурі соціальної відповідальності розрізняють макроекономічний рівень (державний), мікроекономічний рівень (КСВ, СВБ) та особистісний рівень (людина, особистість).

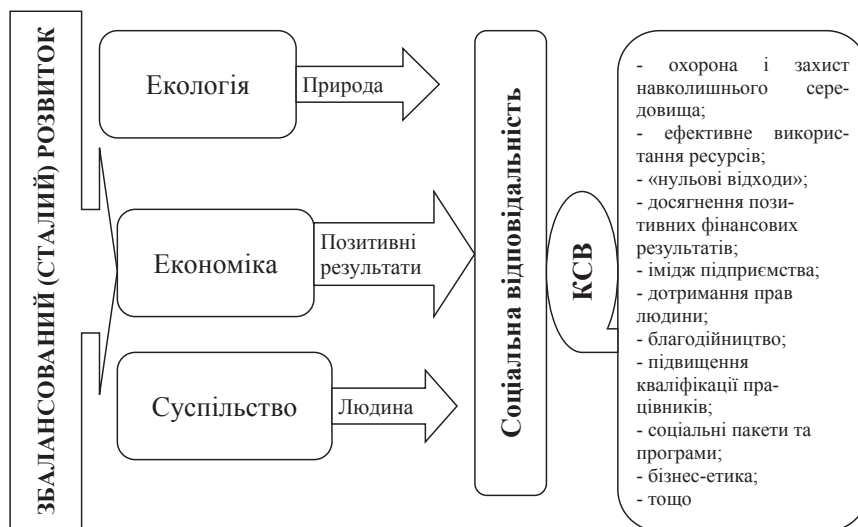
Відмінності і дискусії щодо даного трактування пояснюються географічним розташуванням, економічним розвитком країни, традиціями, ментальністю. Проте з прийняттям у 2010 р. стандарту «Міжнародне керівництво із соціальної відповідальності» ISO 26000, соціальна відповідальність розуміється як відповідальність організації, компанії за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорої та етичної поведінки, яка:

- сприяє сталому розвитку, у тому числі здоров'ю і добробуту суспільства;
- зважає на очікування зацікавлених сторін;
- відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки;
- інтегрована в діяльність організації та практикується в її відносинах [4].

Цей стандарт розтлумачив поняття «соціальна відповідальність» і значно полегшив його розуміння, адже різна термінологія не сприяє розумінню і популяризації даного поняття.

Аналізуючи табл. 1, можна зазначити, що дефініції «соціальна відповідальність» та «КСВ» хоча і трактуються різними авторами по-своєму, але мають спільні думки: а) добровільна діяльність (зобов'язання); б) простежується єдина ціль – користь для суспільства; в) дотримання букви закону тощо.

**Висновки з проведеного дослідження.** Соціальна відповідальність є невід'ємною складовою частиною збалансованого (сталого) розвитку, адже за рахунок провадження політики соціальної відповідальності досягаються основні цілі збалансованого (сталого) розвитку.



**Рис. 2. Взаємозв'язок соціальної відповідальності зі сталим розвитком держави**

Джерело: авторська розробка

Варто зазначити, що терміни «соціальна відповідальність» та «корпоративна соціальна відповідальність», «соціально відповідальний бізнес» мають різні аспекти існування, адже соціальна відповідальність має різні рівні функціонування (рівень

держави, суспільства, особистості), тоді як корпоративна соціальна відповідальність, соціально-відповідальний бізнес – це рівень підприємства. Дані дефініції є не різними за значеннями, а доповнюють один одного.

Таблиця 1

**Соціальна відповідальність та корпоративна соціальна відповідальність (КСВ)  
у розумінні різних авторів**

№	Автор	Тлумачення
1.	Г. Боуен	Реалізація такої політики, ухвалення таких рішень або проведення такої лінії поведінки, які були би бажаними з позицій цілей та цінностей суспільства
2.	Ф. Котлер	Вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи для цього корпоративні ресурси
3.	Л. Холм, Р. Уаттс	Це постійна прихильність бізнесу щодо ведення справ на засадах етики і здійснення свого внеску в економічний розвиток, водночас покращуючи якість життя своїх працівників та їх сімей і суспільства у цілому
4.	Н. Фіцджеральд	Корпоративна соціальна відповідальність є безкомпромісним бізнес-рішенням. Не тому, що це хороша практика, а тому, що люди змушують нас зробити це, тому що це добре для нашого бізнесу
5.	Дж. Райлі	Зобов'язання, за яким передбачено законом, для бізнесу – переслідувати довгострокові цілі, які корисні для суспільства
6.	М. Фрідман	Існує тільки одна соціальна відповідальність бізнесу – використовувати ресурси і робити дії, спрямовані на підвищення своїх прибутків, граючи за правилами відкритої та вільної конкуренції без обману або підробки
7.	Ю. Благов	Раціональна відповідь компанії на систему суперечливих очікувань зацікавлених сторін, спрямована на її сталий розвиток
8.	Європейський альянс корпоративної соціальної відповідальності	Концепція залучення соціальних і екологічних напрямів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами
9.	Міжнародна організація праці	Це добровільна ініціатива ділових кіл, яка стосується діяльності, що перевищує просту вимогу дотримання букви закону
10.	«Зелена книга» ЄС	Це концепція, за якою організації враховують інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив усіх сфер своєї діяльності на споживачів, постачальників, працівників, акціонерів, громаду та навколишнє середовище
11.	Д. Краутер	Це відносини між глобальними корпораціями, урядами країн та окремими громадянами
12.	Конфедерація роботодавців України	Добровільна ініціатива власника компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально спрямованих, неприбуткових заходів, що мають на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища
13.	Соціально-відповідальний бізнес (спільнота – Україна)	Відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем
14.	Ф. Євдокимов, М. Губська	Діяльність підприємства щодо здійснення соціальних програм у межах економічної доцільності
15.	Н. Водницька	Добровільні соціальні зобов'язання, які визнаються такими суспільством та які бере на себе власник або уповноважений ним орган підприємства для задоволення соціальних інтересів персоналу та всіх зацікавлених сторін у межах економічної доцільності
16.	Л.А. Грицина	Добровільна діяльність, яка перевищує визначені в законодавстві вимоги до роботи підприємства та охоплює екологічну, суспільну, трудову та економічну сфери відповідальності перед навколишнім середовищем, суспільством у цілому, територіальними громадами, працівниками, постачальниками, споживачами, акціонерами
17.	С. Литовченко, М. Корсакова	Добровільне зобов'язання підприємства переслідувати довгострокові суспільно корисні цілі в соціальній, економічній та екологічних сферах, пов'язаних з основною діяльністю підприємства, прийняті підприємством відповідно до законодавства та економічних умов
18.	Є. Суєтенков, М. Пасько	Певні зобов'язання перед суспільством, усвідомлення значимості соціальних цілей під час прийняття ділових рішень
19.	О.О. Охріменко, Т.В. Іванова	Соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання і дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а у разі їхнього порушення – застосування до порушників заходів впливу, передбачених цими нормами

Джерело: узагальнено автором

**Список використаних джерел:**

1. Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecos.kiev.ua/science/about>.
2. Конфедерація роботодавців України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.conf.eu.org/ua/home.html>.
3. Маркетинг в Україні : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ua-marketing.com.ua>.

4. Міжнародне керівництво із соціальної відповідальності ISO2600 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm>.

5. Национальная энциклопедическая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://vocabulary.ru/dictionary/7/word/socializacija#b\\_5](http://vocabulary.ru/dictionary/7/word/socializacija#b_5).

6. Проблеми сталого розвитку агропромислового комплексу та сільського господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://5ka.at.ua/load/silke\\_gospodarstvo/problemi\\_stalogo\\_rozvitku\\_agropromislovogo\\_kompleksu\\_ta\\_silskogo\\_gospodarstva\\_ukrajini](http://5ka.at.ua/load/silke_gospodarstvo/problemi_stalogo_rozvitku_agropromislovogo_kompleksu_ta_silskogo_gospodarstva_ukrajini).

7. Форум социально ответственных бизнесов в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tnk-bp.com.ua>.

УДК 336.71(477):339.923:061.1ЄЄ

**Павленко О.П.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів та банківської справи,*

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

## **ПРІОРИТЕТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ПОЛІТИЦІ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

### **PRIORITIES EUROPEAN INTEGRATION POLICY DEVELOPMENT BANK REGULATION**

У статті розглянуто пріоритети євроінтеграційного розвитку банківського сектору економіки, а також покращення ефективності банківського нагляду, стабілізації банківської системи та сфери банківського регулювання за умов використання Базельських принципів.

**Ключові слова:** банківське регулювання, банківський надгляд, банківська система, євроінтеграція, Базель II, Базель III, принципи банківського нагляду, фінансова політика.

В статье рассмотрены приоритеты евроинтеграционного развития банковского сектора экономики, а также повышения эффективности банковского надзора, стабилизации банковской системы и сферы банковского регулирования при использовании Базельских принципов.

**Ключевые слова:** банковское регулирование, банковский надзор наблюдение, банковская система, евроинтеграция, Базель II, Базель III, принципы банковского надзора, финансовая политика.

The article discusses the priorities of the European integration of the banking sector and improve the efficiency of banking supervision, banking system and stabilize the areas of banking regulation under the terms of the Basel principles.

**Keywords:** banking regulation, banking supervision, banking system integration, Bazel II, Basel III, principles of banking supervision, monetary policy.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки банкрутство є частиною ризику, який беруть на себе приватні організації, у тому числі і банківські установи. При цьому держава та органи банківського нагляду не можуть і не повинні давати гарантії того, що банківські установи не стануть банкрутами, тому вирішення проблеми стабілізації банківської діяльності залишається першочерговим в умовах вступу України до ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням євроінтеграційних аспектів розвитку банківського сектору економіки присвячено праці таких учених, як: О. Васюренко, В. Грушко, О. Дзюблук, І. Д'яконова, В. Коваленко, Л. Конопатська, О. Любунь, В. Міщенко, К. Раєвський, О. Орлюк, О. Хаб'юк, Г. Табачук, О. Чуб, Н. Швец, М. Щеглюк, А. Шаповалов та ін. [1–5].

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення пріоритетів у політиці банківського регулювання з урахуванням перспектив євроінтеграційного розвитку в Україні.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Вивчаючи національну банківську систему, у тому числі банки з іноземним капіталом, які є підсистемою економіки України, слід більш детально зупинитися на механізмах регулювання банківської діяльності, що мають розвиватися з урахуванням необхідності як забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів клієнтів банків, так і активної участі банків у реалізації пріоритетних завдань економічного розвитку країни. У 1997 р. Базельський комітет із питань банківського нагляду розробив Основні принципи ефективного банківського нагляду, які було схвалено міжнародною фінансовою спільнотою на щорічному

засіданні МВФ і Світового банку. Під час відпрацювання Основних принципів ефективного банківського нагляду базовими були такі положення: основною метою нагляду є зменшення ризику втрат для вкладників та інших кредиторів, а також підтримка довіри до фінансово-банківської системи; органам нагляду необхідно сприяти організації ринкової дисципліни за рахунок установлення ефективного корпоративного керівництва (через створення необхідної структури та визначення переліку обов'язків для правління банку та його керівництва), збільшенню прозорості ринку для полегшення контролю; для ефективного виконання своїх обов'язків співробітники наглядових органів повинні мати операційну незалежність, засоби й повноваження для отримання інформації як на місці, так і дистанційно, а також повноваження для застосування прийнятих ними рішень; органи нагляду мають повністю розуміти природу банківських операцій і контролювати, наскільки це можливо, ризики, з якими стикаються банки; ефективний банківський нагляд вимагає оцінки рівня ризику окремих банків і відповідного розподілу ресурсів; органи нагляду мають бути впевнені в тому, що ресурси банків (включаючи статутний капітал, кваліфіковане керівництво, ефективну систему внутрішнього контролю та бухгалтерської звітності) достатні для того, щоб брати на себе той чи інший ризик; необхідне тісне співробітництво з органами нагляду країн, особливо під час міжнародних банківських операцій [2, с. 66].

Основні принципи ефективного банківського нагляду використовуються країнами як стандарти для оцінки якості систем нагляду та пруденційного регулювання, а також для планування діяльності у цій сфері з метою досягнення базового рівня ефективної та надійної практики наглядової та регулятивної політики. Основні принципи ефективного банківського нагляду також використовуються МВФ та Світовим банком у контексті Програми оцінки фінансового сектору, а саме для оцінки поточної ситуації того, як та чи інша країна виконує ці принципи. Проте починаючи з 1997 р. відбулися значні зміни у системі банківського регулювання, було накопичено значний досвід у сфері впровадження Основних принципів у кожній конкретній країні, та з'явилися нові аспекти регуляторної політики. Така оцінка виявила слабкі місця в наявній системі банківського нагляду та регулювання і дала змогу закласти основу для виправних дій державних органів. Як наслідок, у жовтні 2006 р. став необхідним перегляд Базельським комітетом Основних принципів ефективного банківського нагляду. Базельський комітет сформулював нові пріоритети і метою перегляду стало покращення відповідності Основних принципів ефективного банківського нагляду та відповідних стандартів щодо безпеки та запобігання відмиванню брудних коштів. Водночас основні принципи, що стосуються окремих фінансових секторів, були спрямовані на ключові ризики та пріоритетні напрями банківського нагляду, які є відмінними для різних секторів, та узаконити такі відмінності. Базельський комітет із питань банківського нагляду вважає, що застосування Основних принципів ефективного банківського нагляду всіма країнами буде значним кроком на шляху до покращення фінансової стабільності в кожній окремій країні та в усьому світі, а також забезпечить надій-

ний фундамент для подальшого розвитку ефективних систем нагляду. Високий ступінь відповідності Базельським принципам має сприяти стабільності всієї фінансової системи; однак це не гарантуватиме стабільності та не запобігатиме неплатоспроможності окремих банків. Це передбачає визначення на державному рівні довгострокових стратегічних пріоритетів економічного розвитку країни; покращення інвестиційного та бізнес-клімату в Україні, що приведе до зростання кількості платоспроможних позичальників, розширюватиме перспективи отримання прибутків банків через активізацію економічної діяльності в країні; розвитку механізмів спільного фінансування (бюджетного та ринкового) пріоритетних економічних проєктів (у формі державно-приватного партнерства); завершення пенсійної реформи та розбудови небанківського сектору фінансової системи, інститути якого спеціалізуються на концентрації довгострокових ресурсів; підвищення норми нагромадження, заохочення спрямування нагромаджених фінансових, технологічних та організаційних ресурсів на інноваційні цілі [4, с. 45].

На шляху процесів європейської інтеграції України постає низка обмежень, пов'язаних із депресивними тенденціями у вітчизняній економічній системі, проблемами й ризиками банківського сектору України. Серед проблем банківської системи слід відзначити: значні непогашені зовнішні зобов'язання і залежність платіжного балансу від показників реструктуризації боргів банків; низьку прибутковість та неоптимальну структуру витрат вітчизняних банків; значну частку проблемних кредитів і великі відрахування до резервів; дисбаланси у строковій і валютній структурах активів і пасивів, що утруднює підтримання належного рівня ліквідності в банківській системі та живить валютні ризики; недосконалий ризик-менеджмент; високу вартість залучених ресурсів за недостатнього обсягу внутрішніх заощаджень для кредитування модернізації вітчизняної економіки в умовах масштабного експорту капіталу; вузьке коло надійних і кредитоспроможних позичальників; несприятливі умови конкуренції за домінування банків з іноземним капіталом у найбільш прибуткових сегментах банківських послуг; обмеженість внутрішніх джерел капіталізації банків. На поточному етапі розвитку України інтереси вітчизняних представників банківської системи та іноземних банків не завжди співпадають.

У сучасних умовах у країнах ЄС банки сконцентровані на вирішенні проблем із ліквідністю, у тому числі за рахунок припинення фінансування закордонних філій та дочірніх банків, виведення з коштів із менш розвинених країн. Першочерговим завданням функціонування банківської системи України є не лише збереження стабільності, а й розширення кредитування реального сектору економіки. У зв'язку із цим до ризиків, пов'язаних з євроінтеграцією банківської системи України, слід віднести: посилення конкуренції на ринку банківських послуг; наростання валютних дисбалансів у структурі активів і пасивів банків; збільшення розриву між рівнем розвитку фінансового і реального секторів економіки, розбалансування сукупного попиту та пропозиції, а отже, і платіжного балансу; здійснення банками з іноземним капіталом кредитної політики, яка не завжди відповідає національним інтересам стратегічного розвитку України;



збільшення зовнішньої залежності банківської системи та каналів впливу нестабільності на міжнародних фінансових ринках на ринок банківських послуг України; посилення циклічності розвитку фінансової системи, що вимагатиме застосування потужних антициклічних заходів банківського регулювання, жорсткішого контролю над рухом капіталу, валютним ринком, макроекономічними фінансовими показниками. Враховуючи ризики та проблеми, що нині існують у банківській системі ЄС, значні недоліки системи банківського регулювання, які виявила валютно-фінансова криза, постійні зміни регуляторного поля в ЄС, до процесу євроінтеграції слід підходити вкрай виважено й обережно [3, с. 57].

Після приєднання до Світової організації торгівлі в 2008 р. Україна суттєво лібералізувала свій ринок банківських послуг. Незважаючи на певні побоювання, цей крок не мав руйнівного наслідку для цього сектору фінансових послуг, проте став важливим етапом євроінтеграційного процесу нашої країни, зокрема переговорів з ЄС про укладання поглибленої зони вільної торгівлі (ЗВТ). Починаючи з 30 березня 2012 р. ратифікація Угоди про Асоціацію та її складники щодо поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС підтвердила незмінність євроінтеграційного вектору розвитку України на основі впровадження стандартів ЄС. Відповідно до Програми інтеграції України до Європейського Союзу, схваленої Указом Президента України від 14.09.2000 № 1072/2000, основною метою співробітництва України з ЄС є набуття нею членства в Європейському Союзі. Це передбачає здійснення процесів євроінтеграції в усіх секторах економіки України, у тому числі у фінансовій та банківській системах [5, с. 235–240].

Відповідно до зазначеної мети, основними принципами політики євроінтеграції банківського сектору України є: 1) забезпечення економічного суверенітету України в умовах посилення інтеграції з країнами ЄС; 2) гармонізація інтересів України та її банківського сектору з інтересами країн ЄС у процесі посилення інтеграційних процесів в економіці та банківському секторі; 3) прозорість механізмів проникнення іноземного капіталу в банківський сектор України та його впливу на розвиток вітчизняної економіки та банківської системи; 4) безперервність процесів інтеграції України з ЄС та забезпечення умов підвищення ефективності впливу банківської системи на темпи і масштаби вітчизняного товарного виробництва [1, с. 98–108].

Антикризова і антициклічна спрямованість новацій Базель III дає підстави стверджувати, що імплементація Україною цих правил сприятиме: забезпеченню ефективного і належного захисту інвесторів і покращенню інвестиційного клімату, активізації руху інвестиційного капіталу через кордони України; стабільності та надійності банківської системи; вдосконаленню нормативно-правової бази для здійснення нагляду на консолідованій основі за фінансовими групами, до складу яких входять банки; підвищенню якості корпоративного управління, систем ризик-менеджменту та внутрішнього контролю в банках; забезпеченню цілісності фінансової системи, що є умовою ефективної співпраці її суб'єктів. Разом із тим, зважаючи на ієрархію цілей економічної політики, вдосконалення регулювання банківської системи має бути підпорядковано

завданню забезпечення збалансованого економічного розвитку України.

Основними напрямками інтеграції банківської системи України до Європейського Союзу та заходами щодо їх практичної реалізації мають стати такі.

1. Забезпечення стабільності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи на міжнародних ринках банківських послуг. Пропозиції щодо реалізації цього напрямку: вдосконалити наявні механізми регулювання діяльності банківських установ країни відповідно до вимог стандартів Базельської угоди про капітал, зокрема Базеля II і Базеля III, та відповідних Директив ЄС щодо власних коштів банків; підвищити рівень капіталізації банківської системи України за рахунок покращення якості капітальної бази та активного залучення внутрішніх і зовнішніх джерел нарощування власного капіталу банків; більш активно впроваджувати в банківську практику нові технології надання фінансових послуг з урахуванням передового вітчизняного та закордонного досвіду; розробити інструментарій підвищення стабільності ресурсної бази банків; поширити практику управління ризиками банківських установ, що сприятиме зниженню системних ризиків роботи банківського сектору в цілому та окремих установ зокрема; посилити корпоративну відповідальність банківських установ, зокрема відповідальність за захист прав споживачів фінансових послуг та недопущення недобросовісної конкуренції; врахувати передову світову, у тому числі європейську, практику розвитку мережі фінансової безпеки, зокрема в частині роботи фондів та установ страхування (гарантування) вкладів у банках.

2. Розробка механізму попередження та зниження ризиків, що можуть бути додатково привнесені до вітчизняної банківської системи у зв'язку з розширенням євроінтеграційних процесів, та інструментів його реалізації. Посилення переваг та унеможливлення прояву кризових явищ під час інтеграції банківського сектору до Європейського Співтовариства. Пропозиції щодо реалізації цього напрямку: вдосконалити законодавчо-нормативне забезпечення щодо умов і порядку допуску іноземних банків на внутрішній ринок банківських послуг України; вдосконалити методіку розрахунку нормативів достатності капіталу та вимог до капіталу банків відповідно до вимог Базельської угоди про капітал та відповідних директив ЄС [2] із наданням банкам часу для адаптації до нових вимог; удосконалити нормативно-праве забезпечення під час здійснення стрес-тестування банків на основі використання методик, що впроваджені та діють в ЄС; вести подальшу роботу щодо розбудови системи інструментів мінімізації ризиків діяльності банків, зокрема валютного ризику та ризику ліквідності, з урахуванням передового світового досвіду та з метою недопущення використання цих інструментів для посилення тиску на національну валюту України та використання для цілей отримання спекулятивних прибутків; підвищити рівень захищеності коштів юридичних і фізичних осіб, що розміщені на рахунках у банківських установах, на основі впровадження диференційованих норм відрахувань банків до ФГВФО та вдосконалення джерел його формування з урахуванням заходів, що були здійсненні країнами світу в умовах фінансової кризи, зокрема вдосконалення процедур виконавчого провадження;

підвищити вимоги до якості капіталу й активів та рівня корпоративного управління в найбільших банках, які мають критичне значення для стабільності вітчизняної банківської системи.

3. Вдосконалення функціонування вітчизняної банківської системи в умовах посилення інтеграції України до європейської економічної спільноти. Пропозиції щодо реалізації цього напрямку: продовжити структурну реорганізацію НБУ в частині нагляду за діяльністю банків і підтримання фінансової стабільності (наприклад, сформувати спеціальний департамент фінансової стабільності із подальшим створенням окремої державної установи) та реорганізації інших функцій НБУ з урахуванням передового міжнародного досвіду (наприклад, надання послуг з інкасації передати до сфери діяльності самих комерційних банків); сформувати макропруденційний механізм аналізу, моніторингу і контролю стану банківської системи, що дасть змогу завчасно виявляти фактори ризиків і вразливі сектори; розробити систему ранньої діагностики можливого негативного впливу діяльності окремих банківських установ на стабільність та ефективність розвитку банківської системи України; підвищити рівень координації цілей та заходів державних органів нагляду за фінансовою системою; розробити механізм активізації кредитної підтримки банками розвитку реального сектора економіки із залученням ресурсів з ЄС на пільгових умовах (синдиковане кредитування); вдосконалити механізми організації і регулювання міжбанківського валютного ринку України та активізації роботи банків на міжнародному валютному ринку; продовжити роботу над формуванням місткого внутрішнього ринку боргових зобов'язань як: інструмента трансформації коротких і розпорошених фінансових ресурсів у довгі і значні за обсягом позики; джерела ліквідних інструментів застави для рефінансування з боку НБУ; джерела комісійних доходів для банків, що компенсуватиме зниження процентної маржі; джерела рефінансування довгострокової кредитної заборгованості, зокрема іпотечної; обмежити валютне кредитування юридичних осіб та заборонити надання кредитів в іноземній валюті фізичним особам з одночасним запровадженням фінансових інструментів захисту іноземних інвестицій від валютних ризиків; удосконалити систему інструментів НБУ щодо управління ліквідністю банківської системи, забезпечення рівних умов доступу до рефінансування НБУ для всіх банків незалежно від розміру їх капіталу та активів; сприяти

підвищенню прозорості функціонування банків для відновлення довіри між банками та їх клієнтами.

4. Продовження діалогу з регуляторами банківської діяльності з країн ЄС. Пропозиції щодо реалізації цього напрямку: сприяти укладанню протоколів про взаємодію з органами банківського регулювання та нагляду країн ЄС, що виступають країнами походження для банків, які мають дочірні структури та представництва в Україні; сприяти реалізації програм обміну досвідом, навчання та стажування банківських фахівців у центральних банках країн ЄС; забезпечити підвищення рівня координованості заходів макропруденційного нагляду України з відповідними заходами зарубіжних країн. Нині в ЄС запроваджуються Треті правила цього Комітету (Базель III), які з'явилися як відповідь на світову фінансово-економічну кризу.

Суть правил Базель III полягає в акцентованні уваги на трьох аспектах банківської діяльності:

1) посиленні вимог до якості капіталу. Формування «антициклічного буферу» капіталу. Це дасть змогу досягти таких результатів на різних рівнях: на рівні банку – підвищення якості капіталу, що дасть змогу протидіяти шоківим впливам, ефективніше управляти ринковим, кредитним та операційними ризиками; але зростання потреби в додатковому капіталі, насамперед у малих та середніх банків, зумовить зниження прибутків, перегляд моделі ведення банківського бізнесу за рахунок відмови від участі у високо ризикованих і прибуткових операціях; на рівні банківської системи – прискорення процесів капіталізації, запобігання занадто швидкому зростанню зовнішніх запозичень банків у фазі економічного піднесення, що передуює кризі, посилення тенденцій консолідації та монополізації (витіснення з ринку слабких і нестійких, а також малих та середніх банків), послаблення конкуренції в банківській системі; на макроекономічному рівні – підвищення стійкості фінансової системи як основи збереження макроекономічної стабільності, згладжування економічних циклів за рахунок послаблення проциклічного впливу банківського кредитування, забезпечення сталих темпів розвитку економіки;

2) запровадженні коефіцієнту левериджу (відношення обсягу позичкових коштів до власних) на рівні 3% та нових коефіцієнтів ліквідності: коефіцієнту ліквідного покриття та коефіцієнту чистого стабільного фінансування. Це дасть змогу досягти таких результатів на різних рівнях: на рівні банку – покращання системи ризик-менеджменту за рахунок розширення інструментів і можливостей банку контролювати рівень ліквідності та якість джерел залучення коштів, запобігання прискореному росту боргового навантаження, ретельніше врахування ризиків позичальників у кредитній політиці банків, що позначиться на прибутковості операцій та стимулюватиме банки до розробки нових банківських продуктів і послуг; на рівні банківської системи – послаблення ризиків ліквідності, посилення конкуренції за надійні джерела фінансування; зміцнення банківської системи; на макроекономічному рівні – зниження ризиків боргової

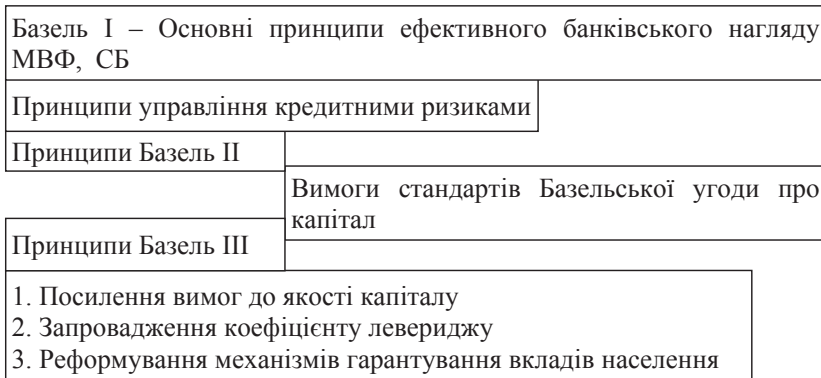


Рис. 1. Взаємозв'язок Базельських принципів

кризи, упередження кризи ліквідності за одночасного звуження фінансових можливостей щодо розширеного кредитування економічного розвитку;

3) реформуванні механізмів гарантування вкладів населення, що дасть змогу досягти таких результатів на різних рівнях: на рівні банку – стимулювання припливу депозитів, зниження ризиків раптового відпливу депозитів у разі розгортання панічних настроїв; на рівні банківської системи – посилення конкуренції на депозитному ринку, розширення і покращання якості ресурсної бази; на макроекономічному рівні – підвищення довіри до банківської системи та стримування панічних настроїв серед вкладників, стимулювання процесу заощадження, покращання умов для ефективної роботи механізму трансформації заощадження в інвестиції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Процес адаптації вітчизняної банківської системи до європейських стандартів вимагає певного перехідного

періоду. Разом із тим ключові та принципові зміни в законодавстві мають бути зроблені до початку функціонування розширеної та поглибленої ЗВТ. У зв'язку із цим виникає питання визначення послідовності та пріоритетності запровадження змін у банківське регулювання. Вирішення цього завдання передбачає вивчення наслідків запровадження в Україні норм і правил діяльності банків в ЄС, в основі яких лежать правила Базельського комітету з питань банківського нагляду. Таким чином, процес адаптації законодавства у сфері банківського регулювання до норм, прийнятих в ЄС, закладає цілу низку ключових напрямів розвитку фінансової системи в цілому і банківської зокрема на найближчі роки. Наслідки євроінтеграції банківської системи повинні відповідати стратегічному пріоритету фінансової політики України – забезпеченню стабільності банківської системи.

#### Список використаних джерел:

1. Метлушко О.В., Павлова О.А. Євроінтеграційні процеси у банківській системі України: на перехресті досліджень і висновків // О.В. Метлушко, О.А. Павлова // Наука молода : зб. наук. праць молодих учених ТНЕУ. – 2015. – № 22. – С. 98–108.
2. Міщенко В.І. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції / В.І. Міщенко // Інформаційно-аналітичні матеріали. – 2007. – № 8. – С. 66.
3. Чуб О.О. Адаптація банківського законодавства України до права Європейського Союзу: стан, проблеми та перспективи / О.О. Чуб // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 57.
4. Шаповалов А.В. Оцінка можливих наслідків вступу України до СОТ для банківського сектору / А.В. Шаповалов // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 45.
5. Щеглюк М.С. Розвиток банківського регулювання та нагляду в умовах європейської інтеграції // М. Щеглюк / Вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – №13. – С. 235-240.

УДК 339.91

**Стаканов Р.Д.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В XXI СТ.

### IMPLEMENTATION OF MIGRATION POLICY IN THE XXI CENTURY

Статтю присвячено дослідженню механізму реалізації міграційної політики на регіональному рівні. Зокрема, досліджено різні підходи до класифікації регулювання міграційних процесів, виділено ключові типи такої політики, а саме імміграцію попиту та імміграцію пропозиції.

**Ключові слова:** трудова міграція, міграційна політика, система балів, регіоналізація, інвестиції, діаспора.

Статья посвящена исследованию механизма реализации миграционной политики на региональном уровне. В частности, исследованы различные подходы к классификации регулирования миграционных процессов, выделены ключевые типы данной политики, а именно иммиграцию спроса и иммиграцию предложения.

**Ключевые слова:** трудовая миграция, миграционная политика, система баллов, регионализация, инвестиции, диаспора.

The article is devoted to investigation of the mechanism of regional migration policy implementation. In particular, we investigate different approaches to classification of migration processes regulation, and point out the key types of such policies: supply and demand driven immigration.

**Keywords:** labour migration, migration policy, point system, regionalization, investment, diaspora.

**Постановка проблеми.** Міжнародна трудова міграція розвивається сталими темпами у світі, що зумовлено об'єктивними потребами світової економіки, зважаючи на рівномірність розподілу факторів робочої сили та капіталу між різними країнами та регіонами. Різні країни по-різному приймають рішення щодо механізму регулювання процесів міжнародної трудової міграції. Вагому роль у сучасній інформаційній економіці відіграє людський капітал. США залишаються лідером за залученням висококваліфікованої робочої сили, хоча інші країни світу стають привабливими для робітників висококваліфікованих робітників. Водночас для країн із надлишком робочої сили особливе значення має ефективність використання свого трудового потенціалу, а також залучення додаткових інвестиційних ресурсів, у тому числі і коштів закордонної діаспори, для розвитку національних економік. Дана стаття є частиною дослідження сучасного механізму регулювання міжнародної трудової міграції на регіональному рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку міжнародної трудової міграції, міграційна політика окремих країн та регіонів досліджувалися низкою українських та зарубіжних науковців, серед яких передусім варто виділити Дж. Борхаса, А. Вінтерса, А. Гайдуцького, С. Дрінквотера, Дж.-К. Думонта, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О. Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, О. Шниркова. Значну увагу даному питанню приділено у звітах та окремих спеціальних дослідженнях низки міжнародних організацій, зокрема Міжнародної організації праці, Міжнародної організації з міграції, Організації економічного співробітництва та розвитку, Світового банку тощо.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у дослідженні механізму міграційної політики в країнах імміграції та еміграції, а також визначенні глибини міграційного регулювання в регіональному розрізі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Набір міжнародних інструментів щодо регулювання міграції, особливо в умовах зростаючих імміграційних викликів останніх років, є досить обмеженим [1]. Існують різні підходи до класифікації імміграційної політики. Зважаючи на сучасні тенденції залучення висококваліфікованої робочої сили, ми дослідимо сучасний механізм залучення даної категорії трудових мігрантів. Так, Дж.-К. Думонт виділяє п'ять основних каналів залучення висококваліфікованих працівників. Окремі країни використовують системи, які базуються на пропозиції, через які відбираються мігранти необхідної в країні кваліфікації. Надалі такі мігранти самостійно шукають роботу, яка відповідає їхньому кваліфікаційному рівню. США та більшість країн Європи використовують системи, які базуються на попиті і передбачають, що заявники повинні мати запрошення на роботу для трудової візи. Австралія, Нова Зеландія та Канада запровадили міграційні системи балів або моделі вираження зацікавленості в міграції. Двома іншими каналами міграції для міграції є отримання студентських віз або внутрішньокорпоративні трансферти [4].

А. Майда виділяє два ключових типи імміграційної політики: *політика, що визначається пропозицією мігрантів; політика, яка визначається попитом із боку роботодавців.* Відповідно до системи, що визначається імміграційним складником, трудові мігранти можуть бути допущені за наявності запрошення на роботу, що опосередковано визначає ключовим фактором відбору мігрантів риси людського капіталу. Як і



Дж.-К. Думонт, А. Майда вважає, що така модель базується на міграційній системі балів, які були запроваджені в Канаді (1967 р.), Австралії (1989 р.) та Новій Зеландії (1991 р.). Своєю чергою, в основі нарахування міграційних балів лежать дві різні економічні моделі: одна базується на короткотермінових потребах заповнення браку певних кваліфікацій на ринку праці, що є характерно для австралійської системи; інший варіант базується на довготермінових потребах, де ключовим є загальний кваліфікаційний рівень мігранта, а не короткотермінові дисбаланси попиту і пропозиції на національному ринку праці, що характерно для канадської моделі [5].

Країни починають використовувати гібридні моделі управління міграцією для об'єднання позитивних сторін попередніх способів. Окремі країни використовують системи, де під час використання загалом підходу до міграції на основі пропозиції в міграційну модель включається фактор наявності у робітника запрошення на роботу. Це призводить до зростання кількості двохступінчатих процесів, в яких від апліката може вимагатися наявність тимчасової візи перед поданням заявки на отримання постійної візи. Так, в Австралії 50% постійних мігрантів уже мали діючі тимчасові візи, у Новій Зеландії даний показник сягав 70%. Такий гібридний механізм іде поряд із посиленням підтримуючих елементів, які включають у себе моніторинг ризиків, систему оцінки та динамічні зміни міграційного менеджменту [4].

Водночас суто міграційні заходи щодо іноземних робітників є лише однією зі складових частин механізму економічної політики щодо залучення трудових мігрантів. Зважаючи на те, що найбільшу економічну вигоду для країн імміграції приносить імміграція іноземних студентів, їхнє залучення є серед ключових пріоритетів міграційної політики. Також вагоме значення має меритократична система оцінки наукових досягнень та рекрутингу як студентів, так і науковців та викладачів, що може бути навіть більш ефективним, ніж міграційна система балів щодо залучення вже підготованих висококваліфікованих спеціалістів. На думку А. Майди, такий підхід є ефективно впроваджуваним у США в рамках програми H-1B, за яким заклади вищої освіти цієї країни є найбільш успішними в залученні кваліфікованих осіб [5].

Поряд із залученням найманих працівників та студентів вагому роль відіграє також залучення імміграції підприємців та інвесторів. На думку Дж.-К. Думонта [2], не завжди є можливість чітко їх розрізнити, зважаючи на те, що програми для інвесторів досить часто місять вимоги до створення робочих місць, що передбачає наявність у інвестора підприємницьких здібностей. За винятком США більшість програм видачі інвестиційних віз є досить новими або ж такими, які були суттєво реформованими. Висококваліфіковані мігранти становлять невелику частину в загальній структурі ринку праці США, що контрастує з показниками Канади, Австралії та Сполученого Королівства. За переписом 2011 р. 11,3 млн. мігрантів в ЄС (28% від загальної кількості мігрантів віком від 28 до 64 років) мали вищу освіту, таким чином, даний показник виріс на 92% за період з 2000 р. Аналогічний показник для Австралії виріс удвічі, а в Канаді – на 72%. Натомість у США 11,1 млн. мігрантів (31% від усіх мігрантів у країні) мають вищу освіту, однак приріст за перше

десятиліття XXI ст. становив лише 47%. Суттєво відрізняється структура регіонів походження кваліфікованих мігрантів у різних регіонах. Так, в Європі близько половини висококваліфікованих мігрантів походить з інших країн Європи, а ще 20% – з Азії. У США приблизно 45% аналогічних мігрантів походять з Азії, 20% – з Європи. При цьому імміграція освічених працівників у США з країн Європи зменшується, тоді як збільшується з Латинської Америки. Азія також є ключовим регіоном походження робітників високої кваліфікації для Канади та Австралії [4].

Водночас США в абсолютному вираженні залишаються ключовою країною призначення для «мігруючих талантів». Кількість робітників у сфері науки і технологій традиційно розглядалася як ключовий фактор довгострокового розвитку економіки США [3]. Так, у країні знаходиться 650 тис. PhD-мігрантів, що становить 1/3 від загального показника країн ОЕСР, а також 40% мігрантів із найвищими показниками освітніх рівнів. Висококваліфіковані мігранти становлять відносно невелику частку робочої сили в США порівняно з країнами міграційної системи попиту. Сьогоднішня візова програма H-1B, яка створювалась як програма для висококваліфікованих заявників, є не дуже селективною щодо якісних характеристик робітників [4]. Досить новим підходом до інвестиційних віз є інноваторські візи, прикладом чого може слугувати Чилі, яка запровадила візи для тих, хто започатковує стартапи в країні. Такі іммігранти не лише отримують право на в'їзд, а зможуть розраховувати на невеликий обсяг капіталу, що виділяється урядом для започаткування бізнесу, доступ до місцевих бізнесменів, інкубаторів, стартапів. Схожа програма була започаткована в Канаді в 2013 р. [2].

Країни мають різноманітний набір об'єктів для інвестиційних візових програм включно з економічною трансформацією, створенням робочих місць, регіональним розвитком, підвищенням продуктивності праці, створенням зв'язків із міжнародними ринками, а також стимулюванням місцевих ринків нерухомості. Наявні програми можна згрупувати в чотири категорії [2].

Перша категорія спрямована на стимулювання зайнятості та інновації. Прикладами таких програм виступають США, Нідерланди, Німеччина, Франція, Чилі та Канада. Французька програма, запроваджена в 2009 р., вимагає від власника візи інвестиції в розмірі 10 млн. дол., а також створення 50 робочих місць. У США віза типу АВ-5 передбачає необхідність інвестування 1 млн. дол. або ж 500 тис. дол., якщо інвестиція буде спрямована на зростання зайнятості.

Другою категорією є інвестиційна віза, яка передбачає вкладення коштів у специфічний фонд, який здійснює інвестиції в економіку країни перебування. Такі програми не передбачають повернення інвестованих коштів. Такі програми мають, наприклад, Нова Зеландія, Австралія, Сполучене Королівство, Іспанія та Корея. Так, новозеландська програма є гнучкою, й обсяг інвестованих коштів залежить від досвіду інвестора, який керує бізнесом.

Третьою категорією є візи-пожертвування, відповідно до умов якої мігранти повинні або пожертвувати значну суму коштів, або ж здійснити велику покупку суверенних облігацій для отримання візи. Така категорія віз видається, зокрема, в Ірландії, Іспанії та Греції.

Четверта категорія інвестиційних віз вимагає від інвестора зробити значні інвестиції в житло або в інші активи в обмін на отримання візи. В Ірландії, Іспанії, Португалії та Греції існують програми, які вимагають від інвестора побудувати новий будинок, а не купувати наявний [2].

Таблиця 1

**Урядова політика щодо імміграції висококваліфікованих працівників у 2005 і 2013 рр. у розрізі груп країн за рівнем розвитку [6]**

Рік	Кількість країн				
	Стимулююча політика	Збереження наявної політики	Зменшення рівня стимулювання	Не втручалися	Загалом країн у дослідженні
<b>Світ у цілому</b>					
2005	30	79	5	20	134
2013	68	78	8	18	172
<b>Розвинені країни</b>					
2005	17	19	0	5	41
2013	26	18	2	1	47
<b>Країни, що розвиваються</b>					
2005	13	60	5	15	93
2013	42	60	6	17	125
<b>Найменш розвинені країни</b>					
2005	1	8	1	8	18
2013	7	14	1	12	34

Як видно з табл. 1, загалом у світі динамічно зростає кількість країн, що запроваджують усе більш стимулюючу політику щодо висококваліфікованої міграції. Якщо в 2005 р. таких країн було 22%, то в 2013 р. – вже 40%, при цьому як у 2005, так і в 2013 рр. понад 80% усіх країн як мінімум не погіршують умови для доступу висококваліфікованих працівників на національні ринки праці. Водночас за диференціації країн за рівнями розвитку помітні досить суттєві відмінності в стимулюючій міграційній політиці. Позитивний приріст міграційних заходів щодо залучення кваліфікованих працівників спостерігається і в найменш розвинених країнах, однак в абсолютному вираженні дана величина все ще залишається незначною – 21% у 2013 р. (6% – у 2005 р.). При цьому 38% серед країн даної групи або не втручалися, або погіршували можливість доступу для робітників цієї категорії.

Ситуація з імміграційним регулюванням доступу висококваліфікованих працівників у розрізі регіонів також є суттєво неоднорідною. Якщо регіон Європи та Океанії суттєво нарощує ступінь лібералізації доступу цих робітників, то ситуація в регіоні Америки характеризується переважно збереженням наявного рівня міграційних стимулів, в Азії, незважаючи на деяке переважання збереження наявного рівня стимулювання, спостерігається значна позитивна динаміка лібералізації, а в рамках Африки ситуація продовжує залишатися різноспрямованою, хоча частка країн, що втручалися або погіршували можливість доступу для робітників високої кваліфікації зменшилася з 65% у 2005 р. до 42% у 2013 р.

Таблиця 2

**Урядова політика щодо імміграції висококваліфікованих працівників у 2005 і 2013 рр. у розрізі регіонів [6]**

Рік	Кількість країн				
	Стимулююча політика	Збереження наявної політики	Зменшення рівня стимулювання	Не втручалися	Загалом країн у дослідженні
<b>Африка</b>					
2005	1	6	1	12	20
2013	12	12	2	15	41
<b>Азія</b>					
2005	8	26	4	1	39
2013	17	22	4	1	44
<b>Європа</b>					
2005	13	18	0	5	36
2013	23	16	2	1	42
<b>Латинська Америка і Карибський басейн</b>					
2005	4	24	0	1	29
2013	10	21	0	1	32
<b>Північна Америка</b>					
2005	1	1	0	0	2
2013	10	21	0	1	32
<b>Океанія</b>					
2005	3	4	0	1	8
2013	6	5	0	0	11

Вагомим складником міграційної політики є еміграційний складник регулювання. У 2013 р. близько 1/4 урядів у світі запроваджували заходи щодо зменшення стимулів для еміграції. Із середини 1990-х років частка урядів з еміграційною політикою, спрямованою на зменшення еміграції, залишилася практично незмінною, тоді як політика стимулювання зростання еміграції відчутно зросла. Водночас якщо країни, що розвиваються, були найбільш активними у запрова-

Таблиця 3

**Урядова політика щодо залучення фінансових ресурсів діаспори в економіку країни-походження міграції в 2013 р. у розрізі регіонів [6]**

Податкове стимулювання	Зниження тарифів на товари або імпортих мит для компанії діаспори	Преперенційні умови надання кредитів	Преперенційні умови видачі ліцензій	Спрощення бюрократичних процедур	Спільний із діаспор-рою фонд розвитку	Жодного заходу не прийнято
<b>Африка</b>						
8	2	3	1	7	4	25
<b>Азія</b>						
4		1	0	5	4	18
<b>Європа</b>						
0	1	3	0	1	2	16
<b>Латинська Америка</b>						
6	6	11	1	16	3	10
<b>Північна Америка</b>						
0	0	0	0	0	1	1

дженні політики сприяння інвестиціям діаспори, 42% країн у 2013 р. запровадили принаймні один із заходів стимулювання, то показники найменш розвинених країн (32%) відчутно їм поступалися і не значно відрізнялась від показника розвинених регіонів.

Як видно з табл. 3, найбільш активно зв'язки з діаспорою розвиває Латиноамериканський регіон, де дві третини країн провадять стимулювання залучення коштів діаспори в економіку, що повністю корелює зі стимулюючою політикою щодо еміграції, яку провадять 82% урядів регіону. Ключовий акцент у цих країнах робиться на спрощенні бюрократичних процедур, а також створенні преференційних умов надання кредитів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Приймаючи країни демонструють усе більшу увагу до селективності висококваліфікованих мігрантів, що підтверджує зростання частки країн, який збільшують свій інструментарій регулювання висококваліфікованої міграції. Лідером у залученні висококваліфікованих мігрантів

залишаються США, хоча, зважаючи на темпи розвитку міграційних програм низки країн Європи та Азії, ймовірно може бути певна корекція розподілу глобальних талантів. Водночас відсутність спільної міграційної політики щодо трудової міграції на рівні ЄС відчутно обмежує потенціал наявних міграційних програм країн Союзу. Африканський регіон, де розташовано дві третини з переліку найменш розвинених країн, демонструє найнижчі показники стимулюючої політики як у разі залучення висококваліфікованих мігрантів, так і у разі створення умов для залучення фінансових коштів діаспори. Натомість регіон Латинської Америки добився значних успіхів у міграційній політиці як щодо залучення мігрантів, так і щодо стимулюючої політики за еміграції. При цьому даний регіон передусім робить акцент на розвитку внутрішньорегіональної міграції з урахуванням його особливостей, у тому числі і нелегальній міграції та зайнятості, відповідним чином вибудовуючи пріоритети своєї міграційної стратегії.

#### Список використаних джерел:

1. International Migration Outlook 2016 / OECD [Electronic source]. – Mode of access : [http://dx.doi.org/10.1787/migr\\_outlook-2016-en](http://dx.doi.org/10.1787/migr_outlook-2016-en).
2. Investor visas in OECD countries/ The National Academies Press [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.nap.edu/read/20145/chapter/5#54>.
3. Orrenius P., Zavodny M. Does immigrations affect whether U.S. natives major in science and engineering? / P. Orrenius, M. Zavodny [Electronic source]. – Mode of access : [www.jstor.org/stable/10.1086/676660?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/10.1086/676660?seq=1#page_scan_tab_contents).
4. Skilled Migration Trends and Policy Evolution: A Multilateral Overview / The National Academies Press [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.nap.edu/read/20145/chapter/4#19>.
5. The political economy of skilled migration policies / The National Academies Press [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.nap.edu/read/20145/chapter/5#54>.
6. World Population Policies 2013 / United Nations. Department of economic and social affairs population division [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/policy/WPP2013/wpp2013.pdf>.

УДК 336.2

**Фурса Т.П.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та фінансів,  
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету

**Синиця С.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та фінансів,  
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету

## ФІСКАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

## FISCAL MECHANISM: FOREIGN EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES

У статті розглянуто основні аспекти фіскального механізму, виділено його елементи та функції. Здійснено порівняння підходів до визначень податкового механізму та бюджетного механізму як складників фіскального механізму. Досліджено фіскальні механізми зарубіжних країн. Констатовано, що порівняно з іншими країнами світу фіскальний механізм України недосконалий та потребує реформування. Доведено, що взяття до уваги зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці повинно сприяти більш швидкому переходу до нового та дієвого фіскального механізму. Сам фіскальний механізм із позиції функціонування являє собою економічний важіль, суб'єктивно регламентує велику систему бюджетних та податкових відносин.

**Ключові слова:** механізм, фіскальний механізм, податковий механізм, бюджетний механізм, елементи фіскального механізму, функції фіскального механізму, фіскальна система.

В статье рассмотрены основные аспекты фискального механизма, выделены его элементы и функции. Проведено сравнение подходов к определению налогового механизма и бюджетного механизма как составляющих фискального механизма. Исследованы фискальные механизмы зарубежных стран. Констатировано, что по сравнению с другими странами мира фискальный механизм Украине несовершенен и нуждается в реформировании. Доказано, что принятие во внимание зарубежного опыта в отечественной практике должно способствовать более быстрому переходу к новому и действенному фискальному механизму. Сам фискальный механизм с позиции функционирования представляет собой экономический рычаг, субъективно регламентирует большую систему бюджетных и налоговых отношений.

**Ключевые слова:** механизм, фискальный механизм, налоговый механизм, бюджетный механизм, элементы фискального механизма, функции фискального механизма, фискальная система.

The article discusses the main aspects of fiscal mechanism highlighted its elements and functions. The comparison of approaches and definitions of the tax mechanism budgetary mechanism as components of a fiscal mechanism. Fiscal mechanisms studied abroad. It notes that in comparison with other countries Ukraine fiscal mechanism is imperfect and needs reform. It is proved that taking into account international experience in domestic practice should facilitate a faster transition to a new and efficient fiscal mechanism. The very mechanism of the fiscal position of the operation is the economic lever subjective regulates large budget system and tax administration.

**Keywords:** mechanism, fiscal mechanism, the tax mechanism budgetary mechanism elements fiscal mechanism functions fiscal mechanism, the fiscal system.

**Постановка проблеми.** Розвиток економічних відносин в Україні в сучасних умовах характеризується певною непослідовністю. З одного боку, це накладає відбиток на становлення податкової системи в країні, а з іншого – на її ефективне функціонування та, відповідно, на стабільність зростання загальних економічних та соціальних показників. Виникає необхідність упровадження ефективного фіскального механізму в державі з урахуванням зарубіжного досвіду та історичних особливостей української економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, пов'язані з функціонуванням фіскального механізму, висвітлені в наукових роботах зарубіжних та вітчизняних учених: В. Андрущенко, В. Базиле-

вича, В. Дем'янишина, А. Крисоватого, В. Мельника, Б. Карпінського, В. Опаріна, В. Панскова, Т. Ташмурадова, В. Федосова, К. Швабія, С. Шумської, С. Юрія, Т. Юткіної тощо.

У своїх працях учені досліджували сутність та особливості фіскального механізму. Однак у сучасних економічних реаліях дане питання потребує подальшого дослідження та врахування зарубіжного досвіду.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є вивчення особливостей фіскального механізму в зарубіжних країнах та в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних економічних і політичних умовах розвитку держави зростає роль побудови і функціонування ефективної фіскальної системи, спрямованої на реалі-



зацію функцій з управління, регулювання, розподілу і перерозподілу фінансових потоків.

Слід зазначити, що економіка – це конгломерат взаємодіючих економічних функціоналів (державні і приватні економічні суб'єкти, численні фінансові посередники), інститути адміністрування економічних процесів [1]. Дії економічних функціоналів спрямовані на використання факторів відтворення для створення нової вартості, її виміру, адресного розподілу в грошовому вираженні і для цільового використання. Дане визначення характеризує економіку з організаційно-управлінських і функціональних позицій, що і передбачає появу поняття «організаційно-економічний механізм».

На сьогоднішній день важливим складником економічного механізму держави виступає фіскальний механізм, який регулює економічні відносини в суспільстві та являє собою систему заходів в економічній, фінансовій і правовій сферах, що проводяться державою для формування фіскальної системи держави.

Саме визначення механізму прийшло в економіку з технічних наук, де зазначається: «Механізм – внутрішня будова, система чого-небудь» [2].

Сучасний тлумачний словник трактує поняття «механізм» як систему, пристрій, що визначають порядок якого-небудь виду діяльності або процесу [3].

Будь-який механізм, що функціонує в економічному просторі держави, являє собою комплекс заходів методико-правового впливу суб'єкта управління на об'єкт або, іншими словами, це – сукупність методико-правових регламентів, що визначають порядок функціонування тієї чи іншої сукупності економічних відносин (фінансових, кредитних, бюджетних, податкових, страхових, соціально-забезпечувальних (пенсії, допомоги і т. д.)) в реальному просторі і часі.

Зміна реального економічного простору в часі призводить до змін функціонування тієї чи іншої сукуп-

ності економічних відносин, що становить зі тримання всіх механізмів управління економічними відносинами (фінансового, кредитного, податкового та ін.).

Н. Нижник зазначив, що механізм – це сукупність органів, засобів і способів (методів, прийомів, технологій) взаємодії між двома підсистемами організації: керуючої та керованої [4]. Тобто під механізмом слід розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, які взаємодіють між собою.

Створення нової вартості, її вимір у грошовому вираженні, адресний розподіл і цільове використання – все це як органічна сукупність дій можна визначити як систему руху корпоративних та бюджетних фінансів. Такий рух організується за допомогою фіскального механізму, правила функціонування елементів якого, а також взаємозв'язок елементів визначено нормативним законодавством та Податковим кодексом.

З огляду на це та враховуючи процес розподілу і перерозподілу національного доходу, фіскальний механізм деякі науковці розглядають як сукупність бюджетного та податкового механізмів, між якими існує тісний взаємозв'язок, що виявляється в розподілі та перерозподілі доходу між державою, економічними суб'єктами та населенням.

На нашу думку, до моменту зарахування податків, зборів і платежів на казначейські рахунки відповідних бюджетів фіскальний механізм функціонує в режимі податкового права. А після зарахування податків, зборів та платежів на казначейські рахунки в дію вступає бюджетне право, а здійснення бюджетних виплат (у тому числі трансферти, дотації і субвенції) являє собою бюджетний механізм. За допомогою податкового механізму та бюджетного механізму організуються численні потоки грошових коштів від суб'єктів господарювання до адресата, що фінансуються з бюджетів відповідно до строго цільового призначення. Отже, податковий механізм і бюджетний механізм фінансу-

Таблиця 1

## Підходи до визначення сутності понять податкового, бюджетного та фіскального механізмів

Податковий механізм	Бюджетний механізм
Сукупність організаційно-правових норм і методів управління оподаткуванням. Держава надає податковому механізму юридичну форму за допомогою податкового законодавства і регулює його, впливаючи на економічні процеси [5].	Бюджетний механізм – система встановлених державою форм і методів організації бюджетних відносин. Він є зовнішньою оболонкою бюджету, що виявляється у бюджетній практиці [3].
Сукупність організаційно-правових форм і методів управління оподаткуванням (податкові ставки, способи оподаткування, податкові пільги та ін.). Держава надає податковому механізму юридичної форми через чинне податкове законодавство та регулює його. Ефективність використання податкового механізму залежить від того, яким чином держава враховує внутрішню сутність податків, закони їх руху, їх суперечність [6].	Це система економічних заходів впливу на забезпечення мобілізації оптимальних обсягів фінансових ресурсів бюджету, їх найефективнішого розміщення і найекономічнішого використання для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, визначеного економічною політикою держави [7].
Комплекс законодавчого забезпечення заходів і послідовність їх використання органами Державної податкової служби щодо справляння та внесення належної суми податку (обов'язкового платежу) до бюджету або державного цільового фонду [2].	Сукупність конкретних форм бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів державою [8].
Сукупність організаційних, правових норм і методів управління податковою системою [11].	Механізм управління бюджетним процесом, реалізації на практиці функцій і принципів бюджетної системи та бюджетної політики на базі норм бюджетно-податкового права [10].
Фіскальний механізм	
Сукупність організаційно-економічних відносин із приводу розподілу та перерозподілу національного доходу для досягнення загальноекономічних і соціальних цілей у суспільстві [11].	

Джерело: складено автором

вання, що функціонують як нерозривне ціле, правомірно визначати як «фіскальний механізм» (табл. 1).

Отже, фіскальний механізм – це сукупність проведених уповноваженими державними органами фіскально-правових заходів, які є частиною загальної економічної стратегії країни, для фінансового забезпечення діяльності держави і громад, а також непряме фінансування для регулювання розвитку різних галузей економіки, покликаних сприяти сталому розвитку виробництва і зростання народного добробуту.

Слід зазначити, що метою фіскального механізму є формування ефективної фіскальної системи для досягнення стійкості економічного розвитку країни.

Відповідно до мети, основні завдання фіскального механізму можна поділити на декілька груп: міжнародні; внутрішньоєкономічні; стимулюючі; соціальні; фіскальні.

Завдання фіскального механізму залежать від об'єктивних і суб'єктивних чинників, політичного ладу, завдань, що стоять перед державою, враховуючи внутрішні і зовнішні чинники. Завданням першорядної важливості є формування концепції податкової політики з позиції економічної рівноваги фінансових інтересів держави і суб'єктів господарювання.

Функціонуючий в державі фіскальний механізм є регулятором податкових відносин, основне завдання якого полягає в забезпеченні добровільної сплати податків та забезпечення держави фінансовими ресурсами, створенні сприятливих умов для зростання показників ефективності національної економіки та підвищення рівня життя населення. Основні параметри фіскального механізму та податкової політики закладаються на кожен фінансовий рік за допомогою затвердження державного бюджету України.

Інструментарієм фіскального механізму є:

- чіткий перелік податків і зборів, установлений Податковим кодексом України;
- обов'язкові об'єкт та суб'єкт оподаткування та умови надання податкових пільг;

- застосування штрафних санкцій за недотримання норм податкового та бюджетного законодавства;

- порядок уведення в дію тих чи інших податків, права та обов'язки платників податків і т. п.

У теоретичній концепції регулююча (стимулююча) функція постає як комплексний важіль державного регулювання макро- і мікроекономічних пропорцій розвитку економіки, що надає фіскальному механізму якісної визначеності.

Регулююча функція фіскального механізму проявляється в підпорядкуванні поведінки всіх економічних суб'єктів цілям державної економічної політики через установлення та заміну єдиних правил оподаткування.

Стимулююча функція полягає в спонуканні й активізації діяльності шляхом створення сприятливого податкового клімату. Кожна функція реалізується через певну комбінацію окремих елементів податку як складників його внутрішньої структури, використання державних видатків та пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку [12].

Таким чином, фіскальний механізм – це процес регулювання і впливу на перерозподільні відносини, що складаються в процесі виробництва національного доходу. Сфера відносин, що складаються в цьому процесі, може бути представлена у вигляді певних елементів, або підсистем (рис. 1).

Вивчення сутності і значення фіскального механізму за допомогою дослідження його структурних складників та їх елементарних взаємозв'язків дасть змогу оцінити і проаналізувати основні параметри стійкості економічного розвитку України в умовах політичної нестабільності.

Для цілей управління системою оподаткування на різних рівнях здійснюється середньострокове прогнозування податкових надходжень бюджетів усіх рівнів держави. На підставі прогнозованих показників держава на етапі фіскального регулювання, змінюючи податкові ставки і загальні умови оподаткування, варіюючи податкові пільги і санкції, аналізуючи та

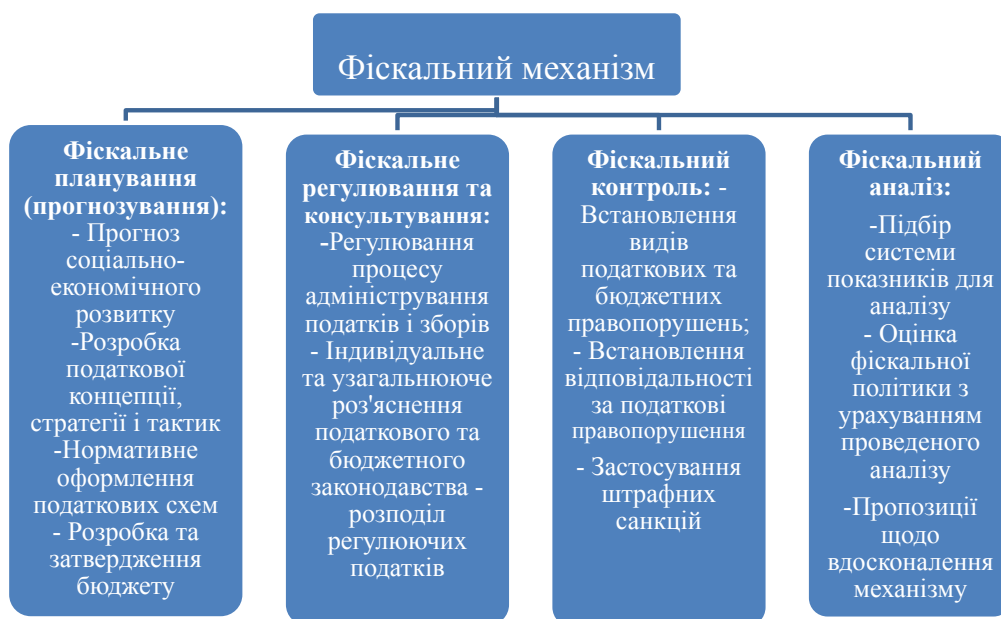


Рис. 1. Елементи фіскального механізму

коректуючи перелік сплачуваних на території країни або регіону податків, формує сприятливий клімат для прискорення темпів зростання розвитку пріоритетних галузей і виробництва, що сприяє вирішенню найбільш важливих фіскальних проблем.

Для ефективного функціонування фіскального механізму України в сучасних реаліях необхідно враховувати зарубіжний досвід.

Вивчення історичного досвіду побудови і функціонування фіскального механізму дає можливість виділити два основних підходи, які з різних позицій обґрунтовують місце і роль податкової політики в системі державного регулювання економіки: неокласичний підхід або кейнсіанська теорія залежно від пріоритетних цілей економічного розвитку країни на певному етапі.

У світовій практиці склалися три основні типи фіскальної політики:

- політика максимальних податків (уведення нових податків, високих податкових ставок та зменшення податкових пільг, податкових канікул);
- політика розумних податків (низькі податкові ставки, збільшення податкових пільг);
- політика економічного розвитку (застосування високих податкових ставок, але надання відповідних компенсацій і пільг).

Відповідно до обраної державами фіскальної політики, виділяють декілька моделей фіскального механізму [13].

Соціально-економічна модель США характеризується традиційною економікою, в якій держава створює необхідні умови для розвитку бізнесу, підтримує підприємницьку активність; питома вага держави в виробничому ВВП відносно невелика. Державне втручання в економіку обмежене. Висока розвиненість пільгового оподаткування (наявність великої кількості податкових пільг та винятків та чітке розмежування податкової системи та системи соціального страхування. Податкові платежі надходять до бюджету держави у великих обсягах, що дає змогу проводити ефективний соціальний захист населення і реалізовувати безліч державних програм, спрямованих на розвиток економічного потенціалу країни.

Фіскальний механізм США складається з трьох рівнів, що відповідають рівням державної влади [14]:

- вищого (федерального) – встановлення та збір федеральних податків, адміністрування яких регулюється федеральними законами, надходження від цих податків зараховуються до федерального бюджету;
- середнього (рівень штатів) – встановлення та збір місцевих податків, адміністрування яких регулюється законами штатів, надходження зараховуються до бюджетів штатів;
- нижчого (рівень територіального управління – муніципалітети, округи тощо) – збір податків, що запроваджуються органами місцевого самоврядування, надходження зараховуються до місцевих бюджетів.

До основних федеральних податків США належать: федеральний прибутковий податок із населення; федеральний податок на прибуток корпорацій; податкові відрахування до фондів соціального страхування (вносять і роботодавці, і наймані працівники); федеральний податок на спадщину та дарування; федеральні акцизи; мито [15].

На рівні штатів існують основні податки: податок із продажів, прибутковий податок із населення, податок на доходи корпорацій, податок на спадщину та дарування, акцизні податки, податок на корисні копалини, ліцензійні збори, податок на капітал, відрахування на виплату допомоги по безробіттю, податок на ділову активність та ін. [1].

У цілому прогресивний характер оподаткування вважається одним із проявів справедливості податкової системи (ефективна податкова ставка для платників із найвищими доходами досягає 50%).

Основними характеристиками німецької економічної моделі є: макроекономічне регулювання, яке здійснюється не тільки методами грошово-кредитного регулювання та податково-бюджетної політики, а й охоплює інші сфери економіки (структурна, інвестиційна політика) і трудових відносин, а також розвинена система соціальної підтримки населення дискретністю податкових відрахувань (кожну вищу ставку податку можна застосовувати лише до чітко визначеної частини бази оподаткування), висока гнучкість податкової системи, що відображається, зокрема, у регулярних змінах на законодавчому рівні чинних ставок податків та податкових пільг залежно від економічної динаміки;

У цій моделі фіскального механізму значний акцент робиться на спрощенні фіскальної документації (бланків, інструкцій, рекомендацій), а також на створенні максимально зручного для платника податків процесу спілкування з фіскальними органами. Це виражається в можливості заповнення та подання декларацій в електронному вигляді і в режимі реального часу (on-line), виконанні податкового обов'язку (сплата податків і зборів) через Інтернет, отриманні індивідуальної консультації в єдиній національній телефонній службі або через Інтернет у режимі on-line з наданням платником податків усіх необхідних даних (суми доходів, особистих даних тощо). Лінія, по якій відбувається консультування, захищена паролем, що гарантує конфіденційність інформації. Для цього необхідно лише зайти на офіційний сайт управління державними доходами і митницями та вибрати відповідне посилання [13].

Термін «шведська модель» з'явився в кінці 60-х років XX ст. У цей період у Швеції спостерігалися швидке економічне зростання, проведення реформ і соціальна безконфліктність. Шведська модель ототожнювалася з найбільш розвинутою формою добробуту держави і характеризувалася поєднанням ринкових відносин і регулювання з боку держави.

Робота фіскальних органів у Швеції здійснюється під гаслом «єдина декларація – єдиний рахунок – єдиний платіж – єдина адреса (платежу)». Кожному громадянину у фіскальній службі відкривається особовий рахунок. Він ведеться як звичайний розрахунковий рахунок: за дебетом відображаються всі прямі податки, що нараховуються на нього (ці суми списуються під час надходження відповідних платежів із боку платника податків), а за кредитом – усі суми переоплат або повернень податку під час перерахування по завершенні звітного періоду. Сплата податку здійснюється платником податку на певні рахунки фіскальної служби в банках і на пошті. Платіж здійснюється на єдиний рахунок і єдиним платіжним дорученням. Потім податковий орган розподіляє отримані суми відповідно до нарахувань за окремими

податками, відображеними в особистому рахунку платника податків. Можливі переоплати по податках, за бажанням платника податку їх перераховують на його банківський рахунок [15].

Усі громадяни Швеції мають єдиний фіскальний (соціальний) номер, який реєструється у фіскальних органах і замінює всі види державного обліку по лінії медичного та пенсійного забезпечення, органів внутрішніх справ, міждержавної міграції тощо. Крім того, фіскальна служба має доступ до бази даних єдиного центру обліку та реєстрації об'єктів нерухомості, де містяться відомості про власників таких об'єктів

Кожна модель фіскального механізму має свої плюси та мінуси. Застосування єдиного фіскального механізму для всіх країн світу принципово неможливо, оскільки країни володіють різним набором вихідних історичних, географічних, економічних і соціальних параметрів. Окрім того, різні держави мають індивідуальні шляхи розвитку економіки. Але під час формування фіскального механізму в кожному випадку покладено принцип, орієнтований на платника податків, що призводить перехід від суто фіскальної функції

до добровільної сплати податків та стимулювання економічного розвитку країни.

**Висновки з проведеного дослідження.** За результатами дослідження суті та особливостей фіскального механізму та зарубіжного досвіду приходимо до висновку, що порівняно з іншими країнами світу фіскальний механізм України недосконалий, тому впровадження зарубіжного досвіду повинне сприяти більш швидшому переходу до нового та дієвого фіскального механізму. Сам фіскальний механізм із позиції функціонування являє собою економічний важіль, суб'єктивно регламентує велику систему бюджетних та податкових відносин.

Взяття до уваги зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці повинно відбуватися шляхом підвищення ефективності системи адміністрування податків, зменшення фіскального навантаження, а також забезпечити всіх учасників фіскальних відносин повною і вчасною інформацією про сплату податків і зборів. Державне регулювання за допомогою інструментарію фіскального механізму створює широкі можливості для прогресивного розвитку економіки і реалізації макроекономічних цілей держави.

#### Список використаних джерел:

1. Проскура К.П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації / К.П. Проскура. – К. : Емкон, 2014. – 376 с.
2. Дем'янишин В.Г. Формування та розвиток податкового механізму в економіці України / В.Г. Дем'янишин // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2007. – № 3(38). – С. 92–102.
3. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
4. Нижник Н. Про співвідношення категорій «процес» і «механізм» та їх використання в управлінській діяльності органів виконавчої влади / Н. Нижник, Г. Леліков, С. Мосов // Вісник Державної служби України. – 2001. – № 3. – С. 80–87.
5. Сердюков А.Э. Налоги и налогообложение : [учебник для вузов] / А.Э. Сердюков, Е.С. Вылкова, А.Л. Тарасевич. – СПб. : Питер, 2005. – 752 с.
6. Карпінський Б.А. Державотворчий патріотизм нації: оцінювання податкової домінанти / Б.А. Карпінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.3. – С. 374–383.
7. Коваль Л.П., Петлін І.В. Концептуальні засади оцінки та управління ризиками в державних фінансах : [монографія] / Л.П. Коваль, І.В. Петлін. – Львів, 2013. – 178 с.
8. Юрій С.І. Фінанси : [підручник] / С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко [та ін.]. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
9. Крупка М.І. Фінансово-економічний механізм інноваційного розвитку України / М.І. Крупка. – Львів : ЛНУ, 2001. – С. 212.
10. Булгакова С.О. Бюджетна система України : [опорний конспект лекцій] / С.О. Булгакова, Л.В. Єрмоленко. – К. : КФТЕУ, 1999. – 109 с.
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2001. – 1440 с.
12. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні // Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sta-sumy.gov.ua>.
13. Бідюк О.О. Адміністрування податків: міжнародний досвід та українські реалії / О.О. Бідюк // Матеріали науково-практичного круглого столу «Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду». – К. : Алерта, 2012. – С. 25–29.
14. Ткаченко Н.М. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність : [навч.-метод. посіб.] / Н.М. Ткаченко. – К. : Алерта, 2004. – 554 с.



## НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 65.012.8

Азарова Т.В.

аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту,  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ  
ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА НА ҐРУНТІ КОНЦЕПЦІЇ  
ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

FORECASTING AND MINIMIZATION OF NEGATIVE INFLUENCE  
OF THREATS ON THE ENTITY'S ECONOMIC SAFETY WHICH IS BASED  
ON THE VALUE-BASED MANAGEMENT

У статті досліджено сутність поняття «загроза» та наявні види загроз економічній безпеці підприємства. Запропоновано підхід до формування методики виявлення та нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства на засадах вартісно-орієнтованого управління, який полягає в управлінні загрозами для факторів, які формують вартість підприємства. Своєю чергою, високий рівень вартості підприємства гарантує його комплексну економічну безпеку. Управління загрозами проводиться на засадах та принципах, притаманних вартісно-орієнтованому управлінню, основними з яких є залучення персоналу та топ-менеджменту до процесу ідентифікації та нейтралізації загроз, чітке розуміння своєї ролі персоналом у процесі забезпечення економічної безпеки, створення ефективної мотивації персоналу та справедливої оцінки результатів. Обґрунтовано переваги концепції вартісно-орієнтованого менеджменту для управління загрозами економічній безпеці підприємства.

**Ключові слова:** економічна безпека, вартість підприємства, підприємство, методи, загрози.

В статье исследованы сущность понятия «угроза» и существующие виды угроз экономической безопасности предприятия. Предложен подход к формированию методики выявления и нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия на основе стоимостно-ориентированного управления, который заключается в управлении угрозами для факторов, формирующих стоимость предприятия. В свою очередь, высокий уровень стоимости предприятия гарантирует его комплексную экономическую безопасность. Управление угрозами проводится на основе и принципах, присущих стоимостно-ориентированному управлению, основными из которых являются привлечение персонала и топ-менеджмента в процесс идентификации и нейтрализации угроз, четкое понимание своей роли персоналом в процессе обеспечения экономической безопасности, создание эффективной мотивации персонала и справедливой оценки результатов. Обоснованы преимущества концепции стоимостно-ориентированного менеджмента для управления угрозами экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, стоимость предприятия, предприятие, методы, угрозы.

In the article the concept "threat" and the existing types of threats to the economic security of the enterprise were investigated. The method of detection and neutralization of threats to economic security was suggestion. It based on value-based management conception, which consists in management of threats for the factors creating the cost of the entity. In turn the high level of the entity's value guarantees its complex economic safety. Management of threats is carried out on a basis and principles inherent to the value-based management. Involvement of personnel and top management in process of identification and neutralization of threats, a clear understanding of the role by personnel in the course of ensuring an economic safety, creation effective motivation of personnel and fair assessment of results is basic of which. The advantages of the value-based management concept to manage threats to economic security were substantiated.

**Keywords:** economic security, cost of the enterprise, enterprise, methods, threats.

**Постановка проблеми.** Трансформаційні процеси в економіці, фінансова нестабільність, незбалансованих макроекономічних показників, дефіцит фінансових ресурсів і, як наслідок, постійний пошук джерел фінансування зумовлюють зміни стану економічної безпеки підприємства і призводять до виникнення різноманітних загроз. Як комплексна характеристика економічна безпека відображає ступінь стійкості підприємства до таких внутрішніх та зовнішніх загроз для забезпечення безперервного функціонування та

розвитку підприємства. Існує постійна необхідність у пошуку нових та вдосконаленні наявних методик прогнозування та мінімізації негативного впливу загроз на економічну безпеку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Велика кількість науковців, таких як Г. Веретенникова, Н. Внукова, М. Камлик, Д. Зеркалов, О. Марченко, Є. Рудніченко [2; 3; 5; 6; 8; 10] та багато інших, досліджували питання впливу загроз на економічну безпеку суб'єктів господарювання.

Однак нині ще існує необхідність у пошуку нових, більш ефективних та продуктивних методик прогнозування та мінімізації негативного впливу загроз, що дало б змогу забезпечити стійкий розвиток та стабільність діяльності підприємства для досягнення ним головних цілей господарювання.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз видів загроз економічній безпеці підприємства, обґрунтування підходу до протидії загрозам в економічній діяльності, що базується на застосуванні концепції вартісно-орієнтованого управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стан економічної безпеки підприємства характеризується здатністю протистояти загрозам або усувати збитки від негативних впливів на різноманітні аспекти економічної безпеки. Загрози відображають зовнішні та внутрішні умови, в яких здійснює свою діяльність підприємство, а також взаємозв'язки підприємства з навколишнім середовищем. Загроза економічній безпеці підприємства кількісно може визначатися як величина збитку або інший інтегральний показник, що характеризує ступінь зниження економічного потенціалу підприємства.

Забезпечення економічної безпеки підприємства можливе тільки за умови ефективної роботи системи економічної безпеки, здатної протидіяти різноманітним негативним чинникам або умовам, які є загрозами економічній безпеці.

На термін «загроза» в наукових дослідженнях існує багато поглядів. Так, О.М. Марченко під загрозою розуміє подію з негативними для підприємства наслідками [8].

На думку Г.Б. Веретенникової, загрози – це ризики, які знижують рівень безпеки підприємства [2, с. 183].

Т.Г. Васильців вважає, що можливість появи економічних загроз і небезпек для підприємництва виникає насамперед через конфлікт інтересів суб'єктів підприємницького середовища (а також засобів їхнього досягнення) і дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування [1, с. 26].

Д.В. Зеркалов зазначає, що загрози економічній безпеці підприємства – це дії дестабілізуючих природних і/або суб'єктивних чинників, пов'язаних із недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для організації [5, с. 272].

Аналогічної думки дотримується М.І. Камлик, він розуміє під загрозою потенційні або реальні умови, чинники чи дії фізичних та юридичних осіб, що порушують нормальний фінансово-економічний стан суб'єктів [6, с. 41].

Дослідуючи поняття «загрози», Є.М. Рудніченко зазначає, що це події, зміни або дії, що мають характерні ознаки, тобто: загрозам притаманна динаміка; вони спричиняють шкоду або порушення нормального функціонування підприємства і, як наслідок, є причиною збитків та втрат; загрози виникають під дією певних чинників (зовнішніх та внутрішніх), тому потребують комплексу заходів із боку підприємства для їх нейтралізації та усунення [10, с. 190].

Огляд наукових праць та уточнення підходів до поняття «загроза» дають змогу зробити висновки, що загрози економічній безпеці підприємства – це дестабілізуючі фактори, які своєю дією здатні змінювати ситу-

ацію. Загрози формуються і проявляються за наявності необхідних та достатніх для цього умов; вони є постійними, їх неможливо повністю подолати, а тому необхідно проводити моніторинг загроз, урахувувати їх наявність, а також уживати відповідних заходів щодо захисту від них. Відповідно, економічна безпека підприємства представляє собою сукупність відповідних методів щодо нейтралізації потенційних загроз і створення таких умов для господарюючих суб'єктів, щоб забезпечити економічний розвиток і ефективну діяльність згідно з поставленими цілями та завданнями.

Аналіз приведених в економічній літературі термінів та визначень загроз економічній безпеці підприємства дав змогу виділити основні критерії та узагальнити ознаки класифікації.

Відповідно до класифікації А.І. Соловйова [11], загрози економічній безпеці підприємства можуть бути: випадковими і навмисними; спрямованими проти власності; які несуть перепони у здійсненні економічної діяльності; управлінськими; інформаційними; кредитно-фінансовими; техніко-економічними; товарно-розподільчими; економічними; загрози від персоналу підприємства; іміджевими.

Г.Б. Веретенникова [2] систематизувала загрози підприємства і обґрунтувала їх групування за такими критеріями, як місце виникнення, природа виникнення, ймовірність виникнення, наслідки, ставлення до людської діяльності, об'єкти посягань, можливість прогнозування, ймовірність настання, сфера виникнення.

Часто зустрічається підхід, відповідно до якого загрози поділяються на зовнішні та внутрішні. При цьому в умовах високої конкуренції, швидкоплинності та нестабільності підприємницького середовища аналіз зовнішніх загроз є визначальним етапом у процесі управління економічною безпекою підприємства [2, с. 183].

Н.М. Внукова, Л.С. Шевченко, В.І. Торкатюк вважають, що зовнішні загрози діляться на загрози мікросередовища та макросередовища, головною відмінністю виступає можливість зворотного впливу підприємства на суб'єкт загрози та прямого уникнення від самої загрози [3].

Залежно від місця утворення загрози економічній безпеці підприємства поділяються на:

- 1) загрози, причиною яких є діяльність державних органів;
- 2) загрози існування конкурентів;
- 3) загрози роботи зі споживачами, постачальниками, банками, інвесторами;
- 4) об'єктивні загрози, які є наслідками природних явищ, загальноекономічного, соціального та політичного розвитку суспільства [4; 7].

Безпечним є стан підприємства, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати функціонування підприємства і підвищувати його ринкову вартість. Варто зауважити, що економічна безпека підприємства постійно змінюється під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, а тому система загроз кожному підприємству є індивідуальною і механізми управління ними повинні бути диференційованими, щоб використати всі захисні заходи і тим самим попередити або усунути загрози і забезпечити зростання ринкової вартості підприємства.

На нашу думку, мінімізації впливу загроз на економічну безпеку підприємства буде сприяти реалізація вартісно-орієнтованого підходу до управління. Особливістю VBM-підходу є те, що ухвалення фінансово-економічних рішень засновані на пріоритетності фінансових інтересів власників і необхідності максимізації вартості компанії з урахуванням цілей стейкхолдерів як додаткової умови.

Оскільки суть концепції VBM полягає в тому, що управління підприємством має бути спрямоване на зростання його ринкової вартості та зростання вартості акцій, тому основним завданням цього підходу до управління загрозами економічній безпеці підприємства є виділення внутрішніх та зовнішніх загроз, які впливають на фактори, що формують вартість підприємства (value-драйверів), а також усвідомлений системний вплив на них для своєчасного виявлення та нейтралізації.

Для зростання вартості підприємства за рахунок виявлення та нейтралізації загроз на засадах вартісно-орієнтованого управління, необхідно:

по-перше, зрозуміти, які критерії ведуть до досягнення мети, тобто чим необхідно управляти;

по-друге, сформулювати систему загроз для кожного фактора вартості (value-драйвера);

по-третє, навчитися вимірювати результат, фактори та загрози, що спричиняють або перешкоджають одержанню результату;

по-четверте, розвинути у менеджерів вартісне мислення, тобто розуміння того, що всі дії повинні бути спрямовані на зростання вартості компанії, залучити всіх співробітників до досягнення загальної мети.

Загалом процес вартісно-орієнтованого управління складається з трьох основних компонентів:

1) процесу створення вартості (реалізації комплексу організаційно-управлінських завдань, спрямованих на створення вартості);

2) вимірювання вартості (оцінки вартості підприємства з урахуванням внутрішнього і зовнішнього середовища);

3) мотивації персоналу (матеріального стимулювання працівників за критерієм створення вартості та заохочення їх участю у структурі вартості) [12].

Адаптація цих компонентів та загроз економічній безпеці підприємства представлена схемою процесу виявлення та нейтралізації загроз на засадах вартісно-орієнтованого управління (рис. 1).

За ефективною та точною організацією управління системою загроз, яка притаманна відповідному фактору вартості підприємства, отримуємо максимально сприятливі умови для досягнення найкращого результату в процесі створення та управління вартістю підприємства, тим самим забезпечуючи реалізацію переваг використання вартісно-орієнтованого підходу до управління економічною безпекою підприємства:

1) зростання інвестиційної привабливості підприємства відбувається тому, що нарощення справедливої вартості та його акцій дає інвесторам (власникам) змогу отримувати більші доходи (курсний грошовий і негрошовий дохід).

2) можливість зменшити вартість залучених підприємством джерел фінансування на фінансовому ринку.

3) конкуренція між підприємствами за власників капіталу, які готові інвестувати кошти в діяльність, що й зумовлює виокремлення зростання вартості підприємства та його акцій як пріоритетні переваги.

4) об'єктивна оцінка ефективності прийнятих рішень та якості менеджменту;



Рис. 1. Схема взаємозв'язку процесів управління вартістю та забезпечення економічної безпеки

5) ефективний розподіл фінансових ресурсів між підрозділами та напрямками діяльності;

6) визначення особистого вкладу працівників у розвиток підприємства, мотивація їх на створення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі, що зорієнтовано на зростання вартості підприємства.

Однією з особливостей упровадження даного підходу до управління на вітчизняних підприємствах є побудова управлінського обліку результатів та системи фінансового аналізу компанією таким чином, щоб мати можливість постійно контролювати приріст і втрату її вартості [9, с. 87] та підвищити економічні показники діяльності підприємства для протидії зовнішнім загрозам.

Для того щоб здійснювати управління вартістю, необхідно вдосконалення корпоративних відносин у частині розуміння ролі управління вартістю з боку персоналу, усвідомлення співробітниками ефекту від використання управління вартістю, здатного вплинути на компанію, ідентифікація свого місця в процесі змін.

Також необхідні лояльність і вмотивованість співробітників, для чого повинні здійснюватися програми змін у корпоративній культурі. Запропоновані заходи, як передбачається, будуть сприяти мінімізації або виключать появу загроз із боку персоналу – від топ-менеджменту до рядового робітника.

**Висновки з проведеного дослідження.** В умовах невизначеності і значних економічних суперечностей на макrorівні важливо правильно визначити основні сфери ризиків і загроз економічної безпеки та у зв'язку з цим приймати обґрунтовані рішення для безпечного функціонування. У роботі проаналізовано основні види загроз економічній безпеці підприємства. Запропоновано підхід виявлення та нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства на засадах вартісно-орієнтованого управління, яке передбачає комплекс організаційних і управлінських заходів, що спрямовані на зростання вартості бізнесу і дають змогу вчасно виявити і нейтралізувати загрози економічній безпеці.

#### Список використаних джерел:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
2. Веретенникова Г.Б. Дослідження зовнішнього середовища як джерела загроз економічній безпеці підприємства / Г.Б. Веретенникова // Бізнес Інформ. – 2012. – №11. – С. 182–185.
3. Внукова Н.М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.М. Внукова, В.А. Смоляк – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 184 с.
4. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / За заг. ред. проф. А.Е. Воронкової ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 520 с.
5. Зеркалов Д.В. Безпека комерційної діяльності : у 2-х кн. Кн. 2: Захист. Довідник / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2006. – 800 с.
6. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
7. Кузнецов О.О. Захист інформації та економічна безпека підприємства : [монографія] / О.О. Кузнецов, С.П. Євсєєв, С.В. Кавун – Х. : ХНЕУ, 2008. – 360 с.
8. Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / О.М. Марченко, І.П. Мойсеєнко. – Львів, 2011. – 380 с.
9. Мілінчук О.В. Ефективність вартісно-орієнтованого управління: ключові показники / О.В. Мілінчук // Вісник ЖДТУ. – 2016. – № 1(75). – С. 86–96.
10. Рудніченко С.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / С.М. Рудніченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2013. – № 25(І). – С. 189–195.
11. Соловьев А.И. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта / А.И. Соловьев // Конфидент. – 2012. – № 6. – С. 30–33.
12. Ткачук Н.М. Переваги та недоліки впровадження вартісно-орієнтованого управління в банках України / Н.М. Ткачук. – Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2499>.



УДК 330.131.7

Белінська Я.В.

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки,  
Університет державної фіскальної служби України

Д'яченко А.В.

аспірант кафедри фінансів,  
Університет державної фіскальної служби України

## СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

### STRATEGY AND TACTICS OF CREDIT RISK MANAGEMENT RESIDENTIAL CONSTRUCTION

У статті досліджено процес управління ризиками кредитування житлового будівництва. Проаналізовано поняття банківської системи ризик-менеджменту, розглянуто сутність лімітів ризику, визначено чинники, що їх формують, а також досліджено тенденції, які вплинули на розвиток методів мінімізації ризиків. Для побудови ефективної системи управління ризиками виділено стратегічний і тактичний рівні, запропоновано напрями вдосконалення управління кредитними ризиками банку.

**Ключові слова:** банк, кредитування, житлове будівництво, кредитний ризик, банківська система, система управління, кредитоспроможність, позичальник.

В статье исследован процесс управления рисками кредитования жилищного строительства. Проанализировано понятие банковской системы риск-менеджмента, рассмотрена сущность лимитов риска, определены факторы их формирования, а также исследованы тенденции, которые повлияли на развитие методов минимизации рисков. Для построения эффективной системы управления рисками выделены стратегический и тактический уровни, предложены направления совершенствования управления кредитными рисками банка.

**Ключевые слова:** банк, кредитование, жилищное строительство, кредитный риск, банковская система, система управления, кредитоспособность, заемщик.

In the article the management of credit risks residential construction. Analyzed the concept of banking risk management credit, considered the nature of risk limited, identified factors that shape it, and explored the trends that influenced the development of methods for assessments of credit risk. To build an effective system of risk management highlighted the strategic and tactical levels, proposed directions of improving credit risk management of the bank.

**Keywords:** bank credit, residential construction, credit risk, banking, management system, solvency, the borrower.

**Постановка проблеми.** Розвиток кредитування житлового будівництва (ЖБ) є одним із пріоритетних напрямів в Україні, зважаючи на гостроту проблеми забезпечення житлом і динамічний розвиток цієї галузі. Ефективне впровадження кредитування житлового будівництва дасть змогу вирішити як соціальні, так і економічні проблеми, посилить позитивний мультиплікативний вплив на суміжні галузі. Проте головною проблемою сучасного етапу є високі ризики, що стримують розвиток кредитування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Управління ризиками кредитування досліджувалося як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, серед яких: І. Бланк, З. Васильченко, Н. Версаль, В. Вігліньський, В. Міщенко, О. Наконечний, С. Науменкова, Л. Примостка, О. Ковальов, П. Роуз та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз стратегічного та тактичного аспектів управління ризиками кредитування житлового будівництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Складна економічна та політична ситуація в Укра-

їні вимагає нового підходу банків до управління ризиками<sup>1</sup>, що має охоплювати як стратегічний, так і тактичний аспекти. Стратегічний аспект лежить у площині побудови банківської системи ризик-менеджменту (БСРМ) банку. Це пов'язано з тим, що сучасні банківські системи управління ризиками інтегровані в загальну систему корпоративного управління банком, в їхніх межах забезпечується постійне вдосконалення методів та інструментів оцінки ризиків, інструментів планування і моделювання. Завдяки цьому БСРМ спроможна:

- оптимізувати співвідношення розміру капіталу і темпів зростання активів банку;
- реалізовувати системний підхід до оцінки та управління ризиками;
- узгоджувати ризики і потенційні можливості для прибутковості діяльності банку;
- бути обов'язковою частиною процесу прийняття управлінських рішень;
- сприяти підвищенню якості управління банком за допомогою створення адекватної структури контролю.

Під час формування БСРМ використовується системний підхід, який об'єднує стратегію формування і методики ризик-менеджменту, процеси, технології,

<sup>1</sup> Це ризики кредитування будівництва; ринкові ризики; ризики зовнішніх факторів; будівельні ризики.

персонал, досвід і знання і спрямований на оцінку й управління загрозами і ризиками, що виникають у процесі роботи банку під час кредитування житлового будівництва (ЖБ).

Метою функціонування БСРМ є зниження ризиків і збільшення прибутків банку. Таким чином БСРМ забезпечує збільшення вартості банку через оптимізацію витрат на управління ризиками, створення конкурентних переваг і підвищення ефективності банківської діяльності. Оптимізація витрат на управління ризиками відбувається через адекватну оцінку ризиків кредитних договорів, комплексність рішень щодо прийняття ризиків, спрощення структури контролю над ризиками. Створення конкурентних переваг здійснюється через інтеграцію інструментів управління ризиками в процес планування і стратегічного управління банком, застосування більш жорстких методик оцінки ризиків, класифікації (ранжування) ризиків основних напрямів діяльності банків та результативну оптимізацію процесу розміщення кредитних ресурсів, усвідомлене прийняття таких ризиків, які є неприйнятними для конкурентів. Підвищення ефективності банківської діяльності відбувається на основі прогнозування і виявлення ризиків, що супроводжують досягнення цілей діяльності банку, кількісної оцінки ефектів застосування різноманітних стратегій ризик-менеджменту, достовірну оцінку ризиків, що впливають на прибуток і капітал, підвищення прозорості процесу виявлення ризиків і вибору методів боротьби з ними.

Основними етапами формування і впровадження БСРМ є:

1. Налагодження процесу управління бізнес-ризиками, методика їх оцінки. На даному етапі передбачається введення загальних організаційних засад ризик-менеджменту, встановлення способу співпраці між підрозділами банку, визначення схильності банку до ризику (рівня підвладності ризикам його активів і капіталу), оцінка корпоративної культури і готовності її до змін; визначення ідеології управління і контролю над ризиками в банку, визначення загальних цілей і завдань ризик-менеджменту, а також розробка стратегій їх досягнення, формування політики управління ризиками та механізмів реалізації функцій ризик-менеджменту в банку, створення комітету з ризик-менеджменту, призначення на посаду керівника служби ризик-менеджменту. У процесі оцінки ризиків необхідним є застосування єдиного процесу визначення цілей ризик-менеджменту та їх пріоритетності.

2. Розробка стратегії ризик-менеджменту банку. На даному етапі представляється можливим розробка і впровадження декількох стратегій для окремих ризиків на основі аналізу фінансової стійкості банку щодо взяття на себе даного ризику або практики страхування від нього, аналізу всіх можливих варіантів стратегій ризик-менеджменту, встановлення лімітів ризиків, інтеграції ризик-менеджменту в процес планування.

3. Розробка та впровадження засобів управління ризиками. Йдеться про аналіз та вдосконалення (за необхідності) наявних інструментів управління ризиками в ключових сферах діяльності банку на основі прийнятих стратегій управління індивідуальними

ризиками і в рамках внутрішнього регламенту банку щодо проведення ризик-менеджменту, складання і реалізації планів щодо поетапного вдосконалення інструментів відповідно до змін чинної нормативної бази.

4. Контроль над ефективністю ризик-менеджменту. На даному етапі забезпечується контроль над наявними ризиками, виникаючими (потенційними) ризиками, здійснюється оптимізація процесів контролю шляхом впровадження процедури аудиту бізнес-процесів.

5. Постійне вдосконалення ризик-менеджменту як складової частини процесу накопичення й обміну знаннями у сфері управління ризиками, інтеграція ризик-менеджменту в діяльність банку, а також використання його результатів під час оцінки ефективності діяльності банку.

Створення ефективної БСРМ є тривалим процесом, одним із найважливіших етапів якого є розробка та впровадження засобів управління ризиками, насамперед встановлення лімітів ризиків відповідно до схильності банку до ризиків. Вирішення завдання встановлення лімітів ризику здійснюється за такими напрямками:

- включення спеціальних умов до кредитних договорів;
- використання різних форм кредитування ЖБ.

Спеціальні умови, що вносяться банками до кредитних договорів, можуть обмежувати дії підприємства-забудовника не тільки щодо використання кредитних ресурсів, але й щодо управління підприємством у цілому. У діяльності банків у зарубіжних країнах накопичено значний досвід щодо внесення спеціальних застережень до кредитних договорів, які можуть бути використані в Україні.

Передусім застереження стосуються використання доходів забудовника на свою користь, тому кредитні договори в першу чергу обмежують використання доходів [1]. Обмеження можуть також накладатися на виробничу та інвестиційну діяльність, дивідендну політику і політику залучення додаткового фінансування. Обмеження на виробничу та інвестиційну діяльність повинні закріплюватися в кредитних договорах у такому вигляді, щоб їх виконання можна було проконтролювати. Вони не мають ґрунтуватися на так званих неверифікованих параметрах, тобто таких, величину яких визначають експерти, як, наприклад, чиста приведена вартість проекту. Найбільш поширеними є обмеження на тип інвестицій. Наприклад, забороняються або обмежуються інвестиції в акції інших підприємств і видача кредитів у товарній формі підприємствам-партнерам [2].

До цього ж виду обмежень належать обмеження на продаж активів, що може заборонятися взагалі або обмежуватися певним обсягом. Банк може вимагати, щоб доходи від такого продажу повністю або частково йшли на виплату кредиту або на придбання нових активів. Як правило, обмеження на продаж активів доповнюються вимогами щодо ремонту обладнання або обов'язкових інвестицій в оборотний капітал. Обмежуються також злиття і реорганізації, щоб нове підприємство не змогло відмовитися від зобов'язань старого<sup>2</sup>.

Обмеження на дивідендні виплати пов'язані з тим, що дивіденди зменшують прибуток і в майбутньому – вартість активів підприємства-позичальника, що збільшує боргове навантаження і знижує можливості погашення кредиту. Обмеження на дивіденди та прирівняні до них виплати можуть встановлюватися у вигляді відсотка від прибутку позичальника (забудовника) від поточних

<sup>2</sup> Злиття і реорганізація можуть бути заборонені безумовно або бути зумовлені вимогами зберегти спадкоємність зобов'язань.

Таблиця 1

**Ризики проектного кредитування житлового будівництва та окремі заходи щодо їх зниження**

Вид ризику	Приклад	Методи зниження ризиків
Будівельні	Затримки в уведенні проекту в експлуатацію	Штрафні санкції підрядникам і постачальникам, фіксація цін на матеріали, зобов'язання позичальника покрити додаткові витрати
Виробничі	Технічний ризик, економічний ризик, перевищення кошторису витрат	Застосування надійної технології, проведення додаткової технологічної експертизи, надання гарантій, страхування простоїв у виробництві, довгострокові договори про поставки, створення резервного фонду
Управлінські	Недостатня кваліфікація менеджерів	Узгодження з кредиторами осіб менеджерів
Збутові	Зміна цін та обсягу ринкової продукції	Укладання довгострокових контрактів із покупцями квартир, страхування цінкових ризиків (хеджування)
Фінансові	Валютні ризики. Зміна процентної ставки по кредиту	Страхування валютних ризиків, обмеження виплат дивідендів, застава товарно-матеріальних цінностей
Ризики країни	Політика і законодавча діяльність	Державні гарантії, проектні накопичувальні рахунки, створення СП
Ризики стихійних лих	Землетруси, пожеари, повені тощо	Страхування

Джерело: складено на основі [8, с. 75]

операцій і доходів, отриманих від випуску акцій. Таким чином, обмеження накладаються не стільки на розмір дивідендних виплат у грошовому вираженні, скільки забороняється фінансувати ці виплати за рахунок продажу активів і залучення додаткових кредитів [3; 4].

Також, як правило, заборонено або обмежено робити нові позики більш забезпеченими щодо попередніх. Наприклад, кредитний договір може містити застереження, що якщо після отримання кредиту залучається новий кредит під заставу, то попередні кредитори мають право підвищити забезпеченість своєї позики. Може заборонятися залучення нового кредиту взагалі або встановлюватися обмеження на обсяг позики залежно від розміру активів, співвідношення процентних виплат і активів тощо. До використання позикових коштів можуть прирівнюватися купівля активів із розстрочкою платежу, довгострокові лізингові та орендні договори тощо [1].

Другим напрямом зниження ризиків є вибір форм кредитування. Поширеною формою кредитування, що дає змогу розподілити ризики між учасниками проекту, є проектне кредитування. Це кредитування, забезпечене економічною і технічною життєздатністю окремо взятого проекту, від реалізації якого очікується достатній приплив грошей для обслуговування і виплати боргу і де має місце прийнятний розподіл ризиків між його учасниками» [5].

П.К. Невітт, автор класичної праці «Проектне фінансування» (в перших виданнях цієї роботи був вперше уведений в обіг термін «проектне фінансування»), дає таке його визначення [6]: «Фінансування окремої господарської одиниці, за якого кредитор готовий на початковому етапі розглядати фінансові потоки і доходи цієї господарської одиниці як джерело формування фондів, з яких буде проводитися погашення позики, і активи цієї господарської одиниці як додат-

кове забезпечення по позиції». Влучне визначення проектного кредитування дав П.Р. Вуд: «Банки надають фінансування для конкретного проекту і беруть на себе ризики успіху або невдачі цього проекту» [7].

Таким чином, проектне кредитування має специфічні риси, що сприяють зниженню ризиків, це:

- відособленість фінансування проекту від решти діяльності позичальника;
- залучення широкого кола кредиторів, у тому числі небанківських установ та організацій, що забезпечує організацію ними консорціуму, інтереси якого представляє один із великих і авторитетних кредиторів;
- можливість розпорощення ризиків між усіма учасниками проекту.

Однак те, що банк бере на себе частину ризиків проекту, зумовлює певні особливості проектного кредитування. Так, вартість проектного кредитування перевищує номінальну вартість звичайного кредиту: процент із проектного кредитування складається з ринкової процентної ставки, комісії і маржі<sup>3</sup>.

На відміну від звичайного кредитування, коли забезпеченням кредиту є фінансові потоки підприємства, а рішення щодо надання кредиту значною мірою базується на репутації і фінансових результатах минулих періодів, у разі проектного кредитування репутація і фінансові результати забудовника мають менше значення, ніж техніко-економічне обґрунтування проекту житлового будівництва, під який він збирається отримати кредит. Оскільки це обґрунтування носить імовірнісний характер, на перший план виходять ризики здійснення проекту, причому це ризики для всіх його учасників.

Таким чином, однією з основних проблем проектного кредитування є проблема адекватної оцінки наявних ризиків і вибір відповідних інструментів їх зменшення. Номенклатура ризиків під час проектного кредитування досить широка, окремі заходи щодо зниження яких наведено в табл. 1.

Для зниження ризиків проектного кредитування використовуються різні засоби. Один з основних – гарантії (це зобов'язання (порука) гаранта, яке приймається по відношенню до бенефіціара за дорученням іншої особи (принципала) у забезпечення виконання останнім своїх зобов'язань перед бенефіціаром). Метою гарантій є додаткове забезпечення фінансових інтересів сторін, що беруть участь в угоді<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Маржа необхідна банку у разі згоди взяти на себе частину проектних ризиків, вона повинна компенсувати ризик банку і є джерелом банківського прибутку в разі успіху проекту.

<sup>4</sup> Із точки зору підстави для виконання гарантом своїх зобов'язань перед бенефіціаром гарантії діляться безумовні і обумовлені. У разі виставлення безумовної гарантії рантьє-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром проти його першої простої вимоги, навіть якщо воно нічим не обумовлено і не підтверджено поданням додаткових документів (найбільш вигідний для бенефіціара тип гарантії). Реалізація обумовленої гарантії залежить від виконання певних умов, зокрема подання додаткової документації.



Здебільшого у разі проектного кредитування банки згодні приймати тільки прямі безумовні гарантії, в яких гарант приймає на себе зобов'язання в повному обсязі. Однак на практиці використовуються й інші гарантії: обмежені, непрямі, умовні та можливі. Гарантії можуть бути обмежені за сумою, за часом, або за обома параметрами. До обмежених по сумі гарантії належать відшкодування збитків (понад визначених меж), а також гарантії, що покривають перевищення запланованого рівня витрат. Обмежені у часі гарантії виставляються тоді, коли передбачуваний гарант не готовий надати прямі гарантії і вирішує гарантувати проектні видатки тільки на певний термін. Йдеться про гарантії, що надаються на період будівництва, гарантії завершення будівництва і введення в експлуатацію житлових приміщень. Ризики проектів на цих стадіях досить великі, тому банки вважають за краще мати гарантії на цей період.

Під непрямими гарантіями розуміють гарантії збуту продукції, що випускається за запланованою ціною, і гарантії прийнятної ціни на сировину і комплектуючі. Вони не знаходять відображення в балансі гаранта і проходять за балансом. Водночас непрямі гарантії містять чітко визначені зобов'язання сторін. Такими гарантіями можуть бути контракти типу «бери або плати», «бери і плати», «поставляй або плати». У кредитуванні житлового будівництва вони використовуються не дуже часто.

Умовні гарантії – це гарантії, де реалізація гарантійних зобов'язань залежить від настання подій, імовірність яких відносно невелика, наприклад від небажаної (понад певного ліміту) зміни цін на нерухомість, що знижує прибутковність будівництва; дій уряду, що погіршують умови реалізації проекту ЖБ. Умовні гарантії за своєю суттю не є гарантіями, а просто низкою домовленостей, які, з точки зору банку, можуть сприяти забезпеченню підтримки з боку третіх осіб. Вони дуже популярні серед гарантів через необов'язкове відображення у фінансовій звітності. Найбільш поширеною формою цих гарантії є комфортні листи; зобов'язання материнської компанії тримати і не продавати акції позичальника до погашення останнім кредиту; застереження «перехресного» невиконання зобов'язань, коли невиконання кредитної угоди за проектом автоматично призводить до невиконання інших контрактів і угод [9]. Окрім того, це може бути зобов'язання позичальника-забудовника не допустити зниження рівня оборотного капіталу нижче певної межі.

Таким чином, доступність гарантії для банку суттєво полегшує кредитування, зокрема ЖБ. На жаль, в Україні система гарантії недостатньо розвинена, тому банки використовують більш доступні, так звані «тактичні» інструменти зниження ризиків. Проаналізуємо тактичний підхід до управління ризиками в системі банківського кредитування ЖБ.

Під тактичним підходом до управління ризиками в системі банківського кредитування ЖБ розуміємо створення методики мінімізації кредитних ризиків під час розробки певної програми кредитування або надання окремого кредиту.

Основним методом мінімізації кредитних ризиків є процедура оцінки кредитоспроможності позичальника. Не зупиняючись на загальних методах оцінки кредитоспроможності позичальника, що досить детально описані в економічній літературі [5; 10–14], зазначимо, що під час кредитування ЖБ на перший план виходить

інвестиційна кредитоспроможність забудовника. Під інвестиційною кредитоспроможністю розуміється можливість погашення інвестиційного кредиту в результаті його успішної реалізації [15]. На відміну від звичайної інвестиційна кредитоспроможність – це здатність позичальника успішно завершити ЖБ та отримати заплановані результати; надійність і фінансова стійкість самого забудовника; наявність і якість майнового забезпечення. Ці характеристики визначають три напрями аналізу інвестиційної конкурентоспроможності: аналіз інвестиційної привабливості забудовника, якості бізнес-плану проекту ЖБ, майнового забезпечення кредиту.

У сучасній науковій літературі відсутній єдиний підхід до системи факторів, що визначають інвестиційну привабливість забудовника. Проте традиційно фактори, що впливають на інвестиційну привабливість, можна умовно розділити на дві групи: зовнішні і внутрішні. У кожній можна знайти чимало важливих аспектів і показників, які обов'язково слід урахувати для зниження ризиків.

До зовнішніх факторів інвестиційної привабливості належать: місце розташування будівництва; відносини з владою, зокрема з місцевими органами управління, що можуть позначатися на перебігу процесу будівництва; особа власника і тип власності на земельну ділянку, де ведеться будівництво, залежно від характеру якої будується система управління будівництвом. Важливим фактором є також репутація власників у суспільстві, у владних структурах і на ринку.

До внутрішніх факторів інвестиційної привабливості можна віднести: фінансовий стан забудовника, виробничий потенціал; кадровий складник; рівень організації праці та виробництва; менеджмент, насамперед організаційну структуру управління підприємством; рівень дотримання сучасних вимог до організаційно-управлінської документації (стандартів, положень, інструкцій тощо), у тому числі її відповідність законодавству і внутрішня несуперечливість; практика використання в управлінні норм і нормативів; наявність системи навчання та підвищення кваліфікації кадрів та ефективність її функціонування; кваліфікація керівників підприємства; система прийняття рішень на підприємстві, досконалість системи планування; рівень трудової дисципліни; якість податкового планування; інвестиційна програма ЖБ. Іноді банку доцільно проаналізувати всю сукупність проектів ЖБ, що реалізує або реалізував забудовник, щоб не допустити можливості виникнення фінансової піраміди.

Важливим напрямом аналізу інвестиційної конкурентоспроможності є наявність забезпечення. Традиційно в банківській практиці використовується майнове забезпечення (майно в матеріальній або в грошовій формі), а також застава, поручительство, гарантія. Однак якість основних видів забезпечення, що приймаються банками, знижується в часі. Можлива навіть ситуація, коли якість забезпечення доходить до нуля, тобто відбувається фактична втрата забезпечення (поручитель відмовився від своїх зобов'язань або зник, збанкрутував гарант і т. п.). Чим більше термін кредитування, тим більше ризик подібної несприятливої для банку події. Із цих причин зростає значення таких чинників, як вид забезпечення, ким воно надано; форма, зміст, умови кредитного договору, умови надання забезпечення тощо.

Необхідно зазначити, що під час реалізації інвестиційних проектів у позичальника не завжди є об'єктивна можливість надати в матеріальному вигляді якісне забезпечення, а в сучасних умовах високої інфляції його якість може знижуватися. У цих умовах на першій план виходить так зване інформаційне забезпечення, що є особливстю кредитування інвестиційних проектів. Такий вид забезпечення не може бути оцінений в еквіваленті визначеної грошової суми, яку кредитор може отримати у разі неповернення кредиту. А окремі види інформаційного забезпечення взагалі неможливо відокремити від підприємства, що реалізує інвестиційний проект. Однак отримання об'єктивної інформації про стан (вартість) цих видів забезпечення дає банківським фахівцям можливість більш надійно оцінити ймовірність успішної реалізації інвестиційного проекту або ризики його провалу. На нашу думку, фінансовий стан самого підприємства можна вважати повноцінним видом інформаційного забезпечення, тому що він є основою інвестиційної привабливості.

На підставі вищевикладеного може бути запропонована формула визначення інвестиційної кредитоспроможності, яку можна застосовувати в процесі відбору проектів ЖБ для включення в програму кредитування [16, с. 83]:

$$K_{\text{кр}} = K_{\text{гр}} * K_1 * K_2 * K_3 * K_4 * K_5 * K_6 * K_7 * K_8, \quad (1)$$

де  $K_{\text{кр}}$  – показник інвестиційної кредитоспроможності будівельного підприємства;

$K_{\text{гр}}$  – показник поточної кредитоспроможності підприємства ( $0 \leq K_{\text{кр}} \leq 1$  розраховується методом фінансових коефіцієнтів);

$K_1$  – показник обліку динаміки кредитоспроможності позичальника за останні два роки ( $0,5 \leq K_1 \leq 1,3$ ), шкала для розрахунку даного коефіцієнта залежить від диверсифікації бізнесу забудовника, потужності підприємства і його положення на ринку);

$K_2$  – показник досвіду підприємства реалізації проектів ЖБ (успішно реалізований аналогічний проект – 1,5; успішно реалізований менш складний проект – 1,2; є досвід успішної участі в реалізації проектів – 1,0; немає досвіду реалізації проектів ЖБ проектів – 0,8; є негативний досвід реалізації проектів ЖБ протягом останніх трьох років – 0,6);

$K_3$  – показник планового періоду повної реалізації проектів ЖБ (до 1-го року – 1,0; від 1-го до 2-х років –

0,9; від 2-х до 3-х років – 0,8; від 3-х до 4-х років – 0,7; від 4-х до 5 років – 0,6; понад 5 років – 0,5);

$K_4$  – показник досвіду керівника, який очолює проект (має досвід успішної реалізації низки подібних проектів як перший керівник – 1,5; має досвід успішної реалізації аналогічного проекту як перший керівник – 1,3; має досвід участі в успішній реалізації такого проекту і керівництва підприємством – 1,1; має досвід успішного керівництва підприємством більше 2-х років – 1,0; має досвід керівництва підприємством менше 2-х років – 0,9; не має досвіду керівництва підприємством – 0,8, досвід керівництва не можна оцінити позитивним – 0,5);

$K_5$  – показник якості представленого бізнес-плану реалізації ЖБ ( $0,5 \leq K_5 \leq 1$  критерії оцінки якості бізнес-плану формуються виходячи зі специфіки реалізації даного проекту);

$K_6$  – показник, що характеризує результати проведеного обстеження підприємства-позичальника працівниками банку (залежно від результатів обстеження);

$K_7$  – показник оцінки інвестиційного клімату в регіоні реалізації проекту ( $0 \leq K_7 \leq 1$  може визначатися за методикою, що оцінює сукупність інвестиційних потенціалів та інвестиційних ризиків регіону) [16, с. 84];

$K_8$  – показник якості майнового забезпечення ( $0 \leq K_8 \leq 1$  визначається залежно від виду й якості майнового забезпечення кредиту).

Представлену формулу можна доповнювати і видозмінювати, вводячи нові коефіцієнти і посилюючи гнучкість шкали оцінки.

Таким чином, під час кредитування ЖБ важливо чітко сформулювати механізм оцінки інвестиційної кредитоспроможності позичальника як в організаційному, так і в методичному аспектах. Із накопиченням досвіду кредитування ЖБ у працівників банку сформулюються власна методика оцінки інвестиційної конкурентоспроможності та відповідна база інформації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Представлені у статті методичні підходи до стратегічного і тактичного управління ризиками повинні бути активно використані в процесі формування програми кредитування житлового будівництва в Україні. Розбудова системи ризик-менеджменту і встановлення лімітів ризиків забезпечить прийнятність їх рівня в процесі банківського кредитування житлового будівництва.

#### Список використаних джерел:

1. Гузикова Л.А. Направления и задачи исследования системы ипотечного жилищного кредитования / Л.А. Гузикова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2010. – № 99. – С. 147–150.
2. Ковалев П.П. Методы повышения кредитной безопасности / П.П. Ковалев // Банковская практика за рубежом. – 2005. – № 6. – С. 36–41.
3. Джулай І.А. Щодо оцінки ризиків і механізмів їх зниження в комерційних банках / І.А. Джулай // Наук. праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2007. – Вип. 12. – Ч. 1. – 370 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir\\_12.pdf#page=224](http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf#page=224).
4. Горшков Р.К., Писаренко В.В. Российская ипотека в условиях финансового кризиса / Р.К. Горшков, В.В. Писаренко // Недвижимость: экономика, управление. – 2010. – № 1–2. – С. 19–23.
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : [підручник] / Л.О. Примостка ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. Nevitt Peter K. Project Financing. Fifth edition. Published by Euromoney: London, 1989. – 405 p.
7. Wood Philip R. Project Finance, Subordinated Debt and State Loans. London, Sweet & Maxwell (Law and Practice of International Finance), 1995. – 308 p.
8. Воронцов Б.В., Колесников А.М. Банковское кредитование инвестиционных проектов в промышленности : [монография] / Б.В. Воронцов, А.М. Колесников ; ГУАП. – СПб., 2007. – 132 с.



9. Кредитний ризик комерційного банку : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський [та ін.] ; за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Знання, КОО, 2000. – 251 с
10. Станиславчик Е.Н. Риск-менеджмент на підприємстві. Теорія і практика / Е.Н. Станиславчик. – М. : Ось-89, 2002. – 80 с.
11. Грушко В.І. Фінансові ризики : [навч. посіб.] / В.І. Грушко, О.І. Пилипенко. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 188 с.
12. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль : [навч.-метод. посіб. (у схемах і коментарях)] / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – Кондор, 2005. – 296 с.
13. Слобода Л.Я. Класифікація та характеристика чинників кредитних ризиків банківських установ / Л.Я. Слобода // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 185–193.
14. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку : [навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми : Унів. кн., 2007. – 313 с.
15. Основы банковского менеджмента : [учеб. пособие для банков. шк. и колледжей, ведущих подготовку специалистов по спец. «Банковское дело»] / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 140 с.

УДК 330.1

Борщенко Т.І.

*аспірант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

## ГЕНЕЗА ТЕОРІЇ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

### THE GENESIS OF WELFARE'S THEORY

У статті розглянуто основні етапи еволюції теорії суспільного добробуту. Проведено ретроспективний аналіз поглядів на сутність і взаємозв'язок індивідуального та суспільного добробуту. Визначено основні фактори, що формують індивідуальний та суспільний добробут, у розрізі окремих історичних етапів розвитку економічної науки, а також умови максимізації добробуту як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. Зосереджено увагу на проблемах, які залишаються поза увагою економістів під час дослідження добробуту в той чи інший період розвитку суспільства, та шляхах їх вирішення, що знаходять науковці в ході розвитку економічної науки. Виділено основні аспекти, які характеризують сучасний етап розвитку теорії суспільного добробуту. Схематично побудовано основні етапи генези теорії суспільного добробуту та визначено представників кожного етапу.

**Ключові слова:** суспільний добробут, індивідуальний добробут, максимізація добробуту, Парето-оптимум.

В статье рассмотрены основные этапы эволюции теории общественного благосостояния. Проведен ретроспективный анализ взглядов на сущность и взаимосвязь индивидуального и общественного благосостояния. Определены основные факторы, формирующие индивидуальное и общественное благосостояние, в разрезе отдельных исторических этапов развития экономической науки, а также условия максимизации благосостояния как на индивидуальном, так и на общественном уровнях. Сосредоточено внимание на проблемах, которые остаются без внимания экономистов при исследовании благосостояния в тот или иной период развития общества, и путях их решения, которые находят ученые в ходе развития экономической науки. Выделены основные аспекты, характеризующие современный этап развития теории общественного благосостояния. Схематически определены основные этапы генезиса теории общественного благосостояния и представители каждого этапа.

**Ключевые слова:** общественное благосостояние, индивидуальное благосостояние, максимизация благосостояния, Парето-оптимум.

The article describes the main stages of the evolution social welfare's theory. A retrospective analysis views of the nature and relationship of individual and social welfare was conducted. The main individual and social welfare factors were determined that shape, in terms of various historical stages of development economics. The terms of maximizing welfare were determined, both at the individual and at the community level. The problems were focused that were ignored in the study of economics in a certain period of society. The characteristics of the current stage of economics' development were allocated. The main stages of the genesis of social welfare's theory were constructed schematically as a result of the research.

**Keywords:** social welfare, individual welfare, maximization of welfare, Pareto optimum.

**Постановка проблеми.** Суспільний добробут є економічних відносин із приводу задоволення різноманітних індивідуальних та суспільних потреб. Кінцевою надзвичайно важливою та багатогранною економічною категорією, яка відображає сукупність соціально-метою суспільного та індивідуального розвитку є під-

вищення рівня добробуту, однак саме поняття є надзвичайно складним у теоретичному визначенні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі визначення сутності суспільного добробуту приділяли багато уваги такі видатні економісти, як А. Пігу, Н. Калдор, Дж. Гікс, К. Ерроу, П. Самуельсон, А. Сен та ін. Серед вітчизняних науковців дослідженню суспільного добробуту та еволюції його теорії приділяли увагу О.О. Беляєв, А.О. Ігнатюк, Н.О. Томчук-Пономаренко.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз поглядів економістів на сутність суспільного та індивідуального добробуту в розрізі еволюції економічної теорії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблеми зростання індивідуального та суспільного добробуту здавна привертала увагу економістів-теоретиків. Аналіз історії економічної думки свідчить про певну логіку становлення теорії добробуту. Так, перші спроби визначення сутності та умов зростання суспільного добробуту було здійснено представниками класичної школи політекономії, такими як А. Сміт, Й. фон Юсті, Д. Рікардо (XVII ст.).

Економісти класичної школи розглядали добробут населення переважно як процес створення багатства, яке включає в себе продукти, необхідні для життєдіяльності, а також капітал, який використовується для їхнього виробництва.

У праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) А. Сміт розглядав залежність добробуту від продуктивності суспільної праці та його співвідношення з потребами споживачів. Для досягнення вищого рівня добробуту А. Сміт запропонував просту формулу: мир, невисокі ставки оподаткування й обмежена роль держави в економіці, все інше зробить природний хід речей.

У пошуках відповіді на питання, чому «народ виявляється краще або гірше забезпеченим необхідними предметами та умовами життя», А. Сміт вивів залежність суспільного добробуту від співвідношення між кількістю «річної праці» суспільства і числом споживачів [8, с. 654].

На величину «річного продукту», яка припадає на одного жителя країни, впливають: 1) мистецтво, вміння і кмітливість, з якими застосовується праця народу; 2) співвідношення між числом зайнятих і незайнятих корисною (продуктивною) працею.

Тим самим А. Сміт вивів позитивну функцію: чим більша кількість праці перебуває в розпорядженні країни, чим більше людей зайняті продуктивною працею, тим вищий її добробут.

Мірою індивідуального добробуту за А. Смітом є та кількість праці інших людей, яку людина «може купити або отримати у своє розпорядження» в обмін на власні трудові зусилля. Якщо у людини є можливість обміняти свою працю на всю або більшу частину продукту праці інших, то це дає їй можливість володіти якоюсь часткою «свободи і спокою», якою їй довелося б пожертвувати в іншому разі. Тим самим А. Сміт пов'язував зростання індивідуального добробуту зі зменшенням «тілесних і душевних тягот», на які довелося би йти заради отримання більш високого доходу.

Індивідуальний добробут А. Сміт трактував досить широко, включаючи в нього не тільки грошове багатство, яке дає можливість розпоряджатися продуктами

праці інших, але й суспільний престиж, надійність переміщення капіталу, «приємність» заняття [8, с. 697].

Погляди Д. Рікардо на умови росту добробуту дещо відрізняються від позиції А. Сміта, оскільки в їх основі лежить мальтузіанська точка зору щодо народонаселення. Перенаселення країни для Д. Рікардо є джерелом надлишкової пропозиції праці. У результаті заробітна плата набуває тенденції до зниження, що призводить до скрутного становища населення.

Важливою умовою зростання добробуту бідних країн, на думку Д. Рікардо, є прискорення темпів нагромадження капіталу. Процес накопичення капіталу буде більш ефективним, якщо в країні поліпшити систему управління і навчання, усунути невизначеність щодо відносин власності та недоліки освіти. Д. Рікардо також пропонував зменшувати витрати на предмети розкоші і комфорту, а вивільнені кошти спрямувати на відтворення [6, с. 256].

Таким чином, класична економічна теорія досліджувала питання забезпечення суспільного добробуту, розглядаючи проблеми на макроекономічному рівні. Маржинальна революція ознаменувала собою перехід економічних досліджень із макроекономічного рівня на мікроекономічний. Центральним питанням економічної теорії стало дослідження поведінки економічних суб'єктів в умовах обмеженості ресурсів. Об'єктом дослідження стала поведінка індивіда, а метою – визначення мотивів його діяльності.

Питання максимізації добробуту – значною мірою філософське. Не випадково в основі сучасних теорій добробуту лежать положення утилітаризму – етичної теорії, що визначає критерієм корисності вчинку його моральність. Засновником даної теорії є англійський філософ Дж. Бентам (1748–1832), який уважав, що у філософії немає більш достойного заняття ніж надавати підтримку економіці у повсякденному житті.

Метою будь-якої дії людини, на думку Дж. Бентама, є досягнення максимального добробуту. Отже, згідно з автором, єдиною універсальною суспільною наукою повинна стати евдемоніка – наука про досягнення добробуту.

Саме поняття «добробут» Бентам трактує чисто в гедоністичному контексті. Це видно хоча б з такого його висловлювання: «Природа віддала людство у владу двом суверенним повелителям: страждання і насолоді. Вони одні вказують нам, що ми повинні робити, і визначають, що ми зробимо». Таким чином, у концепції Бентама основу всіх дій людини становить принцип користі, що означає досягнення найбільшого задоволення і прагнення всіляко уникати страждання [1, с. 154].

Дж. Бентам претендує на те, щоб відкрити універсальні сили, що керують людською поведінкою, визначити способи їхнього вимірювання. У Бентама людина виступає як раціональний споживач, здатний кількісно виміряти насолоду і страждання, головними характеристиками яких виступають їх інтенсивність і тривалість.

Бентам пропонував вимірювати добробут шляхом віднімання суми страждань від суми задоволення за даний період часу. Методика підрахунку така: береться сума інтенсивностей усіх задовольень за даний період часу, помножених на їх тривалість, і від неї віднімається загальна кількість страждань (та ж схема) за той самий період. Отже, спостерігається послідовне зведення всіх мотивів людини до досягнення задовольень і уникнення прикростей [1, с. 184].

Інтереси суспільства в концепції Бенґама являють собою суму інтересів громадян. І якщо виникає конфлікт інтересів різних суспільних груп, то рішення має бути прийняте на користь тих, у кого потенційна кількість добробуту в разі задоволення їхніх інтересів буде більшою.

Маржиналісти зміщують фокус економічної теорії в площину споживчого вибору, де людина постає максимізатором корисності. Метою обміну і виробництва вони проголошують отримання максимальної насолоди і найповніше задоволення потреб.

У засновника австрійської школи К. Менґера людиною рухає одна провідна ідея – прагнення якомога повніше задовольнити свої власні потреби. Вона закладена в людині самою природою і не потребує підтримки закону чи сили примусу. Етичні міркування, які можуть припустити максимальне досягнення будь-яких інших цілей, окрім особистого добробуту, не беруться до уваги, як і мотиви симпатії й антипатії щодо оточуючих.

Г. Госсен, який першим сформулював закон спадної граничної корисності, з традиційної економічної науки запозичив саме філософію утилітаризму з її принципами розумного еґоїзму, суб'єктивного зіставлення вигод і втрат, задоволення і страждання. Він навіть пропонував політичну економію перейменувати в *Genusslehre*, тобто вчення про задоволення, де максимізація задоволення (корисності) стає найважливішим принципом суспільного господарювання [7, с. 456].

Проблемам дослідження добробуту була присвячена робота іншого видного англійського економіста, представника кембриджської школи А. Піґу (1877–1959), «Економічна теорія добробуту», яка вийшла в 1920 р. Метою свого дослідження А. Піґу поставив розробку практичного інструментарію для забезпечення добробуту на основі положень неокласичної теорії: принципу спадної граничної корисності, суб'єктивно-психологічного підходу в оцінці благ і принципу утилітаризму. На думку більшості дослідників, Піґу завершив створення неокласичної теорії добробуту.

У центрі теорії Піґу стоїть поняття національного дивіденду, або національного доходу, що розглядається як чистий продукт суспільства, як безліч матеріальних благ і послуг, що купуються за гроші. І цей показник Піґу вважає не тільки мірою ефективності виробництва, а й мірою суспільного добробуту.

Але у Піґу на загальний рівень добробуту впливає не тільки величина національного доходу, а й принципи його розподілу. Ґрунтуючись на законі спадної граничної корисності, він висуває тезу про те, що передача частини доходу від багатих до бідних збільшує суму загального добробуту [5, с. 357].

Розглянуті вище ідеї щодо сутності та змісту добробуту пов'язані з кількісною оцінкою його значення як на рівні окремого індивіда, так і на суспільному рівні.

Початок «нової» теорії добробуту пов'язаний із В. Парето, який у праці «Курс політичної економії» відмовився від кількісного вимірювання одержуваної кожною людиною корисності. Як спосіб виміру індивідуальних корисностей В. Парето запропонував шкалу переваг, тобто ранжування індивідом споживчих наборів за ступенем їхньої переваги. За такого підходу важливішим стає сукупне задоволення, яке отримує від придбаних благ індивід, аніж можливі кількісні зміни в ступені її задоволення.

За своїми економічними поглядами В. Парето можна віднести до представників Лозаннської економічної школи. Він зробив істотний внесок у теорію споживчої поведінки, запровадивши замість кількісного визначення суб'єктивної корисності порядкове, що означало перехід від кардиналістської до ординалістської версії теорії граничної корисності

Далі, замість зіставлення порядкової корисності окремих благ Парето запропонував зіставлення їх наборів, де однаково бажані набори описувалися кривими байдужості. На думку вченого, завжди існує така комбінація цінностей, за якої споживачу байдуже, в якій пропорції він їх отримає, аби сума цих цінностей не піддавалася змінам і приносила максимум задоволення. Ці положення В. Парето лягли в основу сучасної теорії споживчої поведінки [2, с. 274].

Згідно з Парето, добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна цього розподілу погіршує добробут хоча б одного економічного суб'єкта.

Вихідними для Парето стали положення Дж. Бенґама про те, що щастя (задоволення або корисність) різних людей порівняні й адитивні, тобто можуть агрегуватися в яесь «загальне щастя» [2, с. 298].

Однак оптимальність за Парето дуже часто може бути соціально непринятною, тому навіть у руслі неокласичного напрямку політичної економії формуються альтернативні паретіанській теорії добробуту.

Як уважав В. Парето, досконала конкуренція забезпечує максимізацію добробуту в масштабах усього суспільства. Однак на початку ХХ ст. виникли певні сумніви в істинності цього положення. Тут варто вказати на доробок англійського економіста Г. Сіджвіка, який уперше став досліджувати багатство і добробут як із позиції суспільства, так і з позиції окремого індивіда, зробивши акцент на тому, що одні й ті самі поняття мають різне значення залежно від того, розглядаємо ми їх із суспільної чи з індивідуальної точки зору.

Г. Сіджвік наводить прості приклади неспівпадіння приватної і суспільної вигоди і робить висновок про те, що для ефективного вирішення багатьох типів ринкових проблем потрібне втручання держави в тій чи іншій формі.

Крім того, недоліки системи «природної свободи», на думку Сіджвіка, виявляються в системі розподілу, у нерівності доходів. Випереджаючи економістів ХХ ст., він писав, що більш рівномірний розподіл створеного багатства підвищує загальний рівень суспільного добробуту [6, с. 174].

Англійські економісти Н. Калдор і Дж. Гікс у статті, опублікованій у 1939 р. в *Economic Journal*, висунули принцип компенсації, відповідно до якого зміна економічних умов збільшує суспільний добробут тоді, коли індивіди, які отримали певний вигравш, можуть компенсувати збиток тим, хто його не отримав, але при цьому залишитися у вигравші. У цьому разі компенсація розглядається як умова, яка є достатньою для того, щоб говорити про зростання добробуту суспільства, тому що збільшення корисності в одних членів суспільства переважає збитки в інших. Це й означає зростання сумарної суспільної корисності [9, с. 14].

Проте наявність проблем агрегування вподобань індивідів і транзитивність змусили економістів шукати нові підходи до порівняння альтернативних суспільних

економічних станів. Проблема транзитивності виникає тоді, коли можна вказати таку пару різних економічних станів, з яких перший є кращим за критерієм Парето порівняно з другим, але другий є водночас кращим за перший. Американські економісти А. Бергсон і (трохи пізніше) П. Самуельсон спробували ввести функцію суспільного добробуту, яка нині відома як функція Бергсона-Самуельсона. Згідно з даною функцією, суспільний добробут визначається добробутом окремих членів суспільства. Але до визначення цієї функції додаються дві найважливіші вимоги. По-перше, функція повинна відповідати критерію Парето. Друга вимога полягає в тому, що значення функції не повинно залежати від перестановки її аргументів, це означає, що корисність усіх членів суспільства має однакову значущість. Ця функція може бути використана для того, щоб визначити, чи є один економічний стан кращим або гіршим за інший. Але вона не вирішує головну проблему економіки добробуту – виміряти внесок кожної індивідуальної функції корисності в загальну суспільну корисність, а отже, необхідно знову звертатися до міжособистісного порівняння [7, с. 475].

Американський економіст К. Ерроу зробив вагомий внесок у вирішення сформульованих вище проблем. Перша і найбільш відома його праця «Соціальний вибір та індивідуальні цінності» була опублікована в 1951 р. Він розкритикував ідею побудови функцій суспільного

добробуту, запропоновану А. Бергсоном і П. Самуельсоном, і показав, що агрегування особистих переваг кожного не дасть оптимального суспільного рішення, оскільки загальні переваги не мають властивості транзитивності, необхідної для знаходження оптимуму. Одним із важливих теоретичних результатів К. Ерроу є так звана «теорема неможливості»: будь-який колективний вибір перетворює одного індивіда в правителя, а інші лише йдуть за його вибором; таким чином, вибір, здійснюваний усім колективом загалом, не може бути одночасно раціональним і демократичним [4, с. 64].

У наш час одним із найвидатніших представників економіки добробуту визнається нобелівський лауреат 1998 р. А. Сен, чий внесок пов'язаний із погодженням проблем економіки добробуту з етичними принципами. З його точки зору, подальший розвиток теорії добробуту вимагає використання багатшої порівняно з утилітаризмом філософської традиції, пов'язаної з поняттями свободи, прав, загальної взаємозалежності і визнання множинності етично значущих тверджень [3, с. 264].

У сучасній економічній теорії проблема суспільного добробуту пов'язана з двома основними аспектами. Перший аспект полягає в конкретному наповненні поняття «добробут». До нього включаються показники якості життя індивіда з різних сфер життя (політичної, економічної, соціальної та психологічної).



Рис. 1. Генеза теорії суспільного добробуту

Джерело: складено автором



Другий аспект полягає у вивченні механізмів реалізації добробуту.

Розглянувши основні етапи еволюції теорії суспільного добробуту, можна схематично зобразити генезу даного поняття та взаємозв'язок між різними етапами розвитку ідей добробуту.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, розглянувши еволюцію поглядів на сутність та зміст суспільного добробуту, можна зробити висновок, що спершу суспільний добробут розглядався еконо-

містами-теоретиками у макроекономічному аспекті, оцінювали благополуччя всієї сукупності індивідів загалом. Надалі поступово аналіз перейшов у мікроекономічну площину, і на перший план почав виходити індивід та його інтереси. До економічного змісту суспільного добробуту з часом додалися соціальні, екологічні та інші характеристики. У сучасній економічній науці зростання індивідуального добробуту стає однією з головних проблем соціально-економічного розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. – СПб., 1876. – 576 с.
2. Економіка добробуту : [навч. посіб.] / О.О. Беляєв, О.М. Комяков, В.І. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2012. – 460 с.
3. Блауг М. Сен Амартия К. / М. Блауг // 100 великих економістів после Кейнса. – СПб. : Економікус, 2009. – С. 264–266.
4. Эрроу К. Основания экономики благосостояния / К. Эрроу // Вехи экономической мысли ; под общ. ред. А.П. Заостровцева. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – С. 293–338.
5. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – М. : Прогресс, 1985. – 675 с.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Эксмо, 2007. – 664 с.
7. Семьюельсон П.А. Макроекономіка / П.А. Семьюельсон, В.Д. Нордгауз ; пер. з англ. – К. : Основи, 1995. – С. 544.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. В.С. Афанасьева. – М. : Эксмо, 1985. – С. 903.
9. Хикс Дж. Основания экономики благосостояния / Дж. Хикс ; пер. с англ. Д.Я. Раскова. – С. 22.

УДК 339.137.2:338.43

**Грановська В.Г.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства,  
Херсонський державний аграрний університет*

## ПАРАДИГМА КОНКУРЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### THE PARADIGM OF COMPETITION AND COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті розглянуто, систематизовано та уточнено підходи до визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств, визначено фактори, складники та індикатори. Встановлено пряму залежність в етимологічному і логічному сенсі між дефініціями «конкуренція» та «конкурентоспроможність». Розглянуто три підходи до трактування конкуренції: поведінковий, структурний, функціональний та доведено необхідність доповнення наявної теоретичної моделі четвертим – глобалізаційним. Визначено, що результатом конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств є максимізація задоволення потреб споживачів, гарантування екологічності та якості продукції, що споживається, насичення ринку високоякісною конкурентною продукцією, що має високу граничну корисність для споживача. Доведено, що забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного сектору можливе лише за умов комплексності у підході до формування стратегії їх розвитку та функціонування.

**Ключові слова:** індикатори конкурентного розвитку, конкурентний статус, конкурентні переваги, конкурентоспроможність аграрних підприємств, конкуренція, ринковий сегмент.

В статье рассмотрены, систематизированы и уточнены подходы к определению конкурентоспособности аграрных предприятий, определены факторы влияния, составляющие и индикаторы. Установлена прямая зависимость в этимологическом и логическом смысле между дефинициями «конкуренция» и «конкурентоспособность». Рассмотрены три подхода к трактовке конкуренции: поведенческий, структурный, функциональный, и доказана необходимость дополнения существующей теоретической модели четвертым – глобализационным. Определено, что результатом конкурентоспособного развития аграрных предприятий является максимизация удовлетворения потребностей покупателей, обеспечения экологичности и качества продукции, насыщение рынка высококачественной конкурентной продукцией, что имеет высокую предельную полезность для потребителя.



Доказано, що забезпечення конкурентоспособності суб'єктів аграрного сектора можливо лише при умови комплексності в підході к формированню стратегії их розвитку и функціонування.

**Ключевые слова:** індикатори конкурентного розвитку, конкурентний статус, конкурентні переваги, конкурентоспособність аграрних підприємств, конкуренція, ринковий сегмент.

Current development trends in agricultural enterprises, the integration to the global market environment require clarification of the theoretical platform and paradigm of competitiveness. In the article, systematized and refined approaches to the definition of competitiveness of agricultural enterprises, the factors, components and indicators. Established direct relationship to the etymological and logical sense between the definitions of "competition" and "competitiveness". Considered three approaches to the interpretation of the competition: behavioral, structural, functional and proved the need to Supplement the existing theoretical model of the fourth – globalization. It is determined that the result of the competitive development of agricultural enterprises is maximas meet the needs of consumers, ensure the sustainability and quality of the product being consumed, market saturation with high quality competitive products that have a high marginal utility for the consumer. It is proved that the competitiveness of subjects of agrarian sector is possible only if the integrated approach to formation of strategy of their development and functioning.

**Keywords:** indicators for competitive development, competitive status, competitive advantages, competitiveness of agricultural enterprises, competition, market segment.

**Постановка проблеми.** Ефективний розвиток суб'єктів аграрного сектора передбачає вдосконалення системи конкурентних відносин та інтенсифікацію розвитку аграрних підприємств. Сьогодні аграрний сектор економіки представлений здебільшого типовими реформованими аграрними підприємствами, що вимагають удосконалення системи виробничих, фінансових, матеріальних, трудових та ресурсних відносин для забезпечення конкурентної стійкості на внутрішньому та зовнішньому ринках. Глобалізований світ визначає конкурентоспроможність як універсальну вимогу до будь-якого суб'єкта, що є учасником торговельно-виробничих відносин. Дослідження теоретичної платформи конкурентоспроможності аграрних підприємств є актуальною проблемою їхнього розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методологічні основи формування конкурентоспроможності аграрних підприємств є предметом дослідження науковців різних часів та країн. Вітчизняна наукова парадигма функціонування підприємницьких структур у сфері агробізнесу та формування їх конкурентоспроможності пов'язана з фундаментальними і прикладними дослідженнями Г. Азоєва, Е. Вогеля, Е. Ворнера, Р. Ербе, Д. Кісінга, П. Кругмана, М. Познера, М. Портера, Дж. Стренда, Е. Хекшера, В. Андріанова, Ю. Куренкова, В. Попова, В. Сіденка, С. Соколенка, Р. Фатхутдінова, О. Онищенко, М. Маліка, Л. Мельника, П. Саблука, А. Стельмашука, О. Школьного, О. Шпичака та ін. Разом із тим потребує подальшого дослідження визначення економічного змісту поняття конкурентоспроможності аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз теоретичного базису конкурентоспроможності аграрних підприємств має ключове значення у мікро- та макросередовищі. Конкурентоспроможність у сучасному середовищі є не лише вимогою, що гарантує ефективність виробництва та управління підприємством, а і його фінансову стабільність та незалежність, прибутковість та рентабельність, є базисом економічного зростання. Результатом конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств є максимізація задоволення потреб споживачів, гарантування екологічності та якості продукції, що споживається, насичення ринку високоякісною конкурентною продукцією, що

має високу граничну корисність. Вищезазначене дає змогу не лише утримувати внутрішній ринковий сегмент та розширювати його, а й активно просуватися на зовнішній ринок.

Важливим у дослідженні дефініції «конкурентоспроможність підприємства» є з'ясування сутності категорії «конкуренція» [16]. Ці поняття мають прямий зв'язок в етимологічному і логічному сенсі, оскільки визначити конкурентоспроможність підприємства можна тільки у конкурентному середовищі за наявності конкуренції між його суб'єктами. Конкуренція між окремими виробниками щодо максимізації задоволення потреб та підвищення граничної корисності продукту, що споживається, пошук найбільш вигідних умов, комбінації виробничих факторів, способів виробництва та збуту продукції, намагання досягти максимізації прибутків від звичайної та незвичайної діяльності та, як наслідок, завоювання та утримання ринкового сегменту, зміцнення конкурентної позиції є рушійними процесами розвитку аграрного сектора економіки та його суб'єктів в умовах інтегрованого глобального середовища [6].

Як зазначалося, А. Сміт розглядав конкуренцію як суперництво між продавцями та покупцями за найбільш вигідні умови продажу і купівлі відповідно [16, с. 423]. А. Сміт уважається новатором теорії конкуренції він закріпив основні критерії та визначив залежності. Так, зростання цін він пов'язує зі зниженням обсягу пропозиції та інтенсивності конкурентного протистояння, навпаки, загострення конкуренції між виробниками та надлишок пропозиції призводить до посилення цінової конкуренції та зниження цін на товари і послуги, що пропонуються. Сміт є автором принципу «невидимої руки» як головного ринкового регулятора та принципу конкурентних відносин. «Невидима рука» регулює конкурентні відносини, змушуючи підприємців діяти відповідно до «ідеального» плану розвитку, сприяє виходу з ринку неефективних виробників, що пропонують низькоякісну продукцію. Він закріпив теоретичну платформу механізму конкуренції, унікальність якого полягає у його гнучкості, адаптивності та трансформаційності до мінливих ринкових умов; даний механізм не тільки оптимально врівноважує галузеву норму прибутку, а й приводить до оптимального розподілу ресурсів між галузями [17, с. 75–78].

Слід зазначити, що дана теорія з роками наповнилася науковими доробками Д. Рікардо, Д.С. Міля, Й. Шумпетера, П. Хейне, Ф.А. Хайека, Ф. Найта, К.Р. Макконнелла, С.Л. Брю, М. Портера, Г.Л. Азоева, Л.Г. Раменського, Д.Ю. Юданова та інших учених. Основні узагальнення наукових підходів до її визначення такі: конкуренція є головною умовою перебування на ринку, а отже, потребує раціонального поведіння; конкуренція передбачає та стимулює раціональність в управлінні та господарюванні; є правотою меншостей новаторів [16]; конкуренція підсилює ефективність господарювання, стимулює до постійного оновлення та відходу від традиційності у всіх сферах та на всіх фазах виробництва, сприяє посиленню уваги до деталей та новацій у господарюванні; конкуренція оптимізує та стимулює обмін інформацією, використання навичок та знань, динамічність у прийнятті господарських рішень; посилює синергетичне наповнення під час прийняття управлінських та виробничих рішень, веде до інтенсивного використання здатностей і знань. У ході конкурентної боротьби та змагання було отримано більшість людських благ.

Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції А. Сміта здійснив Й. Шумпетер. Він визначив конкуренцію суспільним стимулятором мінімізації витрат, а також чинником максимального наближення оплати праці до її граничної продуктивності. За його твер-

дженням, тільки за умов економічної динаміки можлива ефективна конкуренція, що забезпечується якісно новим рівнем суспільного виробництва, впровадженням інновацій та нововведень, новаторством на всіх рівнях, управління й організації виробництва, розширенням ринкового сегменту та освоєнням нових ринків збуту [20].

У сучасній економічній теорії існує три підходи до трактування конкуренції: поведінковий, структурний, функціональний. Поведінковий підхід характерний для класичної економічної теорії та ґрунтується на боротьбі за покупця шляхом максимізації задоволення його потреб. У цьому разі конкуренція виступає як елемент ринкового механізму, що дає змогу врівноважити попит і пропозицію. Структурне трактування конкуренції полягає в аналізі ринкової структури для визначення форми ринку, особливостей взаємодії та залежності покупця від подавця і, навпаки, умов входу та виходу з нього. Цей підхід визначає тип галузевого ринку та ґрунтується на сучасній теорії морфології ринку. Функціональний підхід визначає конкуренцію як суперництво традиційного з інноваційним. Такий підхід характерний для маркетингової теорії і найбільш часто зустрічається у вітчизняних авторів [13]. Для більш глибокого розуміння сутності конкуренції доцільним є вивчення різних теоретичних підходів авторами та науковцями (табл. 1). Проведений аналіз

Таблиця 1

Теоретична платформа конкуренції

Конкуренція – це		
Класичний підхід	Парадигми ХХ століття	Сучасний вітчизняний підхід
А. Сміт [16]: суперництво між продавцями та покупцями за найбільш вигідні умови продажу і купівлі відповідно	Й. Шумпетер [25]: суперництво старого з новим, з інноваціями П. Хейне [22]: прагнення задовольнити критерії доступу до рідких благ	А.А. Чухно [23]: ринкова сила, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, яка урівноважує ринкові ціни
Д. Рікардо [14]: механізми цінового регулювання ринку; виробництво в умовах економічного лібералізму, засноване на порівняльних перевагах	Ф.А. фон Хайек [21]: процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання	М.Г. Саєнко [15]: співіснування і боротьба товаровиробників і суб'єктів ринкового середовища за досягнення цілей шляхом задоволення потреб споживачів із повним використанням при цьому власних сильних сторін і можливостей зовнішнього середовища, усуненням слабких сторін і загроз
Дж.С. Міль [9]: закон, що встановлює правила регулювання ринку	М. Портер [13]: динамічний процес, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти	М.А. Сторчевий [18]: ситуація, за якої на ринку деякого блага діють багато продавців і покупців
К. Маркс [8]: стан економічної системи між виробником та споживачем	Ф. Найт [10]: ситуація, в якій конкуруючих одиниць багато й вони незалежні	М.К. Чернявська М.П. Дранович [3]: фундаментальна умова соціально-економічного розвитку господарства; суперництво між виробниками за найбільш вигідні умови виробництва та збуту продукції заради отримання прибутку; як елемент зовнішнього оточення підприємства
Ф.І. Еджуорт [17]: стан економічної рівноваги з привелюванням математичного складника	К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю [7]: наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільного входу та виходу	Н. Педченко [12]: економічне явище, яке примушує господарюючі суб'єкти прагнути до збільшення прибутку за рахунок розширення масштабів діяльності, вдосконалення форм організації виробничого процесу і зростання продуктивності праці
Ж.Ж. Ламбен [3]: політико-економічні відносини між державами стосовно отримання кращих умов на ринках збуту для себе та своїх виробників	Р.А. Фатхутдінов [20]: процес управління суб'єктом конкурентними перевагами для досягнення поставлених цілей у визначених умовах Г.Л. Азоев [1]: суперництво на якому-небудь поприщі між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї й тієї ж мети	

теоретичних підходів дає підстави визначити основні критерії конкуренції: динамічність, необхідність, єдність засад, прямий зв'язок зі ступенем інноваційності економіки.

Отже, узагальнюючи парадигми класичної та неокласичної шкіл ХХ ст., можна зробити висновок, що конкуренція – це сфера розвитку суспільних відносин, що включає економічний, виробничий, соціальний, математичний складники.

Конкурентні відносини мають мінливий динамічний характер, на ринку постійно відбувається боротьба між суб'єктами за оберт конкуренції, яким можуть виступати товар, покупець, ринковий сегмент. Аналізуючи сучасну парадигму конкуренції, слід зауважити на необхідності доповнення наявних теоретичних підходів четвертим складником, що враховував би вплив

процесів глобалізації та інтеграційну спрямованість України у світовий економічний простір, та сформулювати так званий глобалізаційний підхід.

Так, Л.Л. Антонюк розглядає конкуренцію та конкурентні відносини в контексті міжнародної конкурентоспроможності [10]. Даний підхід визначає конкуренцію як динамічний розвиток суспільних відносин шляхом використання високопродуктивних факторів виробництва; як процес формування конкурентних переваг у найбільш прибуткових сферах, зміцнення позицій національних суб'єктів економічних відносин на світовому ринку; як зміцнення та утримання високого конкурентного статусу країни на світовому ринку.

Конкуренція – це особливий вид суспільних відносин, що виникає в процесі розподілу ресурсів між суб'єктами соціально-економічної системи, у резуль-

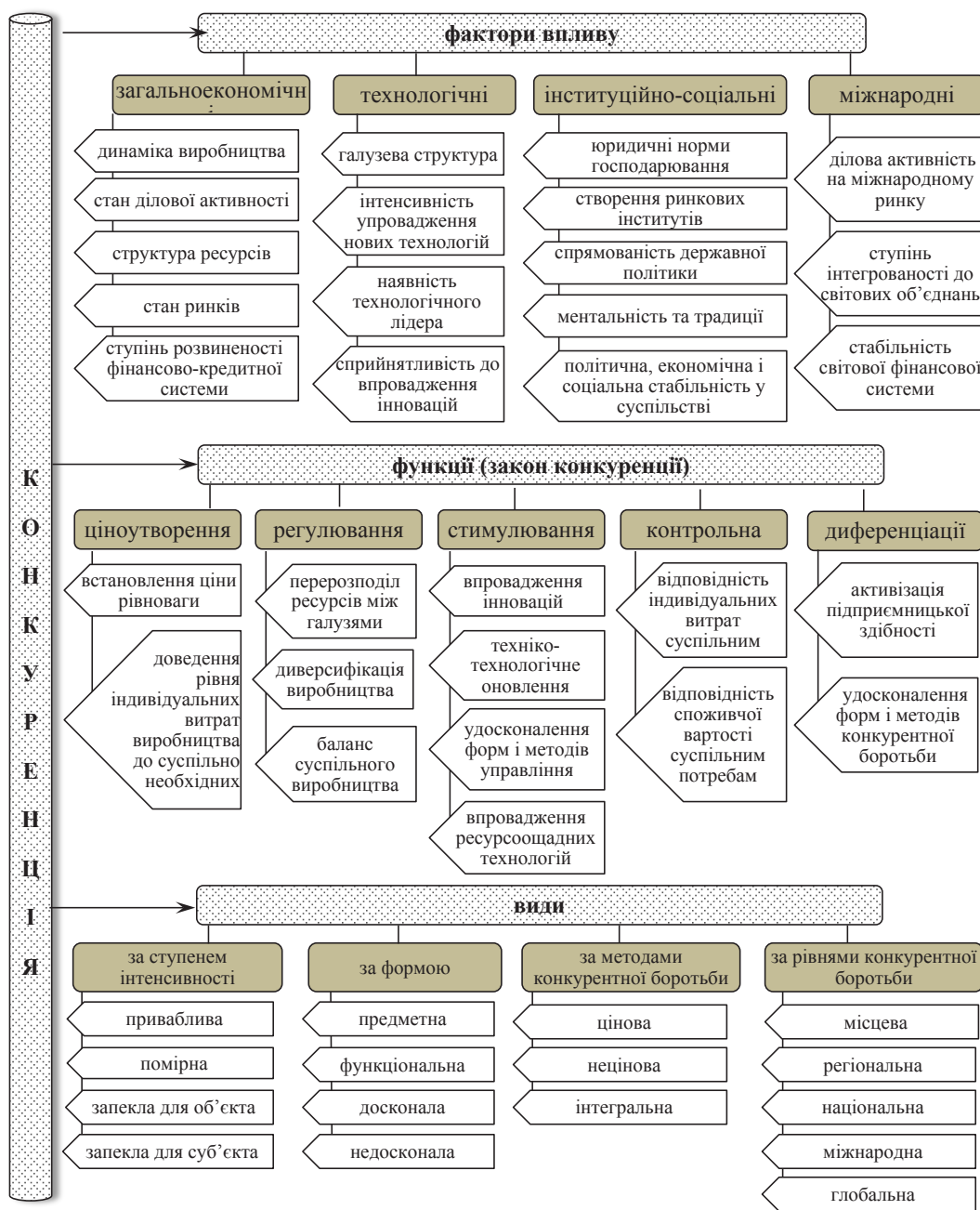


Рис. 1. Сучасна парадигма конкуренції

таті чого максимізуються корисні властивості продукції, що представлена на ринку, та гранична корисність під час її споживання, максимальне задоволення потреб споживача. Вона є рушійною силою розвитку суб'єктів і об'єктів управління; домінантою розвитку суспільства, головним інструментом економії та оптимального управління ресурсами підприємства, підвищення якості товарів і рівня споживання; механізмом регулювання макроекономічних диспропорцій та нестабільності, що виникають між суб'єктами ринкових відносин; засіб подолання циклічного характеру розвитку підприємств аграрного сектору. На рис. 1. наведено узагальнену парадигму конкуренції.

Відповідно до Закону України «Про ціни і ціноутворення», основними вимогами до підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору є зростання обсягів виробництва та забезпечення внутрішніх потреб і задоволення попиту власною продукцією, яка має нижчі витрати на виробництво та просування, конкурентну ціну та високу якість.

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» також має в економічній літературі різні тлумачення. Найбільш поширеним є визначення того, що конкурентоспроможність підприємства забезпечується за рахунок успішної конкурентної боротьби, утримання ринкової позиції та ринку збуту, збільшення обсягів продажу. Також під конкурентоспроможністю підприємства розуміється його здатність отримувати прибутки, достатні для простого чи розширеного відтворення, мотивації праці та поліпшення якості продукції.

На думку професора Ю.Ф. Наумова, конкурентоспроможність підприємства означає «зростання виробництва конкурентоспроможної продукції за належної економічної ефективності, розширення відтворення, підвищення продуктивності праці та створення спри-

ятливих соціальних умов у колективі» [11, с. 124]. Доцільним є визначення загального в теоретичному трактуванні конкурентоспроможності підприємств, у тому числі аграрних. По-перше, це відносність поняття та його порівняльний характер; по-друге, часова залежність та моментність оцінки; по-третє, ступеневість у формуванні та пряма залежність від конкурентоспроможності продукції; по-четверте, комплексність характеристики та визначення як результату загальної ефективності роботи підприємства. Доцільним під час проведення теоретичного аналізу конкурентоспроможності підприємства є здійснення його структурного розподілу за напрямками наукової інтерпретації (рис. 2). Конкурентоспроможність аграрних підприємств є поняттям відносним, може бути визначене тільки під час порівняння з конкурентами. Як зазначає Г.М. Кулешова, конкурентна боротьба на внутрішньому ринку відбувається між вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами, що виробляють аналогічну продукцію, а також між вітчизняними та зарубіжними підприємствами, які намагаються завоювати нові ринки збуту [5, с. 127].

Отже, конкурентоспроможність аграрних підприємств – комплексне поняття, що характеризує повний спектр конкурентних переваг та потенціалу підприємства. Це його стратегічний потенціал та ефективність його використання, швидкість реакції на зміни та адаптивність до мінливості середовища функціонування, швидкість реагування на потреби споживачів, здатність до адекватних дій на нововведення конкурентів.

Таким чином, конкурентоспроможне аграрне підприємство – це результат ефективного механізму управління виробничим, маркетинговим, управлінським, організаційним та соціальним його складниками. Конкурентними перевагами даного типу підприємств на

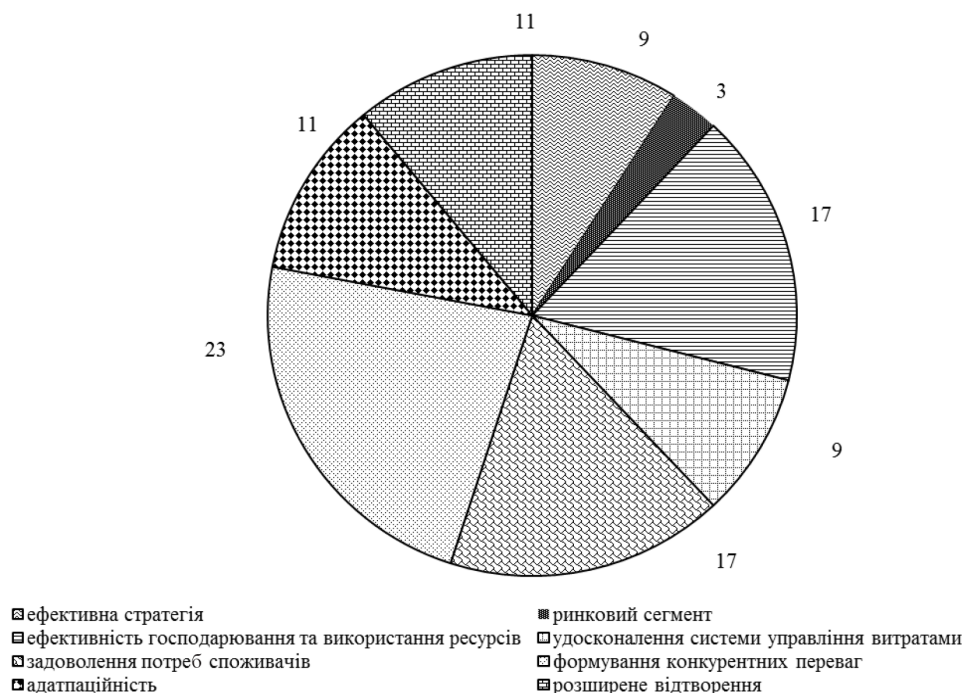


Рис. 2. Структурний розподіл за напрямками наукової інтерпретації категорії «конкурентоспроможність аграрних підприємств»



ринку є прогнозування майбутніх потреб споживача, орієнтація на стратегію формування споживацького попиту, пропозиція екологічно чистої, органічної, якісної продукції сільського господарства.

Індикатори, що визначають конкурентоспроможність аграрних підприємств, наведено на рис. 3.

Виходячи з теоретичного аналізу конкурентоспроможності аграрних підприємств, слід зазначити, що вона залежить від низки чинників: спеціалізації агроформування, концентрації його виробництва та можливості диверсифікації, рівня виробничо-ресурсного потенціалу, асортименту продукції, вибору цінової та маркетингової стратегії. З одного боку, важливим моментом забезпечення конкурентоспроможності та

формування конкурентного статусу аграрного підприємства є досягнення оптимального співвідношення між обсягами виробництва і реалізації продукції та ресурсним забезпеченням даного процесу, рівнем його фінансової незалежності та інвестиційної привабливості. З іншого боку, не можна орієнтуватися тільки на кількісні показники ефективності діяльності, орієнтація на попит, поліпшення якісних характеристик продукції та формування власної ринкової частки мають ключове значення під час визначення ринкової конкурентної позиції підприємства.

Конкурентоспроможність аграрних підприємств є комплексним поняттям, що має різні підходи до визначення і складники та відображає ефективність

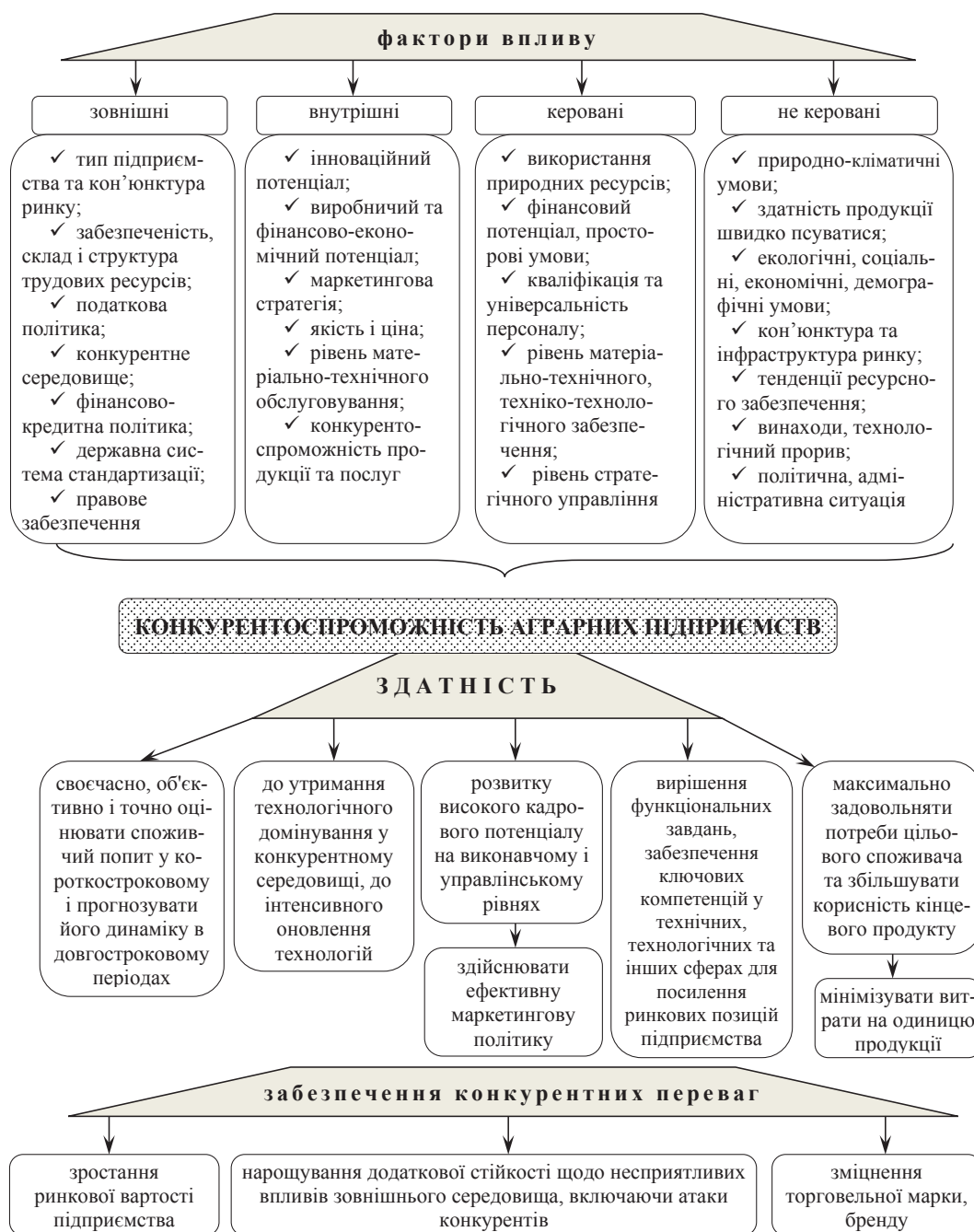
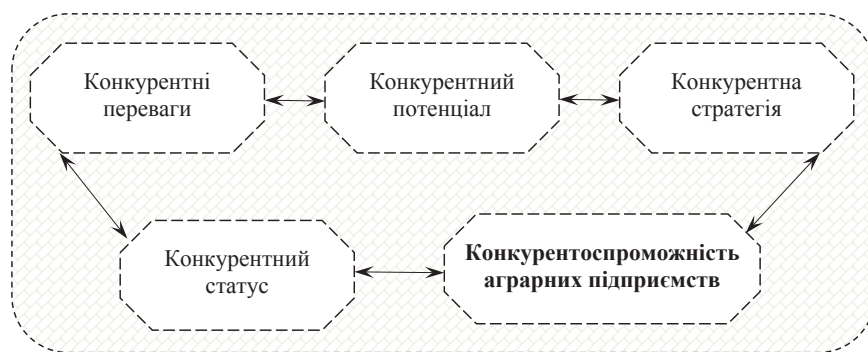


Рис. 3. Індикатори конкурентоспроможності аграрних підприємств





**Рис. 4. Система формування конкурентоспроможності аграрних підприємств**

його господарювання. Дослідження наукових підходів до трактування категорії дає змогу виділити три базові. Комплексність є базовою характеристикою конкурентоспроможності, вона зумовлюється системою використання власних конкурентних переваг і дає можливість пристосовуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовища для забезпечення виконання зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання.

**Висновки з проведеного дослідження.** Результати проведених досліджень економічного змісту конкурентоспроможності аграрних підприємств свідчать про невизначеність, мінливість та динамічну біфуркацію середовища їх функціонування; існування прямої залежності між конкурентним потенціалом, ефективністю його використання та конкурентним статусом агроформувань. Забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного сектору можливе лише за умов комплексності у підході до формування стратегії їх розвитку та функціонування. Конкурентний статус підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринках формується під дією комплексу чинників, які зна-

ходяться у прямій залежності та взаємодії, утворюючи цілісну систему (рис. 4).

Сукупний ефект від взаємодії даних чинників формує конкурентоспроможність аграрних підприємств у ринковому середовищі. Так, конкурентні переваги відображають прерогативи порівняно з конкурентами на цільовому ринку, що визначаються підвищеною продуктивністю праці, вдосконаленням системи управління та розподілом ресурсів та виробничих

факторів. Конкурентний потенціал відображає ефективність використання сукупності внутрішніх можливостей підприємства. Конкурентна стратегія характеризується способом отримання стійких конкурентних переваг, у результаті чого підприємство формує лідерські позиції на цільовому ринку, збільшує свій ринковий сегмент, розширює обсяги збуту та максимізує ступінь задоволення потреб споживачів порівняно з конкурентами. Конкурентний статус аграрного підприємства є комплексною порівняльною характеристикою, що формується під час взаємодії вищезазначених чинників та відображає внутрішній потенціал агроформування, позицію в конкурентних сегментах ринку і здатність утримувати її під впливом дестабілізаційних чинників зовнішнього середовища. Отже, конкурентоспроможність підприємства є сукупністю якісних та кількісних характеристик його господарювання, що характеризують рівень використання науково-технічного, виробничого, кадрового потенціалу, маркетингового потенціалу та економіко-організаційних факторів.

**Список використаних джерел:**

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Данилов И.А. Теоретические аспекты конкуренции: ретроспективный анализ и современное отечественное и современное трактование / И.А. Данилов, Е.В. Волкова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 2. – С. 122–127.
3. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
4. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / За заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
5. Кулешова Г.М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г.М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 126–132.
6. Леоненко П.М. Історія економічних учень : [підручник] / П.М. Леоненко, П.І. Юхименко. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
7. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 974 с.
8. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Наука, 1990. – Т. 1. – 400 с.
9. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. – М. : Прогресс, 1981. – 230 с.
10. Найт Ф. Ризик, невизначеність і прибуток / Ф. Найт. – Москва : ДелоВ, 2003. – 264 с.
11. Наумов Ю.Ф. Про конкурентоспроможність аграрних підприємств у сучасних ринкових умовах / Ю.Ф. Наумов, І.Г. Лотохова // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 124–127.
12. Педченко Н.С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці / Н.С. Педченко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4(11). – С. 48–49.
13. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 798 с.
14. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Эконом, 2003. – 340 с.
15. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : [підручник] / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.

16. Сміт А. Дослідження про природу й причину багатства народів / А. Сміт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/70320/e6586e522e5a3fb3904b8f70ac939826.pdf?sequence=1>.
17. Степанов Л.В. Моделирование конкуренции в условиях рынка / Л.В. Степанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : \ www/URL: <http://www.rae.ru/monographs/65>.
18. Сторчевой М.А. Основы экономики : [учебник] / М.А. Сторчевой ; под ред. П.А. Ватника. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 432 с.
19. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : [монографія] : у 2-х т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк [та ін.] ; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – Т. 2. – 592 с.
20. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 640 с.
21. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. – СПб. : Пневма, 1999. – 212 с.
22. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – Москва : Катакса, 1997. – 704 с.
23. Чухно А.А. Основы экономической теории: [підручник] / А.А. Чухно, П.С. Єщенко ; за ред. А.А. Чухна. – Київ : Вища шк., 2001. – 606 с.
24. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М. : Экономика, 1995. – С. 151.
25. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й.А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
26. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика : [учеб.-практ. пособ.] / А.Ю. Юданов. – М. : АКАЛИС, 1996. – 272 с.

УДК 656.07:334.716

**Дикань В.Л.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом,  
Український державний університет залізничного транспорту*

**Глазкова А.С.**

*аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом,  
Український державний університет залізничного транспорту*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ СТРУКТУРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ І ПРОМИСЛОВОСТІ**

### **IMPROVEMENT ORGANIZATION MANAGEMENT STRUCTURE INTEROPERABILITY OF RAIL TRANSPORT AND INDUSTRY**

У статті розглянуто основні аспекти створення організаційно-ієрархічної структури, а саме транспортно-індустріального парку, за допомогою якого буде задано напрями розвитку взаємозв'язків між провідними галузями економіки України, такими як промислова та транспортна. Основну увагу приділено об'єднанням підприємств, які називають індустріальним парком, технологічно-індустріальними парком, технопарком. На основі аналізу робіт учених виявлено сильні та слабкі сторони структурних угруповань, запропоновано економічні орієнтири для розвитку промисловості та транспорту.

**Ключові слова:** транспортний комплекс, промисловий комплекс, взаємодія, розвиток, транспортно-індустріальний парк.

В статье рассмотрены основные аспекты создания организационно-иерархической структуры, а именно транспортно-индустриального парка, с помощью которого заданы направления развития взаимосвязей между ведущими отраслями экономики Украины, такими как промышленная и транспортная. Основное внимание уделено объединениям предприятий, которые называют индустриальным парком, технологическим и индустриальным парком, технопарком. На основе анализа работ ученых выявлены сильные и слабые стороны структурных группировок, предложены экономические ориентиры для развития промышленности и транспорта.

**Ключевые слова:** транспортный комплекс, промышленный комплекс, взаимодействие, развитие, транспортно-индустриальный парк.

This article discusses the main aspects of creating the organizational and hierarchical structure, namely, transport-industrial Park, which set directions for the development of the relationships between the major sectors of the economy such as industry and transport. The focus is on the associations of enterprises, which are called industrial Park, technological and industrial Park, industrial Park. Based on the analysis of works of scientists identified the strengths and weaknesses of structural groups proposed economic guidelines for the development of industry and transport.

**Keywords:** transport complex, industrial complex, interaction, development, transportation and industrial Park.

**Постановка проблеми.** Нині таке утворення адаптивного елементу інфраструктури економіки до різких змін зовнішнього середовища, як транспортно-індустріальний парк, є провідним напрямом удосконалення методології організації господарства та основним шляхом вирішення нагальних економічних проблем.

В умовах інформаційної глобалізації повним ходом йде технічна глобалізація. Високі технології стають загальнодоступні, і міра їх можливого використання визначається лише економічними ресурсами й інтелектуальним потенціалом країни. Перехід суспільства в якісно новий стан, що характеризується здатністю найефективнішого використання накопичених знань, можливостей, ресурсів, стає визначальною запорукою виходу на належний рівень технологічного і соціально-економічного розвитку серед країн світового простору.

Проблема створення необхідних умов для виходу на новий рівень, а саме поширення інноваційної, інформаційної, інвестиційної діяльності, розширення та вдосконалення співпраці елементів інфраструктури, досить актуальна для економіки України. Виконання цього завдання та створення належних умов потребують певних якісних технологічних, організаційних перетворень у виробництві, від цього залежать ступінь та рівень розбудови національного господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням створення, становлення, функціонування та розвитку взаємодії підприємств залізничного транспорту та промисловості в умовах створення нових організаційно-ієрархічних структур займалися багато зарубіжних і вітчизняних учених, а саме: В.Л. Дикань, В.В. Дикань, М.В. Корінь, І.В. Токмакова, О. Алімов, В.Н. Амитан, А.І. Амоша, А. І. Булеєв, М.І. Фащевський, Є.В. Хлобистов, Н.Г. Чумаченко, О.В. Левченко. Серед закордонних учених треба відмітити праці М. Портера, Д. Хаага та ін. [1–18].

У наукових працях даних учених описано питання щодо створення логістичних центрів, які, своєю чергою, є складниками промислово-логістичних інтелектуальних об'єднань, що діятимуть, використовуючи можливості транспортної системи України. Також іде мова про забезпечення транспортного процесу залізниць України з формалізацією процесів функціонування на базі методів системного аналізу. Пропонується використання логістичної технології «сухий порт» для покращення та посилення взаємодії транспортного та виробничого складників інфраструктури економіки України. Торкнулися питання взаємодії виробничих та транспортних підприємств у рамках транспортно-логістичних центрів (ТЛЦ), технопарків, індустріальних парків тощо.

**Постановка завдання.** Метою статті є запропонування організаційно-ієрархічної структури співпраці залізничного транспорту та промисловості – транспортно-індустріального парку, що дасть змогу підвищити ефективність функціонування та вдосконалити

інфраструктуру економіки України; визначення моделі для розрахунку взаємозалежності, взаємопроникнення промислової та транспортної галузей України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах розгортання кризових процесів у країні, зростання політичної напруженості, постійної загрози подальшого падіння обсягів вантажних перевезень підвищення ефективності діяльності підприємств залізничного транспорту можливе за рахунок використання сучасних підходів до управління, зокрема логістичного управління, управління потенціалом транспортно-промислового комплексу тощо. Це все зумовлює необхідність використання системного підходу до використання ресурсів та активізації можливостей, унаслідок чого актуального значення набуває ефективне управління елементами логістичної інфраструктури.

Процеси, що відбуваються в економіці країни, зумовлюють необхідність підвищення ефективності функціонування транспортно-промислового комплексу, тому у забезпеченні більш якісних зв'язків між промисловістю та залізничним транспортом велика роль належить транспортному складнику. Аналізуючи наукові праці та публікації вітчизняних та зарубіжних учених у сфері ефективного функціонування промисловості та залізничного транспорту, звертаючи увагу на запропоновані раніше нові структури, можна зробити висновок, що питання залишається актуальним [2–5].

Основною причиною, яка перешкоджає розширенню взаємодії промислових і транспортних підприємств, є небезпека втрати вантажовласником контролю над перевезенням сировини і готової продукції. Разом із тим слід зазначити, що ця причина суб'єктивного характеру й її вплив зменшуватиметься із накопиченням досвіду спільної роботи та зміцненням взаємної довіри. Підтвердженням цьому є те, що процес передачі транспортним підприємствам логістичних функцій із боку виробничих фірм швидко набуває розвитку, тому пропонуємо створити транспортно-індустріальний парк.

Для обґрунтування необхідності створення саме транспортно-індустріального парку ми спробували врахувати всі недоліки та вдосконалити визначення та суть запропонованого транспортно-індустріального парку (ТІП).

Технопарки – наймасштабніші інноваційно-технологічні центри, в яких забезпечуються умови, максимально сприятливі для науково-технічних інноваційних проектів, виконуваних спільними зусиллями наукових центрів і промисловості. Технопарки створюються великими науковими центрами на спеціально відведених для них упоряджених територіях, які насичені першокласною інженерною, науково-виробничою, інформаційною і соціальною інфраструктурою [1; 4; 6].

Міжнародна асоціація технологічних (індустріальних) парків дає своє визначення об'єкта інноваційної інфраструктури: «Технологічний парк – це організація, керована фахівцями, головною метою яких є збіль-

шення добробуту місцевого співтовариства за допомогою просування інноваційної культури, а також змагальності інноваційного бізнесу і наукових організацій. Для досягнення цих цілей технопарк стимулює й управляє потоками знань і технологій між університетами, науково-дослідними інститутами, компаніями, підприємствами і ринками. Технопарк, окрім високоякісних площ, забезпечує інші послуги». Технопарки особливо відзначають еквівалентність таких понять, як «технологічний парк», «технопол», «технологічний ареал», «дослідницький парк» і «науковий парк». У Великобританії зазвичай використовують термін «науковий парк», у США – «дослідний парк», у Росії – «технопарк».

Організації, покликані стимулювати створення технологічних парків на своїй території, визначають їх більш конкретно. Так, інноваційна рада Квінсленда пропонує таке формулювання: «Технологічний парк – це юридична особа, створена для більш адекватного використання наукових і технологічних ресурсів для поліпшення економічної бази регіону. Місією технопарку є стимулювання розвитку, деіндустріалізації, а також спрощення реалізації комерційних, некомерційних і промислових інновацій. Діяльність технопарку збагачує наукову і/або технічну культуру, створює робочі місця і додану вартість» [6; 7; 9].

В Україні такі об'єднання підприємств називають індустріальним парком, технологічно-індустріальними парком, технопарком (визначення та розуміння цих понять вітчизняними вченими наведено нижче).

Технологічно-індустріальний парк – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів для створення організаційних засад виконання проектів технопарків із виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Головною ідеєю створення парків є комплексна організація наукоємного виробництва і максимальне сприяння виникненню і запровадженню нових технологій.

Згідно із Законом України «Про індустріальні парки», індустріальний (промисловий) парк – це визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації, облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності в межах індустріального парку [17; 18].

Для доведення факту ефективності створення транспортно-індустріального парку (ТПП) необхідно вивчити всі сильні та слабкі сторони наявних угруповань, об'єднань, парків, законодавчу базу їх створення та функціонування тощо.

На нашу думку, необхідно розробити та науково обґрунтувати концепцію створення відповідної структури як керуючої компанії в умовах об'єднання промислового та транспортного комплексів, який передба-

чає формування теоретичних положень та підходів до вирішення проблеми. Метою ТПП є сприяння активізації інноваційних процесів на промислових підприємствах, в основі якого лежить використання їх виробничого потенціалу, шляхом освоєння передового досвіду та налагодження власного виробництва сучасної високотехнологічної продукції, наукоємних технологій та інших організаційно-технічних рішень для задоволення потреб транспортної галузі в нових техніко-технологічних, організаційних та іншого роду рішеннях, залучення нових інвестицій, підвищення якості продукції та розвитку IT-технологій, економічного розвитку, створення додаткових робочих місць. Для молодого бізнесу найкращий варіант – не самостійно будувати виробничу інфраструктуру, а інвестувати в транспортно-індустріальний парк. Це дасть змогу отримати повний ефект, наприклад: збільшити інноваційність промислового виробництва за рахунок створення ефективної системи інтелектуального забезпечення промислового виробництва; задіяти потужності промислового сектору та транспортної системи; повернути поки що остаточно не втрачений інтелектуальний потенціал конструкторів, технологів; збільшити розвиток логістичних технологій; розширити експортні можливості та збільшити частку ринку вітчизняних товарів за кордоном; сформувати ефективну систему фінансового забезпечення промислового комплексу та розвитку вітчизняну банківську систему тощо.

Під час формування ТПП ми підтримуємо точку зору тих авторів, які визначають технопарки, технологічні парки та кластери як сукупність географічно сконцентрованих підприємств, що належать до різних сфер виробничо-господарської діяльності, однак знаходяться в тісному взаємозв'язку та доповнюють один одного. Умови впровадження та економічні чинники, які підсилюють потребу створення транспортно-індустріального парку, наведено в табл. 1.

Отже, під час моделювання траєкторії розвитку інтеграційного розвитку залізничного транспорту як учасника транспортно-індустріального парку слід дотримуватися принципів:

- 1) цілісності господарської системи з провідною функцією, що визначає спеціалізацію;
- 2) формування фінансових ресурсів для розвитку об'єктів інфраструктури;
- 3) цільової спрямованості, розробки та реалізації механізму залучення коштів іноземних інвесторів;
- 4) диференціації, концентрації та спеціалізації виробництва з урахуванням збалансованості розвитку;
- 5) транспортної завантаженості в мегаполісах за рахунок створення ТПП;
- 6) виведення транспортного та промислового складників на високий технологічний рівень.

З огляду на зазначене, вважаємо, що транспортно-індустріальний парк формує структуру і визначає специфічність функцій господарства; забезпечує поєднання й інтеграцію галузей матеріального виробництва, які виробляють засоби виробництва і предмети споживання; виступає у вигляді суб'єкта програмного управління. Транспортно-індустріальний парк як складова частина об'єктів планування є сукупністю підприємств, що функціонують і входять до складу окремих галузевих підсистем. Ефективність функціонування парку визначається їх оптимальною взаємодією.



Таблиця 1

Економічні чинники та умови впровадження розвитку транспортно-індустріального парку

Мотиви	Закономірності загальноекономічного прискорення	Наслідки моделювання	Критерії
Економічний інтерес, який проявляється в перевагах комплексоутворення порівняно з уособленим розміщенням і функціонуванням об'єктів промисловості та транспорту	Комплексоутворення як об'єктивний процес формування господарств (підприємств), що створюються та діють у результаті дії відповідних економічних законів і закономірностей з урахуванням специфіки галузей	Формування спеціалізованого транспортно-індустріального парку як інтегрованого підприємства	Наявність ПТК із соціально спрямованими галузями (інтегровані економічні системи; галузі національної спеціалізації)
Наявність конкурентних переваг, відповідних необхідних ресурсів, зокрема природних, матеріальних, соціальних тощо	Розвиток внутрішніх та зовнішніх економічних зв'язків, кооперування і комбінування, що забезпечує стабільність (стійкість) функціонування економічних систем та їх господарську цілісність і взаємозв'язок	Формування стійкого взаємозв'язку між відповідними галузями (у даному разі транспорту та промисловості), а саме в економічному, соціальному, конкурентостійкому середовищі	Наявність економічного потенціалу – бази розвитку ПТК: техніко-технологічного, природно-ресурсного, соціально-економічного, інтелектуального, інноваційного
Зменшення витрат в одній системі (підсистемі) порівняно з іншими на стадії виробництва, транспортування, логістичних послуг, наукового складника та збуту продукції (послуг), у т. ч. поелементна економія витрат, зменшення їх за рахунок уведення в дію ТПП	Пропорційний розвиток і раціональна структура ведення бізнесу, ведення господарства, стабільний зв'язок між ланками господарського комплексу, який забезпечує ефективне використання природних, матеріальних і трудових ресурсів району	Збільшення прибутковості, поліпшення ефективності та отримання синергетичного ефекту від діяльності ТПП	Інтеграція у виробничій, соціальній та ін. сферах, взаємодоповнення галузевих і міжгалузевих комплексів, інтенсивні внутрішні та зовнішні зв'язки
Можливості розвитку економічних, соціальних та технологічних зв'язків, що призведе до результативного комплексування і раціональної організації виробництва та ефективного його функціонування	Ефективна спеціалізація виробничих процесів на основі поділу праці, забезпечення виробництва конкурентоспроможною на національному і глобальному ринках продукції/послуг, ефективне функціонування господарського комплексу	Отримання можливості прискорення просування нових технологій; зміна наявних технологій реалізації бізнес-процесів до рівня раціональних технологій	Наявність внутрішніх формуючих центрів інтеграції (виробничих, транспортних центрів, агломерацій, кластерів; геоположення; соціальної ринкової інфраструктури)
Виробництво конкурентоспроможної продукції/послуг (спеціалізація економіки), яка забезпечує її переваги за межами регіону і формує, таким чином, ринок збуту в глобальній економічній системі	Ефективне зосередження виробництв на обмеженій території, що дає змогу отримувати агломераційний ефект (ренту розміщення) і забезпечити раціональне використання переваг територіальної концентрації	Зосередження взаємообумовлених видів економічної діяльності, формування структури господарства і взаємозв'язків між його елементами; забезпечення простоти входження у світовий бізнес-простір для організації зовнішнього співробітництва; здійснення торгових операцій і обміну об'єктами інтелектуальної власності	Територіальна єдність регіонів/районів та спільність історичних, культурних традицій, соціальної поведінки, етнічних особливостей
Забезпечення об'єктами інфраструктури та зменшення витрат на процеси перевезення, транспортування, складування продукції, у т.ч. поелементна економія витрат по цих статтях	Пропорційний розвиток інфраструктури та її раціональна структура, стабільний зв'язок між ланками транспортного комплексу, який забезпечує ефективне використання матеріальних і трудових ресурсів району	Формування спеціалізованих промислово-транспортних територіальних комплексів, взаємозв'язаних підприємств	Інтеграція у виробничій, транспортній, соціальній та ін. сферах, взаємодоповнення галузевих і міжгалузевих комплексів, інтенсивні внутрішньо-регіональні зв'язки
Забезпечення втілення інвестиційних та інноваційних аспектів	Управління інноваційно-інвестиційним розвитком розглядається як діяльність, спрямована на забезпечення інновацій різних типів із найбільш ефективним укладенням фінансових коштів (інвестицій) в інновації й отриманням очікуваних результатів. Розв'язання проблем, пов'язаних із розвитком інноваційно-інвестиційної діяльності, базується на дослідженні передумов забезпечення її ефективності	Підвищення ефективності діяльності підприємств промисловості у довгостроковій перспективі, забезпечення стійких темпів розвитку і підвищення їх конкурентоспроможності	Вирішення питань формування системи управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислових та транспортних підприємств в умовах трансформаційного періоду розвитку економіки

Джерело: обґрунтовано, систематизовано та узагальнено автором



Оскільки зазначена процедура є доволі складним завданням, то під час його здійснення виникнуть певні протиріччя, зокрема у меті, засобах та цілях економічної та соціальної політики. Пропонуємо інкорпорувати відповідні дії на основі визначених з урахуванням специфіки й особливостей функціонування парку (рис. 1).

Відповідно до цього, організаційна структура керуючої компанії ТІП повинна гарантувати ефективне функціонування двох взаємодоповнюючих та взаємодіючих сфер – сфери наукових досліджень та сфери виробництва.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, у роботі обґрунтовано перспективність нових організаційних форм співпраці вітчизняних підприємств промисловості і транспорту, у нашому випадку –

підприємств залізничного транспорту, що на відміну від наявних ґрунтується на вивченні еволюції промислової інфраструктури і залізничного транспорту, зокрема під впливом НТП. Це дало змогу зробити висновок про необхідність розбудови транспортно-індустріальних парків.

При цьому узгодження управлінських дій для реалізації мети новоствореної інтегрованої структури слід погоджувати з іншими управлінськими органами. Проте попри непослідовність і несистемність проваджених у державі регулюючих дій розроблення державно-політичного механізму проектування парків стає явищем глибинного порядку, спрямованого на забезпечення незворотності вибору промислових і регіональних економічних пріоритетів.

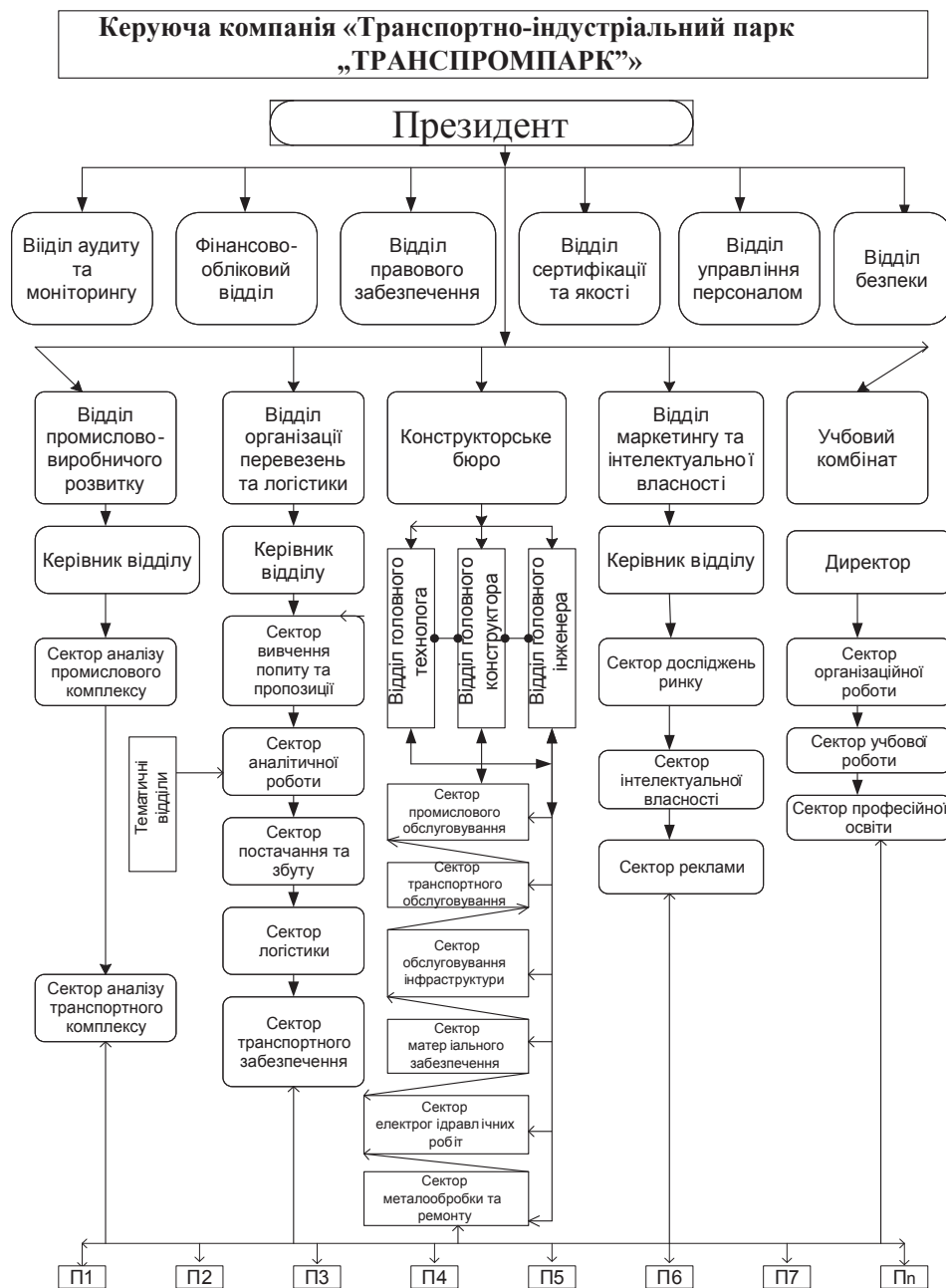


Рис. 1. Організаційно-управлінська структура керуючої компанії транспортно-індустріального парку «Транспромпарк»

## Список використаних джерел:

1. Алимов О. Промисловий потенціал України: напрями ефективного розвитку / О. Алимов, В. Ємченко // Економічний Часопис – XXI. – 2003. – № 6. – С. 41–46.
2. Амитан В.Н. Регион в ресурсной структуре государства / В.Н. Амитан // Регіональні перспективи. – 2001. – № 5–6. – С. 15–17.
3. Амоша А.И. Каноны рынка и законы экономики / А.И. Амоша, Н.Д. Прокопенко, Е.Т. Иванов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2001. – 546 с.
4. Булеев И.П. Промышленные корпорации: особенности развития и принятия решений / И.П. Булеев. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2003. – 116 с.
5. Дикань В.В. Забезпечення розвитку машинобудівного комплексу України в умовах створення промислово-логістичної системи : [монографія] / В.В. Дикань. – К. : УкрДАЗТ, 2013. – 390 с.
6. Дикань В.Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 49. – С. 11–18.
7. Дикань В.Л. Консолідація можливостей промисловості та транспорту в умовах міжнародних транспортних коридорів як шлях призупинення кризових явищ в економіці України / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2010. – № 30. – С. 11–16.
9. Дикань В.Л., Корінь М.В. Розвиток високошвидкісного руху в Україні на основі формування виробничо-логістичних кластерів / В.Л. Дикань, М.В. Корінь // Збірник наукових праць УкрДУЗТ. – 2015. – Вип. 154. – С. 98–103.
10. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
11. Хааг А.В.; Bell, S.J.; Tracey, P. (2010). «How Can Clusters Sustain Performance? The Role of Network Strength, Network Openness, and Environmental Uncertainty». Research Policy. 39 (March): 239–253. doi:10.1016/j.respol.2009.12.007.
12. Фашевський М.І. Теорія і практика економічного районування України та шляхи його удосконалення / М.І. Фашевський. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – 52 с.
13. Хлобистов Є.В. Україна : соціально-економічні передумови формування політики техногенної безпеки у трансформаційному суспільстві / Є.В. Хлобистов // Економіка України : проблеми, перспективи ринкових відносин. – 2000. – № 6. – С. 13–20.
14. Чумаченко Н.Г. Проблемы и пути решения развития регионов / Н.Г. Чумаченко, А.И. Амоша // Економіка промисловості. – 2002. – № 4. – С. 201–206.
15. Левченко О.В. Фактори впливу на управління логістичним потенціалом підприємств залізничного транспорту / О.В. Левченко, В.В. Щелкунов // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 31. – С. 91–99.
16. Токмакова І.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту / І.В. Токмакова // Тренди та інновації в сучасній економіці : [колективна монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. О.С. Іванілова. – Харків : ХНУ БА, 2015. – С. 133–142.
17. З 2000 року енергоємність залізничного транспорту скоротилася майже на 42% Law [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246670551&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246670551&cat_id=244277212).
18. Закон України «Про здійснення державних закупівель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>.

УДК 330.341.1:331.101.3:658:62

**Жежуха В.Й.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,  
Національний університет «Львівська політехніка»***Бодарецька О.М.***асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,  
Національний університет «Львівська політехніка»***КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ЗОВНІШНІХ КОНСУЛЬТАНТІВ ПІД ЧАС УДОСКОНАЛЕННЯ  
МОТИВАЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ІНЖИНІРИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ****THE CRITERIA OF SELECTION OF EXTERNAL CONSULTANTS DURING  
THE IMPROVEMENT OF MOTIVATIONAL INSTRUMENTS AT ENGINEERING ENTERPRISES**

У статті виокремлено й обґрунтовано критерії вибору зовнішніх консультантів під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах, що дають змогу власникам та менеджерам інституційного рівня управління планувати і проводити співбесіду із потенційними консультантами за визначеними критеріями, а також здійснювати порівняння альтернативних варіантів таких суб'єктів із використанням відображених у критеріограмі результатів. Серед переліку цих критеріїв виокремлено такі: репутація на ринку, кваліфікація персоналу, індивідуальний підхід до формування і впровадження мотиваційних інструментів, цінова політика, якість наданих послуг, надання гарантійних зобов'язань, готовність взяти участь у тендері, рівень посади представника, що проводить переговори із менеджерами інжинірингового підприємства, розуміння складності завдання замовника, системний підхід до виконання робіт, ефективність використання мотиваційних інструментів на власному підприємстві, прозорість та зрозумілість роботи для замовника.

**Ключові слова:** інжиніринг, інжинірингове підприємство, консультант, критерій, мотиваційний інструмент, мотивування.

В статье выделены и обоснованы критерии выбора внешних консультантов при совершенствовании мотивационных инструментов на инжиниринговых предприятиях, что позволяет владельцам и менеджерам институционального уровня управления планировать и проводить собеседование с потенциальными консультантами по определенным критериям, а также осуществлять сравнение альтернативных вариантов этих субъектов с использованием отраженных в критериограмме результатов. Среди перечня этих критериев выделены следующие: репутация на рынке, квалификация персонала, индивидуальный подход к формированию и внедрению мотивационных инструментов, ценовая политика, качество предоставляемых услуг, предоставление гарантийных обязательств, готовность принять участие в тендере, уровень должности представителя, что проводит переговоры с менеджерами инжинирингового предприятия, понимание сложности задачи заказчика, системный подход к выполнению работ, эффективность использования мотивационных инструментов на собственном предприятии, прозрачность и понятность работы для заказчика.

**Ключевые слова:** инжиниринг, инжиниринговое предприятие, консультант, критерий, мотивационный инструмент, мотивирование.

The article distinguishes and substantiates criteria of selection of external consultants during the improvement of motivational instruments at engineering enterprises, which allow owners and managers of the institutional level of management to plan and carry out a job interview with potential consultants by determined criteria, as well as to make a comparison of alternative variants of such subjects with the use of displayed results. Among these criteria the following are distinguished: image in market, personnel qualification, individual approach to the formation and implementation of motivational instruments, price policy, quality of services provided, provision of warranty policy, readiness to participate in tender, level of position of representative who effects negotiates with managers of the engineering enterprise, understanding of complexity of a customer's task, systematic approach to work, efficiency of using motivational instruments at own enterprise, transparency and clearness of work for the customer.

**Keywords:** engineering, engineering enterprise, consultant, criterion, motivational instrument, motivating..

**Постановка проблеми.** Мотиваційні інструменти в інжинірингових компаніях повинні перебувати у постійному розвитку, оскільки вони впливають на персонал – ключовий чинник тактичних і стратегічних конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Вдосконалення таких інструментів повинно здійснюватися фахово, у тісному взаємозв'язку із цілями інжинірингових підприємств, їхнім стратегічним плануванням,

системою управління персоналом, станом бізнес-середовища тощо.

Розглядати як необхідність загалом, так і масштабність змін мотиваційних інструментів для персоналу інжинірингових підприємств слід на основі аналізування місії, стратегії та цілей суб'єкта господарювання, тобто важливо враховувати стратегічний вимір управління, меншою мірою орієнтуючись на сього-

дення. Це пов'язано насамперед із тим, що з позиції практики інструменти мотивування персоналу складно впровадити, а також частково чи кардинально змінити в короткому періоді часу. З іншого боку, у разі ігнорування стратегічної перспективи виникає запитання про доцільність зміни системи мотивування персоналу на підприємствах заради самої зміни, адже коли в короткостроковій перспективі зміняться умови функціонування суб'єкта господарювання, знову виникне необхідність у зміні мотиваційних інструментів, а це зумовлює додаткові витрати ресурсів. Варто зауважити, що будь-які зміни у мотиваційній системі організації безпосередньо впливають на працівників як на визначальний чинник виробництва. Отже, такі експерименти можуть зумовлювати погіршення соціально-психологічного клімату в колективі та підвищення рівня демотивованості персоналу.

Усе вищенаведене актуалізує важливість та актуальність виваженого підходу до будь-яких масштабів зміни мотиваційної системи підприємства. Причому, як свідчить досвід успішних компаній, нерідко трапляються випадки залучення у ці процеси зовнішніх консультантів, які мають значно більший досвід у впровадженні дієвих мотиваційних інструментів. Разом із тим обрання цієї альтернативи тісно пов'язане з іншим вибором: якими критеріями керуватися під час вибору такого консультанта, щоб мінімізувати невдалі експерименти з інструментами мотивування на підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теоретико-прикладних положень у сфері вибору зовнішніх консультантів під розв'язання різних завдань економічного характеру зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці Л. Балабанової, Г. Завиновської, М. Клименка, Є. Козлова, О. Кузьміна, О. Максимової, О. Мельник, Є. Монахової, С. Муратова, Є. Тарасевича та ін. Основні наукові доробки авторів у цій сфері стосуються обґрунтування різних критеріїв вибору зовнішніх консультантів, використання із цією метою якісних та кількісних оцінок, установлення ресурсних обмежень відповідних процесів, формування алгоритмів вибору тощо.

Попри чималу кількість напрацювань у цій сфері низка актуальних завдань з указаної тематики досі не розв'язана. Так, потребують розвитку положення з обґрунтування критеріїв вибору зовнішніх консультантів під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах. Слід зауважити, що специфіка формування і функціонування мотиваційної підсистеми організації кардинально відрізняється від інших підсистем у межах підприємства (фінансової, виробничої, збутової тощо), що повинно бути враховано у відповідних критеріях вибору зовнішніх консультантів, яких залучатимуть у ці процеси.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розвиток положень з обґрунтування критеріїв вибору зовнішніх консультантів під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Залучення зовнішнього консультанта у процес удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах може надати суб'єкту господарювання низку переваг, зокрема [2; 3; 7; 8]: доступ до практичного досвіду (у т. ч. іноземного), пришвидшення вико-

нання окремих етапів, більший рівень авторитетності з позиції працівників та менеджменту (які швидше орієнтуватимуться на фаховість консультанта ззовні, ніж на фаховість власних працівників), можливість поглянути на фактичні технології мотивування (як, зрештою, і на інші бізнес-процеси) новим незалежним поглядом тощо.

Вивчення теорії і практики HR-менеджменту, а також результати власних досліджень дають змогу виокремити низку ключових критеріїв вибору зовнішніх консультантів під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах. Розглядаючи цю проблему, слід звернути увагу на те, що одним із першочергових критеріїв має бути достатній рівень компетентності власного персоналу для вирішення завдань відповідного рівня складності. Разом із тим не слід ігнорувати і часовий чинник, адже, як відомо, залучення до виконання будь-яких HR-проектів суб'єктів ззовні (зовнішнього експерта, консультанта, HR-компанію тощо) практично завжди призводить до виникнення проблеми адаптації, «вилучення» з трудового дня окремих фахівців, які виступають у ролі наставників для зовнішніх суб'єктів, а також до додаткових витрат інших ресурсів (насамперед часових). Охарактеризуємо виокремлені критерії.

1. Репутація на ринку. Це один із найважливіших критеріїв вибору зовнішніх консультантів під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах. Як слушно зауважено у роботі [1], позитивна репутація консалтингової компанії на ринку зобов'язує її «тримати марку». Отже, можна сподіватися, що й у випадку інжинірингового підприємства зовнішній консультант докладе максимум зусиль, щоб таку репутацію не погіршити. Разом із тим варто погодитися з думкою С. Муратова [6, с. 31] про недоцільність залучення для реалізації незначних проектів у сфері зміни мотиваційних інструментів консалтингових компаній «великої четвірки», і навпаки, найчастіше невеликому HR-консультанту немає сенсу довіряти масштабні проекти зміни мотиваційної системи підприємства.

2. Кваліфікація персоналу. Як відомо, персонал будь-якого підприємства є визначальним фактором його виробництва, особливо коли мова йде про консалтинг та HR-управління. З огляду на це, рівень фаховості зовнішнього консультанта під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах передусім визначається рівнем фаховості його працівників. Про таку фаховість можуть свідчити, зокрема, одержані сертифікати, участь у бізнес-школах, проведення тренінгів для представників бізнес-середовища за тематикою мотивування тощо. Як свідчить вивчення теорії і практики, відомі HR-компанії у сфері консалтингу активно інвестують у розвиток і підвищення кваліфікації свого персоналу, що позначається на рівні його фаховості.

3. Індивідуальний підхід до формування і використання мотиваційних інструментів. Необхідність урахування цього критерію пояснюється тим, що на практиці доволі часто зовнішні консультанти пропонують стандартні шаблони, напрацьовані ними у результаті виконання попередніх проектів, не враховуючи тим самим особливостей кожного конкретного підприємства.

4. Цінова політика. Цей критерій вибору зовнішнього консультанта під час удосконалення мотивацій-



них інструментів на інжинірингових підприємствах відображає здебільшого рівень якості надання таких послуг та фактично доволі часто свідчить про рівень кваліфікації консультанта. Разом із тим ігнорувати такий критерій не можна, оскільки нерідко вартість подібних послуг в окремих HR-консультантів є значно вищою за можливості інжинірингового підприємства, отже, слід обмежуватися більш дешевими варіантами. При цьому слід пам'ятати тезу про консультантів, які пропонують «вирішення будь-яких проблем за низьких цін» [1]. На думку бізнес-консультанта, такі підприємства або вузькоспеціалізовані, або не можуть гарантувати позитивного ефекту. Отже, до їх вибору слід ставитися обережно.

В аналізованому аспекті слушною є думка О. Каненкової [6, с. 28], яка зауважує, що важливо враховувати не стільки цінову політику HR-консультантів, скільки співвідношення «ціна/якість». Це обґрунтовується тим, що доволі часто у бізнес-середовищі вартість послуг консультантів «з іменем» у декілька разів перевищує вартість послуг менш відомих компаній-консультантів. Отже, у сфері зміни мотиваційних інструментів можна обрати такого зовнішнього консультанта, який буде оптимальним для інжинірингового підприємства у разі встановлення допустимого рівня якості та з урахуванням загальної вартості проекту.

5. Якість наданих послуг. Як зазначають Є. Козлов та О. Максимова [5], найкращим способом формування думки про професіоналізм HR-консультанта є рекомендації тих, хто скористався його послугами. Отже, можемо зробити висновок, що основним критерієм діагностування якості наданих послуг зовнішнім консультантом під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах повинні бути позитивні відгуки клієнтів, які вже скористалися послугами консультантів. Якщо такими клієнтами є великі і відомі компанії (та їхні відгуки позитивні), це також свідчить про високу якість пропонованих у бізнес-середовищі HR-управління послуг консалтингової організації. Інші критерії оцінювання якості наданих послуг HR-консультантом – реальні приклади реалізації різних проектів, реальні цифри та наявність власного портфелю реалізованих успішних проектів.

Аналізуючи якість наданих послуг HR-консультанта, слід обов'язково враховувати «підкріплення» такої якості. Як слушно зазначає С. Муратов [6, с. 29], нерідко трапляються випадки, коли консалтингові компанії, вказуючи серед переліку своїх великих клієнтів відомі підприємства, могли реалізовувати певні незначні проекти лише для невеликого регіонального офісу цього суб'єкта господарювання.

6. Надання гарантійних зобов'язань. Підсумковим етапом формування і впровадження (або зміни) мотиваційних інструментів на вітчизняних інжинірингових підприємствах повинно бути підвищення рівня мотивації працівників. Якщо залучений HR-консультант готовий надати гарантійні зобов'язання, що така мета буде досягнута, це буде одним із чинників, який засвідчуватиме його професіоналізм.

7. Готовність взяти участь у тендері. Як свідчить вивчення теорії і практики, у сучасних умовах поширеним способом обрання консалтингових компаній є конкурс (тендер), який дає змогу з-поміж декількох обрати такого зовнішнього консультанта змін, який

найбільше відповідає запитам інжинірингового підприємства у сфері зміни мотиваційних інструментів. Як слушно зауважує С. Муратов [6, с. 28], завдяки тендеру компанія має змогу оцінити професіоналізм претендентів і зрозуміти, з ким із них можна знайти спільну мову під час вирішення потрібних проблем.

8. Рівень посади представника, що виїжджає на зустріч із інжиніринговим підприємством. Цей критерій показує важливість підприємства як потенційного клієнта для HR-консультанта.

9. Розуміння HR-консультантом складності завдання замовника. Ідентифікувати найбільш ефективного зовнішнього консультанта під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах можна також завдяки підходу до вирішення завдань і проблем замовника (глибина вивчення сутності проблеми, ідентифікування проблемних зон, відображення можливих ризиків тощо). Як свідчить вивчення теорії і практики, рівень цього можна виявити вже на етапі перших зустрічей між сторонами й обговорення майбутньої концепції проекту.

10. Системний підхід до виконання робіт. В умовах динамічності зовнішнього і внутрішнього середовища під час реалізації різноманітних проектів від HR-консультантів вимагається передусім використовувати системний підхід. Під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах зовнішні консультанти у межах системного підходу повинні бачити проблему загалом, а не частинами, причому не відокремлено від інших бізнес-процесів у компанії.

Важливість урахування системного підходу до виконання робіт у сфері зміни мотиваційних інструментів суб'єктів господарювання пояснюється також особливістю системи мотивування інжинірингового підприємства загалом. Як відомо з теорії і практики, будь-які зміни цієї системи (навіть незначні) більшою або меншою мірою впливають на інші дотичні підсистеми та бізнес-процеси (оцінювання персоналу, бюджетування, управлінський облік тощо).

11. Ефективність використання мотиваційних інструментів на власному підприємстві. Як свідчить вивчення теорії і практики, один із важливих критеріїв вибору зовнішнього консультанта зміни мотиваційних інструментів інжинірингових підприємств – наявність у нього власних позитивних результатів у проблемній для підприємства сфері.

12. Прозорість та зрозумілість роботи для замовника. З урахуванням важливості об'єкта дослідження у межах реалізації HR-проекту – мотиваційних інструментів – такий проект повинен реалізовуватися зовнішнім консультантом, будучи зрозумілим і прозорим для інжинірингового підприємства. Це необхідно, щоб уникнути завуальованості як під час реалізації проекту, так і в умовах виникнення непередбачуваних обставин. Як слушно зауважує М. Михальов [4], професіоналізм HR-консультанта виявляється, серед іншого, у тому, що він ділиться з клієнтами своїм досвідом, знаннями, експертизою, методиками, не жаліючи зусиль та часу на тлумачення. На думку автора, проактивність та ініціатива під час співпраці із замовником – важлива якісна характеристика зовнішнього консультанта. Під час зміни мотиваційних інструментів в інжинірингових компаніях важливо враховувати, чи вміє і може



HR-консультант вибудувати із замовником ефективний прямий та зворотний зв'язок.

Узагальнення інформації про вищезазначені критерії вибору зовнішніх консультантів під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах для зручності доцільно представляти у вигляді критеріограми (табл. 1), зв допомогою якої можна аналізувати результати діагностики цих критеріїв у розрізі альтернативних варіантів.

На етапі вибору альтернативи зміни мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах та реалізації такої зміни із залученням зовнішніх консультантів, як свідчить вивчення теорії і практики, важливо виробити єдиний підхід до проблем та шляхів їхнього вирішення. Важливо чітко встановити, за яку частину проекту відповідає інжинірингова компанія, а за яку – HR-консультант. Доцільно звернути увагу й на те, що ухвалення відповідних управлінських рішень повинно базуватися передусім на закономірностях, а

також реальних кількісних та якісних змінах у сфері мотивування персоналу інжинірингових підприємств, меншою мірою враховуючи випадковості.

**Висновки з проведеного дослідження.** Наведені й обґрунтовані критерії вибору зовнішніх консультантів під час вдосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах дають змогу власникам та менеджерам інституційного рівня управління планувати і проводити співбесіду із потенційними консультантами за визначеними критеріями, а також здійснювати порівняння альтернативних варіантів цих суб'єктів із використанням відображених у критеріограмі результатів.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі повинні полягати в конкретизації завдань у розвитку кількісних оцінок вибору зовнішніх консультантів під час удосконалення мотиваційних інструментів на інжинірингових підприємствах за визначеними критеріями.

#### Список використаних джерел:

1. Десять критериев выбора внешнего консультанта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iplm.ru/konsalting-i-konsultanti/desyat-kriteriev-vibora-vneshnego-konsultanta>.
2. Завіновська Г.Т. Сучасні системи винагороди за працю / Г.Т. Завіновська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. : у 3-х т. Т. 2. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 185–191.
3. Иванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л. Иванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34–38.
4. Как выбрать консультанта? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/1811693/>.
5. Козлов Е. Как выбрать консультанта, который нужен Вам? / Е. Козлов, О. Максимова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://iteam.ru/publications/consulting/section\\_77/article\\_2532](http://iteam.ru/publications/consulting/section_77/article_2532).
6. Муратов С. Выбор консультантов: как не потратить деньги зря / С. Муратов // Финансовый директор. – 2003. – № 1. – С. 26–32.
7. Швец И.Б. Новые подходы в управлении персоналом / И.Б. Швец, С.В. Позднякова // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие: сб. науч. трудов. Т. 3. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 67–74.
8. Юкіш В.В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління / В.В. Юкіш // Інноваційна економіка. – 2009. – № 8. – С. 62–66.

УДК 339.137.2

Козлянченко О.М.

здобувач кафедри економічної теорії,  
Чернігівський національний технологічний університет**ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ****FORMING OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENGINEER INDUSTRY:  
ESSENCE AND FACTORS**

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність галузі». Аналіз підходів свідчить про те, що більшість науковців розглядає конкурентоспроможність галузі з позицій підприємства та продукту, що ним виробляється. Розглянуто особливості галузі сільськогосподарського машинобудування, на основі яких було проаналізовано фактори формування конкурентних переваг та запропоновано їхню класифікацію. Відповідно до цього, визначено фактори конкурентоспроможності саме сільськогосподарського машинобудування та виділено рівні конкурентоспроможності досліджуваної галузі. Класифікація факторів дає змогу оцінити роль і місце кожного фактора у формуванні конкурентоспроможності сільськогосподарського машинобудування. Доведено, що формування конкурентоспроможності сільськогосподарського машинобудування – це становлення її економічних і технологічних параметрів, що сприяє конкурентній боротьбі і конкурентоспроможному розвитку.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність галузі, фактори конкурентоспроможності, конкурентний розвиток, галузь, сільськогосподарське машинобудування.

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению сущности понятия «конкурентоспособность отрасли». Анализ подходов свидетельствует о том, что большинство ученых рассматривают конкурентоспособность отрасли с позиций предприятия и продукта, что им производится. Рассмотрены особенности отрасли сельскохозяйственного машиностроения, на основе которых были проанализированы факторы формирования конкурентных преимуществ и предложена их классификация. В соответствии с этим, определены факторы конкурентоспособности именно сельскохозяйственного машиностроения и выделены уровни конкурентоспособности исследуемой отрасли. Классификация факторов позволяет оценить роль и место каждого фактора в формировании конкурентоспособности сельскохозяйственного машиностроения. Доказано, что формирование конкурентоспособности сельскохозяйственного машиностроения – это становление ее экономических и технологических параметров, что способствует конкурентной борьбе и конкурентоспособному развитию.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность отрасли, факторы конкурентоспособности, конкурентное развитие, отрасль, сельскохозяйственное машиностроение.

The article deals with theoretical approaches to defining the essence of the concept of «competitiveness of the industry». The analysis of approaches testifies that most scientists examine the competitiveness of industry from positions of enterprise and product, that produced them. Features are considered industries of agricultural engineer, on the basis of that the factors of forming of competitive edges were analyses and their classification is offered. In accordance with it, the factors of competitiveness exactly of agricultural engineer are certain and the levels of competitiveness of the investigated industry are distinguished. Classification of factors allows to estimate a role and place of every factor in forming of competitiveness of agricultural engineer. It is well-proven that forming of competitiveness of agricultural engineer is becoming of her economic and technological parameters, that assists competitive activity and competitive development.

**Keywords:** competitiveness of the industry, competitive factors, competitive development, industry, agricultural machinery.

**Постановка проблеми.** Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку України зумовлюють спрямованість зусиль вітчизняної економічної думки на пошук шляхів забезпечення конкурентоспроможності підприємств, галузей, регіонів та економіки країни у цілому. Зростання конкурентоспроможності національної економіки забезпечується передусім завдяки розвитку важливих галузей промисловості. Розвиток галузі сільськогосподарського машинобудування – основа науково-технічного прогресу в агропромисловому та певною мірою машинобудівному комплексах, значна підтримка країни. Забезпечення конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарського машинобудування є важливою передумовою формування потенціалу розвитку держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати досліджень у даному напрямі висвітлено у працях вітчизняних економістів В. Андрійчука, В. Вітвицького, П. Гайдуцького, М. Маліка, О. Онищенко, П. Саблука, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін. Проте в роботах науковців не повністю висвітлено методичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського машинобудування. Нині так і не склався єдиний підхід ані до формулювання поняття, ані до методів оцінювання, формування та підвищення конкурентоспроможності галузі. При цьому багато дослідників зазначають, що конкурентоспроможність галузі – найменш вивчена категорія теорії конкурентоспроможності.

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення аналізу сутності та змісту поняття «конкурентоспроможність галузі» на основі узагальнення наявних підходів, визначення факторів конкурентоспроможності сільськогосподарського машинобудування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Категорія «конкурентоспроможність галузі» має різні тлумачення як серед вітчизняних, так і серед зарубіжних фахівців. Це свідчить, з одного боку, про важливість та складність проблеми, а з іншого – про незавершеність методологічного опрацювання і необхідність подальших досліджень. Нижче наведено найбільш поширені визначення цього поняття.

О.М. Транченко [1, с. 8] під конкурентоспроможністю галузі розуміє узагальнюючий показник стійкості роботи підприємств галузі, здатних забезпечувати високий рівень доходу і зайнятості на стабільній довгостроковій основі в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції, ефективно використовуючи технологічний, людський і фізичний капітал.

О.Ю. Гохберг пропонує розглядати конкурентоспроможність галузі як ступінь можливості галузі в умовах вільного ринку створювати блага, що відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішніх ринків, за одночасного забезпечення стабільного зростання та розвитку відповідного сектору економічної діяльності [2, с. 51].

Під конкурентоспроможністю галузей деякі автори [3, с. 55; 4, с. 15] розуміють ефективність роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється, крім традиційних критеріїв, за показниками, які характеризують і описують міру живучості і динамічності галузі за різних варіантів розвитку економіки даної країни і світу в цілому.

Згідно з працями провідного спеціаліста з міжнародної конкуренції М. Портера, галузь певної країни конкурентоспроможна, якщо вона володіє конкурентними перевагами порівняно з найбільш успішними учасниками світового ринку. На думку визначного науковця, такими конкурентними перевагами можуть бути [5]:

- раціональна галузева структура;
- наявність групи висококонкурентних підприємств-лідерів;
- ефективна дослідно-конструкторська та виробничо-технологічна база;
- розвинута галузева інфраструктура та ефективна система розподілу продукції;
- гнучка система науково-технічного, виробничого і матеріально-технічного співробітництва всередині галузі та з аналогічними галузями за кордоном.

Під час системного вивчення конкурентоспроможності галузі М. Томсон і Дж. Стрікленд до основних характеристик галузі відносять: розмір ринку; масштаб конкуренції; кількість конкурентів та їх розміри; ступінь інтеграції основних конкурентів і її спрямованість щодо технологічного процесу; ступінь завантаження виробничих потужностей як головна умова зниження витрат виробництва; розмір капіталовкладень; умови входження в галузь і виходу з неї; галузевий показник прибутковості [6].

Російський учений І.А. Спиридонов [7, с. 78] визначає конкурентоспроможність галузі як наявність у неї конкурентних переваг, що дасть їй змогу: по-перше,

виробляти продукцію високої якості, яка задовольняє вимоги конкретних груп споживачів до споживчої цінності, ринкової новизни і вартості товарів; по-друге, постачати продукцію на ринок в оптимальні терміни, які диктує ринкова ситуація.

П.Р. Пуцентейло [8, с. 56] вважає, що «конкурентоспроможність галузі – це здатність створювати зростаючий обсяг доданої вартості на основі підвищення ефективності використання чинників виробництва, забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу та освоєння ринків».

У роботі [9, с. 12] міжнародна конкурентоспроможність галузі розглядається як здатність національної галузі забезпечувати високий рівень задоволення власною продукцією суспільної потреби порівняно з конкурентами, утримувати та зміцнювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку та отримувати прибутковість на основі раціонального використання ресурсів в умовах глобалізації

Узагальнюючи вищенаведені визначення поняття «конкурентоспроможність галузі», можемо запропонувати основні положення теорії її конкурентоспроможності:

- фундаментом для досягнення конкурентоспроможного стану галузі є конкурентні переваги;
- конкурентоспроможність окремої галузі проявляється порівняно з конкуруючими галузями на світовому ринку, тобто вона відносна;
- конкурентоспроможність галузі притаманна системності – вона визначається конкурентоспроможністю суб'єктів, що до неї належать, і конкурентоспроможністю макросередовища, в якій дана галузь функціонує;
- конкурентоспроможність галузі є складовою багаторівневої категорії «конкурентоспроможність» поряд із конкурентоспроможністю товару, підприємства, національної економіки;
- конкурентоспроможність галузі є динамічним явищем і підлягає управлінню.

Теоретичний аналіз поняття конкурентоспроможності галузі дає підстави визначити її як властивість суб'єктів мезорівневої конкуренції (галузей, видів економічної діяльності, кластерів), що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ними конкретної потреби порівняно з аналогічними суб'єктами конкуренції. Саме конкурентоспроможність галузі формує конкурентоспроможність національної економіки та визначається рівнем конкурентоспроможності підприємств, які її утворюють. Для повного розуміння процесів формування конкурентних переваг у галузі сільськогосподарського машинобудування потрібно розглянути її властивості та основні чинники, що на неї впливають.

Серед відмінних рис галузі сільськогосподарського машинобудування варто виділити такі [10, с. 263–264]:

- тривалий оборотний цикл, що зумовлює тривалий процес взаємодії між учасниками (завершивши виробничий процес, підприємство – виробник продукції надає послуги з гарантійного і післяпродажного обслуговування впродовж всього строку експлуатації продукції);
- спеціалізація підприємств галузі на виробництві певної номенклатури устаткування, що здебільшого є унікальним. Отже, необхідна консолідація зусиль і

координація планів на галузевому рівні для комплексної поставки устаткування;

- висока концентрація ринку сільськогосподарського устаткування, що ускладнює процес входження нових виробників у галузь, а наявні використовують ефект від масштабу виробництва й утримують ціни на обладнання, яке випускається. Таким чином, мережа в галузі є високоструктурованою;

- високий рівень невикористаних виробничих потужностей на сільгоспмашинобудівних підприємствах, що, з одного боку, зумовлено загальнокризовими явищами, а з іншого – говорить про високий виробничий потенціал галузі, який може бути реалізований тільки спільними силами всіх виробників сільгоспмашинобудівного устаткування за підтримки держави;

- низька інвестиційна активність галузі у цілому: більшість виробників змушені використовувати внутрішні джерела інвестицій, тому що тривалий оборотний цикл виробництва затримує залучення інвестиційних ресурсів.

На конкурентоспроможний розвиток сільськогосподарського машинобудування впливає низка факторів, які можна розділити на зовнішні та внутрішні (рис. 1).

Конкурентні відносини, що виникають у сфері економіки різних за ступенем концентрації суб'єктів, умовно можна поділити на три рівні [8, с. 59]:

- макрорівень (національні господарства, об'єднання країн);
- мезорівень (галузі, об'єднання підприємств, організацій, фірм);
- мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва підприємства).

Відповідно до цих ієрархій конкурентоспроможності, виділимо рівні ієрархії конкурентоспроможності галузі сільськогосподарського машинобудування (рис. 2).

У роботі [3, с. 56] виокремлюються такі зовнішні і внутрішні фактори конкурентоспроможності галузі:

- 1) зовнішні: високий рівень конкурентоспроможності країни; активна державна підтримка малого і середнього бізнесу; якісне правове регулювання економіки країни; відкритість суспільства і ринків; високий науковий рівень управління; гармонізація національної системи стандартизації і сертифікації з міжнародною системою; відповідна державна підтримка науки й інноваційної діяльності; висока якість інформаційного забезпечення; високий рівень інтеграції всередині країни й у межах світового товариства; низькі податкові ставки, відсоткові ставки; наявність доступних і дешевих ресурсів; якісна система підготовки і перепідготовки управлінських кадрів; сприятливі кліматичні умови та географічне положення країни; високий рівень конкуренції в усіх сферах діяльності;

- 2) внутрішні: значна потреба в товарі галузі; оптимальний рівень концентрації, спеціалізації й кооперування; оптимальний рівень уніфікації і стандартизації товарів; висока відносна вага конкурентоспроможного персоналу; якісна інформаційна і нормативно-методична база управління; конкурентоспроможні постачальники; наявність доступу до якісних дешевих ресурсів; виконання робіт з оптимізації ефективності використання ресурсів; значний рівень інновацій; функ-

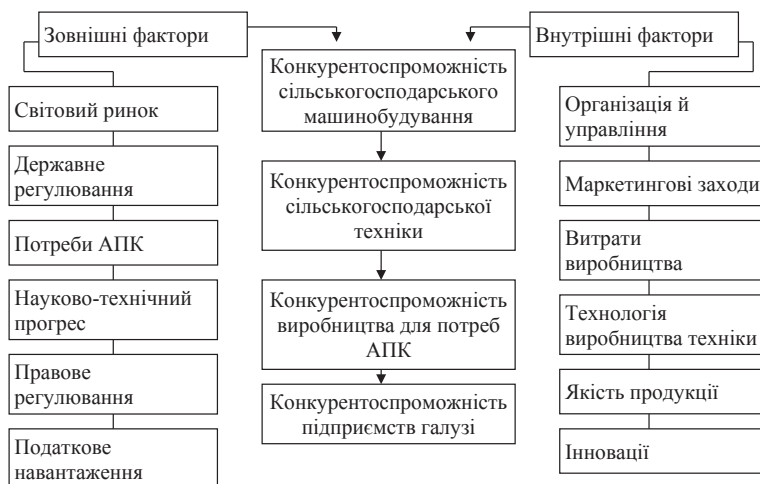


Рис. 1. Фактори конкурентоспроможності сільськогосподарського машинобудування [8]

ціонування в організаціях галузі системи забезпечення конкурентоспроможності; сертифікація продукції; висока ефективність організації в галузі; значна частка експорту наукомістких товарів; значна питома вага конкурентоспроможних організацій і товарів тощо.



Рис. 2. Структура рівнів конкурентоспроможності сільськогосподарського машинобудування [8]

Класифікація факторів дає змогу оцінити роль і місце кожного фактора у формуванні конкурентоспроможності галузі сільськогосподарського машинобудування. На основі узагальнення праць учених фактори конкурентоспроможності галузі можуть бути класифіковані за такими ознаками (рис. 3).



Рис. 3. Класифікація факторів конкурентоспроможності галузі [3]



За ознакою керованості чинники конкурентоспроможності галузі можна поділити на керовані та некервані.

За ознакою «середовище функціонування» можна виокремити такі фактори конкурентоспроможності галузі: внутрішні (породжені суб'єктами галузі, наприклад підприємствами, кластерами) та зовнішні (спричинені зовнішніми відносно галузі факторами, наприклад іншими галузями, державою, міжнародними організаціями та закордонними підприємствами, політичною ситуацією тощо).

За класифікаційною ознакою «можливість копіювання/перенесення» до факторів варто віднести такі, як фактори нижчого порядку (можна легко скопіювати/перенести) та фактори вищого порядку (патентована технологія, репутація фірми, тісні зв'язки з клієнтами).

За джерелом виникнення можна виокремити такі фактори конкурентоспроможності галузі:

- факторні (людські та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура);
- суміжні та обслуговуючі галузі;
- стратегія та структура фірми, внутрішньогалузева конкуренція.

За характером впливу можна виділити стимулюючі та дестимулюючі фактори зростання рівня конкурентоспроможності галузі.

За ознакою пріоритету виокремлюють такі детермінанти конкурентоспроможності галузі: пріоритетні

для інвесторів, пріоритетні для підприємств галузі, пріоритетні для держави. Доцільність виокремлення цієї класифікаційної ознаки можна обґрунтувати так: оскільки різні цільові групи ставлять різні цілі під час оцінки конкурентоспроможності галузі (інвестори – здебільшого економічні, держава – окрім економічних ще й соціальні), то одні й ті ж самі фактори матимуть різний пріоритет під час оцінки рівня конкурентоспроможності галузі.

За класифікаційною ознакою «спосіб впливу» до факторів варто віднести такі: впливає на рівні окремого підприємства, впливає на рівні кластера, впливає на рівні органу управління галуззю.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, відповідно до класифікації факторів, слід розглядати фактори конкурентоспроможності галузі окремо для інвесторів, державних органів та споживачів; диференціація факторів більш доцільна за видами економічної діяльності, оскільки галузь є сукупністю підприємств, яким притаманний значний рівень диверсифікованості.

Формування конкурентоспроможності галузі сільськогосподарського машинобудування – це становлення її організаційно-економічних та техніко-технологічних параметрів, що дають змогу в умовах ринку витримати суперництво в боротьбі за споживача з іншими виробниками і досягти конкурентоспроможного розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Транченко О.М. Оцінка галузевої конкурентоспроможності (на прикладі агропромислового комплексу) / О.М. Транченко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 9–10(2). – С. 7–10.
2. Гохберг О.Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу / О.Ю. Гохберг // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2010. – № 18. – С. 50–56.
3. Борисова Т.М. Конкурентоспроможність галузі: детермінанти формування та сучасні методи оцінювання / Т.Т. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 54–60.
4. Остапенко А.В. Визначення сутності поняття «конкурентоспроможність галузі» / А.В. Остапенко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 5. – С. 15–23.
5. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
6. Томсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томсон, Дж. Стрикленд ; пер с англ. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 928 с.
7. Спиридонов И.А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности / И.А. Спиридонов. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 170 с.
8. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможний розвиток галузі тваринництва як вищий рівень прояву конкуренції / П.Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 55–61.
9. Шевченко М.М. Методи оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості в умовах інтернаціоналізації : автореф. дис. ... к.е.н. наук : спец 08.07.01 «Економіка промисловості» / М.М. Шевченко. – Харків, 2006. – 16 с.
10. Селезньова О.В. Основні принципи формування ринкової мережі в галузі сільськогосподарського машинобудування / О.В. Селезньова // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 261–268.



УДК 65.01:351

Колос І.В.

кандидат економічних наук, доцент, САР,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Навчально-науковий інститут економіки і управління  
Національного університету харчових технологій

## ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В КОНТЕКСТІ ОЩАДЛИВОСТІ

### PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE CONTEXT LEAN

У статті аргументовано дієвість ДПП на засадах ощадливості з урахуванням особливості національної економіки, що сприятиме посиленню конкурентних переваг держави на світовому ринку, конкурентного статусу вітчизняних суб'єктів господарювання, покращення добробуту нації. Зроблено висновок, що ініціатором ДПП має стати бізнес за умови активного залучення громадськості, а підтримка держави є визначальною. Доведено доцільність виокремлення ключових учасників забезпечення ДПП: державних інституцій, громадських організацій (національних і міжнародних), промислових підприємств і ділових партнерів (постачальників і замовників). Обґрунтовано складники ДПП як цілісної моделі, що містить (у розрізі ключових учасників): внесок у ДПП, очікування від реалізації ДПП, втрати під час виконання ДПП. Розкрито результати досягнень ДПП з упровадження інструментарію ощадливого виробництва в зарубіжній практиці.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, ощадливе виробництво, призма, учасники, внесок, очікування, втрати.

В статье аргументировано ГЧП на основе бережливости с учетом особенности национальной экономики, что способствует усилению конкурентных преимуществ государства на мировом рынке, конкурентного статуса отечественных субъектов хозяйствования, улучшения благосостояния нации. Сделан вывод, что инициатором ГЧП является бизнес при активном привлечении общественности, а поддержка государства является определяющей. Доказана целесообразность выделения ключевых участников ГЧП: государственных институтов, общественных организаций (национальных и международных), промышленных предприятий и деловых партнеров (поставщиков и заказчиков). Обоснованы составляющие ГЧП как целостной модели: вклад в ГЧП, ожидания от реализации ГЧП, потери при выполнении ГЧП. Раскрыты результаты достижений ГЧП по внедрению инструментария бережливого производства в зарубежной практике.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, бережливое производство, призма, участники, вклад, ожидание, потери.

PPP arguments based thrift considering peculiarities of national economy. This contributes to strengthening the competitive advantages of the state in the global market, the competitive status of domestic business entities, improve the welfare of the nation. The conclusion is made that the initiator of the PPP is a business, with the active involvement of the public and government support is decisive. The feasibility is proved to highlight key PPP participants: public institutions, non-governmental organizations (national and international), industry and business partners (suppliers and customers). Components of the justification for the PPP model as an integral prism, comprising key stakeholders: contribution to the PPP, the waiting from the implementation of PPP, the waste in the performance of the PPP. The results are disclosed on the achievements of the PPP on the implementation of lean manufacturing tools in foreign practice.

**Keywords:** public-private partnership, lean production, prism, participants, contribution, waiting, waste.

**Постановка проблеми.** Подолання актуальних соціально-економічних диспропорцій і проблем розвитку бізнес-середовища, створення умов для збільшення прибутковості і нарощення потенціалу вітчизняними підприємствами, покращення якості життя і збільшення доходів населення сприятимуть інтеграції України до європейського і світового економічного простору. Це зумовлює необхідність пошуку інноваційних методів співпраці між державою, бізнесом та громадськістю; критичного запозичення й адаптації зарубіжних підходів до управління сучасним суб'єктом господарювання з орієнтацію на постійне вдосконалення й задоволення потреб у створенні додаткової цінності споживачу за умови використання обмеженої кількості ресурсів і мінімізації втрат.

Використання концепції ощадливого виробництва (Lean Production) для покращення конкурентних

переваг, збільшення результативності функціонування на тривалу перспективу, а також подолання кризових ситуацій доведено практикою промислових підприємств світу [1, с. 27–30]. У цьому аспекті особливого значення набуває державно-приватне партнерство (ДПП) як передумова впровадження ощадливого виробництва для підтримки пріоритетних напрямів національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За результатами вивчення спеціальної літератури згруповано проблематику досліджень за такими аспектами тематичної спрямованості:

– обґрунтування поняття ДПП як економічної категорії з урахуванням досвіду вітчизняної і зарубіжної науки [2, с. 88–99];

– обґрунтування можливостей розвитку в Україні ДПП з урахуванням досвіду запровадження в науково-

технічній та інноваційній сферах розвинутих країн [3, с. 376–386];

– обґрунтування методичного підходу до узгодження інтересів учасників ДПП під час реалізації проектів [4, с. 47–50].

Водночас недостатньо приділено уваги інтегруванню громадських організацій в ДПП, а також не знайшло належного обґрунтування взаємодії ключових учасників ДПП на засадах ощадливості, що визначає актуальність проблеми і необхідність даного дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є систематизація та подальший розвиток теоретико-методологічних засад функціонування державно-приватного партнерства і встановлення особливостей його адаптації до концепції ощадливого виробництва.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких завдань: на основі аналізу чинних нормативно-правових актів і опублікованих праць установити ключових учасників державно-приватного партнерства з обґрунтуванням їх активної участі в запровадженні технологій, методів, інструментарію ощадливого виробництва; виокремити складові елементи державно-приватного партнерства в контексті ощадливості; розкрити результати досягнень державно-приватного партнерства з упровадження ощадливих перетворень на безперервній основі.

Теоретичною основою дослідження є сучасні друковані праці вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері менеджменту, статті, опубліковані в наукових збірниках і періодичних виданнях, чинні нормативно-правові акти, ресурси мережі Інтернет.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «державно-приватне партнерство» закріплено Законом України з ідентичною назвою як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства [5, Ст. 1].

У сучасних умовах доцільно розглядати запровадження управління підприємством на засадах ощадливості через призму державно-приватного партнерства. У межах проведеного дослідження адаптовано підхід, запропонований для формування ефективності Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі [6, с. 344–364] з виокремленням за кожним ключовим учасником: внеску в ДПП, очікування від реалізації ДПП, утрат під час виконання ДПП. Основними учасниками ДПП у контексті ощадливості запропоновано розглядати державу, громадськість, бізнес (топ-менеджмент підприємства і ділових партнерів, ключовими з яких є постачальники і споживачі). Їх співпраця має суперечливий, конфліктний та конкурентний характер. Тільки від плідної взаємодії з орієнтацією на створення цінності для споживача буде залежати досягнення бажаних результатів функціонування суб'єктів господарювання, забезпечення добробуту власників і працівників, рівень розвитку національної економіки.

Ініціатором ДПП і ощадливих змін мають стати представники бізнесу. Готовність, насамперед, топ-менеджменту до безперервних перетворень, постійного навчання, розвитку та вдосконалення є запорукою успішного практичного запровадження і реалізації концепції ощадливого виробництва і реалізації проектів ДПП. Внеском у ДПП доцільно розглядати надійність і своєчасність задоволення потреб споживача у цінності готового продукту (притаманної продукту корисності для споживача: очікувані якість, кількість, ціна, термін поставки [1, с. 36–37, 97–98]), вдосконалення на безперервній основі.

Єдиним підприємством в Україні, що працює за філософією ощадливого виробництва протягом тривалого часу, є Кременчуцька фабрика тютюнових виробів ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» – європейський підрозділ Japan Tobacco Inc. [7, с. 18; 8].

Серед вітчизняних підприємств харчової промисловості як лідера з використання інструментів ощадливого виробництва можна вважати найбільшого виробника швидких сніданків в Україні ПАТ «Лантманенн Акса» [9], концепцію бізнесу якого сфокусовано на забезпечення винятково високого рівня якості продуктів від початку виробничого циклу (посіву і кінцевої обробки зернових культур) через виробництво до кінцевого споживача в супермаркеті. Це стало можливим завдяки налагодженню командної роботи, інтенсивному відкритому обміну інформацією, ліквідації втрат, вдосконаленню на безперервній основі. У ході господарської діяльності з 2012 р. ПАТ «Лантманенн Акса» керується розробленими і затвердженими правилами і політикою на засадах ощадливості [10]:

– Кодексом ділової етики, де закріплено зобов'язання у п'яти сферах діяльності: навколишнє середовище, ділова етика, робоче середовище, соціальні умови й умови праці, здоров'я та безпека, продукція і послуги;

– Кодексом ділової етики для постачальників, де закріплено вимоги відповідальної поведінки з урахуванням принципів Глобального договору ООН за напрямками: навколишнє середовище, ділова етика, умови праці та соціальні умови, виконання і подальший контроль;

– Кодексом LEAD (заснованим на філософії Kaizen – Learn (Вчися) – Engage (Залучайся) – Analyze (Аналізуй) – Do (Дій)), де закріплено методи роботи з операційного вдосконалення, які спрямовано на: (1) підвищення результатів діяльності через зменшення витрат і збільшення прибутку в довгостроковій перспективі; (2) виявлення і розвиток потенціалу всіх без виключення працівників; (3) залучення всього персоналу до процесу безперервного вдосконалення; (4) посилення мотивації персоналу; (5) покращення комунікацій між структурними підрозділами; (6) направлення загальних інструментів і методів роботи; (7) стандартизацію і спрощення процесів; (8) якісну зміну культури виробництва.

Основними очікуваннями від реалізації ДПП для бізнесу запропоновано визначати: лояльність клієнтів; мінімізацію втрат до повної ліквідації; генерування додаткових грошових коштів; збільшення частки ринку і/або вихід на нові ринки збуту; розробку і запровадження інноваційної продукції.

Як утрати під час виконання ДПП на засадах ощадливості доцільно розглядати: втрачені можливості й

вигоди; непродуктивні втрати; брак і рекламації; коливання цін.

Ключову роль у ДПП щодо активізації поширення концепції ошадливого виробництва для підтримання і розвитку пріоритетних секторів національної економіки відіграє держава через відповідні інститути. Так, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [11] є спеціально уповноваженим органом із питань ДПП, основним завданням якого є:

- формування і забезпечення реалізації політики у сфері ДПП;
- формування пропозицій і здійснення заходів щодо формування і реалізації єдиної державної політики у сфері ДПП;
- проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування у сфері ДПП;
- організація перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП.

На державному рівні у США створено Lean Advancement Initiative (LAI), у Великобританії – UK Lean Aerospace Initiative, у Франції – l'Agence nationale pour l'amélioration des conditions de travail (Anact). Мета їхньої діяльності – сприяння цілеспрямованій трансформації промисловості через реалізацію сучасних методів організації виробництва, моделей поведінки та інструментів для вдосконалення співпраці всіх зацікавлених сторін зі збереженням і створенням робочих місць із безпечними умовами праці [12, с. 12–14; 13].

Першочерговим внеском у ДПП держави є розробка нормативно-правового регулювання і забезпечення через нормативно-правові акти з чіткими, логічними, несуперечливими, однозначними формулюванням вимог і норм; фінансування й оперативність виділення коштів; надання пільгового режиму з оподаткування. Як додатковий внесок доречно розглядати своєчасність перегляду і внесення змін до нормативно-правових актів, а також зміни у фінансуванні і перерозподіл коштів, зменшення податкових пільг.

Вивчення зарубіжного досвіду підтримки ошадливого перетворень показало, що у Франції на протязі 2009–2012 рр. Міністерством економіки підтримано пілотну програму UIT-lean у текстильній промисловості і на підприємствах із виробництва одягу. Для її реалізації відібрано 30 підприємств із трьох регіонів (Південні Піренеї, Рона-Альпи, Ельзас-Лотарингія), якими отримано фінансування в розмірі 652 тис. євро на усунення джерел утрат і вдосконалення потоку створення цінності для споживачів за критеріями якості, витрат, часу виконання [14, с. 3]. Із 2013 р. розпочато проект «Промисловість майбутнього», який спрямовано на модернізацію промисловості (виробничих потужностей) і трансформацію бізнес-моделі з орієнтацією на посилення конкурентоспроможності, швидке задоволення потреб споживачів, піклування про працівників і довкілля, що ґрунтується на п'яти основних принципах: розробка технологічних пропозицій; державна підтримка бізнесу; розвиток професійної компетентності і підвищення кваліфікації виконавців; посилення європейського й міжнародного співробітництва; залучення зацікавлених сторін у популяризації французького досвіду. У межах проекту визначено найперспективніші сектори діяльності з фінансовою підтримкою уряду: 2,5 млрд. євро зменшення податкового

навантаження на протязі 12 місяців у разі інвестування у виробництво і 2,1 млрд. євро додаткових кредитів на протязі двох років на розвиток [15].

У Казахстані за умовою державної підтримки (співфінансування не менше 50% коштів суб'єкта господарювання) 36 підприємств несиричного сектору запроваджують інструментарій ошадливого виробництва в управлінській і виробничій сферах за затвердженою в 2011 р. програмою «Продуктивність – 2020», де передбачено покращення конкурентоспроможності промислових підприємств в пріоритетних секторах економіки шляхом збільшення продуктивності праці не менше як у 1,5 рази [16]. Із 2013 р. державна підтримка у вигляді фінансування індустріально-інноваційної діяльності здійснюється через державні гранти пріоритетних напрямів, які спрямовано на підвищення кваліфікації персоналу, залучення зарубіжних фахівців і організацій з упровадження технологій виробництва і управлінських технологій. Водночас Міністерством індустрії і нових технологій Казахстану виділено 150 млн. тенге для навчання топ-менеджменту принципам ошадливого виробництва за державною програмою «Впровадження сучасних управлінських технологій» [17].

До очікувань держави від реалізації ДПП доцільно віднести: наповнення державного бюджету, розвиток пріоритетного напрямку національної економіки через розроблення і впровадження інновацій у виробництво інноваційної продукції за інноваційними технологіями, покращення добробуту населення.

Як утрати доречно розглядати часткову втрату або нецільове використання бюджетного фінансування через недостатній контроль над діяльністю, недотримання законодавства, порушення принципів і правил оподаткування, а також утрату іміджу.

Вагомим внеском мережі громадських організацій у ДПП можна вважати адаптацію методів, технологій, інструментів ошадливого виробництва до особливостей менталітету і стану розвитку національної економіки, теоретико-прикладне навчання, спрямоване на підвищення професійної компетентності фахівців, обмін і поширення передового досвіду впровадження концепції ошадливого виробництва. На міжнародному рівні Japan Institute of Plant Maintenance [18], The Lean Enterprise Academy [19], Planet Lean [20], Lean Global Network [21], Lean Enterprise Institute [22], Lean Enterprise Institute Polska [23], Institut Lean France [24] сприяють розповсюдженню ідей ошадливого мислення і практики шляхом проведення Lean навчання і тренінгів, конференцій і вебінарів (Internet-мережевих), самітів (очних пленарних засідань).

Lean Global Network створено контактну мережу представництв громадських організацій у сфері ошадливого виробництва у США, Великобританії, Австралії, Бразилії, Голландії, Ізраїлі, Індії, Італії, Китаї, Південній Африці, Польщі, Туреччині, Угорщині, Франції для навчання, поширення й обміну досвідом. Співпраця з такими організаціями дає змогу суб'єктам господарювання запровадити кращі практики не тільки у виробництві, а й до управління підприємством під час виконання певних функцій у межах структурних підрозділів і посадових обов'язків на окремому робочому місці.

Для сприяння єдності українсько-японських цінностей у соціальній, економічній та науковій сферах у 2010 р. створено «КАЙДЗЕН Клуб» в Україні [9].



Діяльність щодо популяризації філософії ощадливого виробництва і безперервного вдосконалення серед представників українського бізнесу, органів державного управління, місцевого самоврядування та громадських організацій здійснюється шляхом: проведення для керівників і фахівців семінарів і тренінгів, майстер-класів, консультацій експертів, публікації відповідних матеріалів; поширення й обміну досвідом практики успішного впровадження інструментів Lean Production кращими вітчизняними підприємствами; розповсюдження корисної інформації щодо впровадження Lean Production У різних країнах світу; організації навчальних турів на краді підприємства України, Японії та Європи для ознайомлення з Lean Production в дії; розробки матеріалів для Lean навчання за багаторівневою програмою підготовки сертифікованих практиків і експертів із розвитку виробництва на принципах ощадливого виробництва; організації ефективного співробітництва між українськими підприємствами; створення умов для ефективного розвитку українського бізнесу і підвищення його інвестиційної привабливості.

Очікуванням громадських організацій від реалізації ДПП можна вважати: створення додаткових робочих місць, покращення якості життя і добробуту населення, інноваційний розвиток території, інвестиційну привабливість сектору економіки / регіону / країни, розширення спонсорства, імідж.

Як основні види втрат під час виконання ДПП громадські організації можуть розглядати: погіршення інвестиційної привабливості, недостатній рівень про-

фесіоналізму фахівців – тренерів і консультантів, недостатню комунікацію для поширення досвіду.

**Висновки з проведеного дослідження.** В умовах сьогодення суттєво посилюється роль державно-приватного партнерства. Дієве державно-приватне партнерство на засадах ощадливості з урахуванням особливості національної економіки сприятиме посиленню конкурентних переваг держави на світовому ринку, конкурентного статусу вітчизняних суб'єктів господарювання, покращення добробуту нації.

Доведено доцільність виокремлення ключових учасників забезпечення державно-приватного партнерства: державні інституції, громадські організації (національні і міжнародні), промислові підприємства і ділові партнери (насамперед постачальники і замовники). Ініціатором державно-приватного партнерства має стати бізнес. Підтримка держави є визначальною. Для впровадження концепції ощадливого виробництва активно залучаються громадські організації.

Обґрунтовано складники державно-приватного партнерства як цілісної моделі, що містить ключових учасників: внесок у ДПП, очікування від реалізації ДПП, утрати під час виконання ДПП.

Розкрито результати досягнень державно-приватного партнерства з упровадження інструментарію ощадливого виробництва в зарубіжній практиці.

Перспективи подальших досліджень із даної проблематики буде спрямовано на розроблення критеріїв оцінювання внеску й очікувань ключових учасників державно-приватного партнерства в контексті ощадливості.

#### Список використаних джерел:

1. Оно Т. Производственная система «Тойоты». Уходя от массового производства / Т. Оно ; пер. с англ. ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 208 с.
2. Петрова І.П. Поняття державно-приватного партнерства: оцінка зарубіжних і вітчизняних визначень / І.П. Петрова // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 3. – С. 88–99.
3. Тараненко І.В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні / І.В. Тараненко, О.В. Охінько // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 376–386.
4. Будник В.А. Узгодження інтересів учасників державно-приватного партнерства / В.А. Будник // Economic Annals-XXI. – 2015. – № 1–2(2). – С. 47–50.
5. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/go/2404-17>.
6. Neely A., Adams C., Kennerley M. The Performance Prism: The Scorecard for Measuring and Managing Business Success / Andy Neely, Chris Adams and Mike Kennerley. – Prentice Hall. – 2002. – 417 p.
7. Бойчевская С. Деятельность «КАЙДЗЕН Клуба» в 2013 году / С. Бойчевская // Информационный бюллетень «КАЙДЗЕН Клуба» в Украине. – 2014. – № 1. – С. 18–19.
8. Офіційний сайт ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jtiu.emitents.net.ua/ua/>.
9. Офіційний сайт «КАЙДЗЕН Клуб» в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kaizenclub.com.ua/>.
10. Офіційний сайт ПАТ «Лантманнен Акса» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lantmannen.ua/ua>.
11. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.
12. КАЙДЗЕН: опыт внедрения за рубежом // Информационный бюллетень «КАЙДЗЕН Клуба» в Украине. – 2015. – № 7. – С. 12–14.
13. L'AGENCE nationale pour l'amélioration des conditions de travail [Electronic resource]. – Available at : <http://www.anact.fr/>.
14. 10 QUESTIONS SUR ... Le lean [Electronic resource]. – Available at : <http://www.anact.fr/10-questions-sur-le-lean>.
15. GOUVERNEMENT RÉPUBLIQUE FRANÇAISE [Electronic resource]. – Available at : <http://www.gouvernement.fr/action/la-nouvelle-france-industrielle>.
16. Програма «Производительность 2020» Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 14 марта 2011 года № 254 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.kz/ru/>.



17. Проекты по бережливому производству в Казахстане финансируются государством [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.lean6sigma.org.ua/2014/02/lean\\_kazakhstan/](http://www.lean6sigma.org.ua/2014/02/lean_kazakhstan/).
18. Japan Institute of Plant Maintenance [Electronic resource]. – Available at : <http://www.jipm.or.jp/en/>.
19. The Lean Enterprise Academy [Electronic resource]. – Available at : <http://www.leanuk.org/>.
20. Planet Lean: The Lean Global Network Journal [Electronic resource]. – Available at : <http://planet-lean.com/>.
21. Lean Global Network [Electronic resource]. – Available at : <http://leanglobal.org/>.
22. Lean Enterprise Institute [Electronic resource]. – Available at : <http://www.lean.org/>.
23. Lean Enterprise Institute Polska [Electronic resource]. – Available at : <http://lean.org.pl/>.
24. Institut Lean France [Electronic resource]. – Available at : <http://www.institut-lean-france.fr/>.

УДК 334.025

**Кравченко М.О.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту,**Національний технічний університет України**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

## РОЗВИТОК СТАРТАП-КОМПАНІЇ НА ОСНОВІ СПІВРОБІТНИЦЬКОГО ПІДХОДУ

### STARTUP COMPANY DEVELOPMENT BASED ON COLLABORATIVE APPROACH

Статтю присвячено ідентифікації основних проблем, що найчастіше перешкоджають ефективному розвитку нещодавно створених інноваційних компаній малого та середнього бізнесу, а також розгляду методів, що дають змогу їх подолати. Зроблено висновок, що одним із них є метод, що ґрунтується на тісній співпраці з клієнтами. Визначено роль та місце управління відносинами з клієнтами в діяльності стартап-компаній. Сформовано схему застосування співробітницького підходу в компанії, виділено базові складники процесу створення цінності на його основі.

**Ключові слова:** стартап, співпраця з клієнтами, краудсорсинг, співробітницький підхід, створення цінності, масштабування.

Статья посвящена идентификации основных проблем, которые наиболее часто препятствуют эффективному развитию недавно созданных инновационных компаний малого и среднего бизнеса, а также рассмотрению методов, которые позволят их преодолеть. Сделан вывод о том, что одним из них является метод, основанный на тесном сотрудничестве с клиентами. Определены роль и место управления отношениями с клиентами в деятельности стартап-компаний. Сформирована схема применения сотрудничества подхода в компании, выделены на его основе базовые составляющие процесса создания ценности.

**Ключевые слова:** стартап, сотрудничество с клиентами, краудсорсинг, сотруднический подход, создание ценности, масштабирование.

The article is devoted to identifying the main problems that more often hinder the effective development of newly created innovative small and medium-sized businesses and consider methods that allow overcoming them. It was concluded that one of these methods is one based on close cooperation with customers. The role and place of customer relationship management in startup companies are identified. Scheme of applying collaborative approach in the company is formed; the basic components of the value creation process based on it are highlighted.

**Keywords:** startup, cooperation with customers, crowdsourcing, collaborative approach, creating value, scaling.

**Постановка проблеми.** За даними офіційного рейтингу, Україна посідає 33-тє місце у світі за кількістю стартапів із загальною чисельністю 135 компаній малого та середнього бізнесу [13]. Але насправді таких компаній, які часто не мають офіційної реєстрації, у нашій країні набагато більше. Водночас, за даними дослідження, проведеного в 2015 р. журналом Forbes, 90% усіх започаткованих стартапів виявляються збитковими та ліквідуються, навіть не досягнувши стадії зростання [12]. Одна з основних причин такої невтішної стагис-

тики, за висновком експертів, полягає у відсутності або низькому рівні споживчої цінності, яку несе продукція або послуга, пропонує стартап-компанією на ринку. Застосування спеціальних методів та підходів до управління стартапом дасть змогу суттєво підвищити ефективність компаній та рівень їх «виживання».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема створення, реалізації та управління стартапами є досить новою і найбільш повно висвітлена в працях зарубіжних фахівців. Різні аспекти менеджменту стар-

тапів представлені в роботах Бланка С., Гильбо К., Купера Б., Маллінса Д., Семенчука В., Фелда Б., Харниша В., Пателя Н. та ін. [1; 2; 8]. Водночас відчувається активізація інтересу до окреслених проблем із боку вітчизняних економістів. Зокрема, можна виділити праці Корнуха О., Мальчика М., Попка О., Чазова С. та ін. [3; 5; 9]. Але у наявних джерелах, особливо україно- та російськомовних, питання управління відносинами з клієнтами, а саме застосування співробітницького підходу, розкрито недостатньо. Вважаємо, що це питання, з огляду на свою практичну значимість, потребує подальшого теоретичного та методичного опрацювання.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності та розробці основних положень застосування співробітницького підходу для розвитку нещодавно створених стартап-компаній.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Відносно новою для вітчизняної практики, але такою, що вже отримала розповсюдження та продовжує динамічно розвиватися, є концепція підприємництва під назвою «стартап». Стартапом називають нещодавно створену компанію або окремий проект (якщо компанія ще не є зареєстрованою офіційно), діяльність яких ґрунтується на основі інноваційної бізнес-ідеї та які на разі не знайшли шляхів своєї реалізації та потребують організаційного оформлення, фінансування, розвитку та ринкової апробації [6]. Тому часто стартап-компанії називають «гаражними» [1; 8]. Усі такі компанії мають на меті швидке зростання, розвиток та динамічне багаторазове збільшення капіталізації за рахунок активів, користувачів та унікальності ідеї, на реалізації якої вони будуються [1–3; 8; 9].

Запуск стартапу є одним із найважливіших етапів у житті їх ініціаторів. Помилки, допущені на цьому етапі, можуть проявляти свої негативні наслідки на протязі багатьох років або взагалі повністю перешкодити перспективи реалізації інноваційних бізнес-цілей.

Отже, одними з основних завдань усіх компаній, які знаходяться на етапі стартапів та прагнуть стати успішними, є виявлення проблем, на вирішення яких зорієнтована їх діяльність, чітка ідентифікація відповідних потреб та максимально повне їх задоволення. Стартап – це завжди інноваційний підхід до вирішення проблем. Від того, який характер інновації, покладеної в його основу, залежить перспективність зростання компанії. З точки зору новизни підходів до вирішення проблеми умовно можуть бути розділені на два типи: проблеми, підходи до вирішення яких уже були запропоновані раніше, але зараз з'явилася можливість їх удосконалення; проблеми, які дотепер не були вирішені. Цінність продуктів та послуг, що вирішують проблеми другого типу, для споживачів є набагато вищою. Від-

повідно, перспективи зростання для компаній, діяльність яких зорієнтована на вирішення проблем першого типу, є обмеженими. А для компаній, діяльність яких зорієнтована на вирішення проблем другого типу, перспективи зростання є набагато ширшими. Розробка інноваційних способів розв'язання невирішених дотепер проблем дає їм змогу опанувати ринкову нішу, в якій є можливості для подальшого зростання та масштабування [1; 5; 8].

Другим завданням, що постає перед компаніями на етапі стартапів, є забезпечення динаміки розвитку: від того, наскільки швидко порівняно з конкурентами вони розвиватимуться, принципово залежить їх конкурентоспроможність [1; 8]. Динаміка розвитку компаній безпосередньо залежить від цінностей, які вони нестинуть клієнтам, та проблем, які вони для них вирішують. Фахівці виділяють низку методів, що сприяють створенню продукту з максимальною цінністю для клієнта та якнайповнішим задоволенням його потреб. Серед них – методи швидкого прототипування продуктів, інноваційна відкритість, краудсорсинг, а також так званий співробітницький підхід [10; 11].

Із вищеперерахованих методів хотілося б зупинитися на тих, які передбачають тісне спілкування безпосередньо з кінцевими споживачами, – краудсорсинзі та співробітницькому підході, оскільки саме вони забезпечують отримання максимуму інформації про проблему, яку потрібно вирішити, та допомагають сформувати шляхи її вирішення. Обидва методи є складниками загальної концепції управління відносинами з клієнтами CRM (від англ. *customer relationship management*), що використовується компаніями для управління їхніми взаємовідносинами зі споживачами, включаючи збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними [7].

Краудсорсинг (транслітерація від англ. *crowdsourcing, crowd* – «натовп» та *sourcing* – «використання ресурсів») передбачає через застосування інформаційно-комунікаційних технологій залучення до вирішення питань інноваційної виробничої діяльності компанії широкого кола осіб на добровільних засадах для використання їхніх творчих здібностей, знань та досвіду [4]. За його використання стартапери покладаються на користувачів не лише в питанні ідентифікації потреб, але й у визначенні характеристик та специфічних ознак продуктів та послуг, які спроможні задовольнити ці потреби. Як метод формування стратегії розвитку стартап-компанії краудсорсинг виник із розрахунку на передбачуване бажання споживачів та потенційних клієнтів безкоштовно або за невелику ціну поділитися своїми ідеями через бажання побачити їх утіленими в продукті або послугі.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика краудсорсингу та співробітницького підходу**

Характеристики	Характерні ознаки методів	
	Краудсорсинг	Співробітницький підхід
Цільовий сегмент	споживчий сегмент	споживчий та корпоративний
Підхід до створення цінності	загальний неконкретизований	конкретизований до вирішення певної проблеми
Мета застосування	пропонування споживачами ідей та методів вирішення проблеми	ідентифікація проблеми та добір ідей та методів її вирішення з орієнтацією на їх масштабування в інших компаніях

Джерело: узагальнено автором на основі [11]

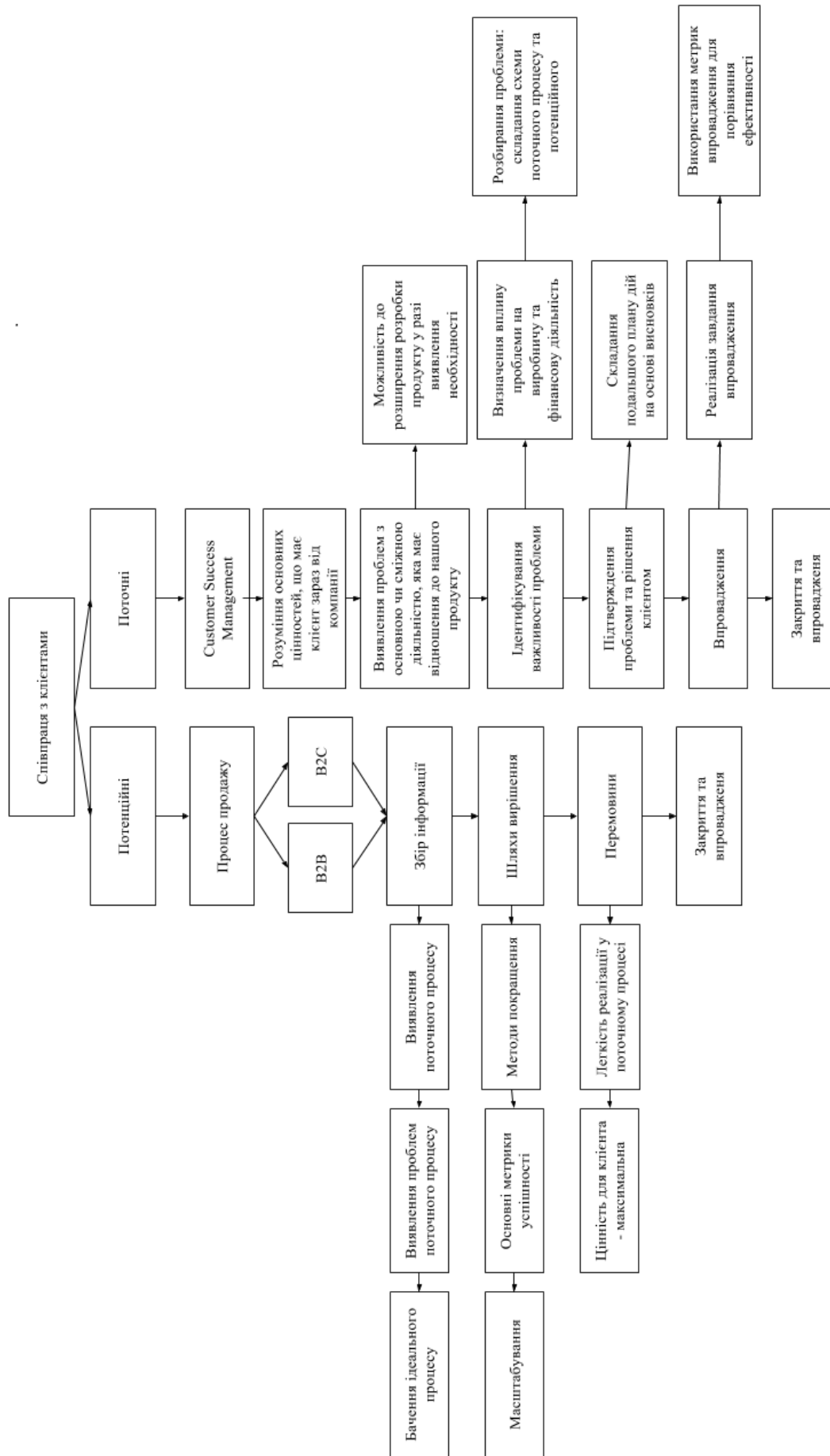


Рис. 1. Загальна схема застосування співробітницького підходу

Джерело: складено автором на основі [10; 11]

Співробітницький підхід (інша назва – співпраця з клієнтами) передбачає безпосередню участь клієнта в діяльності компанії та можливість впливати на процеси розробки, виробництва, сервісного обслуговування [11]. Порівняльну характеристику методів наведено в табл. 1.

Із наведеної в таблиці інформації можна зробити висновок, що співробітницький підхід є більш конкретним та зорієнтованим на якнайскоріше вирішення конкретної проблеми, тоді як краудсорсинг передбачає пропонування ідей для вирішення або конкретної проблеми, або проблеми, якої ще не існує.

Залежно від того, на яку категорію клієнтів зорієнтована співпраця, виділяють два види співробітницького підходу: з потенційними та з поточними клієнтами. Досвід застосування підходу довів його найбільшу ефективність для молодих компаній, які ще не зарекомендували себе на ринку та прагнуть до захоплення ніші, або для науково-дослідних підрозділів великих компаній, що працюють над удосконаленням технологій та продуктів [1; 10; 11]. Дійсно, в умовах сьогодення, коли конкуренція є вкрай жорсткою, а нові технології можуть бути швидко дубльовані конкурентом, першочерговим завданням стартап-компанії є формування ринкової ніші, у межах якої вона матиме можливість розвивати свій продукт або послугу та розширюватися, отримуючи

виняткову інформацію через співпрацю з клієнтами. Загальна схема застосування підходу, що відображає в тому числі цілі, які можуть бути досягнуті, наведена на рис. 1.

Фахівці зазначають, що з огляду на очевидну широту напрямів співпраці, у компаніях, які обрали застосування цього підходу, доцільне запровадження посади менеджера з «успішності клієнтів» (від англ. *customer success manager*), у межах якої здійснюється реалізація таких функцій, як кількісне та якісне аналізування поточного процесу використання продукту або послуги, виявлення загального рівня задоволеності клієнтів тощо [10].

Доцільним є застосування методу також у стартап-компаніях, зорієнтованих на роботу з корпоративними клієнтами.

Виділяють низку факторів, що сприяють розвитку компанії в конкурентному середовищі корпоративного сегменту [11]:

1. Діяльність у розрізі галузей. Успішна співпраця з декількома компаніями певної галузі дасть змогу розширити сферу впливу та залучити нових клієнтів.
2. Масштабованість. Стартап-компанія може задовольнити потреби багатьох клієнтів із суміжних галузей, якщо її продукти чи послуги будуть масштабовані для компаній різного розміру та специфіки.
3. Пошук союзників. У компанії клієнта завжди є зацікавлені співробітники, зорієнтовані на вирішення проблем своєї компанії. Саме з ними доцільно співпрацювати.

Обравши співробітницький підхід, компанія збільшуватиме цінність для клієнта та зможе її масштабувати на інші галузі та ринки. На рис. 2 відображено схему загального процесу створення цінності, орієнтовану на співпрацю з клієнтами. За такого підходу компанії маленького та середнього розмірів максимально точно зможуть виявити проблему, задовольнити її та масштабувати на подібні компанії в галузі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасні стартап-компанії малого та середнього бізнесу, з огляду на відсутність досвіду, часто стикаються з проблемою некоректного стратегування та неефективного використання ресурсів. На запобігання таким помилкам зорієнтований розглянутий співробітницький підхід, що може бути застосований для співпраці як із наявними, так і з потенційними клієнтами. Його застосування дасть змогу не лише точно визначити вимоги до продукту або послуги, що опрацьовуються компанією, а й здійснити їх масштабування для інших компаній, забезпечивши тим самим розширення діапазону впливу на клієнтів.

У роботі сформульовано основні положення та розроблено схему застосування співробітницького підходу, виділено базові складники процесу створення цінності стартап-компанії на його основі.

На нашу думку, подальші дослідження у цьому напрямі повинні бути зорієнтованими на формування спектру спеціальних технологій співпраці з клієнтами залежно від характеристик компанії та галузі, а також розробку відповідних практичних управлінських рекомендацій. Дійсно, кожна стартап-компанія залежно від своєї спеціалізації та специфіки повинна обрати власну технологію співпраці з клієнтами, сформулювати власний алгоритм дій, який має бути задокументованим

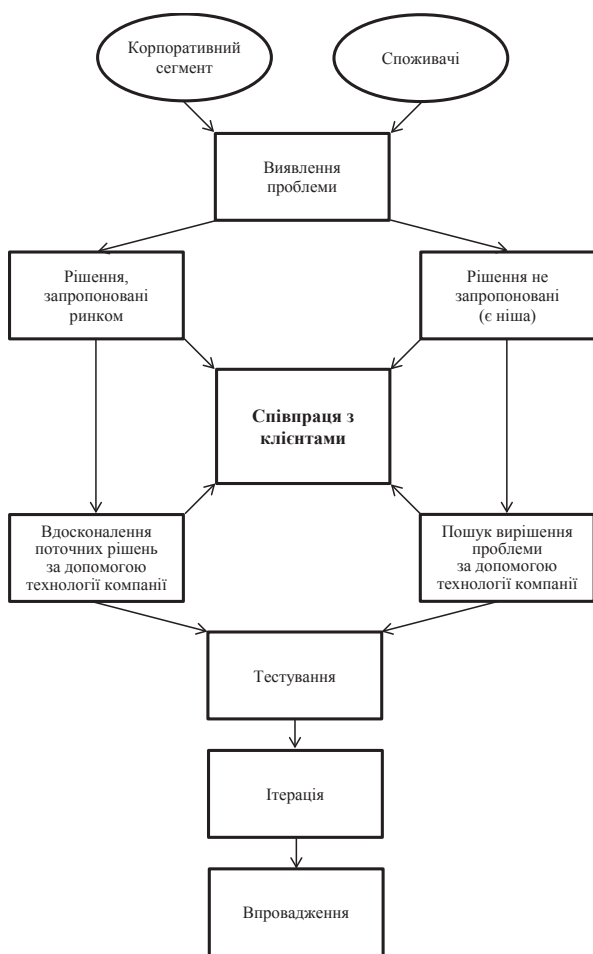


Рис. 2. Процес створення цінності стартап-компанії у разі застосування співробітницького підходу

Джерело: складено автором



та доступним для клієнта. Ці та інші напрями щодо розвитку та вдосконалення співробітницького підходу забезпечать можливість його швидкого запровадження

та широкого використання стартап-компаніями, що дасть змогу підвищити рівень їх «виживання» на ринку та ефективність.

#### Список використаних джерел:

1. Бланк С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
2. Гильбо К. Стартап за \$100. Создай новое будущее, делая то, что ты любишь / К. Гильбо ; пер. с англ. Н. Бузниковой. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 240 с.
3. Корнух О.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва / О.В. Корнух, Л.В. Маханько // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 23. – С. 26–30.
4. Краудсорсинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Краудсорсинг>.
5. Попко О.В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі / О.В. Попко, М.В. Мальчик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 811. – С. 275–279.
6. Стартап [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Стартап>.
7. Управління відносинами з клієнтами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Управління\\_відносинами\\_з\\_клієнтами](https://uk.wikipedia.org/wiki/Управління_відносинами_з_клієнтами).
8. Харниш В. Правила прибыльных стартапов. Как расти и зарабатывать деньги / В. Харниш // Серия «Лучшие книги о стартапах» ; пер. с англ. В. Хозинского. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 280 с.
9. Чазов Є.І. Стартап як нова форма ведення бізнесу / Є.І. Чазов // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 52. – С. 122–128.
10. Leggett K. What Is Customer Success Management And Why Is It Important / K. Leggett // Forrester [Electronic resource]. – Mode of access : [http://blogs.forrester.com/kate\\_leggett](http://blogs.forrester.com/kate_leggett).
11. Mehta N., Customer Success: How Innovative Companies Are Reducing Churn and Growing Recurring Revenue / N. Mehta, D. Steinman, L. Murphy. – New York : John Wiley & Sons, 2016. – 242 p.
12. Patel N. 90% Of Startups Fail: Here's What You Need To Know About The 10% / N. Patel // Forbes : Business and Financial Magazine [Digital edition]. – 2014. – January, 16th [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10/#1737bedd55e1>.
13. Ukraine's Start-up Rank / Start-up Ranking [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.startupranking.com/top/ukraine>.

УДК 338.35.08

Лазоренко Л.В.  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту,  
Державний університет телекомунікацій

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО СКЛАДУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

### PROBLEMS OF FORMING OF SKILLED COMPOSITION OF PUBLIC AUTHORITIES

У статті визначено основні проблеми формування кадрового складу органів державної влади. Наведено основні заходи щодо якісного формування кадрового складу державних службовців центральних і місцевих органів виконавчої влади, визначено завдання підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців. Розкрито види ієрархічних зв'язків, притаманних діяльності з кадрового забезпечення в аспекті державного управління, та особливості просування по службі в органах державної влади.

**Ключові слова:** органи державної влади, кадровий склад, державні службовці, кадрова політика.

В статье определены основные проблемы формирования кадрового состава органов государственной власти. Приведены основные способы по качественному формированию кадрового состава государственных служащих центральных и местных органов исполнительной власти, определены задания подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих. Раскрыты виды иерархических связей, характерных для деятельности по кадровому обеспечению в аспекте государственного управления, и особенности продвижения по службе в органах государственной власти.

**Ключевые слова:** органы государственной власти, кадровый состав, государственные служащие, кадровая политика.

The basic problems of forming of skilled composition of public authorities are certain. Main ways for the quality forming of skilled composition of civil servants of central and local executive organs are brought, the tasks of training, retraining and in-plant training of civil servants are certain. The types of hierarchical connections inherent for activity of the skilled providing in the aspect of state administration and promotion feature in public authorities are exposed.

**Keywords:** public authorities, skilled composition, civil servants, skilled politics.

**Постановка проблеми.** Подолання наслідків кризи в Україні, якісне оновлення суспільства, оздоровлення всіх його сфер неможливі без ефективної кадрової політики. Кадрова ситуація в органах державної влади залишається непростю. Спостерігається постійне зростання чисельності державних службовців. При цьому не завжди дотримуються нормативно встановлені процедури та правила призначення на посади. Нерідко порушуються демократичні принципи відкритості, гласності та справедливості під час вирішення кадрових питань. Не розроблена система залучення на державну службу молоді. Не сформована єдина система добору, оцінювання, висування фахівців в органи влади. Перманентна реорганізація структур державної влади не сприяє ефективному використанню кадрів державної служби.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями кадрового забезпечення органів державної влади в Україні займається досить значна кількість як науковців, так і практиків. Серед таких можна зазначити Т.Є. Кагановську, А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенського, В.Б. Авер'янову, Ю.В. Ковбасюка та ін. Поглиблене наукове дослідження з даної тематики пов'язане з тим, що кадровий потенціал використовується нерационально: багато службовців працюють не за своєю фаховою освітою, не мають можливості реалізувати свою професійну компетентність і здібності; у них немає сформованої стійкої мотивації до сумлінної й ефективної праці. При цьому значна частина висококваліфікованих фахівців

змушена займатися рутинною роботою, в якій не реалізується їх професійна компетентність.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розвиток теоретичних питань і розробка практичних рекомендацій щодо формування кадрового складу органів державної влади відповідно до вимог сьогодення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні йде формування нової моделі державного управління. Першочергові завдання – кадрове забезпечення державних органів, оновлення їх кадрового складу висококваліфікованими фахівцями, здатними ефективно працювати в умовах ринку і сучасної демократії, формування ефективної системи управління персоналом державної служби.

Виконання цих завдань повинне здійснюватися на основі державної політики у сфері державної служби, яка визначається Верховною Радою України, а також Закону України «Про державну службу» [1, с. 4].

Стосовно державної служби під кадрами розуміються передусім особи, що посідають державні посади, причому не тільки керівні.

Змістовне значення поняття «кадровий потенціал» відповідає характеристиці можливостей і здібностей кадрів державного управління, у тому числі і прихованих, поки ще нереалізованих і незатребуваних, свого роду їх прихованого резерву.

Кадрове забезпечення державної служби повинне мати характер свідомо організованої, наочно-практичної діяльності, спрямованої на комплектування

всіх органів влади професійно підготовленими, компетентними, ініціативними, добросовісними, високоморальними працівниками, здатними найефективніше здійснювати завдання і функції державних органів у рамках закону і посадових повноважень, на рівні сучасних вимог, відповідно до Кваліфікаційних характеристик посад державних службовців. У цьому процесі управлінська діяльність виконує найбільш значущу роль.

Найбільшою проблемою кадрової ситуації в державній службі України був і залишається недостатній професіоналізм чиновників. Сьогодні в Україні функціонує система навчальних закладів, що здійснюють навчання державних службовців. Як правило, їхнім загальним недоліком є відірваність від практичної діяльності органів державної служби та відсутність конкуренції.

Висококваліфіковані фахівці молодого й середнього віку не затримуються на державній службі, переходячи в підприємницькі структури. Причинами цього є недостатня заробітна плата, відсутність системи професійно-посадового просування, зниження престижу держслужби.

Обов'язковою умовою підвищення ефективності державної служби є формування якісного складу державних службовців у центральних і місцевих органах виконавчої влади.

Посилення інтелектуального забезпечення економічних та соціальних реформ досягається шляхом залучення до державної служби фахівців вищої кваліфікації, передусім для середньої ланки державного апарату.

Ця робота повинна проводитися на основі постійного аналізу фактичного складу державних службовців, прогнозування кількісних та якісних змін у суспільно-політичному та економічному житті, у законодавстві та викликаного у зв'язку з цим оновлення функцій державних органів.

Для якісного формування складу державних службовців центральних і місцевих органів виконавчої влади їх керівникам необхідно [2, с. 5]:

- визначити щорічну і на перспективу (п'ять років) потребу в кадрах державних службовців усіх категорій з урахуванням посад і профілю їх діяльності;
- формувати замовлення на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації державних службовців, укладати відповідні угоди з навчальними закладами;
- добирати кадри державних службовців відповідно до вимог законодавства з урахуванням особливостей кожної посади;
- запровадити чіткий облік державних службовців та пов'язані із цим форми статистичної звітності, а також особову картку службовця;
- оптимально поєднувати принципи комплектування кадрами державних органів та їх апарату шляхом просування по службі державних службовців і добору на державну службу керівників і фахівців підприємств, установ та організацій;
- проводити цілеспрямовану роботу з кадровим резервом, зокрема організувати стажування фахівців, які входять до його складу;

- постійно вдосконалювати організацію роботи в апараті органів виконавчої влади, прогнозувати розвиток їх структур, удосконалювати атестацію державних службовців, здійснювати контроль над підвищенням їх кваліфікації та створювати належні умови для праці та самоосвіти.

Зміцнення і послідовне поліпшення кадрового потенціалу державної служби вимагає створення єдиної цілеспрямованої державної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців.

Значну роль у системі навчання кадрів державної служби повинні відігравати акредитовані навчальні заклади, їх науково-педагогічний потенціал та навчально-лабораторна база.

Для реалізації завдань підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців слід [2, с. 7]:

- розробити відповідну нормативно-правову базу, визначити державні вимоги до рівня підготовки державних службовців;
  - визначити зміст і основні види навчання державних службовців з урахуванням забезпечення його безперервності та запровадження сучасних технологій навчання, а також оптимальних термінів і періодичності залежно від потреб державної служби і форм організації навчального процесу, підвищення кваліфікації державних службовців не рідше одного разу на п'ять років, а для фахівців, уперше прийнятих на роботу на державну службу, – у перший рік їх роботи;
  - створити умови для спілкування державних службовців, що навчаються, з керівниками центральних і місцевих органів виконавчої влади для взаємного обміну думками стосовно визначення перспектив, координації та злагодженості дій в інтересах держави і регіонів, вироблення рекомендацій для практичної роботи;
  - вважати обов'язковою для керівників державних органів участь у навчанні державних службовців та їх резерву;
  - створити систему пошуку талановитої молоді, що цікавиться питанням державного управління, її базової та фахової підготовки, працевлаштування в органах виконавчої влади;
  - удосконалити умови підготовки жіночих кадрів для роботи у зазначених органах, їх подальшого професійного зростання;
  - забезпечити умови для добору, підготовки, професійного вдосконалення, атестування і стимулювання праці науково-педагогічних кадрів та організаторів навчання у системі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців.
- Для поліпшення системи кадрового забезпечення державної служби варто впроваджувати й удосконалювати такі процедури та механізми: детально регламентовану й доступну для ознайомлення систему критеріїв добору, заохочення й просування державних службовців за результатами кваліфікаційних іспитів і атестацій на підставі їхньої кваліфікації та ділових якостей, а не вилучення років; організацію атестаційних комісій зі змішаним складом, тобто включення до їхнього складу не лише співробітників відповідного органу, що здійснює атестацію, а й працівників кадрових служб інших уста-

нов, які залучаються на ротатійній основі, викладачів навчальних закладів, що спеціалізуються з профілю «державне управління»; організацію апеляційних комісій для звернення осіб, які незгодні з оцінкою результатів їхньої діяльності як державних службовців.

Основною передумовою залучення на керівні посади компетентних, висококваліфікованих працівників, ефективних менеджерів є формування дієвого кадрового резерву та робота з ним. До кадрового резерву необхідно включати не лише співробітників установи, а й талановиту студентську молодь, випускників вищів відповідного профілю, працівників інших установ, організацій, підприємств, які гідно себе зарекомендували. Під час формування списків кадрового резерву необхідно шукати нові підходи до аналізу особистісних та ділових рис службовців, ураховувати колективну думку.

Під час формування кадрового складу органів державної влади особливе місце займає система підпорядкування державних службовців. На відміну від підприємств та організацій інших сфер діяльності в органах державної влади мають місце чіткі зв'язки ієрархії, які мають обов'язково дотримуватися без будь-яких винятків та порушень. Це стосується зв'язків, як по вертикалі, так і по горизонталі, які мають власне призначення як під час побудови всієї організаційної системи кадрового забезпечення, так і під час визначення відповідних функцій, що можуть бути покладені на них. Зокрема, можна навести таку характеристику цих видів зв'язків: 1) вертикальні зв'язки з'єднують ієрархічні рівні в організації та її частинах, вони відображають розподіл повноважень або, вказуючи на те, «хто є хто» в організаційній ієрархії, слугують каналами передачі розпорядницької і звітної інформації, утворюючи тим самим стабільність в організації, а в їх межах вирішуються проблеми влади і впливу, тобто реалізується «вертикальне завантаження» роботи [8, с. 139]; 2) горизонтальні зв'язки – це зв'язки між двома та більше рівнями за положенням в ієрархії або статусом частинами або членами організації, де їх головне призначення – сприяти найефективнішій взаємодії частин організації під час вирішення проблем, що виникають між ними. Горизонтальні зв'язки створюють низку важливих переваг: заощаджують час і підвищують якість взаємодії, розвивають у керівників самостійність, ініціативність і вмотивованість, послаблюють боязнь ризику [8, с. 139–140].

Такі види зв'язків притаманні під час організації та реалізації діяльності з кадрового забезпечення, а отже, властиві саме суб'єктам цього аспекту державного управління.

Також слід звернути увагу ще на один тип зв'язків, що виникають у межах управлінської діяльності з кадрового забезпечення в контексті взаємовідносин «суб'єкт – об'єкт». Тут мова йде про двосторонній рух інформації, яка забезпечує постійний зв'язок між керуючою та керованою підсистемами. Саме такі зв'язки, як ми вважаємо, характеризують динаміку розвитку та стан системи кадрового забезпечення, сприяють пошуку нових можливостей для її вдосконалення, а також забезпечують своєчасність усунення недоліків та перешкод на шляху максимально ефективного забезпечення кадрового потенціалу державної служби, який, як ми підкресливали, є основним провідником державного

управління. На думку В. Малиновського, що характеризує цей вид зв'язків, змістом управлінських відносин є особлива діяльність людей, що виступає у вигляді взаємодії суб'єктів та об'єктів управління, де сторони цих відносин, вступаючи у взаємне спілкування, формують тим самим зміст управлінських відносин. Між ними існує тісна взаємодія, що здійснюється за допомогою прямих (від суб'єкта до об'єкта) і зворотних (від об'єкта до суб'єкта) зв'язків. Практична реалізація цих зв'язків забезпечується завдяки руху інформації. Наявність прямого та зворотного зв'язку є необхідною умовою нормального функціонування й розвитку будь-якої соціально-економічної системи [7, с. 24].

Отже, без відповідного налагодження потоку інформації в межах прямих (від суб'єкта до об'єкта) і зворотних (від об'єкта до суб'єкта) зв'язків діяльність із кадрового забезпечення державного управління стає суто формальною та нездатною впливати на стан кадрової роботи на місцях, позбавляє можливості відповідних суб'єктів своєчасно реагувати на зміни в самій системі та її оточенні, що позбавляє саму діяльність гнучкості та можливості пристосовуватися до нових умов і потреб держави та суспільства. Із цього приводу слушно зазначено, що управління – це особливий вид професійної діяльності, який не лише полягає в досягненні цілей системи, організації, але й представляє собою засіб підтримання цілісності будь-якої складної соціальної системи, її оптимального функціонування та розвитку [9, с. 15]. Взагалі, система управління людськими ресурсами постійно розвивається й удосконалюється, на кожному етапі розвитку суспільства вона повинна приводитися відповідно до вимог розвитку продуктивних сил, вносячи корективи в окремі її елементи [6, с. 22]. Це в повному обсязі стосується і кадрового забезпечення державного управління.

Головною рисою суб'єкта державного управління, на думку В. Малиновського, є наявність у нього певної компетенції і владних повноважень, які дають змогу втілювати свою волю у формі управлінських рішень, керівних команд, обов'язкових до виконання. Між суб'єктами і об'єктами виникають управлінські відносини типу «влада – підпорядкування» лише завдяки тому, що суб'єкти наділені відносно об'єктів владними повноваженнями [7, с. 23–24]. Тобто ми ведемо мову про наявність у суб'єкта кадрового забезпечення двох ознак, які й відокремлюють його від об'єкта кадрового забезпечення, а також дають можливість установлювати відповідні види зв'язків, тобто керувати об'єктом. Так, під компетенцією органу державної влади розуміють владні повноваження органу, той чи інший обсяг державної діяльності, покладений на певний орган, або коло передбачених правовим актом питань, які може вирішувати цей орган, сукупність функцій та повноважень органу з усіх установлених для нього предметів ведення [3, с. 330]. Відповідно, щоб той чи інший суб'єкт права став суб'єктом кадрового забезпечення, на нього згідно з відповідним нормативно-правовим актом має бути покладений обов'язок або надання повноваження щодо діяльності у сфері кадрового забезпечення. Це безпосередньо звертає нашу увагу на те, що важливе місце у встановленні рівня та компетенції відповідного органу державної влади як суб'єкта кадрового забезпечення займає та нормативно-правова база, на якій будується його діяльність [5, с. 192].



Що стосується владних повноважень, то вони, як правило, характеризуються як виконавчо-розпорядчі. Така їх характеристика розкриває природу цих повноважень, а також їх функціональне призначення. Вказується, що виконавчо-розпорядча діяльність державних органів поділяється на дві частини, одна з яких пов'язана з реалізацією владного впливу державних органів на всіх інших суб'єктів, а тому належить до державного управління [4, с. 20]. Це зайвий раз підтверджує положення, що діяльність із кадрового забезпечення є складовою частиною державного управління, а отже, має його властивості.

**Висновки з проведеного дослідження.** Забезпечення висококваліфікованим персоналом органів державної влади є головною умовою створення професійної державної служби, яка буде забезпечувати успішну реалізацію реформ та сталий розвиток країни. Цього можна досягти, якщо відмовитися від призначення людей на керівні посади по протекції або з політичних уподобань, фахова підготовка яких не відповідає вимогам щодо цієї діяльності. Натомість головним критерієм оцінки державного службовця має бути його професіоналізм, здатність до постійного вдосконалення своїх знань і навичок та безперервного розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державну службу» від 10.12.2015 № 889-VIII.
2. Указ Президента України «Про затвердження Програми кадрового забезпечення державної служби та Програми роботи з керівниками державних підприємств, установ і організацій» від 10.11.1995 № 1035/95.
3. Державне управління : [навч. посіб.] / А.Ф. Мельник [та ін.] ; за ред. А.Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
4. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / За заг. ред. В.Б. Авер'янова. – К. : Факт, 2003. – 384 с.
5. Кагановська Т.С. Кадрове забезпечення державного управління в Україні : [монографія] / Т.С. Кагановська. – Х. : ХНУ, 2010. – 330 с.
6. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
7. Малиновський В.Я. Державне управління : [навч. посіб.] / В.Я. Малиновський. – Луцьк : Вежа, 2000. – 558 с.
8. Основи адміністративного менеджменту : [навч. посіб.] / Б.В. Новіков, Г.Ф. Сініок, П.В. Круш. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 560 с.
9. Основы социального управления : [учебное пособие] / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев [и др.]. – М. : Высшая школа, 2001. – 271 с.

УДК 339.138

Легкий О.А.  
аспірант кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу,  
Тернопільський національний економічний університет

Сохацька О.М.  
доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу,  
Тернопільський національний економічний університет

## РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІВОВАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

### DEVELOPMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS TOOLS OF BREWERIES IN THE DIGITAL ECONOMY

У статті охарактеризовано зміну інструментарію маркетингових комунікаційних технологій під впливом розвитку технологій та поширення технік партизанського маркетингу. Означено стан пивоварної індустрії України та завдання, що стоять перед виробниками. Проведено опитування споживачів пивоварної продукції на предмет вивчення частоти споживання, переважних локацій споживання, видових переваг, лояльності, а також відношення до інструментів маркетингових комунікаційних технологій, як традиційних, так і новітніх. Оприлюднено результати опитування в контексті залежності між частотою споживання та інтенсивністю взаємодії з інструментами маркетингових комунікацій. Запропоновано методику визначення рівня активності компанії у соціальних мережах за допомогою індексу пропорційної бальної зваженої оцінки мережевої активності. На основі результатів опитування та аналізу мережевої присутності запропоновано використання перспективних інструментів маркетингових комунікаційних технологій, окреслено основні елементи успішного корпоративного сайту для пивоварних підприємств та перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

**Ключові слова:** маркетингові комунікації, комунікативний вплив, просування, пивоварна галузь, цифровий маркетинг, SMM, соціологічне опитування.

В статье охарактеризованы изменения инструментария маркетинговых коммуникационных технологий под влиянием развития технологий и распространения техник партизанского маркетинга. Отмечено состояние пивоваренной индустрии Украины и задачи, стоящие перед производителями. Проведен опрос потребителей пивоваренной продукции на предмет изучения частоты потребления, преобладающих локаций потребления, видовых преимуществ, лояльности, а также отношение к инструментам маркетинговых коммуникационных технологий, как традиционных, так и новых. Обнародованы результаты опроса в контексте зависимости между частотой потребления и интенсивностью взаимодействия с инструментами маркетинговых коммуникаций. Предложена методика определения уровня активности компании в социальных сетях с помощью индекса пропорциональной балльной взвешенной оценки сетевой активности. На основе результатов опроса и анализа сетевого присутствия предложено использование перспективных инструментов маркетинговых коммуникационных технологий, определены основные элементы успешного корпоративного сайта для пивоваренных предприятий и перспективы дальнейших исследований в этом направлении.

**Ключевые слова:** маркетинговые коммуникации, коммуникативное воздействие, продвижение, пивоваренная отрасль, цифровой маркетинг, SMM, социологический опрос.

The article describes a transformation of marketing tools and communication technologies under the influence of technology and the spreading of guerrilla marketing. Author determined the state of the brewing industry of Ukraine and tasks that manufacturers are facing. A survey of brewing products consumers was conducted on the matter of the frequency of consumption, preferred locations of consumption, specific taste preferences, loyalty and attitude towards marketing tools and communication technologies both traditional and modern. The results of the survey in the context of the correlation between consumption frequency and intensity of interaction with the tools of marketing communications are presented. The method of determining the level of activity on social networks using the proportional scoring index weighted evaluation of network activity is suggested. Based on the survey results and analysis of Internet presence it was suggested the combination of advanced tools of marketing communication technologies, as well as outlined the main elements of a successful corporate website for breweries and prospects for further research in this area.

**Keywords:** marketing communications, communicative impact, promotion, brewing industry, digital marketing, SMM, survey.

**Постановка проблеми.** Науково-технічний прогрес виводить наявні потреби споживачів на якісно новий рівень. Нетипові інструменти маркетингової комунікаційної політики, партизанські маркетингові

кампанії та інноваційні способи залучення споживачів створюються завдяки динамічному розвитку цифрового маркетингу, адже цей тренд породив явища індивідуалізації попиту та кастомізації виробництва, а

бізнес-глобальність виступила фундаментом для формування підприємств нового типу та трансформації маркетингових комунікаційних технологій.

Створити новий вимір повноцінної комунікації дають змогу соціальні мережі, породжуючи феномен соціального позиціонування суб'єктів економічної діяльності. Теоретики та фахівці-практики зазначають необхідність коригування маркетингових бюджетів та зміну акцентів маркетингових активностей у комунікаційних каналах. Зазначене ставить перед підприємствами нові маркетингові завдання для посилення взаємодії із клієнтами чи кінцевими споживачами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні інструменти маркетингових комунікацій досліджуються в роботах К. Дугласа, А. Зюзикова, О. Кайод, Е. Каца, В. Полукарова, Т. Примак, А. Просвіриної, С. Степанченко, І. Тюхи, К. Фосса, Р. Якобсона та ін. Ці праці свідчать про видозмінення підходів до використання маркетингових комунікацій у зв'язку з чинниками впливу технологічних інновацій, модифікацію підходів до ведення бізнесу та нові ознаки поведінкової психології споживачів. Проте недослідженими залишаються питання сучасних маркетингових комунікаційних технологій пивоварних підприємств, які є вельми

специфічними, враховуючи тип продукту та специфіку споживання різними сегментами.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є формування пропозиції щодо вдосконалення інструментарію комплексу маркетингових комунікацій пивоварних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У зв'язку зі стрімким розвитком науки й техніки, що є одним із найважливіших чинників впливу на трансформацію маркетингових комунікаційних технологій, доцільно зазначити, передусім, революцію в розробці комп'ютерних транзисторів та дотичний до цього закон Мура (кожні два роки комп'ютерна доступна потужність подвоюється). Разом із цим доповнена реальність та експоненційна інтеграція із соціальними медіа в інформаційній економіці урівнюють у багатьох сферах маркетингові потужності малого та великого бізнесу [1, с. 47].

На основі цього виникають (або кардинально модифікуються) прийоми нетрадиційного маркетингу: мобільний маркетинг, вірусний маркетинг, блогінг, Ambient Media, Product Sitting, Crazy PR, Life placement, клакінг, Storytelling, трайвертайзинг, сенситивний маркетинг (або маркетинг емоцій), флешмоб,

Таблиця 1

**Конкретизація варіантів використання інструментів маркетингових комунікаційних технологій у класичному та новітньому варіантах**

Інструмент	Підвид МК за каналом поширення	Класичний приклад	Новітній приклад
Реклама	Друкована, преса	Листівки, статті, оголошення	Інфографіка
	Зовнішня	Рекламні щити, урбаністичні поверхні	Ambient media, Life placement
	Радіо, ТБ	Неорганізоване потокове мовлення	Таргетована онлайн-реклама (на непрофільних структурах) мовлення, Продакт плейсмент
	Виставки, місця продажу	POS-матеріали, мерчандайзинг	Таргетована інтерактивна реклама (у профільних структурах) у контексті віртуалізації попиту
Стимулювання збуту	Цінове	Знижки	Система індивідуальних накопичень, знижок та бонусів, CRM-системи
	Товарне	Зразки	
	Активна пропозиція	Конкурси	Розіграші у цифровому вигляді, цифрова гейміфікація процесів купівлі та участі в конкурсах
	Сервісне	Післяпродажна підтримка	Індивідуалізація замовлень
Зв'язки з громадськістю	–	Лобіювання, зустрічі із ЗМІ	Соціалізація, контентне наповнення корпоративного сайту для клієнтів UGC
Пропаганда	–	Використанні ділових зв'язків, діяльність працівників	Реклама чужими руками, клакінг (астротурфінг), блогінг (у т.ч. відео)
Спонсорство	Покровительство	Фінансування для отримання комерційного результату, стейкхолдерів	Інвестиції в старт-апи (кікстартери), інтелектуальний (проте не власний) капітал
	Пряме спонсорство	Переважно матеріальна підтримка задля певної вигоди (ділової, інформаційної, суспільної)	
	Субсидії	Державне фінансування	Спільні програми трипартизму
Особистий продаж	–	Комівояжерство, телефонний продаж, презентації.	Зв'язки через соцмережі, сторітелінг, вірусний маркетинг
Прямий маркетинг	Поштовий	Об'ємні прес-релізи	Інфографіка, створення прямих комунікаційних каналів e-mail-маркетинг
	Каталоги	Розсилка або місця продажу	Контекстні пропозиції он-лайн B2B e-mail-маркетинг
	Телемаркетинг		Подкасти та стріми розіграшів

Джерело: систематизовано автором на основі [3, с. 25; 4, с. 119; 5; 6, с. 248]

Mirror-TV, Dead Marketing, Shockvertising, Identity Marketing, класичний партизанський маркетинг, довірливий маркетинг, судовий маркетинг, мікромаркетинг, маркетинг чужими руками, маркетинг засідки, провокаційний (епатажний) маркетинг, маркетинг «точно в час» (JT) [2, с. 29; 3, с. 25].

Доречним буде зазначити найпоширеніші класичні та новітні канали маркетингових комунікаційних технологій (табл. 1).

Як видно з табл. 1, деякі новітні інструменти (Product Placement, CRM-системи) поступово переходять у вимір класичних. На нашу думку, саме комбінація найсучасніших та класичних інструментів визначатиме інноваційні, успішні та ефективні (як за витратами, так і за досягненням цільової аудиторії) маркетингові кампанії.

Пивоварна галузь є динамічною та потенційною. І хоча на ринку домінують міжнародні лідери пивоваріння, національні виробники, регіональні пивоварні та крафтовики залишаються претендентами на збільшення своїх ринкових часток.

За зміни глобальних та галузевих трендів незмінним залишатиметься одне з головних завдань маркетингової комунікаційної політики – комерційний результат діяльності. Він є актуальним як для лідерів галузі, так і для дрібніших суб'єктів. Щодо комерційної мети, то очевидно, що збільшити прибуток пивоварна компанія може у три способи:

- залучити нових споживачів;
- збільшити (простимулювати) обсяг споживання на одного споживача;
- просунути преміум-продукт.

Залучення нових споживачів є нелегким завданням для маркетингу в пивному сегменті: вихід на нові ринки є досить ризикованим, багато категорій населення на старих ринках підпадають під захист регулюючих політик. Отже, досить часто йде жорстка конкурентна боротьба за уподобання споживачів, які не характеризуються високою лояльністю до одного з брендів.

Доводиться констатувати факт, що раніше особистий продаж та прямиий маркетинг у пивоварній індустрії розглядалися здебільшого в контексті співпраці з B2B-сегментом (каталоги, представники, особисті контакти з постачальниками, логістичними ланками, сегментом HoReCa). Однак із появою Інтернет-технологій зазначені інструменти поширилися і на B2C-сегмент.

У сучасному інформаційному суспільстві споживачі переповнені сторонніми та цільовими комунікаційними сигналами, тому змінити мотиви споживчої поведінки комплексом маркетингових комунікацій стає все складніше. У зв'язку із цим провідні пиво-

варні компанії ідуть також на використання унікальних Ambient-media, Shockvertising чи креативно підходять до соціальної реклами відповідального вживання, використовують елемент гри, щоб привернути увагу до бренду.

Для з'ясування змін поведінки споживача на ринку пива України доречно провести опитування на предмет з'ясування:

- а) уподобань у споживанні;
- б) залежності між частотою споживання та інтенсивністю взаємодії із маркетинговими комунікаціями;
- в) можливої прихильності до нетипових прототипів інструментів маркетингових комунікацій.

За дослідженнями маркетингового агентства KOLORO, основна частина споживачів пива в Україні належить до вікового сегменту 21–29 років (71%) [7]. У зв'язку із цим зазначена вікова група, що також може найбільш відкрито сприйняти інновації та нововведення в маркетингових комунікаційних технологіях, буде складати вибірку.

Перед аналізом маркетингових комунікаційних інтеракцій окреслимо характер споживання товару респондентами за допомогою трьох параметрів: частоти споживання, місця споживання та типу товару, якому надається перевага (рис. 1, табл. 2).

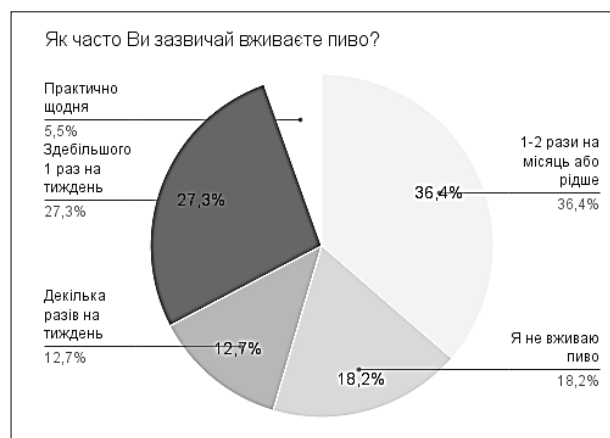


Рис. 1. Частота вживання пивоварних товарів віковим сегментом 21–29 років

Джерело: сформовано автором за результатами опитування

Варто відмітити той факт, що сума сегментів, що найчастіше споживають продукти пивоварної індустрії, приблизно ідентична сегменту тих, хто взагалі не вживає. Серед основної причини особами, що не вживають пиво, було зазначено дотримування здо-

Таблиця 2

Переважні локації та специфіка уподобань пивоварної продукції віковим сегментом 21–29 років

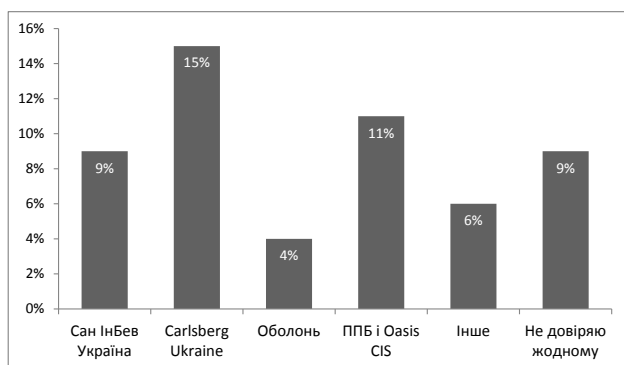
Місце споживання	Кількість відповідей, %	Тип/вид продукту	Кількість відповідей, %	Тип/вид продукту	Кількість відповідей, %
Вдома	20,0	Світле	51,1	Преміум (вітчизняне)	2,4
У гостях	6,7	Темне	35,6	Преміум (експорт)	4,4
HoReCa	55,6	Живе	26,7	Регіональне	4,4
На природі	6,7	Екзотичне	6,7	Локальне	31,1
Інше	11,1	Суміжні пивні напої	8,9	Крафтове	

Джерело: сформовано автором за результатами опитування



рового способу життя (50%). Несприйняття смакових властивостей та релігійні мотиви мають по 10%, а ще 30% – інші не вказані причини. Також жоден із респондентів цього сегменту не споживає безалкогольне пиво, при цьому половина із цієї групи стверджує, що воно не смакує.

Аналізуючи табл. 2, констатуємо такі факти: співпраця виробників із сектором посередників HoReCa стає все більш важливою через те, що ця локація споживання домінує у відповідях респондентів; суміжні продукти і пивні напої (до прикладу, сидр, Garage, Beer-mix) набирають популярність, хоча ще не складають серйозної конкуренції; спостерігається недовіра споживачів до преміум-сегменту вітчизняного пива; крафтові та локальні пивоварні та міні-пивоварні є об'єктом споживчого інтересу. Для підтвердження чи спростування останньої тези було проаналізовано відповіді на питання щодо лояльності до певного виробника (із зазначенням його асортименту) (рис. 2).



**Рис. 2. Лояльність вітчизняних споживачів у віці 21–29 років до виробників пива**

Джерело: сформовано автором за результатами опитування

Доречно зазначити той факт, що після високих показників споживчих переваг стосовно продукції регіональних, локальних та крафтових пивоварень (35,5% у сумі), лояльність до них (конкретні записи в графі «Інше») висловили лише 6% респондентів. У зв'язку із цим їм варто звернути увагу саме на маркетингові комунікації свого бренду, за наявності хорошої якості продукту.

Надалі було вирішено визначити, які з наявних інструментів маркетингових комунікацій приваблюють, впливають на споживачів, та запропонувати власні варіанти нетипових інструментів маркетингових комунікацій, які ще не застосовуються на ринку пивоварної продукції України, а також визначити думку респондентів щодо актуальності запропонованих інструментів.

Очікувано, варіант «Порада особи зі свого оточення» обрали 51,5% респондентів; 35,6% скептично зазначили, що жоден чинник не впливає на їхній вибір; цікавими та статистично вагомими для дослідження є відповіді «новий сорт/смак – перезапуск старого (ребрединг)» – 24,4%, «порада обслуговуючого персоналу (офіціанта, бармена)» – 11,1% та «участь компанії-виробника у виставках, культурно-мистецьких чи спортивних заходах» – 11,1%. Доводиться констатувати, що варіант «акції – розіграш» за промокодом (чи схожим принципом) не обрав жоден респондент.

Серед запропонованих новітніх інструментів маркетингових комунікацій, досі не застосованих, респондентів зацікавило: міні-порції преміум-сортів для дегустатії поряд з основним товаром (26,7%), рецепт закусок до пива на етикетці чи за QR-посиланням (13,3%), серія відеороликів «Як ми робимо пиво для Вас» та розіграш за їхнє поширення у соціальних мережах (8,9%). І якщо перший варіант потребує ретельної калькуляції (наявність технічних можливостей, витрати на супутній товар), то наступні за популярністю елементи можуть легко інтегруватися в наявний комплекс МК пивоварних підприємств.

Одним із завдань дослідження була перевірка гіпотези щодо зв'язку між частотою споживання пива та активною участю споживачів у контексті відгуків та поширенні маркетингових комунікацій (стійка позиція щодо лояльності, обрання відповідних цікавих інструментів, пропозиція своїх тощо, готовність спробувати товар у разі креативної маркетингової кампанії тощо). Під час перетворення відповідей у числові коефіцієнти тих чи інших показників зазначаємо, що коефіцієнт кореляції між частотою вживання та активністю споживача щодо маркетингових комунікацій становить  $r=0,46$ , що говорить про відсутність значимого зв'язку між цими параметрами за даної вибірки.

У процесі дослідження з'ясувалося також питання щодо впливу креативної та нетипової реклами на здійснення купівлі споживачами. 46,7% респондентів ствердно відповіли на питання щодо наміру скуштувати продукцію компанії, що зацікавила їх своєю рекламою, цікавою згадкою в новинах, нетрадиційним маркетингом.

За результати дослідження також було визначено, що основним каналом отримання інформації в сегменті 21–29 років є соціальні мережі. З огляду на це, доцільно окреслити наявні комунікації цифрового маркетингу виробників пива в Україні в контексті активності їх у соціальних мережах.

На вітчизняному ринку лідерами галузі є корпорація «Оболонь», український підрозділ міжнародної компанії Carlsberg Group – Carlsberg Ukraine; домінуючу частку займає також «Сан ІнБев Україна», після того як на міжнародному рівні AB InBev (світовий лідер виробництва пива) поглинула свого членджера – SABMiller, що був представлений в Україні альянсом Efes & SABMiller. Варто зазначити, що хоча SABMiller і мав другу позицію у світовому рейтингу, проте в Україні частка альянсу сягала не більше 7%. Заключним гравцем на національній арені є альянс «Першої приватної броварні» та Oasis CIS [7].

Присутність компанії в мережі може мати різні виміри, компоненти, метрики, що окреслюють її масштаби та ефективність. І якщо внутрішні метрики зі статистико-аналітичних систем (показники CTR, CPC, CPA, CPM та ін.) доступні лише для внутрішньої інформації у фірмі, то потужність цифрових маркетингових активностей по основним каналах є доступною за показниками Amplification rate, Applause rate, Engagement per follower та ін.

Щоб обмежитися вітчизняним ринком та висвітлити наявний стан речей з-поміж основних учасників, приводячи до порівняння регіонального та локального виробників пива, доцільно використати бальну оцінку, яка охопить широкий спектр доступних метрик сфери

цифрових маркетингових комунікацій. Вага показників установлюється експертним методом, проте самі бали виставлялися згідно з показниками, де максимальний бал – 10,00 – отримував суб'єкт із максимальним показником, а інші – у відповідній пропорції (формула 1). Узагальнені результати дослідження подано в табл. 3.

$$I_{pna} = \frac{\frac{x_1 \cdot 10}{l_1} \cdot k_1 + \frac{x_2 \cdot 10}{l_2} \cdot k_2 + \dots + \frac{x_n \cdot 10}{l_n} \cdot k_n}{n}, \quad (1)$$

де  $I_{pna}$  – Індекс пропорційної зваженої оцінки мережевої активності певної платформи;

$x$  – показник конкретної метрики мережевої активності у певній соцмережі;

$l$  – найкращий (показник лідера) конкретний показник мережевої активності;

$k$  – коефіцієнт важливості конкретного показника;

$n$  – кількість показників (та, відповідно, проміжних балів).

Також варто констатувати факт, що мережа Facebook ще не надто ефективно використовується в українському сегменті користувачів-споживачів, переважно характеризується невеликою активністю учасників спільноти. Хоча найвищий показник належить альянсу ППБ та Oasis CIS, як видно з табл. 3, необхідно зазначити, що у цього суб'єкта пивоварної індустрії наразі відсутній корпоративний сайт, тому сторінка у Facebook виконує частково його функції та з'являється першою у пошукових запитах. Досить активною є компанія «Сан ІнБев Україна», публікації якої є доволі періодичними та мають доволі хороші показники відгуку серед користувачів.

Натомість у сегменті відеороликів на Youtube провідні українські виробники пива, а також регіональні бренди почувають себе впевнено: з одного боку, на каналах брендів є всі телевізійні рекламні ролики та в деяких – відеоекскурсії на заводи чи презентація компанії (ці ролики згодом вбудовуються чи в корпоративний сайт чи в інші площадки), з іншого – українські підрозділи міжнародних компаній мають потужну базу англійських – оригінальних – роликів, які потім лише дублюються українською. Саме через це в сегменті Youtube провідні позиції за вказаними критеріями займають саме підрозділи ТНК.

Свою чергою, зазначимо, що «Сан ІнБев Україна» у платформі Youtube має окремий канал для бренду «Чернігівське», тоді як на каналі компанії Carlsberg Ukraine найбільшу популярність мають дубльовані українською зарубіжні реклами бренду Carlsberg. А компанія «Оболонь» займає впевнену позицію завдяки низці відео щодо своєї безалкогольної продукції, висвітленню у ЗМІ спонсорства та відеотуром на пивоварню.

Щодо мережі Twitter, то в Україні дана платформа лише набирає популярність. За даними Socialbakers, на середину 2016 р. провідні (за SMM-активністю) бренди на Facebook мають у середньому близько 19 тис. інтеракцій (уподобання, публікації), у Youtube – 32 тис., тоді як у Twitter – близько 130. Зростання українського сегменту Twitter переважно ґрунтується на політичних, інформаційних комунікаціях та шоу-бізнесі [8].

Досліджуючи мережу Vkontakte, констатуємо активну діяльність регіональної компанії «Микулинецький бровар», що обійшла за багатьма показниками лідерів галузі, проте Carlsberg Ukraine має найкращі показники активності та інтеракцій у всіх сферах платформи Vkontakte.

Важливим аспектом цифрових комунікацій є також наявність корпоративного сайту (що може опосередковано бути присутнім через соціальні мережі) та елементи його наповнення. На жаль, досить часто вітчизняні представництва бізнесу в мережі не йдуть у ногу з часом, залишають прийоми та композиції, що були популярними на етапі «буму» створення сторінок у мережі: дизайн, що напружує сприйняття користувачем, незрозуміла навігація, відсутність якісного контенту тощо, а сучасні тенденції (B2B та B2C лендінги, Material Design та ін.) та відповідні можливості для збільшення конверсії часто ігноруються, адже є старі версії з певним функціоналом.

Таким чином, корпоративний сайт має виконувати функції різних каналів маркетингових комунікацій у тій формі, що підтверджує ефективність згідно з останніми тенденціями цифрового маркетингу.

Під час оцінки корпоративних сайтів учасників пивоварної індустрії бралися до уваги такі елементи:

- загальний дизайн (брендбук на основі композиції кінцевих продуктів), швидкодія, навігація, UX загалом (функціонування згідно з принципами досвіду користування (англ. User Experience), відчуття індивідуума під час користування системою, причому основна увага звертається на враження, емоції та користь, отримані від взаємодії з продуктом);

- наявність відео (презентація компанії, реклама продукту, відеотур), адже відеоролик є потужним інструментом збільшення як комерційної конверсії (до прикладу, в e-mail-маркетингу), так й інформаційної, та має високий показник окупності [9, с. 4];

- наявність перевірки віку користувача у разі входу на сайт (більше того, популярною зарубіжною практикою є також інформування щодо неприпустимості споживання продуктів пивоварної індустрії неповнолітніми, тематичні посилання тощо), а також наявність

Таблиця 3

**Індекси пропорційної бальної зваженої оцінки мережевої активності в 2016 р. вітчизняних пивоварних підприємств**

Компанія/канал	Facebook	Youtube	Twitter	Vkontakte	Корпоративний сайт	Усереднений підсумок
«Сан ІнБев Україна»	5,85	4,23	5,90	1,08	5,60	4,53
«Оболонь»	0,72	5,00	6,47	–	6,00	3,64
Carlsberg Ukraine	2,38	10,00	–	10,00	6,10	7,12
ППБ і Oasis CIS	8,73	0,78	–	6,30	–	5,27
«Микулинецький Бровар»	3,30	0,09	1,00	7,60	2,90	2,98
«Опілля»	0,21	0,66	–	0,76	3,80	1,36

Джерело: сформовано автором за матеріалами статистичного спостереження

web-cookies, що відповідають за «запам'ятовування» сайтом відповіді;

– наявність інформації щодо проведення акцій, продажу акційних товарів, розіграшів чи інформативна реклама певного товару з асортименту компанії (в ідеалі – регіональний вибір-підбір наведеної вище інформації);

– B2B-канали та інформація (для потенційних дистриб'юторів, преси, тендери для постачальників чи підрядників);

– інформація щодо ініціатив із КСВ згідно з еко-маркетингом, сталого розвитку, підтримки відповідального споживання тощо;

– інтеграція із соціальними мережами (відповідні інтерактивні секції (кнопки) CтA (із закликами до дії) щодо уподобання, підписок, розповсюдження чи кнопки-посилання на представництво компанії у відповідній платформі), а також наявність блогу чи інформаційно-дозвільного блоку статей (хороший приклад стосовно контенту наявний на сайті галузевої компанії «УкрПиво», де підбрано відповіді та коментарі, що спростовують «міфи про пиво» [10]);

– додатковий контент для завантаження (починаючи від логотипів та асортиментної карти та закінчуючи корпоративною фінансовою звітністю чи установленими етичними кодексами).

Загалом корпоративні сайти усіх досліджуваних підприємств виконані на належному рівні з наявністю необхідних елементів. Щодо практичної зручності та додаткових атрибутів, то варто пам'ятати, що хоча, з одного боку, сайт пивоварної компанії не розрахований на регулярне та довге відвідування, деякі аспекти з перелічених вище допоможуть покращити досвід взаємодії споживача чи контрагента з брендом або компанією.

**Висновки з проведеного дослідження.** Наявний стан розвинених технічних засобів зв'язку та комунікаційних каналів надає підприємствам широкий спектр засобів для досягнення цілей маркетингових комунікацій. Своєю чергою, розвиток отримують і креативні, нетрадиційні прийоми партизанського маркетингу.

Щодо соціальних медіа, варто зазначити, що витрати на використання їх як комунікаційного каналу будуть значно нижче, ніж витрати на рекламу у ЗМІ. Саме це робить цифрові маркетингові комунікації, у тому числі й маркетинг у соціальних мережах, надзвичайно привабливим для впровадження, інноваційного підходу чи наслідування.

Проведений аналіз щодо локації, частоти споживання пива віковим сегментом 21–29 років дав можливість визначити основні напрями вдосконалення як каналів поширення інформації, так і традиційних та цифрових інструментів маркетингових комунікацій:

– більше уваги необхідно звернути на сегмент HoReCa, особливо в контексті делегування та розподілу завдань маркетингової комунікаційної політики;

– крафтовим, локальним та міні-пивоварням варто здійснювати маркетингові комунікації власного бренду, за наявності хорошої якості продукту;

– у частині вдосконалення інструментів маркетингових комунікацій доцільно взяти до уваги варіанти «рецепт закусок до пива на етикетці чи за QR-посиланням», «серія відеороликів «Як ми робимо пиво для Вас», розіграш за поширення у соціальних мережах.

Оскільки маркетингові активності (у тому числі й перелічені вище) для досліджуваного вікового сегменту варто подавати і через канал соціальних мереж, було проведено огляд наявної мережевої присутності лідерів пивоварної галузі України, а також регіонального та локального представників. Найпотужнішу сукупну присутність показала компанія Carlsberg Ukraine завдяки охопленню низки мереж, хорошій періодичності та якості контенту та, як наслідок, відповідній реакції Інтернет-аудиторії.

Важливим аспектом є наявність сторінок окремих брендів та неофіційних спільнот пошанувачів брендів. У підрахунках індексу порівняльної мережевої активності вони не бралися до уваги, проте в наступних схожих дослідженнях наявність та обсяги цих явищ повинні братися до уваги та впливати на той чи інший результат. Будемо вважати це цілком окремим каналом комунікацій із цільовою аудиторією, який, за нагоди, може і допомогти у проведенні маркетингової кампанії.

Експериментувати з нересурсномісткими під час упровадження сучасними, цікавими, креативними інструментами МК варто, адже 46,7% респондентів ствердно відповіли на питання щодо наміру скуштувати продукцію компанії, що зацікавила їх своєю рекламною кампанією, цікавою згадкою в новинах, нетрадиційним маркетингом.

Потенційними для майбутніх досліджень є також питання співпраці пивоварних підприємств з усіма типами посередників у контексті завдань маркетингових комунікацій, а також проблематика обчислення ефективності цифрових маркетингових комунікаційних технологій.

#### Список використаних джерел:

1. Коен Дж. Новий цифровий світ / Дж. Коен, Е. Шмідт; пер. з англ. Г. Лелів. – Львів: Літопис, 2015. – 368 с.
2. Зюзиков А. Рекламные возможности Facebook – как увеличить свои продажи / А. Зюзиков // Маркетинг в Україні. – 2015. – № 1. – С. 27–31.
3. Степаненко С. Прогноз основных тенденций развития рынка рекламы и маркетинговой активности / С. Степаненко // Маркетинг и реклама. – 2014. – № 1. – С. 24–26.
4. Kayode O. (2014) Marketing Communications [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bookboon.com/en/marketing-communications-ebook>.
5. Douglas K. 2015 State of Digital Marketing / Karr Douglas // Spiceworks IT Platform. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spiceworks.com/marketing/2015-state-digital-marketing/>.
6. Легкий О.А. Продакт-плейсмент як сучасний маркетинговий інструмент / О.А. Легкий // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2014. – № 13. – Ч. 4. – С. 246–250.
7. Просвирина А. Маркетинговое исследование рынка пива в Украине / А. Просвирина // Брендинговое агентство KOLORO. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovoe-issledovanie-rynka-piva-v-ukraine-2015-g.html>.

8. August 2016 Social Marketing Report: Ukraine // Socialbakers - social media analytics. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.socialbakers.com/resources/reports/ukraine/2016/august/>.

9. Легкий О.А. Основні тренди комунікаційних каналів на ринку інноваційних товарів / О.А. Легкий, О.Б. Марцінковська // Економічний аналіз ; В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2016. – Т. 23. – № 1. – С. 45–51.

10. Веб-сайт української галузевої компанії ПрАТ «Укрпиво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrpivo.com>.

УДК 338.51

**Логоша Р.В.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры аграрного менеджмента,  
Винницкий национальный аграрный университет*

**Ильченко И.И.**

*аспирант кафедры аграрного менеджмента,  
Винницкий национальный аграрный университет*

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ОВОЩИ

### FEATURES FORMING PRICE ON VEGETABLES

В статье исследована система формирования цены на овощи. Определены и исследованы проблемы формирования цен на овощи основными производителями овощей в Украине. Проведен анализ основных факторов, которые влияют на формирование внутренних цен и производственных расходов. Определены основные модели формирования цены на овощи. Описана ценовая ситуация, на которую влияют сезонная цикличность, каналы реализации и регионы продажи. Определены и экономически обоснованы методы формирования цен на овощи для производителей. Предложены пути оптимизации формирования цены на овощи, использование которых позволит товаропроизводителям улучшить эффективность выращивания продукции и финансовое состояние.

**Ключевые слова:** цена, овощи, рынок овощей, сезонность, расходы, ценовая политика.

У статті досліджено систему формування ціни на овочі. Визначено і досліджено проблеми формування цін на овочі основними виробниками овочів в Україні. Проведено аналіз основних факторів, що впливають на формування внутрішніх цін і виробничих витрат. Визначено основні моделі формування ціни на овочі. Описано цінову ситуацію, на яку впливають сезонна циклічність, канали реалізації і регіони продажу. Визначено і економічно обґрунтовано методи формування цін на овочі для виробників. Запропоновано шляхи оптимізації формування ціни на овочі, використання яких дасть товаровиробникам змогу поліпшити ефективність вирощування продукції та фінансовий стан.

**Ключові слова:** ціна, овочі, ринок овочів, сезонність, витрати, цінова політика.

In the article the system of forming of price is investigational on a vegetable. Certainly and the problems of forming of prices are investigational on a vegetable by the basic producers of vegetables in Ukraine. The analysis of basic factors that influence on forming of internal prices and productive charges is conducted. Certain basic models of forming of price are on a vegetable. A price situation, a seasonal recurrence, channels of realization and regions of sale, influence on that, is described. Certainly and economically reasonably for the producers of vegetables methods of forming of prices on a vegetable. The ways of optimization of forming are offered prices on a vegetable, the use of that will allow to the commodity producers to improve efficiency of growing of products and financial state.

**Keywords:** price, vegetables, market of vegetables, seasonality, charges, price politics.

**Постановка проблеми.** Одним из первоочередных заданий по выходу сельского хозяйства Украины из кризисного состояния является устранение диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Эту проблему следует решать с помощью мероприятий государственного регулирования системы цен. Но это не должно означать административного вмешательства государства в формирование

рыночных цен. Главный аспект этого механизма – регулирование рыночных цен и прибылей сельскохозяйственных товаропроизводителей в тех случаях, когда рыночные цены снижаются до уровня, при наличии которого нельзя продолжать нормальную хозяйственную деятельность. Действие ценового регулирования заключается в поддержке определенного равновесия на продовольственном рынке. Сравняя рыночные



цены с теми, которые регулируются, государство влияет не только на прибыли сельскохозяйственных предприятий, но и на источники их образования.

#### **Анализ последних исследований и публикаций.**

Разные проблемы ценообразования на продукцию сельского хозяйства и направления ценовой политики исследовали такие ученые, как: В.Г. Андрийчук, П.И. Гайдук, М.Я. Демьяненко, О.В. Крысальний, И.И. Лукинов, М.И. Малик, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Олійнык, Б.И. Пасхавер, П.Т. Саблук, О.М. Шпычак и др. Однако много вопросов, в частности относительно отрасли овощеводства, остаются нераскрытыми. Это определило необходимость исследований ценовой ситуации на внутреннем рынке овощей и поиска резервов увеличения объемов реализации за оптимальными для производителей и потребителей ценами.

**Постановка задания.** Цель статьи заключается в исследовании особенностей формирования цены на овощи и определения ее проблем и путей решения.

#### **Изложение основного материала исследования.**

В условиях рыночной экономики ведущее место принадлежит ценовому механизму. Принципы его регулирования, с одной стороны, базируются на общеметодологических принципах, а из другой – имеют существенные особенности относительно рынков определенных видов продукции. Одной из наибольших проблем на отечественном рынке овощей является ценообразование, а также решение ряда вопросов относительно улучшения качества овощей. Опыт, приобретенный нашими сельскохозяйственными товаропроизводителями, и опыт иностранных государств свидетельствует, что на всех этапах переходного периода крайне необходимо сочетать государственное регулирование цен с системой свободного ценообразования.

Нынешняя система ценообразования на рынке овощей в Украине не обеспечивает саморегулирования, поскольку не создает баланса цен между производителями и потребителями. Распад централизованной системы распределения аграрной продукции, несовершенство новой системы, которая отвечала бы условиям рыночной экономики на фоне отмены всех видов контроля над ценами, привели к возникновению большого количества посреднических структур, заинтересованных в получении максимальной прибыли любым способом [1, с. 54].

Ценовой механизм современного рынка включает в себя формирование системы цен, к которым относятся отпускные и договорные цены, закупочные цены, оптовые и розничные цены и т. п. Высоким уровнем отличается цена реализации овощей предприятиями-производителями посредническим и коммерческим структурам. Перепродажа продукции через нескольких посредников предопределяет рост цен в розничной торговле в 3,5–4 раза и сосредоточивает основную часть прибыли в промежуточном звене. При этом из-за отсутствия прямых связей в системе «производитель – потребитель» уровень цен на овощи определяет не товаропроизводитель, а посредник. Цена, сформированная таким образом, практически не обеспечивает прибыль производителю овощей, а производство становится убыточным. При этом посредник, приобретая овощи ниже их себестоимости, продает ее конечному потребителю по цене, которая обеспечивает ему сверх-

прибыль [2, с. 58]. Как результат, рыночный механизм приобретает форму, когда предприятие-производитель получает убыток, а посредник – сверхприбыль.

Повышение эффективности функционирования рынка овощей требует введения действенной системы ценового механизма, который должен базироваться на сочетании государственного и рыночного регулирования. Это вызвано тем, что происходит резкое колебание цен на протяжении года, которое не всегда оправданно рыночной конъюнктурой [3].

Существует значительная разница между ценами на овощи в традиционной сети и на городских рынках. Ценовая политика городских рынков активно изменяется под воздействием спроса и предложения, а на внутреннем рынке наблюдаются сезонные колебания цен на овощную продукцию.

Сейчас на внутреннем рынке наблюдается тенденция повышения цен на овощи в среднем на 5–20%. Это вызвано инфляционными процессами, девальвацией национальной валюты и общим подорожанием продуктов питания в Украине и мире. Основная масса овощной продукции идет на городские и стихийные рынки.

Характерной особенностью рынка овощей является наличие сезонных и региональных колебаний цен. Для устранения необоснованных разрывов между ценами в региональном разрезе следует решать транспортную проблему. Нужно создавать большие овощные оптовые рынки, а производство продукции осуществлять на специализированных предприятиях разных форм ведения хозяйства [4].

Как известно, в рыночных условиях цена формируется как результат действия системы «спрос – предложение», которая постоянно изменяется. Розничная цена на овощи является исходной. На рынке овощей цена формируется под воздействием спроса и предложения с учетом конкуренции со стороны товаропроизводителей, ведь по большей части овощи выращивает в личных хозяйствах население, где преобладает ручной труд.

Некоторые ученые отмечают, что ошибкой многих предпринимателей при формировании цены является ориентация на себестоимость, а ведь как раз этот вопрос меньше всего интересует потребителя. Потребитель готов заплатить за товар цену, которая отвечает потребительским свойствам товара, а если цена будет ниже себестоимости, то это проблема производителя [5, с. 64]. Никто не заставит покупателя приобрести товар по необоснованно высокой цене. Он или найдет товар, который отвечает его требованиям, или вообще откажется от покупки.

Политика цен традиционно является одним из основных элементов маркетинга. В конкурентной рыночной среде цена – это один из основных инструментов, который в условиях низкого уровня платежеспособности населения дает возможность производителям продавать, а покупателям покупать. Из этого следует, что цена является экономическим мерилем спроса и предложения товара. На решение ценообразования предприятия влияют как внутренние, так и внешние факторы. Внутренние факторы, которые влияют на решение об установлении цены, включают в себя маркетинговые цели предприятия, стратегию маркетингового комплекса, размер расходов производства и организацию деятельности. Внешние факторы, которые определяют решение относительно цены, вклю-

чают в себя состояние рынка и спроса, конкуренцию и другие элементы внешней среды. В практике ценообразования используют разнообразные методы определения исходной цены на товары. В. Писарь все методы ценообразования относит к трем моделям: расходной, конкурентной и модели, которая базируется на спросе [6]. Любая из этих моделей предусматривает использование разных методов ценообразования, которые в условиях рыночной деятельности имеют тесную взаимосвязь. Использование каждой следующей модели предусматривает учет факторов, которые положены в основу двух других. Самой распространенной моделью ценообразования является расходная, которая обеспечивает расчет цены реализации на продукцию за счет добавления к расходам производства какой-то конкретной величины.

Один из наиболее распространенных ее методов – «расходы в плюс». Этот метод активно можно использовать и в овощепродуктовом подкомплексе. Главная проблема его приложения – сложность определения уровня дополнительной суммы (прибыли), поскольку нет точного способа или формы ее расчета.

Основными факторами, которые определяют цену, являются спрос и предложение, поэтому целесообразно определить изменение спроса и предложения за счет цены. Согласно закону спроса, на рынке существует обратная зависимость между ценой и объемом спроса. Если цена на товар снижается, то спрос на него увеличивается. Однако в условиях современного рынка, когда уровень платежеспособности населения снижается, спрос на овощи растет как на один из самых выгодных заменителей других продуктов питания. У потребителей возникает потребность покупать товары стандартного качества.

На рынке овощей Украины цена формируется под воздействием спроса и предложения с учетом конкуренции со стороны товаропроизводителей. Так, в 2005 г. хозяйствами населения было реализовано почти вдвое больше овощей по сравнению с сельскохозяйственными предприятиями. И хотя в последующие годы прослеживается тенденция роста темпов реализации овощей сельскохозяйственными предприятиями, позитивная динамика хозяйств сохранилась. Кроме того, цены реализации овощей хозяйствами населения почти вдвое больше цен реализации сельскохозяйственными предприятиями, что еще раз подтверждает экономическую заинтересованность хозяйств населения в производстве и реализации овощей (табл. 1).

Позитивные тенденции развития отечественного рынка овощей также предопределены ростом эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий, деятельность которых в сфере овощеводства является прибыльной. Однако колебание цен реализации овощной продукции из года в год приводит к снижению заинтересованности в ее производстве.

Цены на овощи значительно колеблются на протяжении года. Наивысшей цена капусты была в мае, картофеля – в июле, то есть в месяцах, которые предшествуют появлению продукции нового урожая. Как по картофелю, так и по капусте, цена начинает увеличиваться в сентябре, после сбора основной массы урожая. По этим видам продукции, как и по большинству других овощей, колебания цен можно объяснить сезонностью производства овощной продукции. Однако на рынке часто наблюдаются и спекулятивные действия, по большей части со стороны посредников. Это можно объяснить двумя причинами. Первая причина заключается в росте расходов как на производство овощей, так и на их транспортировку и хранение в результате подорожания энергоресурсов. Вторая причина заключается в росте спроса на овощи, поскольку большинство людей отказываются от выращивания овощей на собственных приусадебных участках в пользу продукции на рынках и в супермаркетах.

В связи с тем, что на рынке овощей постоянно увеличивается конкуренция, производители должны использовать все возможные пути повышения средней цены реализации овощей, которая даст возможность улучшить финансовое состояние. Есть несколько способов повышения средней цены реализации овощей. Первый способ заключается в выращивании более ранней продукции за счет использования новых сортов, технологий, сооружения теплиц. Этот путь очень активно используется производителями южных областей Украины, которые ежегодно увеличивают площади под теплицами. Выращивая раннюю продукцию, производители могут получить достаточно большие прибыли, потому что цены на нее в Украине иногда выше, чем в европейских странах [8, с. 601]. Но при этом всегда нужно учитывать географические условия каждой области и анализировать виды овощей, которые экономически выгодно выращивать раньше других.

Второй способ заключается в большем сроке хранения овощей для увеличения сезона сбыта продукции. Это, как правило, один из наиболее распространенных способов повышения средней цены реализации. Для

Таблица 1

Объемы и цены реализации овощей основными производителями в Украине, 2000–2015 гг.

Показатели	Годы							Откл., % 2015 г. до 2005 г.
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Реализация овощей сельскохозяйственными предприятиями, тыс. т	397,5	646,0	900,0	961,6	885,9	955,5	1043,8	2,6р.
Реализация овощей хозяйствами населения, тыс. т	718,2	830,9	929,9	1079,3	1142,2	998,6	995,9	138,7
Средние цены реализации овощей сельскохозяйственными предприятиями, грн. т	1462,1	2551,6	2139,1	1956,6	2354,0	2514,3	3903,4	2,7р.
Средние цены реализации овощей хозяйствами населения, грн. Т	1449,7	3061,4	2505,5	2803,9	3542,7	4190,7	7557,3	5,2р.

Источник: составлено на основе [7]

того чтобы принять решение о хранении овощей, необходимо определить их виды, количество, срок хранения, а также расходы на хранение и реализацию [9].

Еще одним способом увеличения цены овощей можно достичь за счет сортировки, упаковки, предпродажной обработки. Этот путь увеличения средней реализационной цены является достаточно распространенным в Украине, но немногие производители пользуются им.

**Выводы из проведенного исследования.** Анализируя все способы повышения средней реализационной цены овощей, можно сделать вывод, что есть достаточно возможности для развития производителей этой продукции, но участники рынка должны пытаться работать более прозрачно и цивилизованно.

Для эффективного продвижения овощей на рынке и получения ожидаемых прибылей необходимо ориентироваться на качество выработанной продукции, ее ценовую конкурентоспособность, организацию ее эффективного хранения и транспортировки продукции. Кроме того, нужно производить и реализовывать овощи, которые требует рынок и в те промежутки времени, когда рынок предлагает наивысшие цены.

Серьезной является проблема государственного регулирования цен в соответствии с европейской практикой, где государство ограничивает производство определенных видов овощей ради сохранения баланса предложения и спроса, что позволяет устанавливать оптимальные цены, которые удовлетворяют как производителей, так и потребителей.

#### Список использованных источников:

1. Діхтяр В. Овочі: теоретичні основи та особливості ринку / В. Діхтяр // Агро Перспектива. – 2010. – № 11. – С. 52–55.
2. Хорунжий М.Й. Проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 57–61.
3. Теоретичні основи формування та особливості розвитку ринку овочевої продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/biznes/2009\\_2/2009/02/090213.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009_2/2009/02/090213.pdf).
4. Тітаренко О. Формування регіонального овочепродуктового підкомплексу в умовах переходу до ринкових відносин / О. Тітаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/nd/2006-1/06tomtme.html>.
5. Дудар Т.Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи : [монографія] / Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 246 с.
6. Писаренко В. Маркетинг овочної продукції (методические и практические аспекты) / В. Писаренко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.agromage.com/stat\\_id.php?id=445](http://www.agromage.com/stat_id.php?id=445).
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Близький Р.С. Ціноутворення на овочеву продукцію: особливості та проблеми / Р.С. Близький // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 34. – С. 596–602.
9. Юрченко А. Ціноутворення на ринку овочевої продукції та особливості його державного регулювання / А. Юрченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Biznes/2010\\_1/2010/01/100112.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Biznes/2010_1/2010/01/100112.pdf).

УДК 504.5:338.439:634.1

Матвійчук Н.П.

аспірант кафедри економіки,  
Уманський національний університет садівництва**ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ –  
ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ У САДІВНИЦТВІ****ORGANIC PRODUCTION OF FRUITS AND BERRIES –  
PERSPECTIVE TRENDS IN HORTICULTURE**

У статті наведено результати досліджень органічного садівництва в Україні. Визначено основні аспекти його функціонування. Наведено міжнародний досвід вирощування органічної плодово-ягідної продукції та рекомендації з визначення перспектив подальшого її вирощування в Україні.

**Ключові слова:** галузь садівництва, перспективи розвитку, плодово-ягідна продукція, органічне садівництво, органічні добрива, екологічно чиста продукція, органічне сільське господарство.

В статье приведены результаты исследований органического садоводства в Украине. Определены основные аспекты его функционирования. Приведен международный опыт выращивания органической плодово-ягодной продукции и рекомендации по определению перспектив дальнейшего ее выращивания в Украине.

**Ключевые слова:** отрасль садоводства, перспективы развития, плодово-ягодной продукции, органическое садоводство, органические удобрения, экологически чистая продукция, органическое сельское хозяйство.

The article presents the results of studies of organic gardening in Ukraine. The main aspects of its operation. There are international experiences growing organic fruits and berries, and recommendations to determine the prospects of its further cultivation in Ukraine.

**Keywords:** horticulture industry, development prospects, fruit products, organic gardening, organic fertilizers, environmentally-friendly products, organic agriculture.

**Постановка проблеми.** Сучасні споживачі стурбовані екологічним забрудненням, яке спричинене індустріальними методами ведення сільського господарства. Нині існують підвищені вимоги до якості та безпечності продуктів харчування, значна кількість яких містить залишки пестицидів. За даних умов актуальності набуває розширення частки органічного садівництва як перспективного напрямку виробництва плодово-ягідної продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останні роки висвітленню проблем виробництва і споживання органічної продукції садівництва, обґрунтуванню переваг вирощування даної продукції, формуванню внутрішнього та зовнішнього ринків плодів і ягід, а також обґрунтуванню поширення інноваційного органічного виробництва плодово-ягідної продукції присвячені роботи П. Шмайзера, В.І. Полянського, Л.Ф. Полянської, Т.І. Ситник, О.А. Березовської, П.В. Кондратенка, І.К. Омельченка, Т.А. Маркіної, К.В. Мазур, О.В. Кравця, Л.А. Костюк, О.В. Рибаків, О.О. Яцук та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження органічного виробництва плодово-ягідної продукції як перспективного напрямку в садівництві.

Теоретичною та методологічною основою досліджень стали діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених. У процесі дослідження також було використано такі методи, як: діалектичний, аналізу та синтезу, наукових гіпотез, групування, аналізу, логічний метод, системного підходу, ряди динаміки, кореляційно-регресійного аналізу і т. д.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Починаючи з 1990-х років обсяги роздрібного ринку органічних продуктів зростають на 10–20% щорічно. Разом з органічними продуктами харчування спостерігається підвищення попиту і на безпечний посадковий матеріал.

Більшість супермаркетів та продовольчих магазинів пропонують асортимент органічних овочів та фруктів. Великої популярності набувають і органічні косметичні засоби з фруктовими та рослинними компонентами.

Разом із підвищенням усвідомлення негативного ефекту конвенційного сільського господарства підвищується попит на безпечні, більш сталі органічні методи господарювання. Органічне садівництво також живить ґрунт для отримання якісного врожаю, створюючи «живий міст» між землею та рослинами.

Основна мета органічного садівництва – виробництво екологічно безпечної продукції за рахунок повного усунення хімічних засобів захисту рослин і мінеральних добрив, особливо азотних. Суть прийнятих міжнародних стандартів органічного землеробства зводиться до забезпечення екологічності землеробства ІФОАМ та одержання екологічно чистої продукції. Це повинно забезпечуватися такими умовами:

- ґрунт, на якому вирощується продукція, повинен бути вільним від пестицидів, радіонуклідів, важких металів та інших хімічних речовин;

- під час вирощування продукції не повинні застосовуватися гербіциди, фунгіциди та інші отрутохімікати, а також будь-які інші хімічні речовини;

- посадковий матеріал та насіння повинні бути екологічно чистими;

- застосовуються тільки органічні добрива;



- обробіток ґрунту без глибокої оранки і перевертання пластів;

- боротьба з хворобами, шкідниками і бур'янами проводиться тільки біологічними і не хімічними агротехнічними методами;

- ґрунтозахисні заходи проводяться за допомогою мульчування [1, с. 44].

Органічне садівництво з'явилося як альтернатива інтенсивному садівництву, яке передбачає використання великої кількості добрив, ущільнення посівів, великих витрат посадкового матеріалу. Без добрив і хімічного захисту в інтенсивному саду отримати високий урожай дуже важко, оскільки сучасний сад треба обробити 19–20 разів проти хвороб і шкідників. Садівники, які практикують органічне садівництво, культивують рослини без хімікатів і не застосовують штучні добрива. Для одержання гарного врожаю вони використовують природну органіку: садовий перегній або гній, деревну золу, листовий перегній та інші види органічних добрив. Окрім того, що це екологічно чисто, це ще і самий ефективний і дешевий метод збагачення ґрунту органічними речовинами. Кількість шкідників у саду регулюється біологічними методами – залученням птахів і комах-ентомофагів, які в природі цими шкідниками харчуються. Велику роль у знищенні шкідників в органічному саду відіграють феромонні пастки і феромони, біологічні препарати на основі бактерій *Bacillus thuringiensis*. На практиці доведено, що найчастіше ефективність біологічних методів вища, ніж хімічних.

Важливе значення для організації органічного садівництва має правильний підбір сортів плодкових дерев. Вони не обов'язково повинні бути високопродуктивними, головне, щоб вони були стійкими до різних захворювань. У разі їх культивування це дає змогу повністю виключити застосування фунгіцидів і вести боротьбу тільки із шкідниками. Проте внаслідок відмови від застосування добрив і пестицидів урожайність в органічному саду різко знижується порівняно з інтенсивним садівництвом. Наприклад, урожайність яблук в інтенсивному садівництві в середньому становить від 30 до 40 т/га. За такої урожайності вихід товарних плодів є високим. В органічному саду врожайність, наприклад, яблуні за використання всіх досягнень світової науки становить 10–12 т/га, тому для одержання кращого результату необхідно врахувати, що для вирощування органічної продукції потрібні певні підготовчі етапи. Хибною є думка про те, що закладання насаджень з імунних сортів забезпечує створення органічного саду. Закладання, наприклад, багаторічних насаджень поділяється на певні періоди: закладання насаджень, молоді неплодоносні насадження, входження в плодоношення і повне плодоношення. Всі прийоми технології в перші три періоди вирощування мають бути спрямовані на те, щоб створити добре підґрунтя для одержання високих урожаїв, а саме:

- добра підготовка ґрунту перед садінням (знищення багаторічних бур'янів і ґрунтових шкідників, внесення органічних або мінеральних добрив, плантаж чи глибока оранка);
- високоякісний садивний матеріал;
- систем нехімічного захисту від шкідників, хвороб, бур'янів;
- система удобрення (у тому числі позакореневе підживлення);
- формування та обрізання дерев;

• правильне утримання ґрунту в міжряддях і у пристовбурній смузі.

І лише в разі створення високопродуктивних насаджень, які увійшли в повне плодоношення і мають великий продуктивний потенціал, можна розпочати переведення цих насаджень в органічні: замінити мінеральні добрива органічними, хімічні методи боротьби зі шкідниками та хворобами – біологічними, застосування гербіцидів – механічним способом знищення бур'янів. І лише потім можна вважати, що створено органічний сад, з якого буде отримано екологічно чисту продукцію [2, с. 7–8].

Основне правило в органічному садівництві – систематичне і своєчасне внесення ґрунтових органічних добрив, які є її основним джерелом живлення. Вони підживлюють ґрунт мікроелементами й оновлюють його структуру, виділяючи корисні мікроорганізми, які розщеплюються в ґрунті на багато речовини, яких потребують рослини. Проведемо дослідження на предмет існування впливу між валовим збором продукції садівництва та внесенням органічних добрив. Дослідимо дане явище за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. За результативний показник візьмемо валовий збір продукції (тис. ц) у Вінницькій області, а за факторний – кількість внесених органічних добрив (ц). Для розрахунку параметрів регресії використаємо розрахункову таблицю (табл. 1).

Таблиця 1

**Вихідні дані кореляційного аналізу впливу внесення органічних добрив на валовий збір продукції за статистичними даними с/г підприємств Вінницької області**

Роки	Валовий збір продукції (тис. ц)	Кількість внесених органічних добрив (тонн)
2005	430,8	110
2006	721	500
2007	867,7	1150
2008	948,9	2000
2009	950,5	2010
2010	1207,7	14050
2011	1314,8	15000
2012	1526,4	16760
2013	1158,4	30600
2014	1606,9	30880
2015	10733,1	113060

Отримуємо емпіричні коефіцієнти регресії:  $b = 0,8613$ ,  $a = 181$ .

Рівняння регресії (емпіричне рівняння регресії):

$$y = 0,8613 x + 181$$

Коефіцієнт регресії  $b = 0,86$  показує середню зміну результативного показника (в одиницях виміру  $y$ ) з пониженням або підвищенням величини фактору  $x$  на одиницю його виміру. У даному прикладі зі збільшенням на 1 т органічних добрив у середньому валовий збір підвищується на 0,86 тис. ц.

Напрямок зв'язку між  $Y$  і  $X$  визначає знак коефіцієнта регресії. У нашому прикладі зв'язок прямий.

До переліку органічних добрив належать відходи домашнього тваринництва: перегній, гній, курячий послід, торф. Кожен із цих відходів має свій відсоток активної речовини, отже, використовувати його необхідно по-різному.

Визначимо також коефіцієнт детермінації, який показує частку варіації результативного ознаки, під впливом варіації факторної ознаки:

$$R_2 = 0,926$$

Отже, у 92,6% випадків зміни X призводять до зміни Y. Іншими словами, точність підбору рівняння регресії висока. Решта 7,4% зміни Y пояснюються чинниками, не врахованими в моделі (а також помилками специфікації).

Для лінійної регресії індекс кореляції дорівнює коефіцієнту кореляції  $R_{xy} = 0,962$ .

Отримана величина свідчить про те, що фактор x істотно впливає на y.

Визначимо коефіцієнт автокореляції.

$$r_{ei} = \frac{\bar{\epsilon}_i \bar{\epsilon}_{i-1} - \bar{\epsilon}_i * \bar{\epsilon}_{i-1}}{S_{\epsilon_i} S_{\epsilon_{i-1}}}$$

Якщо коефіцієнт автокореляції  $r_{ei} < 0,5$ , то є підстави стверджувати, що автокореляція відсутня. Використовуючи розрахункову таблицю, отримуємо:

$$r_1 = \frac{\sum \bar{\epsilon}_i \bar{\epsilon}_{i-1}}{\sum \bar{\epsilon}_i^2} = \frac{2255293,7}{6363559,6} = 0,354.$$

Отже, властивість незалежності залишків виконується. Автокореляція відсутня.

Із проведених розрахунків можна визначити, що між валовим збором плодово-ягідної продукції та рівнем внесення органічних добрив існує тісний зв'язок.

На території України здійснюється виробництво препаратів для захисту рослин та органо-мінеральних добрив, які дозволені в органічному землеробстві. Дане виробництво здійснюється такими підприємствами, як ТОВ «Ензим-Агро», ТД «БТУ Центр» та ТОВ «Центр Біотехніка». Валовий збір органічної продукції поступається неорганічній, проте її якісні та корисні властивості знаходяться на вищому рівні, а отже, ціна цієї продукції значно вища. Можна констатувати, що за меншої врожайності підприємства – виробники органічної продукції будуть мати високу рентабельність [3, с. 8–9].

Також можна назвати такі переваги органічного садівництва:

- одержання продукції з високими корисними властивостями, яка має високий рівень поживних речовин та мікроелементів;

- фрукти відповідають критеріям безпечності продуктів, необхідних для здоров'я людини. Вони використовуються як екологічно чисті, дієтичні продукти;

- плодово-ягідна продукція, вирощена з використанням хімічних засобів, не має відповідних смакових якостей та є шкідливою для споживача;

- збереження сталості ґрунтового покриву садів, а також збільшення шару гумусу за рахунок внесення органічних добрив;

- завдяки відмові від мінеральних добрив та хімічних засобів захисту рослин досягається збереження екологічної чистоти довкілля, також у ґрунтах зберігається велика кількість енергії, не виділяються парниковий газ двоокису вуглецю і ще більш руйнівний оксид азоту, який виникає під час їх виробництва та використання;

- можливості виходу на нові ринки збуту продукції та розширення ринкового сегменту для садівничих підприємств;

- збільшення експорту продукції садівництва.

Органічне садівництво в Україні починається з присадибних ділянок і фермерських господарств,

поступово завойовує місце в садах великих садівничих господарств. Органічне господарювання успішно конкурує з домінуючим інтенсивним, доказом чого є постійно зростаючий ринок споживання органічних продуктів не лише у світі, але й в Україні. Станом на початок 2016 р. сертифікованих органічних сільськогосподарських підприємств було 210, які ефективно господарюють на площі понад 410 тис. га.

Україна має великий потенціал виробництва органічних продуктів, здатна забезпечити повний асортимент органічного споживчого кошика для внутрішнього ринку та вагомий внесок в експорт сільськогосподарської продукції. За даними Федерації органічного руху України, у 2015 р. статус органічних сертифікованих угідь мала площа 410 550 га, тобто близько 1% усіх сільськогосподарських земель України. Внутрішній органічний ринок у 2015 р. досяг 17 млн. євро. (Для порівняння: за даними Міжнародної федерації органічних сільськогосподарських рухів (ІФОАМ) та Дослідного інституту органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія), глобальний органічний ринок у 2014 р. зріс до 43,7 млн. га органічних сільськогосподарських земель і становить 80 млрд. доларів США.)

Органічне сільське господарство в Україні може стати рушійною силою економічного розвитку країни, при цьому зберігаючи та зміцнюючи родючість українських земель та забезпечуючи добробут громадян. Але для успішного руху цього потрібна підтримка держави.

За даними численних досліджень у світі, споживачі органічних харчових продуктів уважають стан свого здоров'я значно кращим, ніж споживачі конвенційної їжі (неорганічної). Наприклад, завдяки багаторічному застосуванню програми «Їжа для життя» (включення органічних продуктів до меню шкільної їдальні) у Лондоні відсоток учнів із надмірною вагою знизився з 10% у 2002 р. до 2% у 2010 р. Водночас покращилися успіхи школярів у навчанні: позитивно склали іспити 90% випускників порівняно з 32% у 2002 р. У 2010 р. Мішель Обама оголосила про старт у США великої десятирічної державної програми Let's Move. Її мета – «здорові діти, зниження відсотку ожиріння, здорова нація», а урядове фінансування – мільярд доларів щорічно. Новий бюджет Данії передбачає фінансування 60% органічних продуктів в їдальнях державних установ.

Дослідження вчених Національного медичного університету імені О.О. Богомольця показало, що в Україні харчування на 50% впливає на здоров'я дитини, поряд із тим лікування – на 10%, генетика – на 20%, умови життя – на 20%. Такі показники чітко демонструють, що органічне харчування – це не просто модний тренд, а здоровий спосіб життя, який свідомо обирають уряди багатьох розвинених країн. До органічного руху у світі українські фермери приєднуються семимильними кроками, і вже сьогодні близько двомстам операторам органічного ринку України є що запропонувати для споживачів на внутрішньому та зовнішньому ринках [4, с. 12–13].

**Висновки з проведеного дослідження.** Важливим напрямом в органічному вирощуванні плодово-ягідної продукції повинне бути виробництво органічної черешні, оскільки для її вирощування склалися найкращі агрокліматичні умови, її вирощування не потребує додаткових затрат за високої врожайності. У даній продукції існує дефіцит на ринку ЄС, тому за умови

отримання сертифікатів відповідності можливим стане отримання високого прибутку. У Німеччині приблизно 8% площ сільськогосподарських угідь відводяться під органічне сільське господарство, і це є незначним показником через недостатність виділення коштів урядом на розвиток органічного агросектору. За даними опитувань, близько 90% громадян Німеччини вважають за необхідне більше вкладати коштів саме у виробництво органічної продукції. Зважаючи на постійно зростаючу динаміку споживання органічних продуктів, німецькі переробники потребують збільшення поставок сировини, і саме цим мають скористатися

українські виробники сертифікованої органічної продукції для виходу на європейський ринок.

Органічне сільське господарство та органічне садівництво набувають усе більшого розвитку не тільки в Україні, але й у планетарних масштабах, тому для України перспективним повинно стати впровадження інноваційного досвіду органічного садівництва, а також важливо розглянути можливості експорту органічної продукції відповідно до споживчого попиту. Пріоритетом повинно стати створення належної законодавчої бази з відповідною адаптацією до вимог та стандартів Європейського Союзу.

#### Список використаних джерел:

1. Ринок фруктів і винограду: поточна кон'юнктура і прогноз / А. Шумейко, С. Кондратенко, А. Григоренко // Пропозиція. – 2009. – № 11. – С. 42–47.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.organic.com.ua/ru/news?start=4>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://acorngreen.com/uk/34/organic-lifestyle2>.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrokraina.com.ua/plants/54-organichne-sadivnictvo>.

УДК 303.42:330.34:631.11:634

Нестерчук Я.А.

*аспірант кафедри маркетингу,  
Уманський національний університет садівництва*

### МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

#### METHODICAL ASPECTS OF PERFORMANCE EVALUATION OF THE MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HORTICULTURAL ENTERPRISES

У статті обґрунтовано етапи оцінки результативності механізму стійкого розвитку підприємства. Доповнено критерії оцінки за рахунок показників досягнення стійких темпів економічного зростання галузі садівництва, отримання прибутку, достатнього для самофінансування економічного розвитку та його зростання в динаміці. Вдосконалено класифікацію зовнішніх й внутрішніх факторів забезпечення інтенсифікації та стійкого розвитку підприємств галузі садівництва, а також методику розрахунку коефіцієнтів сталості, що характеризують рівень сталості факторів розвитку садівничих підприємств щодо розвитку галузі садівництва конкретного регіону.

**Ключові слова:** стійкий розвиток, садівничі підприємства, інтенсифікація, механізм, коефіцієнт сталості, системний підхід.

В статье обоснованы этапы оценки результативности механизма устойчивого развития предприятия. Дополнены критерии оценки за счет показателей достижения устойчивых темпов экономического роста отрасли садоводства, получения прибыли, достаточной для самофинансирования экономического развития и ее роста в динамике. Усовершенствована классификация внешних и внутренних факторов обеспечения интенсификации и устойчивого развития предприятий отрасли садоводства, а также методика расчета коэффициентов устойчивости, характеризующих уровень устойчивости факторов развития садоводческих предприятий по отношению к развитию отрасли садоводства конкретного региона.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, садоводческие предприятия, интенсификация, механизм, коэффициент устойчивости, системный подход.

The article substantiates the stages of performance evaluation of the mechanism of sustainable development of an enterprise. Evaluation criteria were complemented by means of indexes of achievement of sustainable economic growth rates of horticulture, making a profit, sufficient enough for its own financing of economic growth and its growth in dynamics. Classification of external and internal factors providing intensification and sustainable development of enterprises in horticulture was improved, as well as methodology for calculating coefficients of sustainability characterizing the level of sustainability of development factors of horticultural enterprises in relation to the development of horticulture of a particular region.

**Keywords:** sustainable development, horticultural enterprises, intensification, mechanism, sustainability coefficient, comprehensive approach.



**Постановка проблеми.** Формування теоретичного базису стійкого розвитку садівничих підприємств з орієнтацією системи управління на економічне зростання виявило проблему оцінки стійкості розвитку аграрних бізнес-структур цієї галузі, логіка вирішення якої потребує розробки науково обґрунтованих методичних підходів.

У сучасних умовах ринкової трансформації аграрної економіки та залучення до глобалізаційних процесів механізм стійкого розвитку садівничих підприємств стає складовою частиною організаційної культури господарюючих суб'єктів, адже має у складі економічні, організаційні сегменти, елементи управління.

Цільова спрямованість механізму визначається процесом постановки стратегічних цілей стійкого розвитку, їх вибору та реалізації. Саме реалізація таких цілей сприяє збільшенню результативності економічної, екологічної, соціальної діяльності сільськогосподарських підприємств у перспективі, передбачає здійснення контролю та координації результатів господарювання, спонукає до прийняття оптимальних управлінських рішень із питань стійкого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічний базис ефективного розвитку вітчизняних садівничих підприємств розроблений у працях О.Л. Барабаш, О.Ю. Єрмакова, В.І. Чорнодон, О.М. Шестопаля, А.І. Шумейка та ін. Проте наявний науковий базис оцінки результативності підприємств галузі має окремі недоліки, пов'язані з недосконалістю методики оцінки рівня сталості розвитку виробничої системи.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування етапів та критеріїв оцінки результативності механізму стійкого розвитку підприємства, класифікація зовнішніх й внутрішніх факторів забезпечення інтенсифікації та стійкого розвитку підприємств галузі садівництва, вдосконалення методики розрахунку коефіцієнтів сталості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Окремі автори пропонують здійснювати комплексний аналіз сталого розвитку підприємства з урахуванням його функціональних складників (фінансового, маркетингового, виробничого, інвестиційного, соціального) для уніфікації наявних підходів до оцінки рівня сталого розвитку [1]. Проте такі пропозиції носять загальний характер без обґрунтування основних категорій «фактор ефективності», «показник» та «критерій ефективності», без яких О.В. Білега вважає неможливим розгляд поняття «ефективність» [2]. Підтвердженням цього є теза щодо механізмів стійкого розвитку, які, «як і будь-які інші механізми регулювання економічної, екологічної, соціальної діяльності суспільства, аналізуються на основі їх зовнішніх результатів за допомогою чітко визначених критеріїв дослідження» [3]. Основним недоліком окремих підходів Л.Ю. Вдовиченко також вважає відсутність чітких критеріїв ефективності [4].

Пропоновані в науковій літературі етапи оцінки результативності механізму стійкого розвитку підприємства дали змогу подати цей процес у вигляді алгоритму послідовних дій:

1) формулювання мети та цілей оцінки, побудова системи оціночних критеріїв та параметрів, а також принципів інформаційного забезпечення та джерел інформації;

2) постановка завдань, розробка методики оцінки, термінів проведення, складання плану;

3) розробка системи показників;

4) вибір методики та інструментарію формування інформаційної бази;

5) затвердження графіка проведення основних операцій, строків оприлюднення проміжних та кінцевих результатів;

6) формування бюджету;

7) збір інформації, її аналітична обробка, встановлення впливу факторів на параметри сталості підприємства, взаємозв'язків, взаємозалежностей, закономірностей, оформлення результатів;

8) установа відповідності результативних даних критеріям стійкого розвитку;

9) формулювання висновків та рекомендацій.

Більшість дослідників утвердилися в думці, що стійкий розвиток сільськогосподарського підприємства знаходить вираження у досягненні систем цілей (економічних, соціальних, екологічних та ін.). Максимізація прибутку перестає бути визначальною метою, орієнтиром для управлінської діяльності. Вона урівнюється з іншими економічними цілями, а також засобом досягнення системи стратегічних цілей суб'єкта господарювання. Пропонуємо розширити перелік основних критеріїв оцінки стійкого розвитку підприємства, а отже, й ефективності механізму його реалізації за рахунок показників досягнення стійких темпів економічного зростання галузі садівництва, отримання прибутку, достатнього для самофінансування економічного розвитку та його зростання в динаміці.

Враховуючи принципи системного підходу, вважаємо, що показники ефективності стійкого розвитку підприємства повинні бути систематизовані за ознаками ресурсозабезпечення, виробництва продукції, її розподілу, обміну та споживання. Таким чином, буде проаналізовано зміст відтворювального процесу та кругообіг капіталу. За такого підходу можливо досягти цілісності системи показників – від факторів, що впливають на сталий розвиток підприємства, до результатів впровадження механізму його забезпечення. Деякого розширення системи показників потребує аналіз на рівні інтегрованих структур аграрно-промислового виробництва.

Використовуючи в аналітичній практиці запропоновану О. Шубравською систему показників сталого розвитку аграрного сектору з виділенням показників економічного, соціального та екологічного блоків, необхідно вказати на її обмеження макро- та мезорівнем [5]. Проте запропонована автором методика побудови індексів сталості як відношення показників поточного стану галузі з їх нормативним значенням або базовим періодом є актуальною і для аналізу результативності механізму сталого розвитку на рівні підприємства.

Виділяючи аналіз впливу факторів на розвиток та забезпечення розширеного відтворення галузі садівництва в межах сільськогосподарських підприємств в окремий напрям дослідження, вважаємо його однією зі складових частин ефективності механізму забезпечення стійкого розвитку таких підприємств. Іншими складниками є результативність галузі за умови раціонального використання виробничого потенціалу та мінімізація витрат на попередження заподіяння екологічної шкоди.



Сталий розвиток підприємства як динамічна категорія вимагає глибокого ретроспективного аналізу системи показників, що в умовах нестабільності економічної, фінансової системи, значних інфляційних процесів та цінових диспропорцій призводить до обмеження використання вартісних показників та необхідності дотримання принципу порівняності даних.

Однак в основу оцінки економічної стійкості підприємства покладено розрахунок та аналіз фінансових показників, адже рівень забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, раціональне їх розміщення та ефективне використання значною мірою визначають рівень розвитку сільськогосподарського виробництва. Цільовими напрямками такого аналізу стають: моніторинг фінансових результатів діяльності підприємства, його платоспроможності, аналіз структури балансу, оцінка можливостей самофінансування розширеного розвитку галузей сільськогосподарського виробництва.

Господарська діяльність підприємств аграрної сфери формується під впливом багатьох факторів, саме взаємопов'язана дія яких має визначальний вплив на розвиток економічних явищ і процесів.

Використання результатів дослідження вітчизняних науковців, які узагальнили прояв синергетичного ефекту передумов та загроз сталого розвитку економіки [6], та узагальнення взаємопов'язаних зовнішніх та внутрішніх факторів забезпечення інтенсифікації та стійкого розвитку підприємств галузі садівництва вимагають їх систематизації та класифікації за основними ознаками: ресурсними, економічними, організаційними, правовими (рис. 1).

Класифікуючи фактори впливу на забезпечення стійкого розвитку садівничих підприємств, до уваги беремо методологічний підхід пошуку резервів ефективного виробництва продукції галузі та органічний зв'язок чинників у процесі інноваційного оновлення аналізованої економічної системи.

Рівень впливу ресурсних факторів – це завжди інтегральна величина, тобто інтенсифікація використання земельних ресурсів, матеріально-технічна база садівничих підприємств, їх кадрове забезпечення, активізація інвестиційних процесів та достатнє інформаційне забезпечення здійснюють комплексний вплив на стійкість розвитку садівничих підприємств, переводячи галузь садівництва на промислову основу [7; 8].

Врахування та ефективне використання економічних чинників розвитку засобами аграрно-промислової інтеграції, горизонтального та вертикального кооперування, розвитку економічних відносин на засадах жорсткого планування та прогнозування, вдосконалення фінансово-кредитної та страхової систем, економічного стимулювання та активізації ринкової позиції стає вагомим складовою частиною механізму забезпечення сталості суб'єктів галузі [9].

Дія системи організаційних факторів проявляється через структурування органічно-виробничих систем усіх рівнів, чітке розмежування функцій органів управління, вдосконалення організації праці, оперативного управління, маркетингу та логістики на підприємствах.

Особливості стохастичної залежності між факторами та результатами господарської діяльності визначають широке використання аналітичного методу

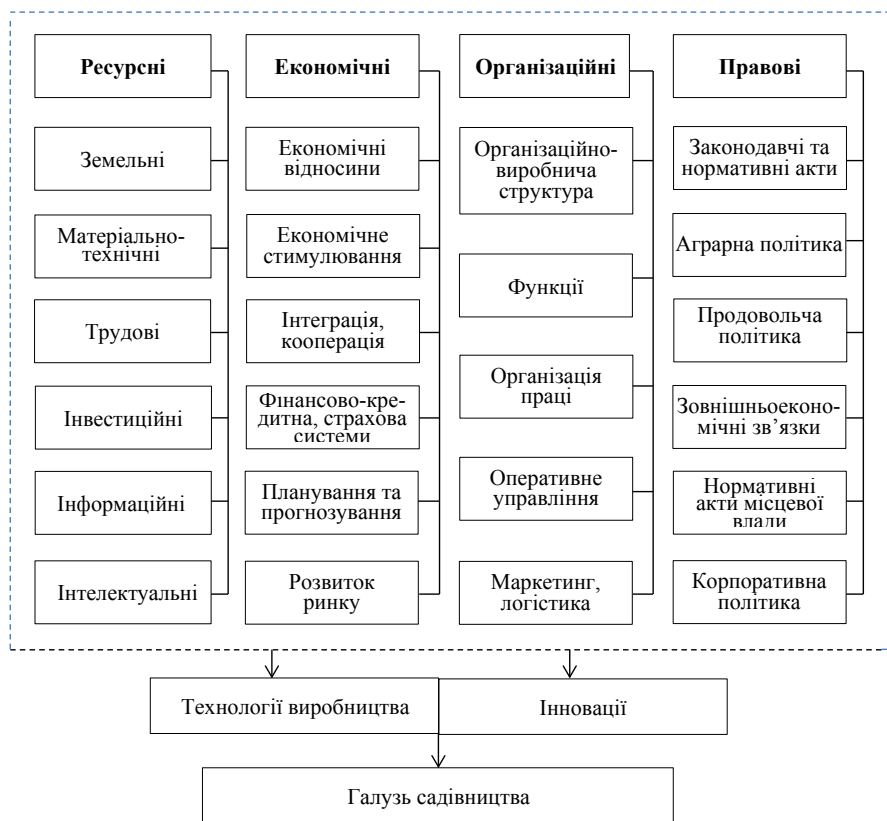


Рис. 1. Фактори стійкого розвитку підприємств галузі садівництва

опису виробничих функцій (багатофакторних економічних моделей) засобами математичного моделювання.

Такий метод може бути використаний для оцінки рівня використання виробничого потенціалу садівничих підприємств із конкретизацією аналітичних досліджень по кожному його елементу. Для цього пропонується розраховувати середні часткові коефіцієнти еластичності:

$$K_{e_i} = A_i \cdot \frac{\bar{X}_i}{\bar{Y}}$$

де  $K_{e_i}$  – середній частковий коефіцієнт еластичності параметра оптимізації ( $Y$ ) за  $i$ -м елементом ресурсного потенціалу;

$A_i$  – коефіцієнт регресії для  $i$ -го фактору;

$\bar{X}_i$  – середнє значення  $i$ -го фактору;

$\bar{Y}$  – середнє параметра оптимізації.

Сучасні суб'єкти аграрного бізнесу мають змогу повною мірою використовувати стратегічну перевагу сільськогосподарського виробництва – можливість поєднати в межах однієї господарської структури та спільної цільової спрямованості двох фаз процесу відтворення (виробництва і споживання). Таке поєднання можливе завдяки сучасним формам і методам інтеграційних взаємодій в аграрно-промисловому виробництві.

Оцінюючи поточний стан та динаміку показників сталого розвитку сільськогосподарського підприємства, тобто факторів впливу на результативні показники, варто використати методику розрахунку коефіцієнтів сталості по кожному окремому фактору [10]. При цьому необхідно дещо скоригувати запропоновану методику з урахуванням оцінки сталості підприємств галузі садівництва. Так, автор відхиляє можливість співвідношення фактичних значень показників з їх нормативами через значну залежність від природно-кліматичних та біологічних факторів. Тому як базу порівняння пропонується використовувати середньостатистичні значення показників сільськогосподарських підприємств району за досліджуваний період.

Використовуючи методику для оцінки факторів сталості частини підприємств регіону, що спеціалізуються на виробництві садівничої продукції, вважаємо доцільним формувати базу порівняння виключно на основі показників діяльності цих підприємств. Тоді коефіцієнти сталості факторів розраховуються як відношення середнього значення показника конкретного садівничого підприємства за досліджуваний період до середнього значення того ж показника по групі досліджуваних підприємств такої ж спеціалізації:

$$K_{c_i} = \frac{\bar{\Phi}_{pi}}{\Phi_{oi}}$$

де  $K_{c_i}$  – коефіцієнт сталості  $i$ -го фактору;

$\bar{\Phi}_{pi}$  – середнє значення  $i$ -го фактору аналізованого підприємства за досліджуваний період;

$\bar{\Phi}_{oi}$  – середнє значення  $i$ -го фактору базисної групи підприємств за досліджуваний період.

Такі розрахунки проводяться щодо факторів та результату, що знаходяться у прямій залежності. У разі оберненого впливу факторіальних та результативного показників формула буде мати вигляд:

$$K_{c_i} = \frac{\bar{\Phi}_{oi}}{\bar{\Phi}_{pi}}$$

Розраховані таким чином відносні величини характеризують рівень сталості факторів розвитку садівничих підприємств щодо розвитку галузі садівництва конкретного регіону. При цьому інтерпретується значення коефіцієнту порівняно з одиницею. Рівність або перевищення критерію свідчить про відповідність ознакам сталості.

На основі розрахованих коефіцієнтів сталості основних факторів розраховується середній узагальнюючий показник:

$$\bar{K}_{\Pi} = \frac{\sum K_{c_i}}{N}$$

де  $\bar{K}_{\Pi}$  – середній узагальнюючий коефіцієнт сталості садівничого підприємства;

$N$  – кількість факторів.

Розраховані таким чином коефіцієнти дають можливість установити рівень впливу кожної факторіальної ознаки на загальний результативний показник:

$$P_i = \frac{K_{c_i} - 1}{\sum (K_{c_i} - 1)} \cdot 100\%$$

де  $P_i$  – рівень впливу  $i$ -го показника на значення узагальнюючого коефіцієнта сталості садівничого підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналітичні дослідження попередніх років доводять незначний вплив на показники сталості виробничо-господарської діяльності форм власності та організаційно-правових форм садівничих підприємств. Натомість система економічних відносин, рівень техніко-технологічного забезпечення, управління виробництвом тощо як складники механізму сталого розвитку стають визначальними в динаміці результативних показників підприємства. Саме в межах такого механізму забезпечуються структурна збалансованість галузі та її інноваційне переоснащення. При цьому саме реалізація механізму економічними важелями активно спонукає до пропорційності виробництва, застосування прогресивних ресурсощадних технологій, нових форм організації виробництва та праці.

Вдосконалена методика системного аналізу забезпечує комплексність дослідження результативності садівничих підприємств, що дає змогу розробити методологічний алгоритм пошуку резервів їх сталого розвитку. Багаторазове використання моделі стає засобом оптимізації управлінських рішень.

#### Список використаних джерел:

1. Семенюк О.М. Алгоритм комплексної оцінки рівня сталого розвитку підприємства / О.М. Семенюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 6. – Т. 2. – С. 186–189.
2. Білега О.В. Оцінка ефективності мотиваційних механізмів управління розвитком кластерів / О.В. Білега // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1(44). – С. 147–152.
3. Рыбников А.М. Оценка эффективности регионального организационно-экономического механизма обеспечения устойчивого развития / А.М. Рыбников, М.С. Рыбников // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2014. – Т. 27(66). – № 4. – С. 151–158.

4. Вдовиченко Л.Ю. Механізм здійснення регуляторної діяльності та проблеми оцінки його ефективності / Л.Ю. Вдовиченко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6(16). – С. 178–183.
5. Шубравська О.В. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери / О.В. Шубравська // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 15–20.
6. Буркинський Б.В. Економічний вектор стратегії сталого розвитку України / Б.В. Буркинський, Л.Є. Купінець, С.К. Харічков // Екологія і природокористування. – 2012. – Вип. 15. – С. 163–174.
7. Гуторова О.О. Особливості конкуренції й основні чинники формування конкурентоспроможності плодово-ягідної продукції / О.О. Гуторова // Збірник наук. праць Таврійського державного агротехнологічного ун-ту (економічні науки). – 2012. – № 2(18). – Т. 2. – С. 81–91.
8. Шестопаль О.М. Проблеми інвестицій у створення (відтворення) промислових садів і основні напрямки їх вирішення / О.М. Шестопаль // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 47–55.
9. Кушнірук В.С. Напрями інтенсифікації садівництва та ефективність його ведення в регіоні / В.С. Кушнірук // Збірник наукових праць Черкаського ДГУ. Серія «Економічні науки». – 2007. – Вип. 18. – Ч. II. – С. 161–164.
10. Зубова О.В. Методика оцінки і прогнозування сталості розвитку сільськогосподарських підприємств / О.В. Зубова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2011. – Вип. 112. – С. 276–281.

UDC 339.92:658.14

**Petrashko O.P.**

*Associate ICU,*

*Postgraduate Student of International Trade Department,  
Kyiv National Economic University*

## HISTORICAL SIMULATION OF VALUE-AT-RISK MODEL: RESULTS & ASSESSMENT

### ІСТОРИЧНА СИМУЛЯЦІЯ МОДЕЛІ VALUE-AT-RISK: РЕЗУЛЬТАТИ ТА ОЦІНКА

In this paper two variables are be tested for the importance in the Historical Simulation Value-at-Risk (VaR) estimation model. These variables are the Price-to-Earnings (P/E) ratio and the leverage ratio. These are some of the main indicators for any equity with respect to earnings and the probability of bankruptcy (probably, one of the most directly related to the risk measurement).

**Keywords:** systematically important financial institution (SIFI), Price-to-Earnings (P/E), Debt/Equity, Value-at-Risk (VaR), ranking procedure, financial risk management.

У цій статті дві змінні будуть протестовані на предмет їх значущості в історичній симуляції моделі оцінки ризиків Value-at-Risk (VaR). Цими змінними визначені відношення ціни акції компанії до її чистого прибутку (P/E) та частка позичкових коштів по відношенню до акціонерного капіталу. Таким чином будуть протестовані деякі з основних показників для будь-якої компанії пов'язані з прибутковістю і ймовірністю банкрутства (напевно, одні з найбільш безпосередньо пов'язаних з вимірюванням фінансового ризику).

**Ключові слова:** системно-важливий фінансовий інститут (СВФІ), Price-to-Earnings (P/E), Debt/Equity, Value-at-Risk (VaR), процедура ранжування, фінансовий ризик-менеджмент.

В этой статье две переменные будут протестированы на предмет их значимости в исторической симуляции модели оценки рисков Value-at Risk (VaR). Этими переменными обозначены отношение цены акции компании к ее чистой прибыли (P/E) и доля заемных средств по отношению к размеру акционерного капитала. Таким образом, будут протестированы некоторые из основных показателей для любой компании связанные с прибыльностью и вероятностью банкротства (наверное, одни из наиболее непосредственно связанных с измерением финансового риска).

**Ключевые слова:** системно-важный финансовый институт (СВФИ), Price-to-Earnings (P/E), Debt/Equity, Value-at Risk (VaR), процедура ранжирования, финансовый риск-менеджмент.

**Introduction.** Value-at Risk (VaR) is a tool that is employed primarily in financial risk management as it can be classified as a risk measure of the risk of a loss occurring in a given timeframe on a specific portfolio of financial assets. All of the systematically important financial institution (SIFI) including globally operating banks, insurance

companies and any other financial institution that enjoys the global interconnectivity to the extent that its failure could trigger a financial crises are indeed employing VaR as a risk measurement tool in order to quantify the risk exposure to the market. This fact illustrates the extraordinary significance of the VaR model. Yet, despite the sig-

nificance of the VaR tool and popularity amongst financial practitioner the level of sophistication to construct the VaR is far from high.

In fact, the most employed method to determine the VaR is through historic simulation and RiskMetrics which gives raise to limitations of the real world applicability of the tool. It is hence the attempt of many academics to estimate the VaR with a continuously increasing level of sophistication, where most of the risk is explained in an autoregressive manner such as the GARCH model. However, recently the stream of research is devoted to a more structural approach in which market and firm specific factors are incorporated into the VaR model and this paper will be tied to this stream by attempting to expose the functionality of fundamental values such as P/E ratio and Debt/Equity Leverage ratio in the VaR model.

**Aim.** The aim is to determine if there is a measurable relation between the two aforementioned fundamentals and equity risk measured by Historical Simulation VaR model.

**Literature review.** Research conducted by Banz [1], Stattman [5], Rosengerg et al. [4] and Fama and French [3] has yielded that firm specific and market related variables can help explain the expected stock returns. The expected returns and the quantiles are characteristics of the actual return distribution and hence it is worth investigating if there is any relation to VaR which is why I concentrate my research on P/E ratios that indicates the over (under) pricing of equities and the Debt/Equity Leverage ratio that indicates the likelihood of default, ergo of substantial negative returns.

The 100 $\alpha$ % VaR provides a value such that the probability of observing a loss greater than VaR is smaller the confidence level 1- $\alpha$  for a given timeframe, where the time frame can vary from very frequent such of one day for example and up to 10 days in other cases for market risk and up to one year for credit risk or operational risk. In essence the VaR gives an indication of the tails of the profit/loss distribution bell-shaped curve. In probabilistic terms this may seem quite trivial as it is merely the negative of the 1- $\alpha$  probability quantile of the returns distribution, however in practice because of this definition the actual estimation of VaR becomes quite sophisticated.

Consequently, there is a need for further research of the fundamental and market variables power with respect to better VaR estimations. To the best of our knowledge the fundamental and market variables were not assessed with respect to the VaR models performance. Thus, there is a substantial field for further research in this area.

**Material and methods.** The empirical study executed in this dissertation is based upon a data set downloaded from DataStream I/B/E/S database. The obtained information includes the prices, P/E ratios and leverage ratios of the individual stocks contained in FTSE 100 stocks index for the period from 01/01/1990 until 01/01/2013.

The total number of stocks employed for the purpose of the study is 101, each producing 6001 observation. These equities were included in the FTSE 100 index either all the time or, at least, at some point during the above mentioned period. The FTSE 100 is one of the major European equity indexes and the main index of the London Stock Exchange (LSE). The portfolio examined in this paper is representative for the UK market because the securities selection is limited to UK equities only. Additionally parameters such as liquidity, free-float and market capitalization are

included in the index. One might argue that FTSE 100 is not representative of the entire market as it only includes the top market capitalized companies, which account for 81% of the whole LSE. However, there is a substantial argument in support of its use as the constituents are frequently traded and, therefore, this kind of portfolio nearly eliminates the data shortage issue. Moreover, it may be stated that the usage of the stocks included in the FTSE 100 index is focusing the research on the UK market, what narrows down the research.

The timeframe for the empirical study was chosen to be from 01/01/1990 until 01/01/2013. The decision about the upper bound dwells upon two main arguments. On the one hand, there is an aim to use the most recent data to make the results as applicable as possible, but, on the other hand there is a data availability issue that limits the end date of the period to 01/01/2013. The issue is, in essence, the reporting standards of the companies: some of the included stocks do not have the leverage ratio in the DataStream I/B/E/S database or any other database. The lower bound of the estimation period has less robust justifications. However, it is still appropriate to consider the dataset length limitation because of two reasons: firstly the FTSE 100 index was established only in 1984 and secondly, following the volatility clustering. The volatility clustering is proven to be caused by the information publication time patterns and by the behaviour of market participants. Both of these patterns were continuously changing within the timeframe. Patterns forced by different regulation requirements, different attitude of the market participants and level of technological service more than two decades ago, have changed and will, therefore, not fully represent the contemporary way the financial markets work. That is why it seems reasonable not to go beyond the 1990's and thereby lowering the discrepancy of the patterns that continuously changes.

Furthermore, there is a need to describe the obtained data specifics. Firstly, it has to be mentioned that all the 3 variables downloaded from the DataStream I/B/E/S database are identically calculated and restricted in the same way for all 101 companies to maintain the consistency of the research results. Secondly, those specifics have to be described for the research purposes.

The price (P) of equity is considered to be the official closing price of the day: the mid between the closing ask and bid prices obtained from the exchange's automatic quotation system. The data availability for P is rising steadily throughout the period from 60 companies on the 01/01/1990 to 101 on the 18/05/2011 and maintains the full availability till the end of the period.

The Price-to-Earnings (P/E) ratio is the price divided by the earnings rate per share (EPS) at the required date: taking the price as described above and the EPS is the latest annualized rate that may reflect the last financial year or be derived from an aggregation of interim period earnings provided by the local sources. The observation's count rises steadily from 59 on the 01/01/1990 to 97 on the 09/04/2008 and pivots around the 97 level towards the end of the timeframe.

The Leverage (Lev) ratio is the percentage of total debt of the company to the common equity: calculated as the sum of the Long Term Debt and the Short Term Debt divided by the Common Equity and multiplied by a hundred to get percentages, however there may be adjustment in the formula according to the industry standards (DataStream).



The count for the number of observations is rising steadily from 66 on the 01/01/1990 to 101 on the 01/01/2009 and is starting to drop on the 02/07/2012 towards the level of 88 on the 31/12/2012.

**Empirical results.**

**1. Portfolio formation.**

This empirical study is based upon the back testing procedure of VaR models that are estimated on a number of portfolios. The overall portfolio contains the returns of the FTSE 100 constituents during the period starting on the 01/01/1990 and ending on the 01/01/2013. Moreover, this portfolio is split into 4 parts according to the level of the firm specific variables, i.e. P/E ratio and Leverage ratio. Additionally, two types of ranking procedures are applied, as described in the methodology chapter: simple ranking and percentile ranking. Firstly, the study analyses 1 overall portfolio and 4 portfolios for each type of the ranking for both P/E and Leverage ratio. The summary statistics of the returns of all the 17 portfolios can be found in Table 1.

A couple of interesting observations can be made from this data. Firstly, the trends in the expected returns are described. When the percentile ranking is used, one may be able to see that higher expected returns are more likely to appear in the middle P/E and leverage ratio portfolios. This might be the case, because of the methodology of the percentile ranking procedure, which is the base for percentile portfolio formation in this study. This result shows that the percentile ranking itself represents better the middle part of the P/E or leverage ratio distribution among the FTSE 100 firms and puts less stocks into the extreme percentiles thus minimizing the case of outliers. Moreover, it may be concluded that in our sample of companies at each point in time there are stocks with a lot higher or lower P/E and/or leverage ratio than the average value, which supports the hypothesis of how dispersed the P/E and leverage values are within the sample. However, when the simple ranking is used, a clear trend is observed, where

high P/E firms have lower expected return than low P/E ones. That outcome is supported by the theoretical understanding. In addition the equities with a P/E value close to the average exhibit a reverse pattern. The ones with a P/E slightly higher than the mean value have lower returns than the ones that are slightly lower than the average P/E. This trend may be supported by the behavioral argument of the market participants that hesitate to pull the price further away from the average.

However, the explanation still needs to be evaluated consistently to give the clear evidence of such an argument. On the other hand, the percentile ranking expected returns in the leverage sorted portfolios show the higher expected returns towards the average levels of leverage with higher ones for a little below average levels of leverage and vice versa. Surely the extreme values of P/E are not appreciated by the market participants, what is reflected in their lower expected returns. The simply ranked leverage portfolios follow the exact same pattern and, therefore, lead to identical conclusions.

Secondly, the standard deviation has to be reconsidered. As the features of the concentration of equities in the middle of the P/E or leverage distribution by the percentile ranking was already mentioned, it supports its usage for evaluation of P/E and leverage values around the average. The actual values are high proving the higher level of uncertainty when the figure is closer to the average for both fundamental variables implemented. The higher level of standard deviation for low P/E as well as for low leverage values than for their high counterparts is explained by the bigger trading spreads, caused by higher interest in the stocks from market participants, and the increased risk of bankruptcy respectively.

Thirdly, the results for skewness and kurtosis are presented. The sample used has a close to zero, but positive, skewness across all of the portfolios, which does not go in line with the academic literature forecasts. This can

Table 1

**Portfolios' summary statistics**

	mean	std.	skewness	kurtosis	min	max
<b>Overall</b>	600.86	269.06	0.35	-0.90	181.45	1,181.47
<b>%P/E top 25</b>	387.80	356.85	1.99	3.95	13.02	1,950.00
<b>%P/E midtop 25</b>	644.21	747.04	2.70	8.84	18.66	6,410.00
<b>%P/E midbot 25</b>	603.84	695.79	4.68	30.72	19.65	6,655.00
<b>%P/E bot 25</b>	610.55	267.66	0.18	-0.86	156.59	1,270.78
<b>P/E top 25</b>	650.99	390.10	0.98	0.47	154.53	1,874.37
<b>P/E midtop 25</b>	615.84	248.17	0.21	-0.59	146.42	1,417.05
<b>P/E midbot 25</b>	634.50	307.51	0.77	-0.25	161.46	1,518.83
<b>P/E bot 25</b>	518.48	254.34	0.76	0.04	123.72	1,352.63
<b>%Lev top 25</b>	458.50	222.43	1.69	2.98	160.38	1,402.64
<b>%Lev midtop 25</b>	623.12	658.86	3.01	10.08	13.50	3,808.84
<b>%Lev midbot 25</b>	672.56	459.33	1.07	0.82	149.38	2,640.63
<b>%Lev bot 25</b>	503.51	323.97	0.57	-0.50	22.32	1,444.75
<b>Lev top 25</b>	597.53	330.52	0.66	-0.57	159.29	1,426.11
<b>Lev midtop 25</b>	575.63	289.08	0.66	-0.49	175.11	1,363.32
<b>Lev midbot 25</b>	577.26	213.82	0.61	0.23	185.42	1,226.56
<b>Lev bot 25</b>	651.77	289.61	0.01	-1.08	181.25	1,259.96

be explained by either a good overall performance of the FTSE 100 index equities during the sample period, what is actually historic reality or by the index picking the stocks that only perform good, what may be the case, but does not explain the fact that only 1 stock leaves the index during the whole sample period. The kurtosis estimates might also be affected by the same argument; however, the portfolios which contain more stocks have a significantly lower kurtosis than the portfolios with fewer stocks. Therefore, it may be concluded that the number of stocks in the portfolio pushes the distribution towards normality, which is exactly in line with the theoretical expectation. Conclusively, the general trend in slightly negative kurtosis and slightly positive skewness can be derived from the results, which overall supports the normality argument.

Table 2

Portfolios' number of observations

	Min	Max	Average
<b>Overall</b>	101	101	101
<b>%P/E top 25</b>	1	19	4.69
<b>%P/E midtop 25</b>	0	29	2.51
<b>%P/E midbot 25</b>	0	65	12.36
<b>%P/E bot 25</b>	6	96	62.3
<b>P/E top 25</b>	14	28	19.47
<b>P/E midtop 25</b>	10	27	19.56
<b>P/E midbot 25</b>	13	28	19.95
<b>P/E bot 25</b>	14	30	22.87
<b>%Lev top 25</b>	3	100	14.22
<b>%Lev midtop 25</b>	0	91	12.61
<b>%Lev midbot 25</b>	0	92	20.38
<b>%Lev bot 25</b>	0	91	34.64
<b>Lev top 25</b>	12	25	19.44
<b>Lev midtop 25</b>	14	25	20.17
<b>Lev midbot 25</b>	13	25	20.19
<b>Lev bot 25</b>	16	35	22.04

In addition, it is important to understand what the value of the rolling window size is. In this paper the rolling window size  $\omega$  is set to equal 1000, however other window sizes, such as 500 and 250 may also be tested in the further research. In this chapter the results are based on the  $\omega=1000$ , as the conclusions are consistent for all window sizes. For all the portfolios the one-day-ahead out-of-sample estimates of VaR are calculated, which can be then back tested against the corresponding actual realizations.

As it was mentioned earlier, the probability  $\alpha$  value in  $100\alpha\%$  VaR usually varies from 95% to 99%. Furthermore, the Basel Committee on Banking Supervision (1996) directives set the required regulatory capital to be directly dependent on the 99% VaR internal models. Therefore, in this dissertation all the VaR models incorporate the probability level of 99% as well.

Lastly, before transitioning to the VaR models results, there is another important aspect to mention: the ranking results (Table 2). These are extremely helpful for the above analysis.

**2. Historical Simulation VaR model: results and assessment.**

The overall results for the simplest VaR estimation method (Historical Simulation) given the portfolios tested are summarized in Table 3. All the portfolios are used to estimate a 99% VaR with the rolling window of  $\omega=1000$  observations. In addition the mean VaR for the portfolio is denoted by  $\bar{VaR}$ . Furthermore, the backtesting results are also given. The LRUC figures represent the p-values calculated in the unconditional coverage test,  $LR_{ind}$  and  $LR_{cc}$  are also the p-values of the test for independence of violations and for conditional coverage test, respectively. Additionally, there is a need to mention that the  $LR_{cc}$  values are calculated according to the methodology used by Christoffersen [2]. On top of that, the Basel II “three color scheme” is applied to all the results from here onwards showing the red, yellow and green models with bold, italic and normal font respectively.

Table 3 shows that the total percentage of violations for the overall portfolio is equal to approximately 0.99%, which is really close to the VaR estimation confidence level of 1%, which was used. This conclusion is backed up by the value of unconditional coverage test, which shows that

Table 3

Performance of Historical Simulation VaR method (P/E portfolios)

Decile	Overall	Percentile ranking			
		top25	midtop25	midbot25	bot25
<b>Historic</b>					
<i>mean VaR</i>	0.0264	0.2238	0.4121	0.3903	0.0563
<i>% Violations</i>	0.9998	1.0998	1.1998	0.8798	1.3997
<i>LR uc</i>	1.00	0.49	0.17	0.38	0.01
<i>LR ind</i>	0.00	0.27	0.00	0.00	0.16
<i>LR cc</i>	0.00	0.43	0.00	0.00	0.01
Decile	Overall	Simple ranking			
		top25	midtop25	midbot25	bot25
<b>Historic</b>					
<i>mean VaR</i>	0.0264	0.1439	0.2102	0.1771	0.1797
<i>% Violations</i>	0.9998	1.3197	0.9398	1.0798	0.6999
<i>LR uc</i>	1.00	0.03	0.67	0.58	0.02
<i>LR ind</i>	0.00	0.18	0.34	0.28	0.48
<i>LR cc</i>	0.00	0.04	0.58	0.47	0.06

the null hypothesis of the significant difference between the realized portion of violations and the estimate confidence level is clearly rejected. The extremely small value of the  $LR_{ind}$  for the overall portfolio, however, brings up the idea of a significant dependence between the violations, in this way, bringing the overall conditional coverage test results not in the support of the model.

Moreover, among the results for the portfolios that are completed using percentile ranking with respect to the P/E ratio, the dependence of the violations can be tracked for all of them but for the top 25<sup>th</sup> percentile firms. That brings the idea of higher P/E firms VaR estimation has more power than the lower ones. This statement is also supported by the highest p-value for the unconditional coverage test for the top 25<sup>th</sup> percentile portfolio among all P/E portfolios, which are formed using the percentile ranking. Additionally, the pattern of higher dependence between violations for the portfolios with high P/E ratios may be also seen from the highest p-value of the test for dependence of violations. As mentioned before, the percentile ranking is more appropriate to compare the top 25<sup>th</sup> and bottom 25<sup>th</sup> percentiles, because it takes into account not the 25% of top P/E firms, but the firms with actual high P/E according to the spread of P/E in the overall portfolio. Thus, for more insight into the medium P/E firms simple ranking based portfolios should be considered. The outcomes of the application of the unconditional historical simulation model on the portfolios normally ranked supports the above mentioned argument. As the simple ranking has better implications towards the middle of the P/E distribution of equities, the second (middle top) quartile has better results than the third (middle bottom) quartile with respect to both unconditional coverage test and test of independence of the violations, which consequently gives better results for conditional coverage test. However, the top P/E and bottom P/E quartile show lower dependence of violations, but they still produce more significant distortion in the estimation of violations (unconditional coverage test).

Table 4 shows the leverage ratio portfolios results. The leverage ratio sorted, using the percentile rankings, shows much better fit of the unconditional historical simulation model for the higher levels of leverage and the lower it becomes the worse results of unconditional coverage test are. However, they still experience a high level of dependence of violations, according to the p-values for the test of the independence of the violations. This can be easily explained by the data specifics: the percentage of leverage (debt to the common equity) is reported on the regularly basis and, therefore, do not change for considerably long periods of time before new reports are released.

The results of the portfolios sorted using the simple ranking, fully support the conclusion about high leverage – better fit. An interesting fact is the second (middle top) quartile result for the test of dependence of violations that argues for much lower dependence of violations in the medium high levels of leverage. This fact may be explained by the negative reaction of the market participants towards the excessive leverage ratios.

**Conclusion.** Summarizing the overall result of the empirical study undertaken it is possible to say that there is a relationship between two fundamental variables, such as P/E ratio and leverage ratio, and the estimation of VaR using the Historical Simulation VaR model.

The theoretically correct relationship between P/E and VaR estimation is supported by the empirical findings, that

Table 4

**Performance of Historical Simulation VaR method (leverage portfolios)**

Decile	Percentile ranking			
	top25	midtop25	midbot25	bot25
<b>Historic</b>				
<i>mean VaR</i>	0.0422	0.0445	0.0243	0.0531
<i>% Violations</i>	1.0198	1.2997	1.1798	1.5197
<i>LR uc</i>	0.89	0.04	0.21	0.00
<i>LR ind</i>	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>LR cc</i>	0.01	0.00	0.00	0.00

Decile	Simple ranking			
	top25	midtop25	midbot25	bot25
<b>Historic</b>				
<i>mean VaR</i>	0.0347	0.0361	0.0398	0.0379
<i>% Violations</i>	1.1198	0.9198	1.0198	0.9398
<i>LR uc</i>	0.40	0.56	0.89	0.67
<i>LR ind</i>	0.00	0.36	0.00	0.10
<i>LR cc</i>	0.00	0.55	0.01	0.51

is the higher P/E ratio is the less predictable VaR becomes. Moreover, the relationship between leverage ratio and VaR estimation also hold true according to the empirical evidence. An important fact besides the direct positive relationship between VaR estimation and amounts of leverage taken in percentage to common equity capital is found. The fact is that the excessive amounts of leverage decrease the returns predictability what, consequently, decreases the power of VaR estimation models.

Additionally, there were some data limitations in the empirical study that have to be mentioned. Firstly, the geographical limitation of the stock picking process narrowed down the sample to the FTSE 100 constituents, the London Stock Exchange major index. Also there is a liquidity argument that limits the opportunity of results generalization, which, essentially, is about focusing on the most liquid equities on the market and not taking into account the less liquid ones. Lastly, the data issue with the percentile ranked portfolios restricted their implication on the results.

Quite a few important conclusions come from the empirical results of this paper as well. The usage of the percentile ranking allowed to further understand the extent of the dependence between the fundamental variables and VaR estimation.

In comparison to the previous research in the area the Historical Simulation VaR model was applied towards the assessment of the importance of P/E and leverage ratio in VaR estimation. In addition, to the best of our knowledge, the percentile ranking was also introduced in achieving that goal. The Historical Simulation VaR model was tested with respect to incorporation of P/E and leverage ratio in the estimation process. The result was supporting the Historical Simulation model to be the most efficient in VaR predictions.

The areas for further research may include the testing of the different rolling windows in VaR estimation with the fundamental variables included, the testing of other VaR models for P/E and leverage ratio and other fundamental variables, the incorporation of business cycles and other exogenous economic factors into the model.

## References:

1. Banz, R.W., 1981. The relationship between return and1. / Banz, R.W., 1981. The relationship between return and market value of common stocks, Journal of Financial Economics, 9, 3–18.
2. Christoffersen, P.F., 1998, Evaluating interval forecasts, International Economic Review, 39, 841–862.
3. Fama, E.F. and French, K.R., 1992, The cross-section of expected stock returns, Journal of Finance, 47 (2), 427–465.
4. Rosenberg, B., Reid, K. and Lanstein, R., 1985, Persuasive evidence of market inefficiency, Journal of Portfolio Management 11, 9–17.
5. Stattman, D., 1980, Book values and stock returns, The Chicago MBA: A Journal of Selected Papers, 4, 25–45.

УДК 338.631

Плотнікова М.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності,  
Житомирський національний агроекологічний університет

### TOTAL COMMUNITY – МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ

### TOTAL COMMUNITY – CONTROL MECHANISM THE DEVELOPMENT OF RURAL SETTLEMENTS

У статті розкрито сутність та функції суспільних інституцій у формуванні засад сільського розвитку. Визначено механізми досягнення сталості та планомірного характеру розвитку сільських територій в умовах глобалізації та децентралізації владних повноважень в Україні. Окреслено особливості діяльності та напрями формування національної політики відродження села за участю громадських організацій та інструментів міжнародного регулювання суспільного розвитку.

**Ключові слова:** сталий розвиток, сільський розвиток, суспільні інституції, громадські та міжнародні організації.

В статье раскрыты сущность и функции общественных институтов в формировании основ сельского развития. Определены механизмы достижения устойчивости и планомерного характера развития сельских территорий в условиях глобализации и децентрализации властных полномочий в Украине. Обозначены особенности деятельности и направления формирования национальной политики возрождения села с участием общественных организаций и инструментов международного регулирования общественного развития.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, сельское развитие, общественные институты, общественные и международные организации.

The essence and functions of social institutions in forming the foundations of rural development. The mechanisms to achieve sustainability and systematic nature of development of rural territories in the conditions of globalization and decentralization of power in Ukraine. Marked features of the activities and directions of the formation of the national policy for the revival of the village with the participation of public organisations and instruments of international regulation of social development.

**Keywords:** sustainable development, rural development, public institutions, public and international organizations.

**Постановка проблеми.** Глобалізаційні процеси світової економіки передбачають розвиток відносин природи і суспільства в напрямі гармонізації та взаємодії на засадах синергії та відповідальності. Взаємозалежність суспільних інституцій із наслідками та процесами, що протікають, зумовили посилення ролі територіальних громад та відповідну децентралізацію управління як в Україні, так і на міжнародному рівні. Водночас ці процеси поєднуються із системоутворюючими підходами до формування єдиного світового простору, який забезпечує загальний розвиток за умови збереження локальної автентичності. Ці протилежні

процеси сформували базу для появи відповідних інституцій на локальному, регіональному, національному, наднаціональному та глобальному рівнях. Їх подальше вивчення, обґрунтування та стратегічні перспективи розвитку є метою даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Структурні, функціональні та демографічні проблеми регіонального розвитку, а також напрями їх вирішення знайшли своє відображення у чисельних працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, О.В. Скидан вивчає аспекти державотворчої діяльності з позицій формування національної продовольчої політики [1].



Недостатньо ефективний рівень інформаційного, консультативного та дорадчого забезпечення практично всіх видів діяльності на сільських територіях є однією з причин зниження ефективності виробництва та посилення міграційних процесів [2]. Зазначається світовий характер деструктивних процесів, а також активізація ролі сільської громади через низку механізмів підвищення відповідальності за власний розвиток та розвиток території для забезпечення наявних потреб [3–5]. Формування державних механізмів підтримки та сприяння регіональним перетворенням регіони є основою сприятливого особистісного фізичного та духовного зростання [6]. Водночас нереалізованість природно-екологічного та соціально-економічного потенціалу є підставою для пошуку перспективних напрямів вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Ураховуючи необхідність реформування структури зайнятості, перспективність багатофункціональної моделі суспільного розвитку внаслідок її здатності долати кризові явища в економіці без додаткових бюджетних витрат завдяки інноваційно-екологічному та соціально-економічному складникам потребує поглибленого вивчення.

**Постановка завдання.** Мета статті – пошук та обґрунтування напрямів та механізмів управління розвитком сільських територій за умови активізації її внутрішнього потенціалу.

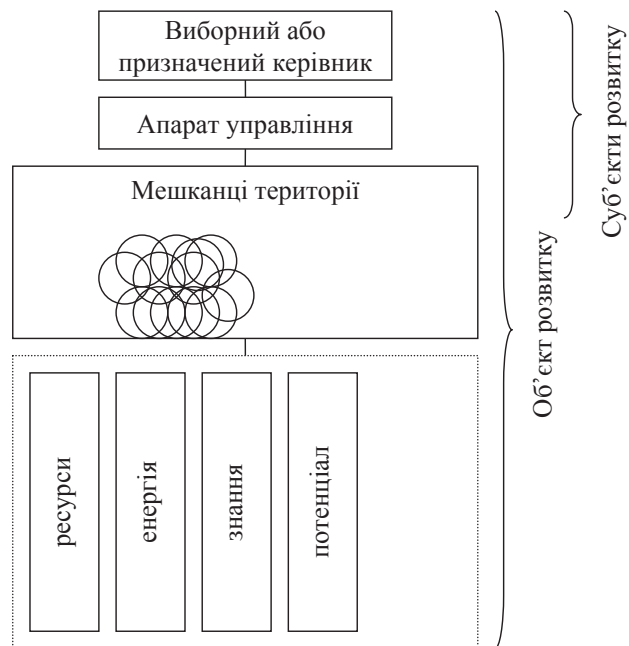
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток соціально-економічної та екологічної систем є результатом взаємодії та суспільно-економічного обміну ресурсами в умовах формування стійкості та забезпечення інтересів держави та мешканців території. Регуляторні механізми впорядкування господарських процесів та життєдіяльності на перше місце висувають гармонізацію та партнерські відносини між усіма учасниками. Збалансованість, пропорційність та системний характер управління дають змогу активізувати внутрішній потенціал регіону завдяки багатогранності його розвитку.

Одним із найбільш важливих суспільних інститутів та найактивніших інструментів його розвитку є інститут громадянського суспільства (безпосереднього управління та прямого народовладдя), який позитивно себе зарекомендував на сільських територіях (прямі приватні інвестиції становитимуть понад 300 тис. грн./га, а у населений пункт із 250 дворів – 75 млн. грн., що дасть змогу вирішити демографічну проблему). Нормативно-правовою основою позитивних суспільних процесів покликаний стати законопроект «Про Родові садиби та Родові поселення», яким передбачене виділення кожному бажаному громадянину України 1 га землі в постійне (або довічне) використання для облаштування родової садиби, безоплатно, без права продажу, із правом передачі лише в спадок. На громадянина покладається обов'язок засадити 30–50% ділянки неплодовими деревами для запобігання водній та вітровій ерозії, а також відновлення водноповітряного режиму та родючості ґрунтів. В Україні налічується близько 100 поселень нового типу, які від традиційних вирізняє високий рівень свідомості та відповідальності за власне життя та навколишній простір. Народжена «знизу» ініціатива підтримана на рівні сільських, районних, обласних рад, районних та обласних державних адміністрацій, науковцями НААНУ та

міністерствами. Так, питання відродження і розвитку сільських територій завдяки реалізації механізму створення родових садиб розглядалися Кабінетом Міністрів України в 2009 та 2014 рр. і за дорученням КМУ вісьмома міністерствами в 2009 р., а в 2014 р. десятьма міністерствами дано розпорядження щодо вивчення досвіду створення та функціонування родових садиб та родових поселень із можливістю подальшого впровадження цієї практики в усіх регіонах країни (нині переважна більшість із них зосереджена в північній та центральній частинах держави). Міністерством аграрної політики та продовольства України спільно з ННЦ «Інститут аграрної економіки» запропоновано використати механізм створення та функціонування родових садиб та родових поселень у Державній програмі розвитку сільських територій до 2020 р. У 2010 р. Концепція Державної цільової програми «Родова садиба» була затверджена КМУ. У Житомирській області за останні сім років число започаткованих родових поселень зросло з 1 до 12. Зокрема, в Малинському районі області за допомогою механізму створення та функціонування родових садиб та родових поселень та сприяння сільських рад відроджено два населені пункти та розпочато відродження третього, тоді як офіційна статистика констатує щорічне скорочення чисельності сільських населених пунктів на 17 одиниць: із початку 1990 р. їхня кількість зменшилася на 400 одиниць, ще близько 600 налічують від 1 до 10 будинків, в яких числяться мешканці. Особливо позитивно можливість реалізації концепції власної малої батьківщини була сприйнята мешканцями міст, які на основі практики створення родового поселення відроджують зникаючі хутори та села, відновлюють інфраструктуру за одночасного створення бази для продовольчої та економічної безпеки родини та країни, відновлення локальної економіки, підвищення потужності та потенціалу територій свого перебування, відродження національної історико-культурної спадщини, ремесел, оздоровлення населення, вирішення демографічної ситуації, активізації ролі місцевої громади, створення обслуговуючих кооперативів та споживчих спілок, поширення органічного виробництва, безвідходної життєдіяльності (у тому числі відновлюваних джерел енергії), біоадекватних методик в освіті та вихованні (ноосферна освіта) тощо і, як наслідок, відродження національного господарства.

До основних перешкод широкому поширенню позитивних змін на сільських територіях України можна віднести традиційність типу мислення, одним із наслідків якого є обезлюднення територій, на зміну якому мають прийти самостійність та конкурентоспроможність; розуміння та знання законодавства; проєктне мислення та формулювання. Опанування цих підходів дає мешканцям територій змогу ставати власниками. Трендами сьогодення та майбутнього є: 1) створення багатства на відновлюваних джерелах ресурсів (правило відновлення циклу – нескінченно відтворюваний процес на відміну видобувній основі для промисловості); 2) запобігання надмірним витратами (принцип розумної достатності); 3) поширення локальних економік; 4) власна економічна безпека (на противагу споживанню «чужого», що панувало в другій половині ХХ ст.). У практиці життєдіяльності та господарювання такими відновлюваними системами є: 1) земля, вода та

сонце, пов'язані в межах однієї системи (із цієї позиції Україна – одна з найбагатших країн світу, де є такі родючі землі з достатньою кількістю вологи та сонця); 2) технології (результат людської діяльності, що мають просторову основу, яка обмежує можливості їх реалізації в мегаполісах). Іншим складовим елементом, що забезпечує розвиток територіально-адміністративного центру, є створення «критичної маси» – формування групи осіб (однодумців, які мають власність та є впливовими, мають здатність до ситуаційних змін), що ототожнюють себе з об'єктом управління (експериментально доведено, що їх кількість має становити не менше 10%), що також ускладнює можливість реалізації просторових реакцій у мегаполісах.



\*Примітка. ○ – центри інтересів мешканців територіальної громади.

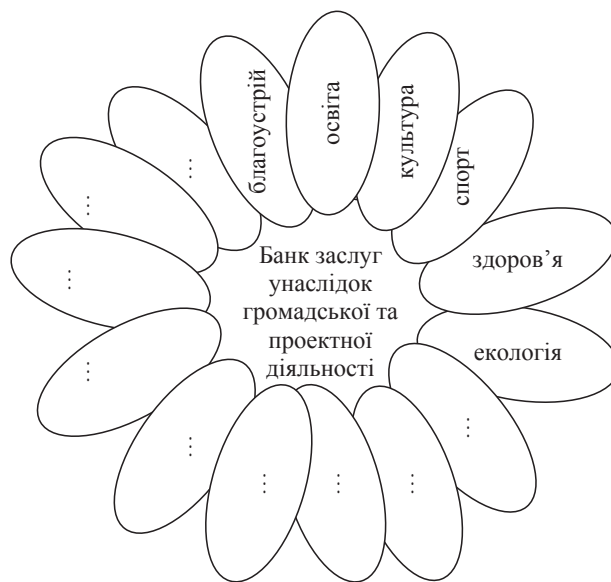
**Рис. 1. Суб'єктно-об'єктні відносини адміністративно-територіальної одиниці**

Джерело: власні дослідження

Найбільш життєздатними в довгостроковій перспективі виявляються структури, що формують системні взаємозв'язки з іншими напрямками діяльності (зокрема, екологічні проекти активізують появу дрібнотоварних виробництв, що будуть стимулювати економічне зростання, тощо), іншими словами, у межах територіального утворення з'являється система соціальних зв'язків, що об'єднує людей за різними напрямками та різним способом. Це дає змогу концентрувати зусилля, формуючи системні знання, та створювати ефект мультиплікатора внаслідок об'єднання зусиль та розуміння наслідків впливу окремих напрямів один на одного та на систему в цілому. Критерієм розвитку у цьому разі виступатиме здатність системи створювати для себе продукт, що є конкурентоспроможним порівняно з продуктом, створеним за межами системи (конкурентоспроможність виявляється загальною в межах усієї території). Створення системи інформаційного домінування є підставою для появи конкурентоспроможності й за межами системи. Великий потенціал системи зумовлений її внутрішніми зв'язками, наприклад унаслідок громадської діяльності (обмін послугами всередині громади,

що формує соціальний капітал і зберігає час та гроші) (рис. 2). Активатором проектного підходу стає дія та її суспільно-корисний наслідок, де кожна із цільових аудиторій отримує ефект пропорційно внеску внаслідок соціальних зв'язків. Інвестиції фізичних осіб у населений пункт із 250 дворів за 10 років становитимуть понад 75 млн. грн. Відродження 600 зниклих та 600 населених пунктів, що знаходяться на межі зникнення, призведе до підвищення зайнятості 100 тис. працівників протягом 10 років, поява інвестицій фізичних осіб – 9 млрд. грн. щорічно, виробництво екологічно чистої продукції – 3 млрд. грн. на рік.

Запорукою успішного та щасливого життя як у Родовому поселенні, так і в будь-якому іншому людському поселенні є наявність власної справи мешканців, що приносить дохід або забезпечує життєві потреби і дає змогу підійматися по соціальних сходах; здатність до відтворення власного потенціалу за зростаючим принципом (духовність, діти, здоров'я). Ми живемо в дуальному світі, а тому наявність проблем із фізичним здоров'ям прямо засвідчує наявні недоопрацювання на рівні духовному.



**Рис. 2. Інклюзивні центри інтересів адміністративної громади**

Джерело: власні дослідження

Причому фактично зафіксовані потреби людини (фізіологічні повністю, духовні на рівні спілкування з навколишнім світом, особливо об'єктами Природи) (рис. 3). Глобалізація світової соціально-економічної системи висуває вимоги до принципово інших підходів до розвитку територіальних об'єднань. Виникає системна потреба винайдення конструктивних механізмів удосконалення процесу державно-приватного партнерства на всіх рівнях управління як за галузево-територіальним підходом, так і з метою соціально-екологічних перетворень національної та світової економіки, господарського механізму агропромислового сектору економіки й територій із сільським способом життя в контексті їх системного соціально-економічного розвитку, а також обґрунтування рушійних сил таких систем. Як вважають провідні дослідники, суттєвою перешкодою на шляху стійкого економічного розвитку агропро-

мислового виробництва в Україні є недостатня інтеграція між виробниками сільськогосподарської сировини, переробними підприємствами та науковими установами. У розвинутих країнах це долається шляхом створення кластерів [11, с. 55–58]. До активних діячів такого утворення ми б додали ще й населення, особливо ту його частину, що у своїй діяльності має ознаки підприємництва.

Традиційні соціально-економічні системи передбачають життя за шаблоном «ми живемо так само, як наші сусіди». Це стосується способів і видів ведення господарства (наприклад, оранка стосується всіх виділених земель, не зайнятих будівлями та дорогами; якщо всі тримають тварин, то й власник особистого селянського господарства, що лише освоєє територію, має так чинити), способу життя, ментальності, підходів до охорони здоров'я, освіти та відтворення себе в нащадках (табл. 1). Таким чином, створюється система замкненого кола: тримаємо корову, бо всі тримають, щоб було молоко та гній; молоко продаємо, гній використовуємо, щоб виростити



Рис. 3. Потреби та їх ресурсне забезпечення

Джерело: власні дослідження

Таблиця 1

Соціально-психологічні та інвестиційні основи створення агроекосистем

Особливості отримання результату	Підприємство	Територіальне утворення (поселення)
Результат отримують за рахунок досвіду фахівців, що набули його в інших структурах. Особливо цінним є уніфікований універсальний досвід, що одразу надає конкурентну або іншу перевагу новоствореній або функціонуючій структурі	Найм висококваліфікованих фахівців або їх залучення з інших компаній. Досвід базується на попередніх напрацюваннях. Переваги: швидкість отримання результату. Недоліки: висока величина витрат на залучення такого досвіду як у цілому, так і на одну одиницю отримуваних послуг та виробленої продукції; досвід носить ознаки компанії, в яких він був набутий; запровадження – «модельовання майбутнього через минуле»	Створення нового або відновлення соціально-економічної активності в діючому поселенні за рахунок «уведення плідної матки у вулик» – жорсткий відбір майбутніх нових поселенців, умов, що визначають розвиток поселення (природно-географічних, адміністративних тощо); діяльність на підставі стратегії розвитку, сформованої заздалегідь. Переваги: створює і наповнює простір відповідно до вимог та розвиваємо його чітко з додержанням програми. Недоліки: система обмежена в можливостях саморозвитку та саморегулювання; втрачає здатність до розвитку в разі припинення діяльності керуючого центру; прорахунки у стратегії розвитку, що виявляються на момент їх реалізації
Результат отримують за рахунок саморозвитку наявного ресурсного потенціалу. Особливо цінною є потенційна перевага формування специфічних властивостей, що спільно визначаються інтересами структури й напрацьовуються відповідно до конкретних умов навчання та реалізації визначених цілей та завдань	Найменш кваліфікованих чи некваліфікованих працівників та їх «виховання» відповідно до інтересів компанії. Напрацювання власного досвіду щодо вирішення проблемних ситуацій та стратегії розвитку. Переваги: 1) напрацьовані результати діють на довгостроковій основі та здатні до самовідновлення й самовдосконалення, притаманні саме цій структурі та відповідають саме її потребам і запитам; 2) результат є менш дорогим із позиції його отримання внаслідок використання наявного потенціалу та залучення більш дешевого початкового ресурсу, залучення висококваліфікованих професійних кадрів коштує компанії більшу суму; 3) формування командного духу корпоративної стратегії. Недоліки: процес розвитку тривалий у часі, потребує стратегічного бачення з боку організаторів	Створення або відновлення і розвиток населеного пункту відбувається на відведеній для цього території без додаткового відбору. Формування поселення забезпечується зусиллями тих поселенців, що без додаткових попередніх домовленостей за їх згодою щодо подальшої співпраці. Розробка концепції поселення відбувається спільними зусиллями на основі визначення цілей та завдань, визначення перспектив їх зростання, зобов'язань сторін, спільної діяльності у виконанні спільно визначених обов'язків територіальної громади. Відбувається системний процес формування цінностей, взаємовідповідного навчання та вдосконалення, формується новий світогляд. Система відносин, командна та кооперативна форма роботи та вирішення питань, що виникають. Переваги: 1) наслідком такої діяльності стане довгострокова співпраця на кооперативних засадах (зі зміною свідомості поселенців змінюється світ навколо них); 2) витрати, пов'язані з реалізацією програм, є нижчими порівняно з іншими методами, особливо на початковому етапі; 3) особи, задіяні в реалізації стратегії відродження, здатні і хочуть навчатися й впроваджувати спільну політику. Недоліки: молоді люди, що залучаються до відбудови таких поселень, є часто-густо недостатньо професійно підготовленими, процес навчання проходить у процесі реалізації стратегії відродження

Джерело: власні дослідження

корми для корови. Виходом із такої ситуації є вільні умови проживання та ведення господарської діяльності у своєму Родовому помісті, де людина почувається вільною фізично, морально й духовно, водночас свідомо вдосконалюючись, спілкуючись та навчаючись. Увесь навколишній світ, Природа – то є думки Бога. Пізнаючи їх та себе, Людина стає Творцем, виконує своє призначення на Землі.

У кінцевому підсумку ми відтворюємо екологічно здорову й економічно вигідну екосистему, яка може бути як складною, так і простою за нашим вибором. По великому рахунку, відбувається процес «відтворення» природної екосистеми, яка є самодостатньою і до певної межі замкнутою. Головним при цьому є трансформація негативного досвіду або поточного стану в позитивне, що в довгостроковій перспективі здатне створити передумови для розвитку нового суспільства і його взаємодії з Природою, як того бажав Бог. Поряд із цим соціалізація суспільних процесів є внеском кожного члена громади у спільну справу, яка нарощує потенціал території й примножує її потужність. Як вклади формується система інвестицій (реальних, фінансових, трудова участь, час тощо). Поєднання зусиль постійно зростаючої кількості учасників проєктів породжує появу синергетичного ефекту примноження суспільної цінності території з позиції формування очікувань та їх реалізації. Додатковий ефект мультиплікатора формується за рахунок поєднання інтелектуального, технологічного та соціального капіталу, що злагоджено діють у системі. Фактично створюється нова зона впровадження (трансферту) інновацій, так званого набору франшиз, що дозволяє обмін

соціальними, економічними та іншими благами (заслугами). Водночас активізуються інститути громадянського суспільства, посилюється роль територіальних громад, ініціативність їх учасників – конгломерується колективний простір соціального підприємництва (постійно зростаючого базису внесків членів соціуму, що підвищує його потенціал та потужність на довгостроковій основі).

**Висновки з проведеного дослідження.** Особливе становище родової землі зумовлене її розумінням як цілісної частини держави, що є надбанням родини, спроможної створити базис її матеріального та духовного зростання як для сьогоdnішніх, так і майбутніх поколінь, що підвищує довіру до керівництва країни та впевненість у майбутньому, сприяє об'єднанню народу. На зміну людині-споживачу виникає Людина-Творець, відповідальний за свою родину, Рід, процвітання своєї Батьківщини.

Освоєння спустошених сіл та хуторів і створення на їх основі квітучих садів, територій, які забезпечують себе екологічно чистим продовольством у сприятливих природних умовах, будуючи власний дім на своїй землі, яку можна залишити нащадкам поряд із досконалим середовищем існування.

Впевненість людини в тому, що земля надана в постійне (довічне) використання без права продажу, із правом передачі лише в спадок, є першою умовою доцільного використання землі, джерелом приватних інвестицій, інструментом відновлення родючості ґрунтів як природне прагнення людини покращити середовище свого існування, створювати благоустрій своєї родини, зміцнення суспільного господарства та країни в цілому.

#### Список використаних джерел:

1. Скидан О.В. Аграрна політика України в період ринкової трансформації : [монографія] / О.В. Скидан. – Житомир : Житомирський національний агроєкологічний університет, 2008. – 376 с.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Меселя-Веселяка ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : ІАЕ, 2012. – 218 с.
3. Christian D.L. Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities / D.L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. [Electronic resource]. – Access mode : [https://archive.org/details/fa\\_Creating\\_a\\_Life\\_Together-Practical\\_Tools\\_to\\_Grow\\_Ecovillages\\_and\\_Intentional\\_Communities](https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Communities)
4. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony – with itself as well as nature – is tough, but attainable / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>.
5. Living in harmony: inspring stories from ecovillages. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla, 2013. – 124 p.
6. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3. – P. 134–144.



УДК 657.1

Скрипник М.І.

*доктор економічних наук,  
завідувач кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну*

Григоревська О.О.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну***БУХГАЛТЕРСЬКА УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОРЯДКУ  
СКЛАДАННЯ Й ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ****ACCOUNTING MANAGEMENT REPORTING, CRITICAL ANALYSIS ORDER  
FOR COMPILATION FEATURES AND PRACTICAL APPLICATION**

У статті проаналізовано погляди дослідників на порядок формування управлінської звітності для виявлення проблемних питань її складання і застосування на практиці. Узагальнено етапи складання звітності та наведено позитивні аспекти їх дотримання.

**Ключові слова:** управлінський облік, внутрішня звітність, метод бухгалтерського обліку.

В статье проанализированы взгляды исследователей на порядок формирования управленческой отчетности для выявления проблемных вопросов ее составления и применения на практике. Обобщены этапы составления отчетности и приведены положительные аспекты их соблюдения.

**Ключевые слова:** управленческий учет, внутренняя отчетность, метод бухгалтерского учета.

The article analyzes the views of researchers on the order of formation of management reporting to identify issues of preparation and application in practice. Overview stages of preparation and are positive aspects of compliance.

**Keywords:** management accounting, internal reporting method of accounting.

**Постановка проблеми.** Дослідження економічної літератури з управлінської звітності показало, що проблемам її формування приділяється незначна увага порівняно з іншими видами звітності. Питання, пов'язані з формуванням внутрішньої управлінської звітності, розглядаються, як правило, переважно у підручниках і наукових роботах з управлінського обліку. Слід зазначити, що в багатьох із них теоретичні основи формування внутрішньої управлінської звітності викладено поверхнево, абстрактно і не в повному обсязі, багато проблем, пов'язаних з її складанням, інтерпретацією показників і реальним застосуванням у практичній діяльності підприємств не вирішено.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню формування бухгалтерської управлінської звітності приділяли увагу та пропонували свої підходи такі вчені: І.М. Вигівська, Я.Ю. Мардян, А. Слободняк, А.Л. Романчук, Є. Тулегенев, П.Я. Хомин, О.А. Чухліб, Л.С. Шатковська та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз поглядів дослідників на порядок формування управлінської звітності для виявлення проблемних питань її складання і застосування на практиці та пошуку методів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування управлінського обліку і підготовка управлінської звітності – окреме завдання, і ним потрібно займатися спеціально. І.А. Слободняк у своїй дисертації пропонує методику формування бухгалтерської управлінської звітності, яка включає: цільовий розділ; розділ регулювання; організаційний розділ; опера-

ційний розділ; контрольний розділ. Також розглянуто інформаційну базу, яка використовується під час формування інформації бухгалтерської управлінської звітності (рис. 1).

Перед службою, яка відповідає за формування управлінської бухгалтерської звітності, стоять такі завдання:

– виявлення і відстеження вимог менеджерів до інформації, яка їм потрібна для ухвалення управлінських рішень;

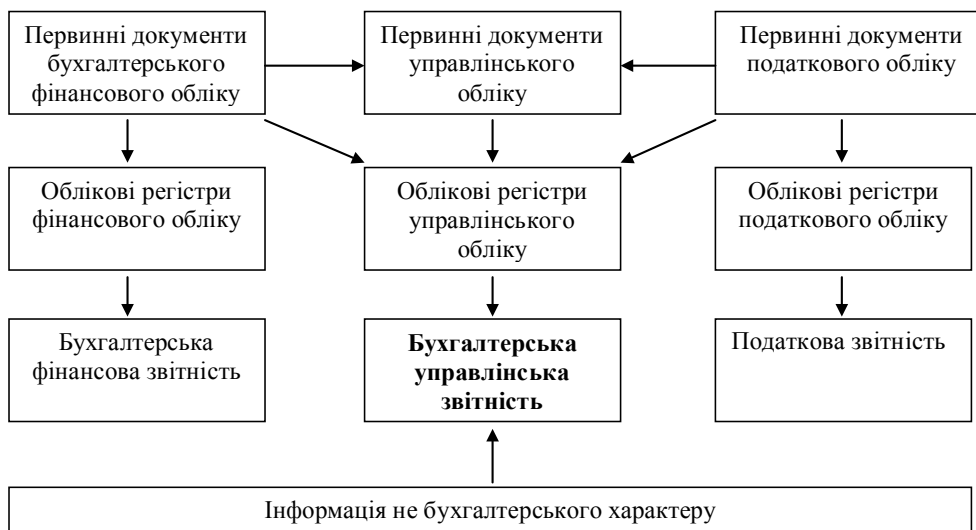
– розробка принципів обліку, яких необхідно дотримуватися для формування управлінської звітності, включаючи методики консолідації управлінської звітності для груп компаній;

– розробка методів отримання необхідних даних з облікових систем, включаючи додавання/зміну довідників аналітичних об'єктів, організацію паралельного обліку або трансформацію первинних даних;

– аналіз зібраної в управлінському обліку інформації. Розробка рекомендацій для управлінців (комітетів, правління, ради директорів) на основі проведеного аналізу;

– тиражування й організація доступу до управлінської звітності менеджерів компанії з урахуванням прав доступу до інформації, що представляє комерційну таємницю.

А.Є. Хохлов вважає, що в наших умовах, коли використовується дво- і тріступенева система управління виробництвом, обов'язково повинна бути чітка регламентація внутрішньої звітності [7, с. 28]. Наявність підприємств різних форм власності, величини та



**Рис. 1. Інтегрована інформаційна база, яка використовується під час формування інформації бухгалтерської управлінської звітності [5, с. 19]**

обсягу діяльності потребує різних виражених підходів до питання формування управлінської звітності. Якщо підприємство мале, де керівник і власник – одна особа, управлінська звітність є взагалі зайвою, оскільки він сам себе забезпечує інформацією. Чим більше підприємство, чим більше рівнів управління і керівництво далі від місць виробництва, тим гостріше постає питання необхідності управлінської звітності. Внутрішня звітність підприємства має бути різною за об’ємом і деталізацією для різних рівнів управління: чим нижче менеджер знаходиться по ієрархії, тим об’ємнішою та деталізованішою має бути для нього інформація. Враховуючи ці обставини та відсутність досвіду в облікових працівників нашої країни, на часі є необхідність в узагальненні напрацювань із даного питання та оформленні методичних рекомендацій за галузями діяльності підприємств щодо організації управлінського обліку та формування управлінської звітності підприємств.

І.А. Слободняк виокремлює основні етапи методики створення інформаційного забезпечення бухгалтерської управлінської звітності:

- визначення суб’єктів, які приймають участь у формуванні бухгалтерської управлінської звітності та які користуються її інформацією;
- визначення інформаційних потреб осіб, які приймають рішення, формування цілі і постановка завдань, які повинні бути вирішені шляхом використання інформації бухгалтерської управлінської звітності;
- створення вихідних документів – форм звітності та їх показників, які представлені в бухгалтерській управлінській звітності – показники вищого рівня;
- побудова інформаційної моделі бухгалтерської управлінської звітності у вигляді графі, його упорядкування, виділення показників для включення в базу даних, формування набору показників 0-го рівня, складання переліку первинних документів, які містять вхідну інформацію;
- розробка регламентів, згідно з якими буде формуватися бухгалтерська управлінська звітність по кожному об’єкті;
- розробка засобів обробки інформації про об’єкти бухгалтерської управлінської звітності;

- формування каналів надходження первинної інформації;

- контроль основних параметрів на кожному із перелічених етапів, контроль якості отриманої бухгалтерської управлінської звітності в результаті використання інформаційного забезпечення з виявленням найбільш суттєвих відхилень від поставлених цілей із поверненням до початкового етапу і початком нового циклу.

Запропонована методика є типовою і може бути використана під час формування бухгалтерської управлінської звітності будь-яким підприємством без виключення індивідуальності отриманого продукту [5, с. 19–20].

Запропонована логіка формування бухгалтерської управлінської звітності включає об’єктивний компонент – господарську діяльність підприємства (об’єкти і процеси), суб’єктивний компонент – користувачів інформації і співробітників бухгалтерської служби, відповідальних за формування звітності; принципи формування управлінської звітності і регламенти, які виступають основою організаційного забезпечення системи бухгалтерської управлінської звітності.

Е. Тулегенов зауважує, що під час формування управлінської звітності необхідно мати на увазі, що під час розробки управлінських рішень можливі певні допущення, які мають бути встановлені на майбутні періоди, як по всьому підприємстві, так і по центрах відповідальності. Такого роду допущення, які встановлені під час розробки цілей і планів, мають бути чітко сформульовані, і в процесі функціонування організації потрібне безперервне спостереження за планами, під час розробки яких використовувалися певні допущення.

Такий підхід до оцінки виконання управлінських рішень дає змогу здійснити контроль їх обґрунтованості, а також коригування допущень і, відповідно, планів. В умовах інфляції, як правило, підприємства стикаються з необхідністю впродовж планованого періоду коректувати плани, під час розробки яких були прийняті допущення про розміри інфляції, оголошені на початку року відповідними органами [6, с. 28].

Я.Ю. Мардян указує, що під час розробки управлінської звітності необхідно отримати відповіді на такі питання:

1. Для якої групи користувачів складається звітність?

Від відповіді залежить деталізація інформації, яка розкривається у звітності. Наприклад, для керівництва підприємства достатньо інформації за укрупненими статтями витрат, такими як витрати на сировину і матеріали, оплата праці, амортизація, послуги сторонніх підрядників, а для управлінців відповідної ділянки звіт повинен бути максимально деталізований.

2. Які дані повинні бути включені у звітність?

Необхідно пам'ятати, що інформація, яка міститься у звітності, повинна бути достатньою для прийняття рішення. Звітність повинна включати дані про об'єм фактично виконаних робіт та їх якості; планові і фактичні терміни виконання етапів виконання певного проекту, певного обсягу роботи; фінансово-економічні показники: заплановані та фактичні суми витрат. Дослідник вважає, що доцільно ввести у звіт показники ефективності. Наприклад, якщо проект оцінюється за допомогою ступеня відповідності витрат і термінів роботи запланованим величинам, то обидва ці критерії можна співставити з регламентованими величинами допустимих відхилень.

У межах додаткової інформації можна включити у звітність нефінансові показники ходу роботи за певним проектом (об'єм використаних матеріалів, кількість закупленого обладнання):

- дані про підготовку проектної та дозвільної документації (терміни виконання, склад документів, відповідальні особи);

- інформація щодо матеріально-технічного забезпечення (відповідальні особи, обсяги поставок, терміни);

- дані про виконання будівельно-монтажних робіт (установлення обладнання, його випробовування і здача в експлуатацію).

Такі дані дадуть змогу приймати рішення щодо обсягів і термінів залучення додаткових фінансових ресурсів, ефективності витрачання коштів та проекту в цілому.

3. Який період представлення даних звітності?

Звітність необхідно представляти керівництву хоча б раз на місяць, що дасть змогу постійно контролювати та спостерігати за витратами та фактичними відхиленнями від планових [3, с. 333–335].

Формування внутрішньої звітності здійснюється за етапами і включає низку процедур.

За результатами дослідження практичного досвіду підприємств та наукових джерел А.Л. Романчук узагальнює процедуру постановки внутрішньої управлінської звітності, що включає низку послідовних етапів: 1. виявити з урахуванням специфіки господарської діяльності структурних підрозділів місця виникнення витрат підприємства; 2. розробити номенклатуру статей витрат і доходів підприємства, узгодити номен-

клатуру за сферами відповідальності; 3. сформувати номенклатуру готової продукції, напівфабрикатів та послуг, розподілити їх за сферами відповідальності; 4. сформувати альбом внутрішніх звітів, необхідних для управління; 5. розробити та затвердити періодичність подання внутрішніх звітів у розрізі видів звітів та сфер відповідальності та шифри за кожною сферою відповідальності із зазначенням відповідальної особи.

Автор зауважує, що склад внутрішніх звітів залежить від потреб управління, особливостей розподілу відповідальності та діяльності підприємства. Розробка системи внутрішньої звітності знаходиться під впливом багатьох факторів, а саме: організаційної структури підприємства, технологічних особливостей виробничого процесу, децентралізації управління, особливостей інформаційних потоків.

Для більшості підприємств виробництва будівельних матеріалів технологічною особливістю є самостійне видобування сировинних матеріалів із подальшою їх переробкою. Це дає змогу розробити форми звітів для кожного технологічного процесу, деталізуючи їх за відповідними дільницями, бригадами (сферами відповідальності). Важливо врахувати також рух інформаційних потоків, зокрема: для кого призначений даний звіт; які показники слід відображати у звіті, в якому форматі він повинен бути представлений.

У системі обліку за сферами відповідальності розробляти внутрішні звіти, узгоджувати графік обігу звітів бухгалтерія має за умови співучасті фінансового директора підприємства та керівників усіх сфер відповідальності.

Ефективність системи внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності безпосередньо залежить від критерію оперативності – своєчасності складання, подання та обробки внутрішньої звітності. Інформація може бути оперативною за умови автоматизованої обробки даних, що є одним зі шляхів удосконалення системи внутрішньої звітності підприємства.

Правильно сформована система внутрішньої звітності сфер відповідальності є для вищого керівництва точною та вичерпною характеристикою певного підрозділу, а отже, основою управлінських рішень, тому слід ретельно підходити до процесу розробки кожної форми звітності та її графіку подальшого руху [4].

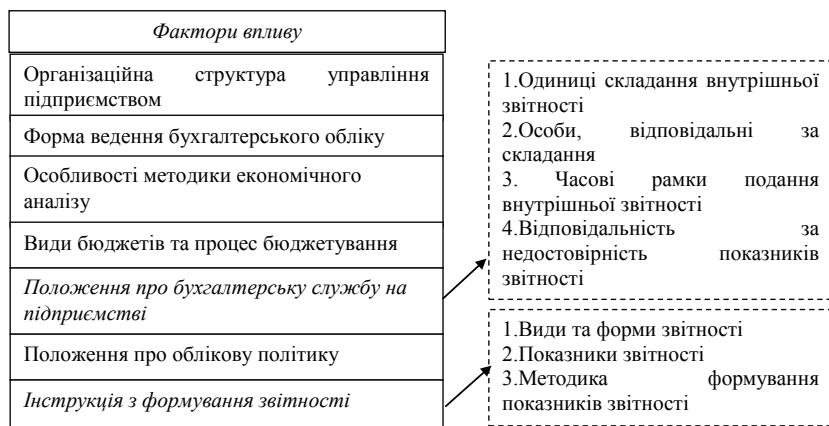


Рис. 2. Фактори та особливості формування внутрішньої управлінської звітності про виробничі витрати в умовах бюджетування

І.М. Вигівська та О.А. Чухліб розглядають порядок формування внутрішньої бухгалтерської звітності на газодобувному підприємстві. На думку дослідників, упровадження внутрішньої управлінської звітності повинно містити в собі два процеси: організацію формування внутрішньої управлінської звітності та методику формування такої звітності. Кожен із зазначених етапів має свої особливості, які зумовлені впливом відповідних факторів та повинні бути закріплені у внутрішніх нормативних документах (рис. 2).

Таким чином, із рис. 2. випливає, що внутрішня управлінська звітність формується під впливом напрямів організації підсистем управління підприємства, а саме: бухгалтерського обліку, економічного аналізу та бюджетування (планування). Залежність внутрішньої управлінської звітності від особливостей вищенаведених підсистем управління зумовлена таким:

- по-перше, організаційна структура управління підприємства впливає на визначення центрів відповідальності, центрів витрат, місць виникнення витрат, які виступають одиницями звітування, а інформаційні запити представників управління визначають показники, які повинні міститися в такій звітності для забезпечення прийняття управлінських рішень;

- по-друге, форми організації бухгалтерського обліку, економічного аналізу та бюджетування визначають напрями взаємодії підсистем управління та налагодження комунікаційного зв'язку між ними через систему внутрішньої управлінської звітності;

- по-третє, особливості методик бухгалтерського обліку витрат та надходжень, їх аналізу та бюджетування зумовлюють напрями формування показників внутрішньої бухгалтерської звітності, форм представлення такої звітності [1, с. 34].

Звітність за центрами витрат та доходів повинна містити не тільки бухгалтерську інформацію, але й планову, нормативну, технічну та ін., тобто в таких звітах має відображатися інтегрована (управлінська) інформація. Важливим елементом (показником) звітів центрів витрат і доходів є відхилення від плану. У пояснювальній записці до такого звіту потрібно розкривати причини відхилень та за можливості їх винуватців [2, с. 4].

Отже, на основі викладеного матеріалу та пропозицій дослідників видно, що не існує єдиного підходу до формування бухгалтерської управлінської звітності. Багато вчених розглядають лише методику формування внутрішніх звітів, таких як: звіт про виробництво продукції, звіт про продаж продукції, звіт про закупівлю матеріалів та ін. Така звітність, на нашу думку, не є лише внутрішньою звітністю, а є також управлінською

бухгалтерською звітністю, оскільки формується на основі бухгалтерських даних.

Тому, на нашу думку, з урахування специфіки організації господарської діяльності на підприємстві передусім необхідно розробити Інструкцію з формування звітності (внутрішнє нормативне регулювання), в якій слід розписати такі етапи:

- види, форми та формати звітності;
- визначення бази використання інформації, яка впливає на формування бухгалтерської управлінської звітності: інформація бухгалтерського характеру, управлінського обліку, інформація не бухгалтерського характеру;

- визначення показників звітності, які повинні бути відображені у звіті, щоб інформація була зрозумілою, та забезпечення прийняття управлінських рішень;

- методика формування показників. Внутрішня бухгалтерська управлінська звітність формується під впливом напрямів організації підсистем управління підприємства, а саме: бухгалтерського обліку, економічного аналізу, планування (бюджетування);

- визначення суб'єктів з урахуванням їх інформаційних потреб. Для вищого керівництва звіти повинні бути узагальнені, для керівників відповідних підрозділів більш – детальнішими та аналітичнішими;

- врахування допущень (наприклад, інфляції) на майбутні періоди;

- визначення періоду представлення даних у розрізі видів звітів. Але період складання повинен бути не більше одного місяця, щоб встигнути відреагувати на значні відхилення.

У разі практичного застосування вищенаведених етапів на підприємстві дасть змогу:

- контролювати діяльність підприємства;
- спостерігати за планами та виявляти відхилення від поставлених цілей та від рівня суттєвості;

- вчасно надавати бухгалтерську управлінську інформацію керівництву;

- визначати місце, причини та наслідки відхилень;
- оперативно приймати рішення щодо запобігання отриманим відхиленням та приймати перспективні управлінські рішення щодо розвитку підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, бухгалтерська управлінська звітність одночасно є елементом планування і контролю досягнення ефективності.

Розробка та формування ефективної бухгалтерської управлінської звітності – це грамотний крок керівника, який у майбутньому допоможе йому не просто витримати конкуренцію, але й збільшувати прибуток компанії за рахунок налагодженої роботи всіх підрозділів і прискорення прийняття рішення на всіх рівнях.

#### Список використаних джерел:

1. Вигівська І.М., Чухліб О.А. Облікове забезпечення управління виробничими витратами газодобувних підприємств в умовах бюджетування / І.М. Вигівська, О.А. Чухліб // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3(57). – С. 33–35.
2. Внутрішня звітність підприємств в інформаційному забезпеченні управління / Л.С. Шатковська, В.Л. Вакуленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2011\\_17\\_1/Shatkovskaia,%20Vakulenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Shatkovskaia,%20Vakulenko.pdf).
3. Мардян Я.Ю. Формування бухгалтерської і управлінської звітності по капітальним вкладенням в АПК як основа управління підприємством / Я.Ю. Мардян // Актуальні питання регіонального господарства : матеріали Всеросійської науково-практичної конференції. – Кіров : ВятГГУ, 2011. – С. 332–336.
4. Романчук А.Л. Принципи формування внутрішньої звітності на підприємствах промисловості будівельних матеріалів / А.Л. Романчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/26\\_NII\\_2009/Economics/51787.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics/51787.doc.htm).



5. Слободняк І.А. Формування бухгалтерської управлінської звітності комерційного підприємства: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... докт. економ. наук : спец.08.00.12 «Бухгалтерський облік, статистика» / І.А. Слободняк. – Іркутськ, 2012. – 39 с.

6. Тулегенов Е. Концептуальні основи розвитку управлінського обліку: теорія і практика : автореф. дис. ... доктора економ. наук : спец.08.00.12 «Бухгалтерський облік, аудит, статистика» / Е. Тулегенов. – Алмати, 2010. – 43 с.

7. Хохлов А.Е. Автоматизированные системы бухгалтерского учета : [конспект лекций] / А.Е. Хохлов. – Пенза : Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2002. – 108 с.

УДК 338.330.123.2

Стукан Т.М.

аспірант,

Херсонський державний аграрний університет

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH OF QUESTIONS OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF AGRARIAN ENTERPRISES

У статті розглянуто та класифіковано теоретичні підходи вчених-економістів до визначення категорії «ефективність». Наведено основні види ефективності та розкрито їх суть. Обґрунтовано класифікацію ключових факторів, що формують вплив на господарську діяльність аграрних підприємств. Зроблено аналіз основних показників, які характеризують діяльність суб'єкта господарювання, що дає змогу оцінити рентабельність виробничої діяльності та визначити його пріоритетні напрями.

**Ключові слова:** ефективність, категорія, економічна ефективність, соціальна ефективність, екологічна ефективність, фактор, рентабельність.

В статье рассмотрены и классифицированы теоретические подходы ученых-экономистов к определению категории «эффективность». Приведены основные виды эффективности и раскрыта их суть. Обоснована классификация ключевых факторов, формирующих влияние на хозяйственную деятельность аграрных предприятий. Приведен анализ основных показателей, характеризующих деятельность предприятия, что позволяет оценить рентабельность производственной деятельности и определить приоритетные направления.

**Ключевые слова:** эффективность, категория, экономическая эффективность, социальная эффективность, экологическая эффективность, фактор, рентабельность.

In the articles considered and classified theoretical approaches of scientists-economists there is «efficiency» to determination of category. The brought basic types over of efficiency and their essence is exposed. Classification of key factors that form influence on economic activity of agrarian enterprises is reasonable. The brought analysis over of basic indexes, that characterize activity of subject of menage that gives an opportunity to estimate profitability of productive activity and define him priority directions.

**Keywords:** efficiency, category, economic efficiency, social efficiency, ecological efficiency, factor, profitability.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі суспільного розвитку проблема економічної ефективності функціонування підприємств аграрного сектору займає провідне місце в наукових дослідженнях та практиці управління. В умовах посилення соціальної та економічної нестабільності, динамічної зміни середовища функціонування забезпечення пролонгованого економічного ефекту господарської діяльності агроформувань посідає важливе місце. Підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності є провідним завданням кожного суб'єкта господарювання аграрного сектору, тому сьогодні є надзвичайно важливим вивчення сучасних підходів до трактування категорії «ефективність», до визначення її чинників та напрямів підвищення.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.**

Дослідженням і вивченням питання ефективного функціонування аграрних підприємств займається низка провідних іноземних та вітчизняних учених. Серед іноземних науковців, що досліджували особливості даної проблематики, слід назвати таких, як Б. Бернаке, П. Друкер, К. Маркс, Дж. Нейман, Дж. Неш, Д. Рікардо, А. Сміт. Вивченням цієї тематики займаються українські науковці, зокрема М. Агафонов, В. Андрійчук, В. Базилович О. Гетьман, Ю. Коваленко, В. Мацибора, П. Саблук, А. Чухно, В. Шаповал.

**Постановка завдання.** Мета статті – проаналізувати теоретичні підходи до трактування категорії

«ефективність», визначити її види, фактори впливу та показники її визначення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день ефективність діяльності аграрних підприємств посідає важливе місце та набуває актуального значення для економіки України. Ефективність сільсько-господарських формувань є головною характеристикою їхньої господарської діяльності, тому поняття «ефективність» є складною дефініцією, що пов'язана з дією об'єктивних економічних законів та впливом зовнішніх чинників, які створюють умови невизначеності та мають безпосередній вплив на кінцеві результати господарської діяльності аграрних підприємств.

У сучасній економічній науці ефективність є відображенням удалого управління ресурсами і витратами підприємства в довгостроковій перспективі. Дане бачення ґрунтується на вивченні підходів В. Андрійчука, В. Базилевича, П. Друкера [2; 3; 8]. Так, В. Базилевич [3] розглядає ефективність як віддачу, результативність діяльності підприємства, що свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто відображає якість економічного зростання.

П. Друкер [8] розглядає ефективність як «робити речі правильно». Науковець підкреслює, що спочатку

управлінці визначають правильний цільовий орієнтир діяльності підприємства, а потім намагаються досягти його з використанням мінімальної кількості ресурсів.

В. Андрійчук [2] трактує ефективність як економічну категорію, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому під час вимірювання ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною вартістю, або частиною їх вартості у формі виробничих витрат.

Своєю чергою, Економічна енциклопедія [6] дає визначення ефективності як відносного ефекту, результативного процесу та проекту, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання.

Зважаючи на широкий спектр суджень щодо визначення категорії «ефективність», в економічній практиці можна виділити три підходи до її трактування (рис. 1).

Таким чином, визначення різноманітності підходів до трактування поняття «ефективність» дає можливість для кожного господарюючого суб'єкта економіки встановлювати та розглядати ефективність виробництва самостійно, незважаючи на інші підприємства, вивчати динаміку її змін та порівнювати дію факторів на величину отриманого ефекту. Це призводить до розробки

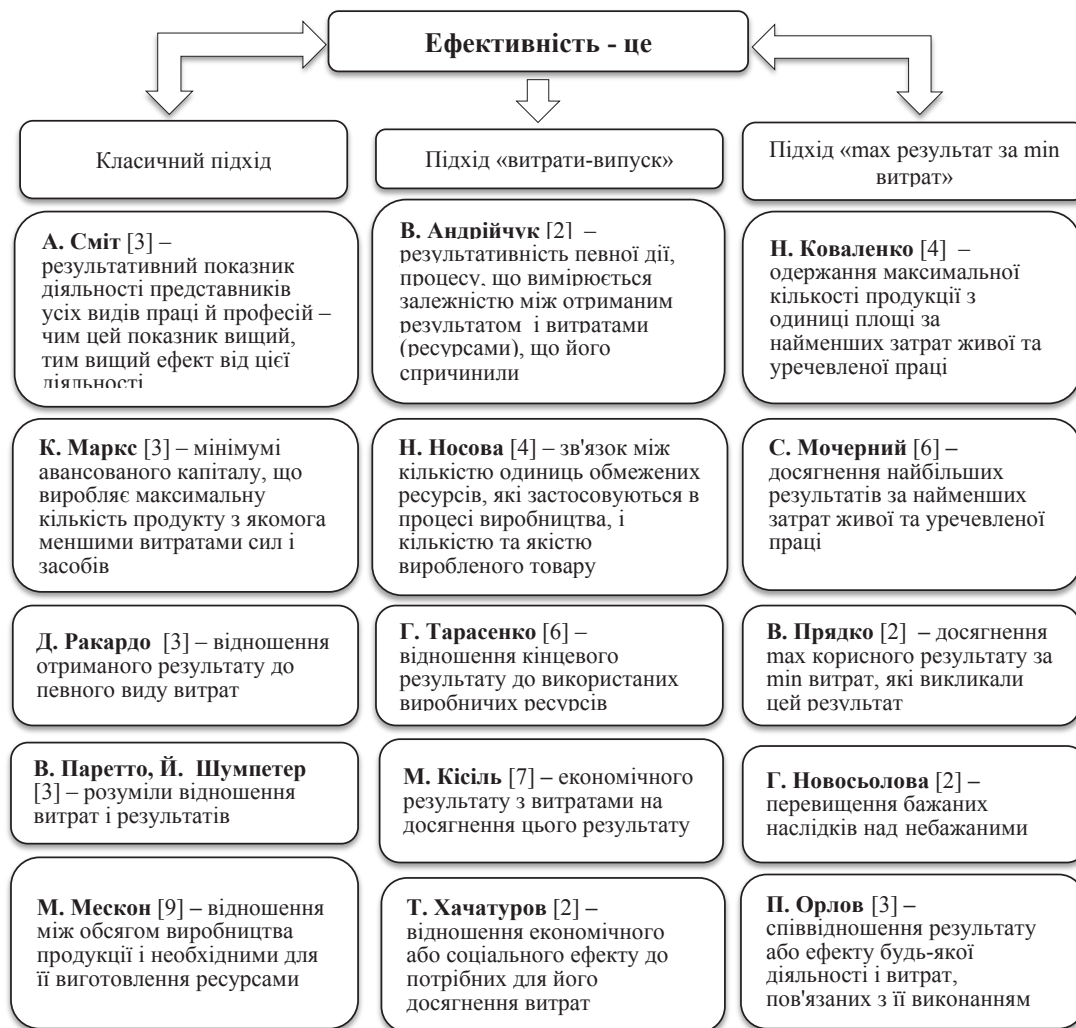


Рис. 1. Підходи до визначення поняття «ефективність»

власного підходу та критеріїв визначення ефективності з урахуванням власної стратегії розвитку, особливостей системи управління та складників господарського механізму.

Вивчаючи праці науковців, приходимо до висновку, що для повного визначення категорії «ефективність» слід розглянути основні її види. Так, в економіці виділяють чотири типи ефективності (рис. 2).

Технологічна ефективність характеризується використанням ресурсів виробництва, основним її критерієм є максимальний вихід продукції з одиниці землі за збереження природного середовища і дотримання екологічної рівноваги [5]. Економічна ефективність відображає ступінь реалізації виробничих відносин і визначає ефективність виробництва продукції [4]. Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва – це отримання продукції з одного гектара земельної площі, від однієї голови худоби за найменших затрат праці і коштів на виробництво одиниці продукції. Ефективність сільського господарства включає не тільки співвідношення результатів і витрат виробництва, у ній відбиваються також якість продукції та її здатність задовольняти ті чи інші потреби споживача

[5]. Соціальна ефективність характеризує соціальний розвиток і полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості працівників, поліпшенні умов праці та побуту [4]. В. Андрійчук у своїх наукових працях описував соціальну ефективність як ступінь задоволення потреб колективу підприємства, його власників у засобах і умовах життєзабезпечення [1].

Своєю чергою, екологічна ефективність пов'язана з таким використанням ресурсного потенціалу підприємства, що не завдає шкоди довкіллю і забезпечує виробництво екологічно чистої продукції. Екологічна ефективність для аграрних підприємств досягається шляхом створення конкурентоспроможних за ціною товарів і послуг, які задовольняють потреби людей і підвищують якість життя, одночасно зменшуючи вплив на навколишнє середовище і ресурсомісткість. Досягнення економічної екологічної ефективності націлює підприємство на створення більшої цінності для споживачів за мінімізації забруднення середовища, відходів і використання ресурсів.

З-поміж чотирьох видів ефективності найбільш повно вона трансформується в поняття економічної

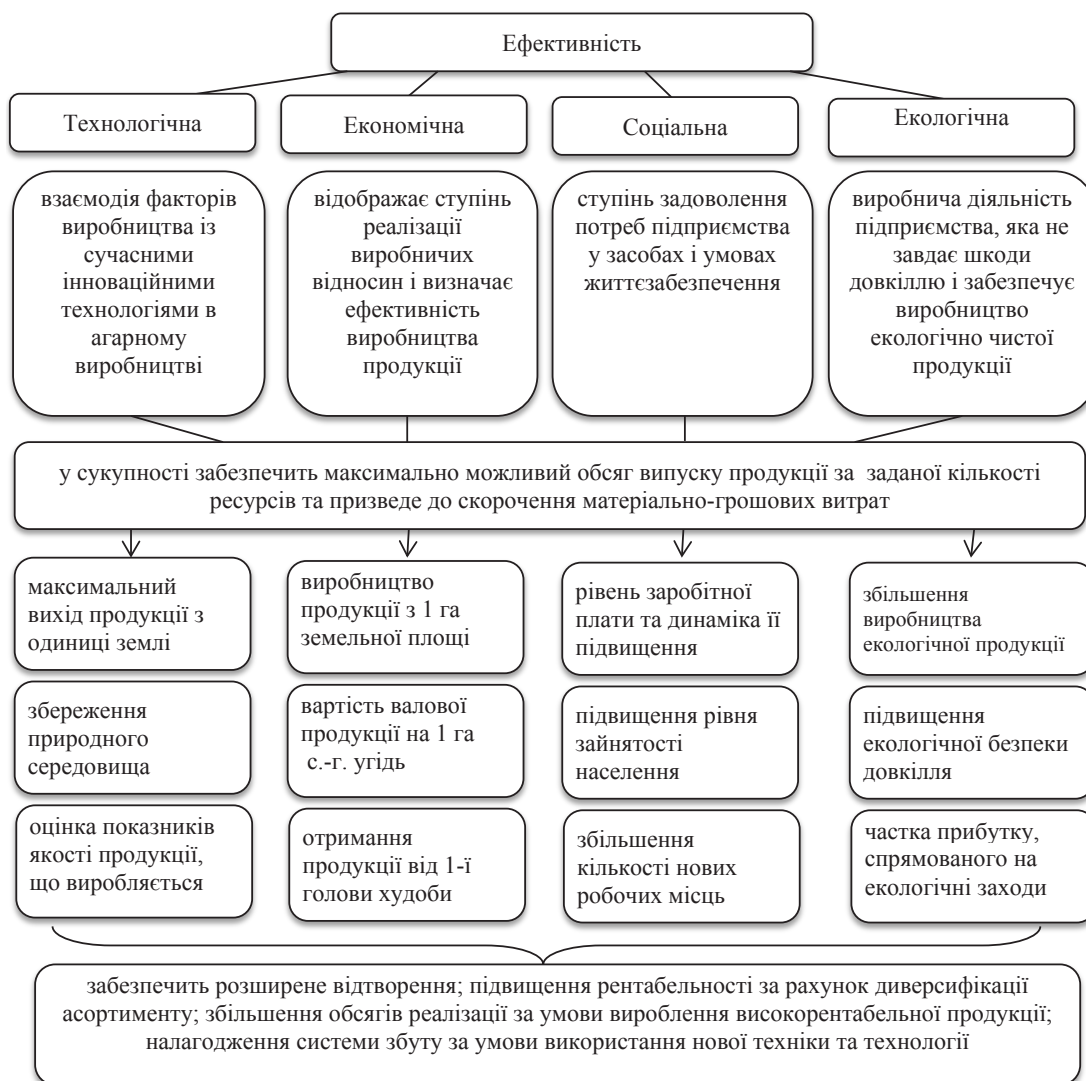


Рис. 2. Основні види ефективності

ефективності виробництва, яке може відображати отриманий ефект від діяльності як у вартісних, так і в натуральних показниках, що, своєю чергою, призводить до більш удакої оцінки функціонування суб'єктів господарювання. Тому економічна ефективність – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці у вартісних та натуральних показниках [6].

Своєю чергою, І. Петренко та П. Чужинів класифікують ефективність виробництва за трьома факторами впливу (рис. 3): за напрямками формування; за ресурсами і витратами (джерела підвищення); за рівнем господарювання [11]. Це дає змогу кожному суб'єкту господарювання оцінити власну діяльність, дослідивши та вивчивши її за ключовими критеріями, які дають можливість визначити, наскільки їх функціонування є прибутковим чи збитковим.

Позитивний економічний ефект сільськогосподарського виробництва безпосередньо залежить від рівня спеціалізації: чим вищою вона є, тим результативнішою буде діяльність суб'єкта господарювання. Своєю чергою, розвиток науково-технічного прогресу в аграрній сфері веде до збільшення засобів виробництва, підвищення їх технічної досконалості і поліпшення технології використання, зниження собівартості продукції, що досягається за рахунок підвищення врожайності культур і продуктивності худоби через упровадження нових прогресивних ресурсозберігаючих технологій,

що призводить до забезпечення змін в умовах виробництва і в подальшому – до підвищення ефективності діяльності підприємств. Ступінь інтегрованості має прямий вплив на економічну ефективність: чим сильніше підприємство інтегроване у систему господарських відносин, тим вищим є ступінь нейтралізації та розподілу ризиків, вищі конкурентоспроможність та мобільність ресурсів. Чинник впливу організації праці характеризується створенням сприятливих умов праці, збереженням та підтримкою на високому рівні працездатності працівників, підвищенням ступеня привабливості їх праці, що у підсумку призводить до ефективного використання робочого часу, устаткування, виробничих навичок і творчих здібностей та веде до підвищення продуктивності праці.

Наступна класифікаційна ознака за ресурсами і витратами дає змогу, за умови інтенсивного відтворення і раціонального використання основних фондів підприємства, забезпечити високий темп виробництва продукції (розвитку підприємства) та підвищити ефективності виробничого процесу в цілому.

Вплив факторів за рівнем господарювання передусім призводить до аналізу діяльності суб'єкта господарювання на макрорівні. Вплив зміни факторів макросередовища на кінцеві показники діяльності підприємства проводиться на основі таких груп факторів: економічних, демографічних, соціально-культурних, природно-ресурсних, техніко-технологічних, політико-

правових, міжнародних. Макросередовище впливає на діяльність суб'єкта господарювання не прямо, проте його фактори позначаються на його результатах діяльності, хоча і не безпосередньо. Мікрорівень представляє сукупність об'єктів, що формують найближче оточення організації і мають безпосередній вплив на його виробничо-господарську діяльність. До факторів мезорівня належать конкурентні переваги підприємства, які формуються на рівні регіону, галузі. Вони залежать від конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості галузі; доступності ресурсів, їх вартості; наявності регіональних програм підтримки бізнесу; рівня розвитку регіональної інфраструктури; наявності та дієвості спеціальних економічних зон [12].

Зважаючи на всі підходи та фактори, оцінка ефективності виробництва можлива лише на основі поглибленого аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства з використанням системи економічних показників (рис. 4).

При цьому головним та основним показником під час оцінки діяльності будь-якого комерційного підприємства є прибуток, оскільки в ньому знаходять своє відображення резерви всіх скла-

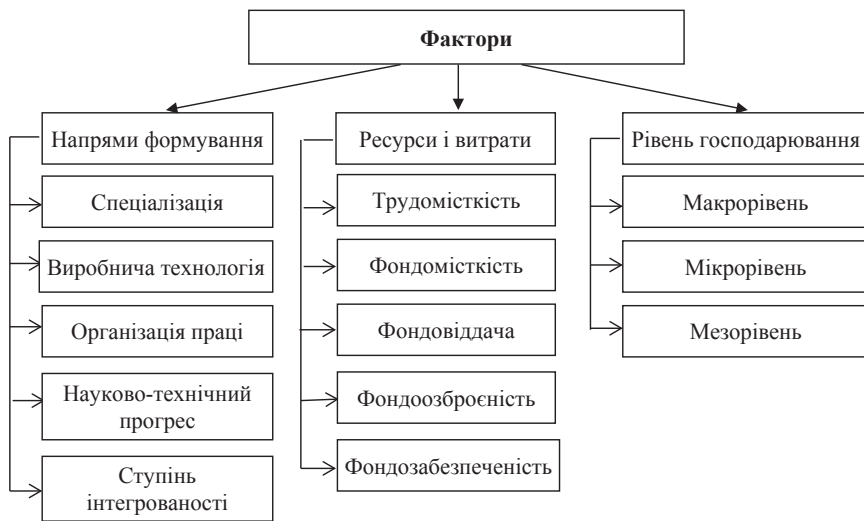


Рис. 3. Фактори впливу на економічну ефективність підприємства

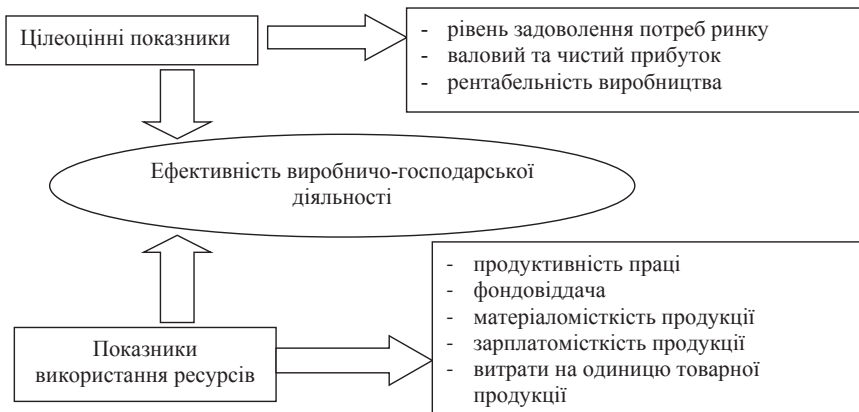


Рис. 4. Система показників оцінки ефективності виробництва



дових елементів функціонування господарюючого суб'єкта: виробництво і реалізація, якість і асортимент, використання виробничих ресурсів, собівартість продукції. Для визначення економічної ефективності виробництва в цілому по сільськогосподарських підприємствах використовується система показників [10]: вартість валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, на 1-го середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 100 грн. виробничих витрат, на 100 грн. основних виробничих фондів; розмір чистої продукції (валового доходу), чистого доходу та прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 100 грн. витрат виробництва, на 100 грн. виробничих фондів, продуктивність праці; рівень рентабельності й норма прибутку. Для аграрних підприємств рівень норми прибутку повинен становити 15–20%, за цих умов можливе здійснення розширеного відтворення виробництва на основі інтенсивного оновлення матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання.

Таким чином, під час вибору показників для оцінки економічної ефективності доцільно обрати такі, що враховують темпи інфляції, відсоток ризиків, чисту приведену вартість та індекс рентабельності (прибутковості). Це дасть можливість оцінити майбутні вигоди щодо зроблених витрат.

Аналіз діяльності агроформувань за переліченими вище показниками дає змогу не тільки оцінити рентабельність діяльності підприємства, а й визначити пріоритетні напрями виробництва, розробити стратегію розвитку та вдосконалити систему управління. Підвищення економічної ефективності підприємства значною мірою залежить від ступеня спроможності суб'єктів господарювання приводити в дію наявні чинники виробництва та комплексно вирішувати питання раціонального використання трудових, земельних, матеріальних і фінансових ресурсів.

Таким чином, ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств – це досягнення стратегічного прибутку на кожному етапі розвитку аграрного підприємства за забезпечення фінансової сталості та платоспроможності, оптимального співвідношення рентабельності та ризику.

**Висновки з проведеного дослідження.** В умовах конкурентної боротьби суб'єктів аграрного сектору

ефективність діяльності є ключовим фактором в управлінні ним. Реалізація стратегії розвитку, яка побудована на принципах підвищення економічної ефективності функціонування, дасть змогу вільно конкурувати в ринковому середовищі та інтегруватися в європейську систему суспільно-економічних відносин. Нами визначено, що «ефективність» – поняття, яке має різні підходи до визначення та знаходиться у прямій залежності від якості управління ресурсами, витратами та відображає співвідношення між отриманими вигодами та витратами на їх досягнення. Економічна ефективність відображає ступінь реалізації виробничих відносин на всіх стадіях виробництва та є ключовим фактором відображення економічної безпеки та конкурентної позиції підприємства. Проаналізувавши різні погляди науковців, можна дійти висновку, що підприємствам, які функціонують у ринковому середовищі, варто розглядати всі підходи до вибору та оцінки категорії «ефективності», щоб сформувати конкурентоспроможну стратегію вдалого розвитку виробничо-господарської діяльності.

Ключовими факторами впливу на економічну діяльність підприємства нами визначено: ступінь інтенсивності впровадження результатів науково-технічного прогресу та інноваційного продукту, зокрема технологій, у виробництво аграрної продукції; ступінь інтегрованості суб'єкта в макро- та мікросередовище. Аналіз і вивчення показників та параметрів ефективності дає змогу передусім оцінити економічність виробництва через співвідношення обсягу випуску й відповідних витрат у матеріальній та натуральній формах прояву, що призведе до досягнення бажаного ефекту через впровадження взаємозв'язаних організаційно-господарських і агротехнологічних заходів. Але не завжди за однакової кількості витрачених ресурсів підприємства можуть одержувати однакові за величиною результати. У такому разі можна сказати, що підприємства ведуть виробництво з різною ефективністю.

Під час аналізу показників доведено також наявність залежності між оцінкою економічної ефективності господарської діяльності та критерієм часу за вибору та реалізації стратегії конкурентоспроможного розвитку підприємства. Отже, оцінка ефективності є комплексною характеристикою результатів діяльності суб'єктів господарювання та підґрунтям для прийняття стратегічних рішень.

#### Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук ; 2-ге вид., доп., перероб. – К. : КНЕУ. – 2004. – 624 с.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [монографія] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ. – 2005. – 292 с.
3. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / В.Д. Базилевича ; 7-е вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
4. Економіка підприємства : [підручник] / М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко [та ін.] ; за ред. С.Ф. Покропівного ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
5. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К. : Каравела, 2008. – 312 с.
6. Економічна енциклопедія : у трьох томах / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
7. Кісіль М.І. Критерій і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
8. Ключові показники ефективності // Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

9. Мескон М.Х. Основи менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. з англ. – М. : Дело, 1998. – 704 с.
10. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах : [підручник] / С.П. Азізов, П.К. Кенійський, В.М. Скупий ; за ред. проф. С.П. Азізова. – К. : ІАЕ, 2001. – 834 с.
11. Петренко І.Я. Економіка сільськогосподарського виробництва / І.Я. Петренко, П.І. Чужинів. – Алма-Ата : Кайнар, 1992. – 560 с.
12. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : [монографія] / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.

УДК 338.53:339.138

**Ужва А.М.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та оподаткування,  
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*

### **ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ СКЛАДНИК МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО БІЗНЕСУ**

#### **PRICE FORMATION AS AN IMPORTANT COMPONENT OF THE MECHANISM OF REGIONAL AGRARIAN BUSINESS DEVELOPMENT**

У статті висвітлено основні проблеми ціноутворення на продукцію вітчизняного регіонального аграрного бізнесу в сучасних умовах. Доведено, що процес ціноутворення на підприємствах регіонального аграрного бізнесу полягає в механізмі поєднання ринкового ціноутворення з елементами державного регулювання через механізм установлення мінімальних закупівельних цін на продукцію, що визначено законодавством, охарактеризовано регіональні особливості ціноутворення на продукцію. Запропоновано методику формування ціни на сільськогосподарську продукцію, яка враховує показники якості продукції та ефективності її виробництва. Обґрунтовано необхідність подальшого вдосконалення процесу ціноутворення продукції аграрного сектору як складника механізму розвитку регіонального аграрного бізнесу.

**Ключові слова:** ціноутворення, державне регулювання, ціна реалізації, диспаритет цін, аграрний бізнес, механізм.

В статье отражены основные проблемы ценообразования на продукцию отечественного регионального аграрного бизнеса в современных условиях. Доказано, что процесс ценообразования на предприятиях регионального аграрного бизнеса заключается в механизме сочетания рыночного ценообразования с элементами государственной регуляции через механизм установления минимальных закупочных цен на продукцию, что определено законодательством, охарактеризованы региональные особенности ценообразования на продукцию. Предложена методика формирования цены на сельскохозяйственную продукцию, которая учитывает показатели качества продукции и эффективности ее производства. Обоснована необходимость последующего совершенствования процесса ценообразования продукции аграрного сектора как составляющей механизма развития регионального аграрного бизнеса.

**Ключевые слова:** ценообразование, государственная регуляция, цена реализации, диспаритет цен, аграрный бизнес, механизм.

In the article the basic problems of pricing on the products of domestic regional agrarian business are reflected in modern terms. It is well-proven in the process of research, that the process of pricing on the enterprises of regional agrarian business consists in the mechanism of combination of the market pricing with the elements of government control through the mechanism of establishment of minimum purchase prices on products, that certainly by a legislation, the regional features of pricing are described on products. The method of forming of price is offered on an agricultural produce, which takes into account the indexes of quality of products and efficiency of its production. Grounded necessity of subsequent perfection of process of pricing of products agrarian a sector as constituent of mechanism of development of regional agrarian business.

**Keywords:** pricing, government control, cost of realization, dispirited prices, and agrarian business, mechanism.

**Постановка проблеми.** Поступова інтеграція вітчизняного аграрного сектору України до світового економічного простору, у тому числі до Європейського Союзу, посилення процесів глобалізації змінили основні пріоритети і напрями суспільного організаційно-економічного механізму економічних

відносин. Практика аграрних реформ показала необхідність перебудови всієї системи економічних відносин, яка охоплює виробництво, розподіл, споживання агропромислової продукції з регулюванням державою цих процесів. В умовах нестабільної економіки і світової кризи пріоритетним складником маркетингової та економічної політики держави є цінова політика, яка забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва продукції.

В умовах сьогодення принципи ціноутворення у сфері регіонального аграрного бізнесу суперечать інтересам держави і суспільства, не сприяють розвитку інноваційної складової аграрної сфери. Під час формування цін на сільськогосподарську продукцію вітчизняні аграрні і переробні підприємства користуються витратним методом, не виробляють довгострокову стратегію ціноутворення, засновану на оцінці широкого комплексу ціноутворюючих факторів. Це пояснюється низкою факторів: відсутністю необхідної державної підтримки розвитку аграрної сфери в інноваційному напрямі, включаючи розвиток аграрної науки; низькою продуктивністю рослин і тварин; жорсткою конкуренцією і демпінгом у більшості сегментів аграрного ринку, де превалує вітчизняна продукція.

Ціновою політикою держави є діяльність центральних і місцевих органів виконавчої влади, спрямована на досягнення трьох основних цілей: послідовного проведення цінової лібералізації, державного регулювання цін (тарифів) на окремі види товарів (послуг) та здійснення контролю над їх додержанням. Державне регулювання цін спрямоване на досягнення певних цілей економічної політики країни. На сучасному етапі економічного розвитку в усіх країнах основною метою державного регулювання цін є стримування монополізму та забезпечення конкурентного середовища на ринку. В Україні державне регулювання цін на продукцію монопольних утворень, вибір методів та встановлення термінів регулювання здійснюється Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, а в межах регіонів – місцевими органами [1, с. 95].

Отже, одним із важливих розподілу доходів і підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва виступає ціна. Ціна є стратегічним показником, який визначає рентабельність продукції й підприємства, його життєздатність і фінансову стабільність, досягнення економічно-соціальних, екологічних та технологічних результатів. Для суб'єктів регіонального аграрного бізнесу формування цінової політики має першочергове значення, тому що правильне визначення та розробка концепції ціноутворення впливають на виробничо-господарську діяльність підприємств.

Дія закону вартості у сільському господарстві має певні особливості. Найважливіша з них полягає в тому, що суспільна вартість, а отже, і ціна сільськогосподарської продукції визначаються не середніми умовами виробництва, як це має місце у промисловості, а умовами виробництва на відносно гірших за родючістю та розташуванням щодо ринку збуту ділянках землі. Ціна на продукцію, вироблену в гірших умовах, повинна забезпечити покриття витрат виробництва, сплату ренти й одержання середнього прибутку. Друга особливість ціноутворення в сільському господарстві полягає в необхідності забезпечення принципу еквівалентності в обміні між промисловістю і аграрним сектором.

У країнах ринкової економіки ціни на промислову та сільськогосподарську продукцію у сфері обігу визначаються переважно дією закону попиту та пропозиції. Внаслідок цього ринкові ціни на сільськогосподарське виробництво досить часто не забезпечують еквівалентності обміну в промисловості. Третя особливість ціноутворення на сільськогосподарську продукцію полягає в тому, що прямо чи опосередковано забезпечується диференціація цін за природно-кліматичними зонами. У разі віднесення того чи іншого району до відповідної зони враховуються характер ґрунтів та кліматичні умови, що впливають на врожайність сільськогосподарських культур, собівартість і фондоємність продукції, рівень рентабельності тощо. Тобто ціноутворення на сільськогосподарську продукцію не може розвиватися тільки за законами ринкової економіки. Галузь має високі витрати виробництва і потребує державної підтримки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розробки методичних питань ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в умовах вітчизняного аграрного ринку знайшли своє відображення в працях Андрійчука В.Г., Коваленка Ю.С., Лукінова І.І., Пасхавера Б.Й., Терещенка В.К., Саблука П.Т., Шпичака О.М. та ін.

Наукові засади теорії диспаритету цін і необхідності втручання держави в процес ціноутворення на аграрному ринку обґрунтовано в роботах Макаренка А.П., Мельника Л.Ю., Могильного О.М., Черевка Г.В. та багатьох інших. Водночас будь-яке наукове дослідження потребує розвитку і вдосконалення з позиції адаптації до відповідного економічного середовища. Особливої актуальності набувають питання формування ціноутворення на продукцію як складника господарського механізму регіонального аграрного бізнесу в умовах трансформаційної економіки. Це стосується аспектів дослідження форм і методів політики ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в умовах адаптаційних процесів вітчизняної економіки до європейської моделі функціонування аграрного бізнесу.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкриття проблем ціноутворення у сфері регіонального аграрного бізнесу як складової частини механізму забезпечення його розвитку, обґрунтування пропозицій щодо його вдосконалення в умовах сьогодення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний господарський механізм регулювання діяльності підприємств регіонального аграрного бізнесу повинен створювати рівні умови господарювання для всіх галузей виробництва і сфер діяльності, враховуючи економічні закони, сезонність сільськогосподарського виробництва, оборотність капіталу. Дія механізму характеризується двома основними складниками, що керують його спрямованістю і визначають ефективність: державним регулюванням та ринковими методами. Державне регулювання цін в Україні регламентується законами «Про ціни та ціноутворення», «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», «Про місцеве самоврядування в Україні» з відповідними змінами та доповненнями, які встановлюють основні правила формування цін у країні, методи їх регулювання, порядок контролю над цінами та відповідальність за його порушення,

права та обов'язки окремих органів виконавчої влади у сфері ціноутворення [3, с. 58].

У період трансформації економіки основною причиною слабкого економічного становища в аграрному бізнесі є відсутність цінової рівноваги, яка спостерігається впродовж останніх 20 років. Варто погодитися з позицією, згідно з якою у ринкових умовах надзвичайно важливим є забезпечення паритету цін на сільськогосподарську продукцію, їх еквівалентного рівня відповідно до законів економічного розвитку. Відтворювальні процеси в аграрній економіці сучасного періоду мають свої особливості, які пов'язані з диспаритетом цін, нееквівалентністю міжгалузевого обміну, а цінова політика не враховує низку об'єктивних ринкових законів. Особливість вітчизняної цінової політики в аграрній сфері полягає в тому, що вона базується на ринковому ціноутворенні у поєднанні з елементами державного регулювання, передусім через механізм установа мінімальних закупівельних цін на об'єкти державного цінового регулювання, що визначено законодавством. Специфічні умови ціноутворення на аграрному ринку разом із відсутністю практичного досвіду у власників і керівників сільськогосподарських підприємств стосовно використання інструментів цінової політики викликали погіршення економічних умов міжгалузевого обміну, що знайшло своє вираження в диспаритеті цін на сільськогосподарську та промислову продукцію [4, с. 103].

Слід зазначити, що із серпня 2016 р. уряд на три місяці припинив регулювання цін на соціальні продукти для оцінки його впливу на ціноутворення. За задумом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, це перший крок на шляху до повного скасування державного регулювання цін, тобто якщо держава перестане втручатися у ціноутворення, це сприятиме зростанню прибутковості підприємств, збільшить інвестиції та знизить адміністративний тиск на бізнес.

Як показують результати Щорічної оцінки ділового клімату, яку здійснила Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», держава регулює ціни лише п'ятої частини малих та середніх підприємств України, але таке втручання для окремо взятого підприємства є досить вагомим. Так, під цінове регулювання потрапляють продукція та послуги 22% малих та середніх підприємств України. При цьому державне регулювання цін відбувається насамперед через установа мінімальних та максимальних меж цін, через фіксування цін на товари або послуги та через обмеження рентабельності.

Цінове регулювання значною мірою стримує розвиток бізнесу, тому його скасування позитивно вплине на малі та середні підприємства України. Таке регулювання не дає змоги встановлювати ціну, яка б відповідала економіці виробництва, що перешкоджає відновленню виробничих потужностей підприємств, запровадженню інновацій, та, як наслідок, підвищенню ефективності виробництва. Це негативно впливає як на виробника, який утрачає доступні канали збуту, так і на споживача, котрий не зможе знайти дешеві товари на полицях найближчого магазину. І передусім це стосується не великих роздрібних мереж, а звичайних магазинів.

Скасування державного регулювання цін також полегшить умови ведення бізнесу за рахунок відміни декларування цін. Це дасть змогу як скоротити витрати

держави на обслуговування процедури, так і зменшити корупційні ризики й адміністративне навантаження на МСП. Хоча обмеження втручання держави у цінове адміністрування є необхідним елементом децентралізації, українське суспільство не має одностайної думки щодо своєчасності цього кроку. Обговорюються також і межі реформи: повна відміна цінового адміністрування або часткова, за якої держава залишає за собою право контролювати ціни на певні категорії продукції.

Основний ризик, пов'язаний із цим, – підвищення цін на основні продукти харчування: дитяче харчування, хліб, борошно, цукор, крупи, м'ясо-молочні продукти, яйця, соняшникову олію тощо. У разі зняття державою обмежень ціни на зазначені групи товарів підуть у вільне плавання.

Отже, в Україні відсутній дієвий механізм контролю над цінами, а підприємці вже давно навчилися обходити обмеження: зменшуючи вагу харчових продуктів, скорочуючи вміст натуральної сировини (наприклад, м'ясної) та використовуючи низькоякісні замітники. Виходить, що система підтримки соціально незахищених працює лише за рахунок обмеження певних категорій виробників. Саме ж споживання соціальних продуктів ніяк не диференціюється: відповідні харчові продукти можуть купувати будь-які верстви населення, у тому числі й ті, хто цього не потребує. Щоб підтримати сім'ї з низьким рівнем прибутку, потрібно звернутися до більш ефективних механізмів – адресної допомоги та субсидій. Поєднання таких кроків, з одного боку, перешкодило б подальшому збіднінню населення, та з іншого – підтримало б виробника, забезпечивши йому умови для розвитку.

Впродовж останніх п'яти років середні ціни реалізації сільськогосподарської продукції зросли. За даними служби статистики України, на протязі 2011–2015 рр. середня ціна реалізації зернових, олійних культур, яєць, вовни збільшилася в два рази; овочів, плодів та ягід, худоби та птиці – на 85%. Проте якщо порівняти ціни на сільськогосподарську техніку, то вони збільшилися приблизно з 40 000 грн. у 2009 р. до 120 000 грн. у 2016 р. [2]. Ціновий диспаритет цін аж ніяк не зменшується, аграрні підприємства залишаються у фінансовому стані, який не дає змоги стати на шлях стабільного розвитку. Ринок матеріально-технічних ресурсів, зокрема техніки, будується таким чином, що аграрні підприємства позбавлені можливості елементарного вибору, оскільки зарубіжна техніка домінує. Власне ж виробництво поки що значно відстає від реальних потреб.

Важливим регулятором економічних взаємовідносин на підприємствах аграрного бізнесу виступає ціна. У ролі універсального вимірника ресурсів, затрат і результатів суспільного відтворення ціна є основою для прийняття управлінських рішень, проведення економічних розрахунків господарюючими суб'єктами інтеграції для досягнення найвищих результатів за найменших затрат.

Для забезпечення рівновигідної співпраці всіх учасників процес розподілу результатів діяльності повинен відповідати таким вимогам: на основі об'єктивних параметрів достовірно визначити внесок кожного учасника в загальний результат; на основі реального критерію розподіляти фінансовий результат від спільної діяльності.



Ми вважаємо, що таким критерієм має стати ціна. Це пояснюється тим, що в умовах ринку саме ціна є визначальним фактором, який формує попит і пропозицію на продукцію, тому економічним обґрунтуванням розподілу грошової виручки від реалізації продукції між партнерами є розрахунок, в основі якого лежить ціна на продукцію. Даний підхід дасть змогу визначити частку сільськогосподарського виробництва і переробної промисловості у сумі доходу від реалізації продукції. Враховуючи показники якості продукції та ефективності її виробництва, нами розроблено методичні пропозиції щодо формування ціни на сільськогосподарську продукцію. Визначити ціну ми пропонуємо за формулою 1:

$$Ц_{цб} = ((B_a \cdot У_{р_{цб}}) + ПВа)(P + 100) \div 100, \quad (1)$$

де  $B_a$  – змінні витрати на 1 ц продукції, грн.;

$ПВ_a, ПВ_z$  – загальна сума постійних витрат відповідно по сільськогосподарському та переробному підприємству, грн.;

$У_{р_{цб}}$  – урожайність культур, ц з 1 га;

$P$  – запланований рівень рентабельності виробництва, %.

За допомогою такої методики визначення постійних і змінних витрат можливо розрахувати нормативну величину затрат за різного коефіцієнту використання потужності, обчислити пропорції розподілу грошової виручки від реалізації продукції виходячи з її фактичної величини.

Аграрні підприємства у своїй більшості виручкою від реалізації виробленої продукції не в змозі відшкодувати витрати в розмірах, необхідних для від-

творення економіки. У зв'язку із цим вони не мають можливості застосовувати сучасні високопродуктивні й ресурсозберігаючі технології, що стримує інноваційний розвиток аграрних підприємств. Ситуація, що склалася в аграрному секторі країни, зумовлює необхідність опрацювання ефективних заходів, спрямованих на організацію системи матеріально-технічного забезпечення галузі, пошуку джерел фінансування, впровадження в практику інноваційних моделей розвитку. Отже, ціна є ключовим чинником ринку, який відіграє вирішальну роль у забезпеченні економічного інтересу товаровиробників.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, ціноутворення є однією з визначальних складників господарського механізму відносин між учасниками регіонального аграрного бізнесу. Ціновий механізм має сприяти розміщенню сільськогосподарського виробництва, підвищенню ефективності всіх галузей аграрного сектору. Взаємозв'язок і взаємозалежність цін зумовлені тим, що всі ціни формуються на єдиній методологічній основі, господарська діяльність усіх підприємств, сфер виробництва, галузей економіки взаємозв'язана й утворює єдиний господарський комплекс. Держава через ціновий механізм повинна сприяти конкурентоздатності виробленої в аграрній сфері продукції і забезпеченню еквівалентності міжгалузевого обміну. Для підприємств регіонального аграрного бізнесу формування цінової політики має першочергове значення, тому що правильне визначення та розробка концепції ціноутворення впливають на виробничо-господарську діяльність підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Малік М.Й. Про державне регулювання розвитку сільських територій / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 156.
2. Статистичний бюлетень / Відп. за випуск О.А. Вишневська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm). – Київ. – 2015. – 101 с.
3. Федорищева А.М. Цінова політика та її вплив на формування цін / А.М. Федорищева // Держава та регіони. 2010. – № 5. – С. 56–60.
4. Червен І.І. Аграрний ринок вимагає зваженої цінової політики / І.І. Червен, І.Д. Бурковський, А.В. Бурковська // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 99–104.

УДК 338.23

Хадарцев О.В.

асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом,  
Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка

## ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

### THE FEATURES OF ORGANIZATIONAL AND LEGAL PROVISION OF STATE RESOURCES SAVING POLICY

Статтю присвячено дослідженню окремих аспектів організаційно-правового забезпечення державної політики ресурсозбереження. Розглянуто механізм державного управління як основу формування і реалізації державної політики ресурсозбереження. Визначено функції організаційно-правового забезпечення, досліджено нормативно-законодавчу базу, що регламентує здійснення державної політики. Наведено розбіжності та недоліки чинних нормативно-правових актів, неузгодженість нормативно-законодавчої бази різних сфер регулювання. Розглянуто інституційні засади політики ресурсозбереження та наявні механізми реалізації політики ресурсозбереження через упровадження програм економічного розвитку. Вказано на необхідність стратегічного підходу та визначення ролі держави під час здійснення політики ресурсозбереження. Запропоновано напрями вдосконалення організаційно-правового забезпечення державної політики ресурсозбереження.

**Ключові слова:** політика ресурсозбереження, державне управління, стратегія ресурсозбереження, економічний розвиток, нормативно-правова база.

Статья посвящена исследованию отдельных аспектов организационно-правового обеспечения государственной политики ресурсосбережения. Рассмотрен механизм государственного управления как основа формирования и реализации государственной политики ресурсосбережения. Определены функции организационно-правового обеспечения, исследована нормативно-законодательная база, регламентирующая осуществление государственной политики. Приведены расхождения и недостатки действующих нормативно-правовых актов, несогласованность нормативно-законодательной базы различных сфер регулирования. Рассмотрены институциональные основы политики ресурсосбережения и существующие механизмы реализации политики ресурсосбережения через осуществление программ экономического развития. Указано на необходимость стратегического подхода и определения роли государства при осуществлении политики ресурсосбережения. Предложены направления совершенствования организационно-правового обеспечения государственной политики ресурсосбережения.

**Ключевые слова:** политика ресурсосбережения, государственное управление, стратегия ресурсосбережения, экономическое развитие, нормативно-правовая база.

The article investigates certain aspects of organizational and legal provision of state resources saving policy. The mechanism of governance as the basis for the formation and implementation of state resources saving policy, the functions of organizational and legal provision, investigated normative legal base regulating the state policy. An existing discrepancies and shortcomings of regulations, inconsistent legal framework regulating various spheres. Considered institutional framework of state resources saving policy and implementation mechanisms existing resources saving policy through the implementation of economic development programs. The necessity of a strategic approach and definition of the state's role in the implementation of state resources saving policy. Directions improvement of organizational and legal provision of state resources saving policy.

**Keywords:** resources saving policy, governance, strategy of resources saving, economic development, legal framework.

**Постановка проблеми.** Ресурсозбереження є об'єктивною економічною категорією, тому, з одного боку, його реалізація відбувається під впливом об'єктивних економічних законів, з іншого – сфера та простір економічних свобод розмежовується, регламентується та керується відповідними адміністративними, організаційними і суспільно-політичними відносинами, наслідком чого є повнота прояву об'єктивних економічних законів. Основою такого організаційно-правового устрою передусім є нормативно-законодавча база як підґрунтя формування і реалізації державної політики ресурсозбереження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Організаційні і правові аспекти здійснення державної економічної політики, аналіз законодавчої бази та

інституційного устрою розглядаються у працях О.П. Добровольської, Т. Кістинюк, О. Кравченко, Л.А. Кулика, Є.В. Новака, Б.М. Плєскача, В.О. Струка, І. Чикало, В.О. Юрескула та ін.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є виявлення особливостей організаційно-правового забезпечення та їх впливу на формування державної політики ресурсозбереження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливості організаційно-правового забезпечення для формування ефективної державної політики ресурсозбереження визначаються видами зв'язку, які існують у:

- відносинах власності;
- ринкових відносинах;
- цивільних відносинах;

- науково-технічних відносинах;
- адміністративно-територіальних відносинах;
- соціальних відносинах тощо.

Організаційно-правове забезпечення та напрями його вдосконалення слід розглядати з позицій досягнення ефективності всього виду вертикальних і горизонтальних зв'язків здійснення політики ресурсозбереження. Вихідним елементом ефективного формування такої політики є просторовий адміністративно-організаційний механізм державного управління, оскільки на його підставі створюються умови для реалізації політики ресурсозбереження і визначається розподіл його функціональних напрямів (рис. 1).

Система державного устрою відображає структурний вплив загальнодержавного механізму здійснення процесів. Наявний державний устрій та система державного управління відображають необхідність комплексного організаційно-правового забезпечення формування політики ресурсозбереження, оскільки її відокремлене провадження у розрізі окремих сфер державного управління не дає змоги забезпечити ефективність її формування і реалізації. Відповідно до такого розподілу повноважень державного управління має формуватися і політика ресурсозбереження. Для цього мають бути розроблені та затверджені відповідні нормативно-правові документи, що

регламентують ресурсозбереження, а відповідно до загальнодержавної правової бази розробляються нормативно-правові документи галузевого, регіонального, територіального характеру.

Разом із цим удосконалення має здійснюватися за напрямами, що пов'язані з ефективним виконанням функцій, які здійснює організаційно-правове забезпечення. Необхідно визначити такі функції, які, на думку автора, полягають у такому:

- встановлення чітких понять і дефініцій у сфері ресурсозбереження, що сприяє визначеності економічного середовища, конкретизації поставлених цілей та адекватному формулюванню заходів державної політики;
- регламентація складу, порядку і тривалості здійснення процедур, що забезпечує логіку та послідовність формування політики ресурсозбереження, взаємозв'язок процесів і розподіл результатів у часі;
- забезпечення системного підходу, що дає змогу створити практичне підґрунтя для повноцінного функціонування механізму формування і реалізації політики ресурсозбереження;
- визначення інституційних засад, що дає змогу здійснити розподіл обсягу компетенцій та рівня відповідальності суб'єктів формування і реалізації політики ресурсозбереження;

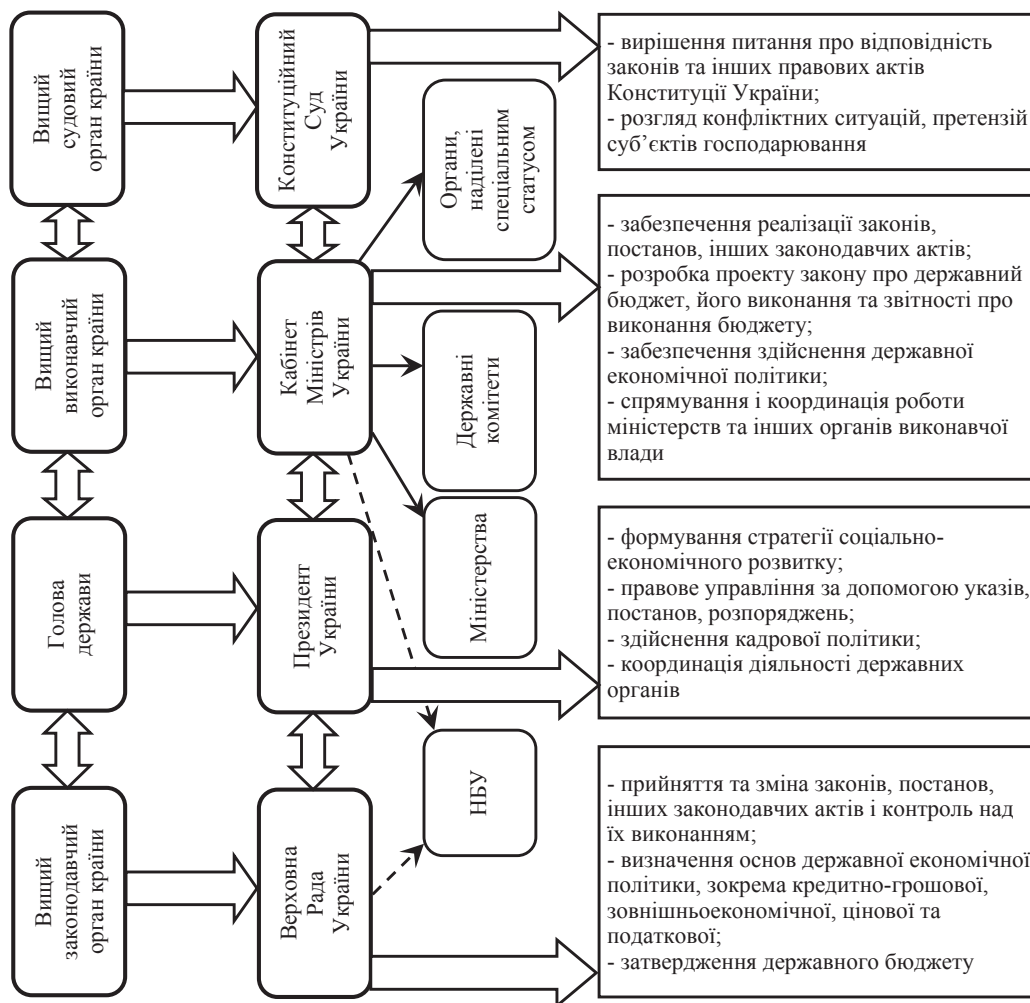


Рис. 1. Механізм державного управління в Україні [1, с. 54]

- регламентація координації між суб'єктами формування і реалізації політики ресурсозбереження, що впливає на якість формування державної політики;

- визначення форм і методів державної політики ресурсозбереження, що дає змогу забезпечити її всеохоплюваність та повноту;

- усунення технічних перешкод і зволікань під час формування та здійснення політики ресурсозбереження та потенційних джерел їх виникнення.

Дотримання даних функцій повинно закріплюватися чинною нормативно-законодавчою базою. Аналіз свідчить, що нормативно-законодавча база стосовно ресурсозбереження характеризується різноманітністю документів, але не становить єдиної системи, і спрямована переважно на регулювання енергоефективності. Така спрямованість є цілком логічною і закономірною, враховуючи особливості забезпечення національної економіки енергоносіями, проте тут теж спостерігається певна неврегульованість. Так, на думку О. Кравченко, в Україні створено належне законодавче підґрунтя для стабільного виробництва і розвитку ринку альтернативних видів палива, оскільки законодавство чітко регламентує види альтернативного палива, сутність його виробництва і постачання та конкретні заходи державної підтримки (пільги та преференції), які надаються державою учасникам цього ринку [2]. Але Т. Кістинюк зауважує, що законодавство хоч і передбачає санкції за перевитрату паливно-енергетичних ресурсів понад установлених показників, проте в такий обсяг не включається обсяг видів палива та паливно-енергетичних ресурсів, отриманих підприємством від альтернативних джерел енергії [3].

Також потребують удосконалення правові засади здійснення енергосервісних механізмів стосовно передбачення багатосторонніх відносин, зокрема передбачення різних варіантів енергосервісних контрактів, внесення змін у страхове законодавство щодо стимулювання страхування цивільної відповідальності енергосервісних компаній, стимулювання банківського сектору на фінансування завдань енергомодернізації [4]. На розбіжності нормативно-правової бази окремих сфер регулювання вказує і В.О. Юрескул, унаслідок чого реалізація державної політики енергозбереження не має системного характеру, тому механізми державного управління не забезпечують належного впливу на процеси енергоефективності, зокрема у сфері житлово-комунального господарства [5].

Окрім відсутності координації між окремими сферами правового поля, що стосуються державної політики ресурсозбереження, недоліки полягають у забезпеченні інституційних засад. Це доводить В.О. Струк на прикладі досвіду перетворень державних установ наглядку за енергоефективністю [6, с. 120]. Тенденції постійних інституційних змін, хоч це і викликано потребами подальшого вдосконалення, дезорієнтують суб'єктів

господарювання та вносять дестимулюючий вплив, оскільки на належному рівні не забезпечується моніторинг ефективного ресурсовикористання. При цьому якщо стосовно енергозбереження й енергоефективності сьогодні нагляд здійснюється Державним агентством з енергозбереження та енергоефективності, то тенденції ресурсозбереження дослідити в цілому доволі складно.

Аналітично-управлінською базою для формування політики ресурсозбереження має стати механізм прогнозування, планування та розроблення програм економічного і соціального розвитку. Це передбачає аналіз стану економічного середовища за попередній період, характеристику головних проблем розвитку економіки та соціальної сфери; відображає стан використання ресурсного потенціалу, можливі шляхи розв'язання головних проблем розвитку, цілі та пріоритети розвитку [7]. Аналогічної думки дотримується О.П. Добровольська, яка, досліджуючи досвід розвинених країн, зазначила, що саме через розроблення і реалізацію відповідних економічних програм удалося досягти успіхів у структурній політиці держави, розвитку виробничої та соціальної інфраструктур, сформувати систему ефективного контролю економічного середовища та забезпечити орієнтацію суб'єктів господарювання на спільний результат [8].

Вихідним етапом ефективної державної політики ресурсозбереження має стати формування стратегії ресурсозбереження, тобто довгострокового, планомірного, раціонального комплексу дій, що спрямований на досягнення постійних системних результатів ресурсозбереження в національній економіці. Відповідно, реалізація стратегії передбачає наявність функціональних і структурних напрямів або програм, що має створювати цілісний і неперервний процес. Як указує Л.А. Кулик, така стратегія має охоплювати всі рівні господарювання, ґрунтуватися на однакових принципах, урахувати проблеми та інтереси всіх суб'єктів процесу ресурсозбереження [9, с. 127]. При цьому постає питання визначення рівня адміністративного й економічного державного впливу, який має бути закріплений відповідними актами, оскільки в сучасних умовах для України необхідною є наявність сильних державних інституцій з обмеженою сферою впливу [10, с. 78]. Саме таке позиціонування держави здатне забезпечити умови сталого економічного розвитку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, подальше вдосконалення організаційно-правового забезпечення політики ресурсозбереження повинно передбачити формування цілісної та дієвої системи управління і регулювання в ресурсозбереженні, досягнення збалансованості щодо економічного обґрунтування політики ресурсозбереження, нормативно-правове забезпечення реалізації цілей розвитку України та створення відповідних умов для надійного функціонування економічного середовища.

#### Список використаних джерел:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
2. Кравченко О. Нормативно-правове регулювання ринку альтернативних видів палива. Податкові пільги / О. Кравченко // Юридична газета. – 2013. – № 50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yur-gazeta.com/publications/.../normativnopravove-regulyuvannya-rinku-alternativnih-vidiv-paliva.html>.
3. Кістинюк Т. Правове регулювання енергоефективності в Україні / Т. Кістинюк // ЕСКО. – 2011. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.journal.esco.co.ua/2011\\_11/art138.htm](http://www.journal.esco.co.ua/2011_11/art138.htm).



4. Новак Є.В. Удосконалення нормативної бази у галузі енергозбереження та підвищення енергоефективності / Є.В. Новак, Б.М. Плєскач // Національний портал з енергозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.patriot-nrg.ua/ukr/savings/view/145>.

5. Юрескул В.О. Щодо вдосконалення правового регулювання енергозбереження в будівлях / В.О. Юрескул // Актуальні проблеми політики. – 2014. – Вип. 52. – С. 362–372.

6. Струк В.О. Нормативно-правове забезпечення політики енергоефективності в Україні / В.О. Струк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 6. – С. 117–121.

7. Чикало І. Планування ресурсоемності національної економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності: проблемні аспекти та напрями удосконалення / І. Чикало // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 1. – С. 20–32.

8. Добровольська О.П. Економічне програмування в системі реалізації державної економічної політики: аналіз світового та вітчизняного досвіду / О.П. Добровольська // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2010. – № 3. – Т. 23(62). – С. 110–117.

9. Кулик Л.А. Стратегія екологічно збалансованого ресурсозберігаючого розвитку регіону як складова соціально-економічної модернізації регіонів України / Л.А. Кулик // Економіка та держава. – 2015. – № 5. – С. 124–130.

10. Паламарчук М.О. Виклики модернізації в Україні: політичні аспекти : [монографія] / М.О. Паламарчук ; за ред. О.В. Литвиненка. – К. : НІСД, 2014. – 152 с.

УДК 631.11:339.137.2

**Халімон Т.М.**

*кандидат економічних наук,  
докторант кафедри менеджменту,  
Державний університет телекомунікацій*

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

## THE MANAGEMENT MECHANISM COMPETITIVENESS OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

У статті розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств. Здійснено моніторинг наявних проблем та обґрунтовано методичні підходи до його формування. Акцентовано, що телекомунікаційний ринок можна охарактеризувати як олігополістичний та висококонцентрований. Запропоновано методичні підходи до формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств, що віддзеркалюється сукупністю аналітичних, методичних та організаційних заходів, ефективність яких забезпечується інноваціями, організаційним дизайном та клієнтоорієнтованістю бізнесу.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, механізм управління, телекомунікаційні підприємства, конкурентні переваги.

В статье рассмотрены теоретико-методологические и практические аспекты механизма управления конкурентоспособностью телекоммуникационных предприятий, осуществлен мониторинг существующих проблем и обоснованы методические подходы к его формированию. Акцентировано, что телекоммуникационный рынок можно охарактеризовать как олигополистический и высококонцентрированный. Предложены методические подходы к формированию механизма управления конкурентоспособностью телекоммуникационных предприятий, которые отражают совокупность аналитических, методических и организационных мероприятий, эффективность которых обеспечивается инновациями, организационным дизайном и клиентоориентированностью бизнеса.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, механизм управления, телекоммуникационные предприятия, конкурентные преимущества.

The article examined the theoretical and methodological and practical aspects of the control mechanism competitiveness of telecommunication enterprises. Methodological approaches to the formation of this mechanism is also analyzed the problems and have been substantiated. This article was accented that the telecommunications market is characterized as oligopolistic and highly concentrated. High competition in the telecommunications market there is among small providers of telecommunications. The competitive environment brings new quality requirements for the operation of enterprises. The proposed methodological approaches to the formation of a competitive telecommunications companies control mechanism include customer orientation, values, competencies and innovation. They represent a set of analytical, methodical and organizational events. The effectiveness of these measures is provided innovation, organizational design and customer orientation.

**Keywords:** competitiveness, management mechanism, telecommunications enterprises a competitive advantage.

**Постановка проблеми.** Телекомунікаційна сфера вважається стратегічною для будь-якої національної економіки та має вирішальне значення щодо забезпечення та збалансованого розвитку інших секторів економіки. Позиції, які займають більшість українських телекомунікаційних підприємств у до кінця неформованому конкурентному середовищі, безпосередньо вказують на існування та вплив конкуренції як вітчизняних, так і іноземних підприємств. Вочевидь, що така тенденція буде виразнішою, а отже, вміння управляти процесами в конкурентній боротьбі стає одним із важливих факторів підвищення конкурентоспроможності. Нині телекомунікаційний ринок окреслюється динамічністю і прискореним зростанням. Але в останні роки його темпи почали помітно уповільнюватися через перенасичення послугами, що позначається на загостренні конкуренції. Боротьба за конкурентні позиції примушує підприємства підвищувати якість послуг, зменшувати їх собівартість та освоювати інноваційні технології. Вирішення цих завдань неможливе без формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємств, що є запорукою успішної діяльності телекомунікаційних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, методи оцінки його складників висвітлюються в наукових працях багатьох дослідників: І. Ансоффа, О.В. Ареф'євої, О.В. Виноградової, О.Є. Гудзь, Т. Коно, М. Портера, П.А. Стецюка, А. Томпсона, Р. А. Фатхутдінова та ін. Водночас сучасні теоретико-методологічні та прикладні аспекти формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі ще належно не обговорювалися.

**Постановка завдання.** Метою статті є розвиток теоретичних основ й обґрунтування методичних підходів до формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі та надання рекомендацій щодо його ефективного використання, які враховували б вітчизняні реалії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У тлумачному словнику знаходимо, що конкуренція окреслюється як боротьба за досягнення найвищих вигод [2]. Автори іншого словника переконують, що конкуренція – це суперництво на якому-небудь поприщі між окремими особами, зацікавленими у досягненні однієї і тієї ж мети [3]. А. Сміт обґрунтовував, що конкуренція – це свого роду «поведінкова» категорія, що означає суперництво індивідуальних продавців і покупців на ринку за більш вигідні умови продажу і купівлі [2]. «Поведінкове» визначення конкуренції набуло значної підтримки в есеях німецького економіста Л. Аббота. Таку точку зору підтримують й інші дослідники [1].

Нині серед учених притримуються позиції, що конкуренція між підприємствами існує тільки за умови, що жоден з економічних суб'єктів не володіє монополією перевагою під час установавання ціни та реалізації продукції на ринку [5]. Водночас Й. Шумпетер переконував, що в контексті економічного зростання конкуренція являє собою суперництво старого з новим. Іншими словами, конкуренція впливає на життєздатність підприємства та його основи [13].

Основними ознаками конкурентоспроможності можна вважати порівняльний характер, релевантність та динамічність [4]. Сутність конкурентоспроможності підприємства зосереджена в можливості сукупності різноманітних ресурсів і компетенцій підприємства генерувати цінності й примножувати конкурентні переваги шляхом проведення комплексу певних заходів. Таким чином, можна зазначити, що конкурентоспроможність – це агрегована характеристика компетентностей, цінності та конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками в конкуренції.

Своєю чергою, механізм управління конкурентоспроможністю підприємства – це система взаємозалежних та взаємопов'язаних економічних дій, які реалізуються за допомогою методів, спрямованих на досягнення поставлених цілей розвитку виробництва [9, с. 212]. Механізм управління телекомунікаційним підприємством – це сукупність організаційних та економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому. Тобто механізм управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств можна окреслити як сукупність організаційних й економічних важелів та інструментів, які впливають на генерування цінностей і примноження конкурентних переваг задля забезпечення успішного функціонування та розвитку підприємства.

В останні роки телекомунікаційна сфера пережила складний трансформаційний процес, який пов'язаний із реорганізацією діючих телекомунікаційних підприємств. Унаслідок цього спостерігалася тенденція появи нових малих та надвеликих телекомунікаційних підприємств, яка продовжує існувати й нині. Сфера телекомунікацій є передусім високотехнологічною галуззю, що має найбільший потенціал розвитку. Починаючи з 2010 р. кількість абонентів мобільного зв'язку зростала в середньому на 5% щорічно [12]. Нині в телекомунікаційній галузі відбувається процес конвергенції за різними напрямками: мереж доступу, сервісів та пристроїв. Конвергенція мереж і технологій зумовлює процес загострення конкуренції на телекомунікаційному ринку, підсилює процеси злиття і поглинання, через які з'являються нові оператори, що володіють необхідною мережею. Доцільно враховувати комплексні зв'язки телекомунікаційних підприємств, якість, надійність та інтенсивність яких мають безпосередній вплив на їх конкурентоспроможність й вимагають урахування під час управління ними.

Діагностика конкурентних позицій телекомунікаційних підприємств за індикаторами покриття мережі ACOOM, MOU, ARPU, EBITDA та OIBDA демонструє, що ринок послуг фіксованого телефонного зв'язку залишається висококонцентрованим (індекс Херфіндала-Хіршмана знаходиться в межах 3500–3879, коефіцієнт ринкової концентрації (CR<sub>4</sub>) – 69,4–79,3%). Тобто конкуренція практично не проявляється, а конкурентоспроможність послуг не вважається стратегічним пріоритетом. За досліджуваній період частка доходів від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку

провідних операторів у загальній структурі помітно не змінювалася. Найбільшу вагу мають ПАТ «Укртелеком» (51,9%) та ПрАТ «Київстар» (20,1%) [12]. Але цей ринок перебуває у стадії падіння – доходи та кількість абонентів зв'язку відчутно зменшуються. На ринку мобільного телефонного зв'язку основними конкурентами вважаються: ТОВ «Лайфселл», ПрАТ «МТС Україна» та ПрАТ «Київстар». Нині 93% вітчизняних абонентів користуються послугами одного з цих операторів. Отже, цей ринок можна охарактеризувати як олігополістичний та висококонцентрований. Забезпеченість населення мобільним зв'язком на 100 осіб у середньому по Україні в 2014 р. становила 142,4%, що свідчить про ситуацію, коли абонент користується послугами декількох операторів [12]. Ринок мобільного зв'язку окреслюється стабілізацією сукупної абонентської бази, посиленням цінових війн, процесами злиття і поглинання.

Висока конкуренція на телекомунікаційному ринку спостерігається серед дрібних провайдерів телекомунікацій, які є підрядниками провідних операторів і провайдерів, зокрема надають послуги доступу до Інтернету. У 2015 р. їх налічувалося близько 1 650 фізичних осіб – підприємців та понад 250 малих приватних підприємств [12]. Вони мають широкий асортимент послуг: будівництво, монтаж та продаж волоконно-оптичних ліній зв'язку, їх технічне обслуговування та аварійне відновлення; продаж та здавання в оренду «темних» оптичних волокон, передача даних WiMAX тощо.

Доцільно зазначити, що конкурентне середовище висуває якісно нові вимоги до формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств, ефективність функціонування якого має забезпечуватися під впливом освоєння інновацій, удосконалення організаційного дизайну, клієнтоорієнтованості бізнесу та його адаптаційною спроможністю до сучасних економічних реалій.

Формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств доцільно здійснювати на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентній інноваційній основі, що віддзеркалюється сукупністю аналітичних, методичних та організаційних заходів щодо забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств. Такий підхід дає змогу телекомунікаційним підприємствам адаптуватися до вимог стрімкого технологічного розвитку та підвищити обґрунтованість ухвалення управлінських рішень.

На механізм управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств здійснюється вплив із боку постачальників (технологій та обладнання) та клієнтів, тому інноваційний складник є архіважливим. Дійсно, інноваційний складник конкурентоспроможності конкретно втілюється в новому або вдосконаленому продукті, нових технологіях – виробничих і управлінських, – що відповідають новітнім досягненням світового науково-технічного прогресу [7]. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств містить у собі такі компоненти, як: методи, принципи і завдання управління, форми й інструменти управління, організаційна структура управління підприємством та його персонал, інформація та засоби її обробки [8, с. 153]. Ефективність механізму управління конкурентоспроможністю підприємств у сучас-

них умовах вимагає кардинального вдосконалення його основних компонентів: ресурсних, інформаційних, правових, нормативних, контролю, регулювання, планування, стратегії, результати, критерії оцінки.

Механізм управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств має свою специфіку, яка зумовлюється традиційними та специфічними особливостями телекомунікаційного бізнесу. Так, традиційними особливостями телекомунікаційного бізнесу є мережевий характер організаційної побудови, багатонаменклатурність і різноманіття послуг, неможливість їх збереження, високі вимоги до якості послуг, видова взаємозамінюваність, невідокремленість процесу надання послуги від її вжитку, нерівномірність й коливання попиту на послуги. До специфічних особливостей слід віднести: двосторонній характер передачі інформації, стрімкий розвиток цифрових, мультисервісних технологій та комунікацій, використання нематеріальних ресурсів, інтерактивний зв'язок із клієнтами, розподіл процесу генерування послуг, ускладнення партнерських взаємозв'язків, поява віртуального бізнесу. Врахування цих особливостей під час формування механізму управління конкурентоспроможністю дає змогу телекомунікаційному підприємству здійснювати прогнозування конкурентоспроможності, стабілізувати конкурентну позицію, підвищити конкурентний статус, формувати позитивний гудвіл (ділову репутацію, імідж, бренд).

Формування механізму управління телекомунікаційними підприємствами має відбуватися на багаторівневій основі. Так, перший рівень – це методологічна платформа: мета, принципи побудови, клієнтоорієнтованість, універсальність, локалізованість, динамічність, дуальність ієрархічної структури та тривимірність зв'язків. Другий рівень – це сукупність: об'єкта (конкурентоспроможність), суб'єкта (телекомунікаційне підприємство), складових елементів та зв'язків між ними, важелів, інструментів, індикаторів, орієнтирів. Третій рівень механізму – це визначення завдань, розробка стратегій, ресурсне та фінансове забезпечення, нормативи, плани, рішення і заходи. Після формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств доцільно формувати конкурентну карту та конкурентний профіль підприємства.

Рівень конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств залежить від впливу зовнішнього середовища, серед найголовніших чинників якого слід виокремити: нормативно-правову нестабільність; зростаючі політичні й економічні ризики для телекомунікаційного бізнесу; наявну неефективну структуру розподілу комунікаційних мереж, що не дає змоги успішно освоювати інновації; низький рівень вертикальної і горизонтальної інтегрованості телекомунікаційних підприємств, що не дає можливості побудувати ефективну систему управління, забезпечити залучення інвестицій і інновацій шляхом включення фінансових установ до інтеграційних чи кластерних об'єднань; незадовільне ресурсне забезпечення, зниження якості робочої сили, відсталість комунікаційних мереж; відсутність міжнародних сертифікатів якості; деградацію демографічно-відтворювальних процесів поряд із негативними міграційними процесами, що ведуть до скорочення чисельності населення, тощо.



Анкетування фахівців, демонструє, що тільки 29,5% телекомунікаційних підприємств використовують сучасні механізми підвищення конкурентоспроможності. Цікаво, що лише 10–15% менеджменту вітчизняних телекомунікаційних підприємств готові йти на зміни і працювати в умовах ризику.

Для оцінки ефективності механізмів управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств доцільно використовувати систему показників, які демонструють рівень конкурентоспроможності підприємства та його конкурентного потенціалу.

Предметом оцінки механізмів конкурентоспроможності слід уважати результати діяльності телекомунікаційних підприємств, що складаються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів ендегенного, екзогенного походження та знаходять відображення через систему економічної інформації. Класифікацію вказаних методів можна здійснювати за такими ознаками, як: об'єкт оцінювання, характер здійснення оцінки, інформаційне забезпечення оцінювання, кількість показників, покладених в основу оцінки, можливість розробки управлінських рішень [11].

Формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств доцільно здійснювати за трьома фазами: побудова, функціонування та розвиток. У першій фазі здійснюється розробка концепції механізму управління конкурентоспроможністю за рахунок генерування конкурентних переваг, постановка мети, завдань та інструментів їх досягнення, визначення наявних можливостей та загроз щодо генерування нових компетентностей. Оцінка ефективності механізму на даній фазі здійснюється за параметрами цінності та реальності, тобто здатності у стратегічній перспективі генерування цінності для клієнта та спроможності досягнення поставлених завдань.

Ефективність механізму на другій фазі визначається за показниками прибутковості і нарощення цінності та здійснення поточного контролю. Третя фаза відображає комплексну систему оцінки ефективності механізмів управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств як результат функціонування системи забезпечення конкурентоспроможності.

Три фази формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств відображають безперервність процесів генерування конкурентних переваг для їх примноження та забезпечення умов для розвитку конкурентоспроможності. Усі три фази механізму, знаходячись у взаємозв'язку один з одним і утворюючи тим самим певну цілісність, об'єднані єдиним принципом – кожна з них забезпечує вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності й адаптаційних властивостей телекомунікаційного підприємства і зміцнення його конкурентних позицій.

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства, а отже, і його складники та відповідні організаційні, технічні, технологічні управлінські рішення повинні розроблятися виходячи із цільової установки на основі цілісної системи принципів, серед яких [10]: 1) загальні: комплексність; системність; динамічність; безперервність; оптимальність; конструктивність; 2) розвитку: моделювання, самоорганізації, синергізму; 3) стратегічні: концентрація зусиль, баланс ризиків, кооперація; 4) інформованості й достатності учасників процесу управління; 5) безперервного моніторингу,

що передбачає постійне спостереження і контроль над реалізацією процесу управління конкурентоспроможністю підприємства; 6) забезпечення і підтримки диверсифікації стратегій управління конкурентоспроможністю підприємства; 7) зворотного зв'язку, що дає змогу зробити механізм управління конкурентоспроможністю адаптивним щодо ринкового середовища, що постійно трансформується.

Розроблений із застосуванням розглянутих вище загальносистемних принципів механізм управління конкурентоспроможністю підприємства може бути ефективно діючим, якщо він урахує і забезпечує: оптимальне поєднання централізованої і децентралізованої ініціатив, єдність цілей, дій усього підприємства й окремих його ланок, систему мотивації, що створює зацікавленість усіх виконавців у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, використання сучасної технологічної і технічної бази управління, яка дає змогу з мінімальними ресурсами своєчасно вирішити питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства [6].

Запропоновані вище методичні підходи до формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства дають змогу перебудувати всю систему управління, задіяти внутрішні резерви підприємства, створити в структурних підрозділах постійне прагнення до підвищення конкурентоспроможності, підвищити конкурентоспроможність підприємства і його конкурентний статус. Безумовно, ці підходи, враховуючи складність і багатогранність проблеми формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, не відображають увесь спектр інструментів та важелів, резервів, можливостей, загроз та ризиків. Проте вони за такої структуризації дають змогу здійснити системний і цілеспрямований пошук шляхів узгодження всіх компонентів механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств задля концентрації зусиль і оптимізації управлінських рішень щодо підвищення його конкурентоспроможності й стійкості функціонування.

**Висновки з проведеного дослідження.** Основними причинами втрати конкурентоспроможності телекомунікаційної сфери є: погіршення системних параметрів; утрата тиску покупців через їх низьку платоспроможність; старіння технологій та комунікацій; гальмування темпів інвестування; втрата підприємствами швидкої адаптації; перекося та значні спотворення внутрішньої конкуренції. Підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств та примноження їх конкурентних переваг багато в чому залежать від ефективності формування їх механізму управління конкурентоспроможністю.

Стратегічними завданнями формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств повинні стати: клієнтоорієнтованість, інноваційність, генерування цінності для споживачів, примноження компетентностей підприємства, нарощення прибутків.

Формування механізму управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств із використанням запропонованих підходів дають можливість спрогнозувати майбутню конкурентоспроможність, проконтролювати ефективність виконання ухвалених рішень, підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та досягти успіху в конкурентній боротьбі.



## Список використаних джерел:

1. Большая советская энциклопедия. Т. 9. / Гл. ред. А.М. Прохоров ; 3-е изд. – М. : Сов. Энциклопедия, 1969. – 513 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с.
3. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров ; 3-е изд. – М. : Советская Энциклопедия, 1984. – 1600 с.
4. Гринько Х.В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках : [монографія] / Х.В. Гринько. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2005. – 324 с.
5. Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства / О.Є. Гудзь // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – 2015. – Вип. 161. – С. 3–11.
6. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : [навчальний посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
7. Кормнов Ю. Ориентация экономики на конкурентоспособность / Ю. Кормнов // Экономист. – 1997. – № 1. – С. 25.
8. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання управління : [монографія] / Л.І. Піддубна. – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.
9. Плуцина Ю.А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств залізничного транспорту / Ю.А. Плуцина // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2011. – № 33. – С. 211–220.
10. Поліщук О.А. Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств в умовах інтеграції України до СОТ / О.А. Поліщук // Вісник телекомунікаційної науки Причорномор'я. – 2007. – № 3. – Т. 2. – С. 175–179.
11. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер ; пер. з англ. А. Олійник та Р. Сільського. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
12. Цундер О.Е. Аналіз і перспективи розвитку конкурентоспроможності послуг телекомунікаційних операторів в Україні / О.Е. Цундер // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 1(232). – С. 276–280.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1992. – 254 с.

## ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 658.7

Біловодська О.А.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю,  
Сумський державний університет

Кириченко Т.В.

аспірант кафедри маркетингу управління інноваційною діяльністю,  
Сумський державний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ІННОВАЦІЙНО СПРЯМОВАНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВАEVALUATING THE EFFECTIVENESS OF RESOURCE POTENTIAL INNOVATIVE  
AIMED INDUSTRIAL ENTERPRISES

У статті на основі дослідження основних підходів до оцінки стану ресурсного потенціалу підприємств визначено етапи для виконання процедури оцінювання його ефективності використання в умовах інноваційного розвитку та запропоновано авторський підхід до виділення складових елементів ресурсного потенціалу на промисловому підприємстві.

**Ключові слова:** ресурси підприємства, оцінювання ефективності використання ресурсів, ресурсний потенціал, промислове підприємство, інноваційний розвиток, етапи процедури оцінки ресурсного потенціалу.

В статье на основе исследования основных подходов к оценке состояния ресурсного потенциала предприятий определены этапы выполнения процедуры оценки его эффективности использования в условиях инновационного развития и предложен авторский подход к выделению составляющих элементов ресурсного потенциала на промышленном предприятии.

**Ключевые слова:** ресурсы предприятия, оценка эффективности использования ресурсов, ресурсный потенциал, промышленное предприятие, инновационное развитие, этапы процедуры оценки ресурсного потенциала.

In this article, based on a study of the main approaches to the assessment of the enterprises resource potential, identified the stages of the procedure for evaluating its efficiency, and proposed approach to the selection of the constituent elements of the resource potential in industrial enterprises.

**Keywords:** enterprise resources, evaluation resource efficiency, resource potential, industrial plant, innovative development, stage evaluation procedure resource potential.

**Постановка проблеми.** Міжнародний та вітчизняний досвід господарювання свідчить, що запорукою підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах стрімкого інноваційного розвитку та висококонкурентного середовища є раціональне використання ресурсного потенціалу, що не тільки сприяє зведенню до мінімуму витрат, пов'язаних із запасами, налагодженню ефективного виробничого процесу, а й забезпечує отримання бажаного кінцевого результату у вигляді виробництва високоякісної продукції для задоволення потреб і запитів споживачів та отримання планових фінансових показників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним аспектам аналізу формування та управління ресурсами, оцінці окремих складників ресурсного потенціалу присвячено значну кількість робіт учених. Зокрема, істотний внесок зробили Краснокутська Н.С. [1], Ареф'єва О.В. [2], Мягих І.М. [3], Шаманська О.І. [4], Соколовська А.М. [5], Кузьменко О.В. [6], Павленков М.М. [7], Дерев'яно Ю.М. [8], Смельянов О.Ю. [9] та ін. Однак при цьому недостатньо уваги приділялося виділенню підходів до інте-

грального оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу промислового підприємства.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є формування етапів для проведення процедури оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу на промисловому підприємстві на основі авторського підходу до виділення відповідних складових елементів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основою соціально-економічного розвитку будь-якого підприємства є його ресурсний потенціал, кількісні та якісні характеристики якого відображають впорядковану сукупність ресурсів. Отже, на думку Шаманської О.І. [4], ресурсний потенціал підприємства – це сукупність взаємопов'язаних ресурсів, які використовуються для виробництва продукції, а також спроможність працівників використовувати їх із метою виробництва та реалізації продукції для отримання прибутку. Він є багатоконпонентним. Як правило, величина цього потенціалу визначається обсягом окремих видів ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства: матеріальні; трудові; нематеріальні; інформаційні; фінансові. Однак ми вважаємо, що вказані вище п'ять груп ресур-

сів, які часто виділяються в наукових виданнях [1–5], не охоплюють усі ресурси, які мають бути виокремлені на промислових підприємствах, особливо в умовах інноваційного розвитку. Це можна пояснити тим, що ресурсний потенціал підприємства характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу і містить не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела.

На основі аналізу поняття «ресурсний потенціал підприємства» та його основних компонентів нами вдосконалено та запропоновано авторський підхід до виділення складових елементів ресурсного потенціалу в умовах інноваційної спрямованості промислових підприємств (рис. 1).

Так, матеріальні ресурси забезпечують безперерйне функціонування виробничого процесу за рахунок предметів і засобів праці; нематеріальні ресурси дають змогу розробляти та патентувати власні підходи до управління виробництвом, створюючи тим самим потужну репутацію фірми; технічні ресурси (або основні фонди) беруть участь у процесі виробництва для перетворення матеріальних ресурсів у товар; фінансові ресурси забезпечують мобілізацію коштів для запуску виробничого процесу; трудові ресурси формують основу сильного кадрового складу; інформаційні ресурси створюють умови для швидкого і легкого обміну інформацією між відділами, а також для автоматизованого управління процесом виробництва, і, нарешті, інноваційні ресурси є основою всіх процесів на підприємстві і покликані виконувати найважливішу функцію: одержання різного роду продуктових, технологічних й організаційних переваг над конкурентами.

Отже, запропонований підхід до виділення складових елементів ресурсного потенціалу промислових підприємств є більш повним, системним та раціональним, оскільки він дає змогу логічно розподілити ресурси залежно від їх функціонального спрямування. Метою такого підходу є досягнення високої економічної ефективності логістики запасів, що передбачає знаходження компроміси між зменшенням витрат, пов'язаних із запасами, задоволенням потреб споживачів промислової продукції та забезпеченням потреб виробничого процесу.

Закономірним результатом використання ресурсного потенціалу підприємства є насамперед виробництво продукції високої якості, що дає можливість отримати високу віддачу. Ресурсний потенціал підприємства слід розглядати, з одного боку, як специфічну економічну категорію, що є наслідком взаємодії всіх ресурсів підприємства, не лише наявних, а й прихованих, а з іншого – як економічну основу підприємства, що характеризується системою показників, які відображають не тільки наявні ресурси, а й їхні резерви, які можуть бути використані за визначених умов.

Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства має бути комплексною та систематизованою.

У такій оцінці повинні міститися узагальнені висновки щодо використання ресурсів підприємства, засновані на принципі системності. Процес оцінювання повинен відбуватися також у певній послідовності і мати потребу в чіткій організації. Тобто оцінка – це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик підприємства [4]. Така оцінка дає можливість установити як функціонує ресурсний потенціал, наскільки ефективно він використовується і чи досягаються поставлені цілі підприємства.

Для організації налагодженої системи управління виробничо-збутовими процесами на підприємстві та завчасного виявлення прогалин, які несуть збитки, необхідно проводити оцінку ефективності використання ресурсів, оскільки своєчасне виявлення ланок, що порушують процеси безперервних поставок запасів, дає змогу швидко виправити збої у виробничому процесі та уникнути зривів у поставках готової продукції.

Аналіз фахової літератури [1–11] і практика господарської діяльності засвідчують, що на даний момент ще мало вивчені комплексні методичні підходи до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу, які забезпечують досягнення стратегічних цілей і завдань розвитку підприємства. Відповідно, це говорить про те, що нині ще не розроблені чіткі етапи проведення та критерії оцінки ресурсного потенціалу підприємства, тому ми пропонуємо такі етапи для виконання такої процедури оцінки на промисловому підприємстві:

1. Аналіз структури ресурсного потенціалу конкретного промислового підприємства (наявність чи відсутність того чи іншого складника).
2. Визначення головних показників, що характеризують конкретний складник потенціалу (матеріальний, нематеріальний, технічний, фінансовий, трудовий, інформаційний, інноваційний).
3. Аналіз сильних і слабких сторін використання ресурсного потенціалу.
4. Розрахунок показників ефективності використання складників ресурсного потенціалу підприємства.



Рис. 1. Авторський підхід до виділення складових елементів ресурсного потенціалу промислового підприємства

5. Розрахунок інтегрального показника рівня ефективності використання ресурсного потенціалу.

6. Інтерпретація отриманих результатів.

7. Розроблення рекомендацій щодо виявлення резервів максимізації від використання ресурсного потенціалу та одержання конкурентних переваг, зокрема у вигляді виробництва високоякісної продукції для отримання планових фінансових показників.

Отже, запропонований підхід до формування етапів оцінки рівня ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств допоможе систематизувати та впорядкувати сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію ефективного та раціонального управління виробничим процесом промислових підприємств.

Подальший аналіз опублікованих праць [1–6] показав, що серед найпоширеніших підходів до оцінювання ефективності використання ресурсів є метод діагностики ресурсного потенціалу, який слід проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного дослідження. Так, за комплексної форми оцінювання ресурсного потенціалу досліджуються всі ресурси підприємства (зазвичай матеріальні; трудові; нематеріальні; інформаційні; фінансові), що інтегруються в єдиний показник. Основними методами інтегрування показників є експертний та рейтинговий. Використовуючи поетапне оцінювання, найчастіше акцентується увага на головних критеріях, що визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання. У цьому разі проблема зводиться до деталізації головних критеріїв, що забезпечують комплексне оцінювання.

Для оцінки ресурсного потенціалу промислового підприємства пропонується застосовувати комбінаційну основу використання декількох методів і проводити її за інтегральним показником (базується на використанні системи одиничних, комплексних та інтегральних показників) та індексною формою їх аналізу [7]. Інтегральний показник пропонується розрахувати як суму комплексних показників оцінки виробничого, трудового, фінансового, інформаційного потенціалу з урахуванням вагомості їх значення у формуванні ресурсного потенціалу підприємства.

Автори [8–10] використовують інтегровані моделі контролінга для проведення оцінки ефективності використання ресурсів, що є особливо важливим в умовах інноваційних зрушень. Зокрема, серед них можна виділити методи пріоритетної оцінки ресурсів, грошової оцінки елементів потенціалу, ресурсно-регресійний або індексний метод та ін.

На нашу думку, доречно погодитися з тим, що оцінювати ресурсний потенціал слід на основі комплексного підходу, однак жоден із запропонованих вище способів його оцінки не відображає всі складники. Отже, необхідно розробити інтегральний показник, який допоможе систематизувати сукупність ресурсів для організації ефективного та раціонального

управління виробничим процесом промислових підприємств.

На основі проведеного аналізу щодо елементів, які мають бути покладені в основу розроблення інтегрального показника оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу, ми пропонуємо включати такі складники:

– матеріальні ресурси, оцінювання яких включає аналіз потенційних можливостей предметів і засобів праці, технічних та технологічних ресурсів підприємства;

– нематеріальні ресурси, оцінювання яких передбачає аналіз стану репутації підприємства та комплексу наявних прав власності;

– фінансові ресурси, оцінювання яких полягає в аналізі фінансових показників, показників прибутковості, ліквідності та платоспроможності;

– трудові ресурси, оцінка яких включає аналіз показників плинності кадрів, рівня продуктивності праці трудових ресурсів;

– інформаційні ресурси, оцінювання яких включає аналіз технічного забезпечення інформаційними системами;

– технічні ресурси, оцінка яких дає можливість визначити, наскільки раціонально використовуються основні фонди на підприємстві;

– інноваційні ресурси, оцінювання яких полягає в аналізі показників рівня рентабельності та внутрішньої норми прибутковості інноваційних проектів.

**Висновки з проведеного дослідження.** У роботі було сформовано етапи проведення процедури оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу на промисловому підприємстві на основі авторського підходу до виділення відповідних складових елементів. Запропонований підхід до виділення складових елементів ресурсного потенціалу промислових підприємств є більш повним, системним та раціональним, оскільки він дає змогу логічно розподілити ресурси залежно від їх функціонального спрямування і включає в себе матеріальні, нематеріальні, технічні, фінансові, трудові, інформаційні та інноваційні ресурси. Метою такого підходу є знаходження компромісу між витратами, пов'язаними із запасами, задоволенням потреб споживачів промислової продукції та забезпеченням потреб виробничого процесу. Запропонований підхід до формування етапів оцінки рівня ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств допоможе систематизувати та впорядкувати сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію ефективного та раціонального управління виробничим процесом промислових підприємств, особливо в умовах їх інноваційної спрямованості.

Подальші дослідження мають спрямовуватися на кількісне вимірювання інтегрального показника для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу з урахуванням особливостей функціонування вітчизняних промислових підприємств та розвитку ринку інноваційних пропозицій.

#### Список використаних джерел:

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 71–76.



3. Мягих І.М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. М'яких // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 136–142.
4. Шаманська О.І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства / О.І. Шаманська // Ефективна економіка. – 2013. – № 3.
5. Свіргун О.М. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні аспекти / О.М. Свіргун, В.В. Соколовська // Економічні науки. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/17\\_AND\\_2010/Economics/69284.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69284.doc.htm).
6. Olefirenko O.M. Methodical approach to estimation of industrial enterprises' technical and technological development level / O.M. Olefirenko, Ye.I. Nagornyj, O.G. Shevliuga // Actual Problems of Economics. – 2014. – № 8(158). – P. 464–470.
7. Кузьменко О.В. Обґрунтування методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства / О.В. Кузьменко // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 280–286.
8. Павленков М.Н. Ресурсное обеспечение предприятия: интегрированная модель контроллинга / М.Н. Павленков, А.В. Парамонов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3. – Вып. 1(179). – С. 75–81.
9. Дерев'янку Ю.М. Методичні підходи щодо визначення ефективності використання ресурсів / Ю.М. Дерев'янку // Механізм регулювання економіки. – 2006. – № 2. – С. 46–56.
10. Ємельянов О. Ефективність використання виробничих ресурсів підприємства та їх вплив на експлуатаційні витрати / О. Ємельянов, О. Курило // Схід. – 2009. – № 8(99). – С. 63–66.
11. Gryshchenko O. Research of the managerial decision-making conditions in the innovative sphere / O. Gryshchenko, J. Klisinski, M. Akhrameeva // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 136–150.

УДК 657.1.655

**Гавриловський О.С.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного обліку та аудиту,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

**Сташенко Ю.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

## ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

### TAX REGULATIONS IN UKRAINE

У статті розглянуто податкове регулювання в Україні, податкову політику, податки та податкову трансформацію згідно з Податковим кодексом. Розкрито ключові завдання економічної політики держави, обґрунтовано ефективний механізм податкового стимулювання розширеного відтворення виробничого потенціалу підприємств. Запропоновано знизити податкове навантаження за економічними законами за рахунок зміни податкових ставок та змін у механізмі обчислення та справляння податків, доцільно використати досвід розвинених країн в оподаткуванні прибутку підприємств. Оптимальним є варіант плаваючих ставок податків, тобто встановлюється гранична ставка податку, яка автоматично знижується, зважаючи на підвищення ефективності роботи підприємства. Плаваючі ставки податків дають змогу оптимізувати пропорції розподілу прибутку між державою і підприємством.

**Ключові слова:** податкове регулювання, податкова політика, податкова система, податкова трансформація, податки, податковий механізм, оподаткування, підприємницька діяльність.

В статье рассмотрены налоговое регулирование в Украине, налоговая политика, налоги и налоговая трансформация согласно Налоговому кодексу. Раскрыты ключевые задачи экономической политики государства, эффективный механизм налогового стимулирования расширенного воспроизводства производственного потенциала предприятий. Предложено снизить налоговую нагрузку по экономическим законам за счет изменения налоговых ставок и изменений в механизме исчисления и взимания налогов, целесообразно использовать опыт развитых стран в налогообложении прибыли предприятий. Оптимальным является вариант плавающих ставок налогов, то есть устанавливается предельная ставка налога, которая автоматически снижается, несмотря на повышение эффективности работы предприятия. Плавающие ставки налогов позволяют оптимизировать пропорции распределения прибыли между государством и предприятием.

**Ключевые слова:** налоговое регулирование, налоговая политика, налоговая система, налоговая трансформация, налоги, налоговый механизм, налогообложения, предпринимательская деятельность.

The article deals with tax regulations in Ukraine, tax policy and tax transformation under the Tax Code, reveals the key task of economic policy, effective mechanism of tax incentives for expanded reproduction of industrial potential of enterprises. A lower tax burden for the economic laws due to changes in tax rates and changes in the mechanism of calculation and collection of taxes, it is advisable to use the experience of developed countries in the taxation of profits. The best option is a floating tax rates that set the marginal tax rate, which automatically decreases because of the efficiency of the enterprise. Floating tax rates make it possible to optimize the proportion of profit distribution between the state and business.

**Keywords:** tax regulations, tax policy, tax system, tax transformation, taxes, tax mechanism, tax, business activities.

**Постановка проблеми.** Однією з найсуттєвіших і водночас складних проблем у процесі переходу української економіки до ринкових умов господарювання є вдосконалення взаємовідносин між платниками податку та державою. Це зумовлено тим, що зовсім іншими стали мета підприємництва, засоби її досягнення, економічна основа суспільства. Податки в умовах переходу до ринкової економіки повинні використовуватися не тільки як джерело одержання доходів бюджету, а й як важливий інструмент фінансового регулювання економіки.

Зростає значення ефективних управлінських рішень у сфері оподаткування, підвищується відповідальність за їх соціально-економічні наслідки.

Стратегічною метою реформування економіки України є створення соціально орієнтованої ринкової економіки, яка б на основі розвитку національного конкурентоспроможного виробництва забезпечила гідний рівень життя населення, добробут нації у цілому. Отже, ключовим завданням економічної політики держави є підвищення її конкурентоспроможності та створення для цього відповідних умов. При цьому держава має важливий інструмент економічного впливу – податкову систему. Глобалізаційні та інтеграційні процеси висувають нові вимоги до податкової системи.

Ринкове реформування економіки супроводжувалося неодноразовими спробами вдосконалити податкову систему шляхом прийняття окремих законодав-

чих актів, які не враховували реальний стан економіки. Реформування податкової системи повинне проводитися згідно з пріоритетами державної політики щодо соціально-економічного розвитку, сприяти сталому економічному зростанню шляхом лібералізації податкової системи на основі виваженої політики, забезпечувати достатній обсяг сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, установити ліберальне ставлення до платників, які сумлінно виконують свої податкові зобов'язання, і посилити відповідальність за несплату податків.

Незважаючи на те що проблема податкового регулювання активно обговорюється вітчизняною науковою спільнотою практично впродовж усіх років незалежності, окремі її аспекти до кінця не з'ясовано. Для забезпечення розвитку економіки України, поживлення підприємницької діяльності необхідно створити податкову систему, яка поряд із забезпеченням державних доходів буде спроможною ефективно здійснювати регулюючу функцію.

Запровадження спеціальних інструментів податкового регулювання, покликаних стимулювати підприємницьку діяльність, доцільне лише у контексті загального реформування податкової системи країни. Таке реформування передбачено проектом Податкового кодексу України. Проте проект вирізняється недосконалістю, у ньому не усунено наявні недоліки сучасної податкової системи, склад і структура податків не дає підстав очікувати істотного зниження податкового навантаження на господарюючих суб'єктів, механізми нарахування та сплати окремих платежів не гарантують достатнього спрощення податкового поля, а головне – наведені заходи щодо активізації регулюючої функції податків будуть неспроможними дієво вплинути на поліпшення економічної ситуації в країні. Отже, вдосконалення окремих норм і положень Податкового кодексу України для забезпечення стимулюючого впливу оподаткування на підприємницьку діяльність набуло особливої актуальності і значимості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сутність та принципи державного податкового регулювання розглядалися в роботах В.Т. Александрова, Ф.Ф. Бутинця, Н.С. Вітвицької, П.К. Германчука, М.М. Коцупатрого, Н.М. Малюги, О.І. Назарчука, О.А. Ногіної, Н.І. Петренко, Н.І. Рубана, І.Б. Стефанюка, М.Т. Фенченко, І.Ю. Чумакової. Однак до теперішнього часу недостатньо уваги приділяється принципам податкового регулювання.

У працях сучасних українських дослідників значна увага приділяється не самій можливості впливу податків на економіку, що нині не підлягає сумніву, а переважно проблемам ефективності застосування інструментарію податкового регулювання насамперед у сфері розвитку підприємницької діяльності. Підкреслюючи об'єктивну необхідність процесу податкового регулювання, вітчизняні фахівці цілком справедливо зауважують, що «його результат залежить від адекватності застосовуваних засобів стану реальної економіки. Тому з економіко-правових і технічних аспектів податкове регулювання ускладнене в умовах економічної кризи».

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення окремих норм і положень Податкового кодексу України для

поліпшення впливу податків на підприємницьку діяльність та інвестиційну активність. Завданнями дослідження є:

1) обґрунтувати ефективний механізм податкового стимулювання розширеного відтворення виробничого потенціалу підприємств;

2) запропонувати шляхи усунення недоліків механізму надання інвестиційно-інноваційного кредиту;

3) визначити ефективний порядок амортизації основних засобів, що сприятиме поліпшенню процесів простого відтворення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За складом та структурою сформована податкова система в Україні є системою, що використовує елементи податкових систем розвинутих країн. Норми європейського податкового законодавства були закладені в основу законів, що регулюють стягнення більшості податків.

Однак недосконалість, суперечності перехідної економіки, ринкове її реформування, високі соціальні зобов'язання держави у формуванні державних доходів призводять до того, що податкова система України має переважно фіскальний характер.

Протягом років незалежності держава намагалася вдосконалювати податкову систему, але це були окремі законодавчі акти, які не змогли дієво вплинути на структурні диспропорції стану економіки, суттєві обсяги тінювих оборотів, платіжну кризу. Податкова система не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, стала стимулом до збільшення економічної активності суб'єктів господарювання. Її нормативно-правова база складна, неоднорідна та нестабільна, окремі норми недостатньо узгоджені, а подекуди й суперечливі, значна кількість норм під час застосування мають неоднозначне тлумачення тощо. Регулюються питання оподаткування як законами, так і декретами Кабінету Міністрів, указами Президента України, підзаконними актами, що призводить до необхідності реформування податкової системи для приведення її у відповідність пріоритетам державної політики соціально-економічного розвитку України.

Податкова система України характеризується надзвичайно високими податковим навантаженням. Знизити податкове навантаження за економічними законами можливо за рахунок зміни податкових ставок та змін у механізмі обчислення та справляння податків (для деяких категорій – зниження, для деяких – підвищення).

Податкова політика на основі пропорційного оподаткування не відповідає критерію платоспроможності, коли податкове навантаження розподіляється відповідно до платоспроможності платників, а механізм оподаткування доходів фізичних осіб – критерію соціальної справедливості, тобто регулюючий потенціал особистого прибуткового оподаткування використовується лише частково.

В Україні набула поширення практика, коли тягар податкового тиску перекладається на ті підприємства, які працюють легально і доволі прибутково. Це спонукає керівників таких компаній шукати шляхи отримання податкових пільг, замість того щоб підвищувати ефективність своїх підприємств. У результаті пільгами користуються підприємства та галузі, що спроможні вийти з кризи й розвиватися без довгострокового пільгового режиму оподаткування та які не є основою підвищення конкурентоспроможності національної

економіки. А ринково орієнтовані підприємства, що потребують фінансової підтримки для освоєння нових ринків, технологій, продуктів, навпаки, змушені платити більшу частину податків. Таким чином, пільги стимулюють розвиток тіньової економіки. Як констатують експерти, пороговим, тобто критичним, рівнем тінізації економіки є 40% від офіційного ВВП. За оцінками австрійського економіста Ф. Шнейдера, у Північній Європі її частка зараз становить 10–18% від реального ВВП, у Середземномор'ї – 20–25%, а в колишніх соціалістичних державах – 36–39% (в Україні – 57%).

Для вирішення зазначених проблем доцільно вжити заходів, які могли б удосконалити систему оподаткування:

1. Зменшення податку на прибуток підприємств. До 2011 р. включно ставка цього податку в Україні становила 25%. Податковий кодекс передбачає її поступове зниження до 16%. У деяких країнах вона значно нижча: у Росії та Сербії – 14%, у Латвії – 15%. На думку деяких експертів, зрівняння ставки податку підприємств зі ставкою податку з доходів фізичних осіб зменшить стимули до мінімізації та ухиляння від сплати податків, стимулюватиме розвиток підприємництва.

Доцільно використати досвід розвинених країн в оподаткуванні прибутку підприємств. Ставки податків визначають прибуток підприємства, який є фінансовим джерелом його розвитку, вдосконалення науково-технічного потенціалу та матеріальної бази. Прибуток є власним джерелом інвестиційних та інноваційних проєктів підприємства, а впровадження останніх передбачає як вихідну умову отримання достатнього за величиною прибутку. Отже, там, де ресурси використовуються неефективно, ставки податків мають бути високими, і навпаки, там, де ефективність використання є високою, – низькими. Оптимальним є варіант плаваючих ставок податків.

Законодавством устанавлюється гранична (максимальна) ставка податку, яка автоматично (без участі органів управління) знижується, зважаючи на підвищення ефективності роботи підприємства. Фактично виробник сам визначає ставку податку в тій частині, в якій він забезпечує найвищу ефективність використання фінансових ресурсів, одержаних унаслідок зниження ставки податку. Тобто якщо підприємство може із найвищою ефективністю використати фінансові ресурси – використовує зниження ставки, не може – віддає ці переваги тим підприємствам, які здатні на це.

Плаваючі ставки податків дають змогу оптимізувати пропорції розподілу прибутку між державою і підприємством. Раніше цю функцію намагалися виконувати, надаючи різні податкові пільги. Право на податкову пільгу фіксувалося в законодавстві й ніяк не узгоджувалося з ефективністю використання фінансових ресурсів на підприємстві, якому пільга надавалася.

За своєю суттю податкові пільги є прихованою формою надання дотацій виробникам, тому пільги слід оформлювати у вигляді дотацій. Дотації не відіграють жодної стимуляційної ролі. Швидше навпаки, дедалі погіршують ефективність роботи підприємств, яким вони надаються. Запроваджуючи плаваючі ставки податків, бажано відмовитися від податкових пільг. Із податкового законодавства доцільно виключити таке поняття, як податкова пільга, а всі проблеми вирішувати пільговим кредитуванням і дотаціями.

2. Спрощення вимог до амортизації активів підприємств. Це буде стимулювати інвестиційну діяльність.

3. Зменшення ставки ПДВ. Це розширюватиме базу оподаткування за умови скасування всіх пільг.

4. Зменшення кількості податків та спрощення алгоритму їх нарахування.

5. Удосконалення Податкового кодексу, унеможливлення подвійного трактування деяких норм податкового законодавства. Це допоможе вирішити проблему непрозорості та заплутаності нормативно-правової бази оподаткування.

Насамкінець слід зазначити, що всі запропоновані заходи взаємопов'язані: зменшення державних видатків зробить можливим зниження ставок основних податків та скасування малоефективних податків без будь-яких витрат для бюджету. Податкову систему країни треба змінювати таким чином, щоб більше враховувалися економічні інтереси обох сторін – держави і платників податків, а також усувалася зацікавленість платників у податкових незаконних ухиляннях.

У 2010 р. було введено в дію Податковий кодекс України, який замінив велику кількість законодавчих актів із питань оподаткування. Даний документ мусить чітко й ефективно поєднати фіскальну функцію, від якої залежить життєдіяльність держави, і стимулюючу, включаючи зниження тіньової економіки, мінімізацію серйозних схем корупції в десятки мільярдів гривень, які не надходять до держбюджету та не допомагають розвитку життєдіяльності держави і суспільства у цілому.

Але новий Податковий кодекс вирізняється недосконалістю, тому вдосконалення окремих норм і положень Податкового кодексу України набуло особливої актуальності і значимості. Серед недоліків можна виділити те, що новий кодекс повністю орієнтований на європейську систему оподаткування, тобто всі норми перенесені в українське оподаткування, не враховуючи при цьому сучасного стану економіки України.

Ще однією проблемою податкового регулювання в Україні є безвідповідальне та необґрунтоване надання податкових пільг: надання економічно необґрунтованих пільг в оподаткуванні не можна назвати ефективними стимулами чи регуляторами підприємницької діяльності. Досвід розвинутих країн свідчить, що поширення форми підтримки підприємства як пільги на податок із прибутків підприємства не є перспективним.

Комплексний характер податкового регулювання проявляється в тому, що системі оподаткування, у т. ч. і в Україні, властиві й деякі ознаки адміністративних методів регулювання. Зокрема, один із загальнодержавних податків – плата за торгові патенти – за своєю сутністю є платою за право на здійснення окремих видів діяльності, тобто однозначно має дозвільний характер. Окрім того, до заходів адміністративного впливу може бути віднесена заборона на застосування фіксованого податку з доходів від підприємницької діяльності внаслідок порушення встановлених для таких платників обмежень, обмеження на здійснення окремих господарських операцій з активами, що перебувають у податковій заставі, та ін.

Основною проблемою наявної податкової системи є нормативно-правова база оподаткування. Податкове законодавство є нестабільним, складним і неоднорідним, а окремі законодавчі норми неузгоджені між собою. Чимало норм мають неоднозначне тлумачення,



що негативно позначається на діяльності підприємницьких структур, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів.

Принциповим недоліком податкового законодавства є наявність економічно необґрунтованих розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення податку на прибуток і податку на додану вартість нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку щодо розрахунку фінансового результату, що унеможливує складення декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку.

Для їх розв'язання ідеологія податкової політики передбачає: підтримку не конкретних підприємств, а підприємництва; створення однакових умов роботи для всіх; низькі податки, які сплачуються усіма. В основі пошуку шляхів податкового реформування лежить перенесення центру тяжіння в оподаткуванні на чинники, пов'язані з ефективністю капіталу, використанням землі, природних ресурсів, а також доходами фізичних осіб у тісному зв'язку з переорієнтацією в розподілі доходів в економіці.

**Висновки з проведеного дослідження.** Застосування заходів податкового регулювання обмежено тим, що вони в умовах широкого їх використання можуть спотворювати дію ринкових механізмів, викривляти умови конкуренції, створювати штучні переваги для окремих платників. Саме тому вони мають бути нейтральними щодо мотивів суб'єктів господарювання. Таким чином, податкове регулювання суперечить таким принципам оподаткування, як рівність та нейтральність оподаткування (хоча «...на практиці забезпечити повну податкову нейтральність у принципі неможливо»).

Дослідження сучасного стану податкової системи свідчить, що нині залишаються невирішеними питання переорієнтації чинної податкової системи на стимулювання процесів соціально-економічного розвитку країни, а недоліки податкової системи призвели до проблем системного характеру.

Отже, податкову систему України слід реформувати таким чином, щоб вона стала дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності держави та сприяла розвитку економіки України. Основним завданням реформування податкової системи України є зниження податкового навантаження на економіку. При цьому різке зниження податкових ставок і загального рівня

оподаткування (податкового коефіцієнту) може не призвести до очікуваного зростання інвестицій і темпів економічного зростання. Звичайно, зниження податкових ставок сприятиме зростанню інвестиційних можливостей українських підприємств.

Окрім того, якщо зниження податкових ставок супроводжуватиметься зростанням бюджетного дефіциту та інфляції, це негативно позначиться на інвестиційній активності суб'єктів господарювання.

Більш перспективною є стратегія поетапного зниження податкового навантаження за рахунок скасування неефективних (затратних) податків і зборів, підвищення фіскальної ефективності податків на основі розширення бази оподаткування, надання пільг суб'єктам підприємства, які розробляють і впроваджують інновації та випускають інноваційну продукцію, покращення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, формування доходів бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики на середньострокову перспективу та спрямування податкових надходжень у сфери, від яких залежить довгострокове економічне зростання.

Таким чином, система «стратегія довгострокового соціально-економічного розвитку – податкова політика – податкова система – Податковий кодекс України» є особливим поєднанням, у складі якої кожна підсистема відіграє активну роль у взаємозв'язку з іншою.

Для розв'язання проблем, які наявні в податковій політиці держави, можна запропонувати такі рішення: підтримка не конкретних підприємств, а підприємництва, зокрема податкова підтримка розвитку малого бізнесу; створення однакових умов роботи для всіх; низькі ставки податків, що будуть сплачуватися усіма; податкове стимулювання ефективної зайнятості населення; захист податкової політики від некомпетентності та лобювання. Широке використання заходів податкового регулювання може значно впливати на економіку країни та в деяких випадках навіть призвести до викривлення дії ринкових механізмів.

Дослідження сучасного стану податкової системи свідчить, що на сьогодні залишаються відкритими питання переорієнтації чинної податкової системи на стимулювання процесів соціально-економічного розвитку країни, вирішення яких може стати кроком до підвищення конкурентоспроможності держави та сприяти розвитку економіки України.

#### Список використаних джерел:

1. Лекарь С.І. Особливості розвитку податкової політики в Україні на сучасному етапі / С.І. Лекарь // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 30–34.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Поколюдна О.В. Податкове регулювання в Україні / О.В. Поколюдна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 278–281.

УДК 338:336.65

Гапчич Д.М.  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,  
Полтавський інститут економіки і права

## ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

### THE FORMATION OF THE COMPLEX DEVELOPMENT PROGRAM OF UKRAINE BANKING SYSTEM AS A FACTOR OF ENSURING THE STABLE FUNCTIONING OF NATIONAL FINANCIAL SYSTEM AND FINANCIAL SECURITY

У статті розглянуто основні етапи програми розвитку банківської системи України. Зазначено прийоми, методи та внесено пропозиції щодо розбудови в Україні стійкої, прозорої, конкурентоспроможної банківської системи, яка б сприяла довгостроковому економічному зростанню країни, її фінансовій безпеці, була здатна і готова без загрози національним інтересам інтегруватися у світовий економічний простір.

**Ключові слова:** банківська система, банківський менеджмент, фінансово-грошова система, фінансова безпека, економічне зростання, фінансовий ринок.

В статье рассмотрены основные этапы программы развития банковской системы Украины. Указаны приемы, методы и внесены предложения относительно развития в Украине устойчивой, прозрачной, конкурентоспособной банковской системы, которая способствовала бы долгосрочному экономическому росту страны, ее финансовой безопасности, была способна и готова без угрозы национальным интересам интегрироваться в мировое экономическое пространство.

**Ключевые слова:** банковская система, банковский менеджмент, финансово-денежная система, финансовая безопасность, экономический рост, финансовый рынок.

The article deals with the basic stages of the program of the banking system of Ukraine. Specifically these techniques, methods and proposals for sustainable development, boundaryless and competitive banking system of Ukraine that would facilitate the long-term economic growth of the country, its financial security and could be able and ready without endangering the national interest to integrate into the global economy.

**Keywords:** banking system, banking management, financial-monetary system, financial security, economic growth, financial market.

**Постановка проблеми.** Інтеграція фінансової системи України у світовий фінансовий простір зумовлює необхідність детальнішого дослідження особливостей регулювання та управління діяльністю банківської системи в умовах глобалізації фінансових ринків, оскільки стабільна банківська система, по-перше, є гарантом фінансової безпеки держави, а по-друге, свідчить про сталість грошових відносин між фізичними особами та кредитними установами, що принаймні може свідчити про певну запоруку власного фінансового майбуття, що й підтверджує актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо розвитку банківського менеджменту досліджували Головка А.Т., Грушко В.І., Денисенко М.П., Любунь О.С., Кириченко О.А., Гіленко І.В., Роголь С.Л., Васюренко О.В., Мерещяков А.А., Лаврушин О.І. та ін. Вони обґрунтовували роль банківської системи та банківського менеджменту у забезпеченні фінансової стабільності економіки, напрями розвитку правової бази та інфраструктури банківської діяльності. Питання економічної та фінансової безпеки були у центрі уваги таких вітчизняних учених, як Барановський О.І., Варналій З.С., Власюк О.С., Гальчинський А.С., Губський Б.М., Ермошенко М.М., Мунтіян В.І., Пирожков С.І., Сухоруков А.І., Шлемко В.Т. та ін.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає в аналізі сучасного стану банківської системи України, оцінці рівня банківського менеджменту та визначенні взаємозв'язку і ролі останнього у забезпеченні фінансової безпеки держави, а також у виявленні, характеристиці і систематизації загроз, що постають у банківській сфері України, для розробки адекватних заходів щодо забезпечення належного рівня безпеки банківської сфери та фінансової безпеки держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поступове включення України до процесів глобалізації світової економіки та її становлення як незалежного суб'єкта міжнародної економічної діяльності все більшою мірою підпадає під вплив зовнішніх економічних чинників, який притаманний усім елементам економічної взаємозалежності країн. Унаслідок цього більшого поширення набувають такі поняття, як економічна та фінансова безпека держави, їх роль у дотриманні стабільного функціонування всієї економічної системи держави та залучення до світових інтеграційних процесів. Ізоляція для України неминуче загрожує втраченою темпів економічного та соціального розвитку, поширенням бідності.

У сучасних умовах фінансова безпека є такою, що визначає національну безпеку в цілому, і велику роль

в її забезпеченні відіграє саме банківська безпека. Розвиток банківської системи визначає перспективу забезпечення стійкості фінансово-грошової системи. Стабільність банківської системи є головною домінантою ефективного здійснення грошово-кредитної та фінансової політики держави. Забезпечення стабільності банківської системи має враховувати весь комплекс проблем, пов'язаних із розвитком національної економіки на основі використання фінансово-грошового інструментарію.

Під банківською діяльністю у визначенні банківського менеджменту розуміється діяльність банку для одержання прибутку. Змістом банківської діяльності є забезпечення банківського процесу всіма необхідними ресурсами й організація технологічного циклу в цілому.

Банківська сфера потребує такого стилю роботи, в основі якого лежать постійний пошук нових можливостей, уміння залучати й використовувати для вирішення поставлених завдань ресурси з найрізноманітніших джерел, домагаючись підвищення ефективності й одержання максимально можливого результату за мінімальних витрат.

Визначення цілей діяльності банку на найближчу і подальшу перспективи – це основне в менеджменті. Управління шляхом постановки цілей здійснюється з урахуванням оцінки потенційних можливостей банку і забезпечення їх відповідними ресурсами [4].

Сьогодні головною метою розвитку банківської системи України є розбудова в Україні стійкої, прозорої, конкурентоспроможної банківської системи, яка б сприяла довгостроковому економічному зростанню країни, її фінансовій безпеці, була здатна і готова без загрози національним інтересам інтегруватися у світовий економічний простір.

Для досягнення поставленої мети необхідне виконання таких основних цілей:

- забезпечення стійкості банківської системи;
- забезпечення прозорості (транспарентності) банківської системи;
- підвищення конкурентоспроможності банківської системи.

Після виконання основних цілей наступним етапом розвитку банківської системи України буде вихід українських банків на міжнародні фінансові ринки як рівноправних гравців.

Основними напрямками діяльності Національного банку України на 2010–2017 рр. із подолання проблем розвитку банківської системи України є: 1) підвищення рівня капіталізації банківського сектору; 2) підвищення якості та конкурентоспроможності банківських послуг; 3) поширення міжнародних стандартів корпоративного управління; 4) впровадження та розвиток ризик-менеджменту; 5) забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників.

Завдання в напрямі підвищення рівня капіталізації банківського сектору: 1) залучення до банків додаткового акціонерного капіталу; 2) розроблення банками планів підвищення рівня капіталізації з урахуванням зростання обсягів активних операцій; 3) покращення якості капіталу та забезпечення достатнього рівня покриття капіталом ризиків, що приймаються банками; 4) стимулювання капіталізації прибутку в банках, зокрема шляхом удосконалення оподаткування

банків; 5) удосконалення методики розрахунку обсягів і нормативів регулятивного капіталу та нормативів ризику; 6) впровадження обов'язкового котирування та продажу банками власних акцій на відкритому фінансовому ринку (визначеній фондовій біржі).

Завдання у напрямі підвищення якості та конкурентоспроможності банківських послуг: 1) активізація процесів консолідації банків; 2) розвиток структури банківського сектору в напрямі оптимального поєднання великих банків із розгалуженою мережею філій, регіональних і спеціалізованих банків для наближення до населення повноцінних банківських офісів; 3) увага до питань забезпечення надійності банківських автоматизованих систем, їх резервування (дублювання), а також розроблення ефективних планів відновлення безперебійного функціонування зазначених систем у разі негативної дії на них зовнішніх факторів; 4) створення інноваційних умов для застосування електронних банківських технологій; 5) підвищення освітнього рівня персоналу банків; 6) стимулювання розвитку факторингу та лізингу; 7) створення умов для суттєвого розширення безготівкових розрахунків в економіці шляхом заміщення готівкових розрахунків на безготівкові платіжні інструменти через запровадження сучасних технологій оплати праці, виплати пенсій тощо, а також збільшення масштабів здійснення населенням платежів за товари і послуги в безготівковій формі, зокрема розрахунки пластиківими картками; 8) стимулювання банківського обслуговування малого та середнього бізнесу, населення, розвиток нових сегментів ринку банківських послуг, які орієнтовані на надання їх широкого спектру, зокрема роздрібного споживчого кредитування та іпотеки.

Завдання у напрямі поширення міжнародних стандартів корпоративного управління в банках: 1) перетворення банків на відкриті акціонерні товариства через установлення обмежень на здійснення деяких банківських операцій під час видачі ліцензії банкам, які створюються у формі закритого акціонерного товариства, зокрема на приймання депозитів, відкриття та ведення рахунків фізичних осіб; 2) забезпечення наявності власної концепції (стратегії) розвитку та управління банком; 3) підвищення рівня відповідальності керівників і власників банку за його безпечність і стабільність; 4) внесення до законодавства змін, які надають Національному банку України право встановлювати вимоги щодо професійної придатності та ділової репутації керівників банків; 5) підвищення вимог до кваліфікаційного (професійного) рівня членів спостережних (наглядових) рад банківських установ та запобігання конфлікту інтересів; 6) розширення Національним банком України переліку та посилення вимог до змісту публічної інформації (про власний фінансовий стан, власників, структуру управління, якісні характеристики менеджменту, основні інвестиції тощо); 7) запровадження проведення Національним банком України оцінок якості корпоративного управління; 8) підвищення ефективності системи внутрішнього контролю; 9) підвищення якості внутрішнього і зовнішнього аудиту, у тому числі за рахунок забезпечення належної реалізації Міжнародних стандартів аудиту, об'єктивної сертифікації зовнішніх аудиторів, сприяння удосконаленню процесів їх навчання; 10) підвищення захисту прав міноритарних акціонерів;

11) продовження роботи з адаптації нормативно-правової бази України з питань діяльності банків до вимог законодавства Європейського Союзу та Базельського комітету, зокрема розроблення (доопрацювання) та прийняття Закону України «Про корпоративне управління» [5].

Завдання у напрямі розвитку ризик-менеджменту: 1) вдосконалення систем управління ризиками; 2) забезпечення постійного моніторингу ризиків для ефективного функціонування систем управління і внутрішнього контролю, запобігання прийняттю правлінням і працівниками банків неконтрольованих і нерегламентованих рішень, пов'язаних із банківськими ризиками; 3) подальше наближення зовнішнього аудиту банків до вимог стандартів аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів (IFAC); 4) удосконалення методики розрахунку створення банками резервів на покриття їх ризиків; 5) підтримка формування кредитних бюро та забезпечення ефективної системи збереження та використання інформації кредитних історій, обмін інформацією; 6) поліпшення правових умов функціонування ринку похідних фінансових інструментів, що набуває істотного значення для розвитку ринку банківських послуг; 7) забезпечення нормативно-правового регулювання синдикованого кредитування для забезпечення чіткого розподілу ризиків; 8) удосконалення системи банківського нагляду і регулювання та її структури; 9) поступове запровадження диференційованих ставок регуляторного збору як стимулюючої системи щодо підвищення якості управління ризиками в банках – учасниках фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Завдання у напрямі забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників: 1) удосконалення порядку розкриття у звітності публічної інформації банків щодо їх власників і найбільших акціонерів, створення правових механізмів протидії встановленню недобросовісними особами контролю над банками; 2) встановлення критеріїв оцінки ділової репутації засновників банку та підвищення вимог до покупців акцій банків (власникам банків, які своїми діями призвели до банкрутства або ліквідації банку, не вживши заходів щодо їх фінансового оздоровлення в передбачені законом терміни після відкликання ліцензії на здійснення банківських операцій, буде заборонено виступати засновниками (учасниками) банків протягом 10 років); 3) забезпечення сприятливих умов для розвитку сучасних форм кредитування, включаючи споживче кредитування, з одночасним удосконаленням механізму захисту прав кредиторів і споживачів банківських послуг; 4) сприяння формуванню ефективної системи зберігання та використання кредитних історій; 5) сприяння створенню інституту корпоративних ліквідаторів; 6) сприяння становленню широкої мережі рейтингових агентств як незалежних оцінювачів фінансового стану банків та їх ризиків; 7) ініціювання змін до законодавства у зв'язку з наявністю труднощів у реалізації майнових прав, що знаходяться у заставі, шляхом уступки права за законом та в примусовому порядку виконавчою службою; 8) внесення змін до законодавства, згідно з якими мораторій на задоволення вимог кредиторів повинен вводитися не раніше публікації про порушення справи про банкрутство; 9) спрощення та уніфікація процедури звернення стягнення на предмет застави та задоволення забезпечених заставою вимог

кредиторів; 10) сприяння практичному застосуванню позасудових процедур звернення стягнення на нерухоме майно, що є предметом застави, шляхом надання права заставодержателям укладати нотаріально посвідчені правочини із заставодавцями – юридичними особами в будь-який момент дії зобов'язання, а не лише після виникнення підстав для звернення стягнення на заставлене майно; 11) вдосконалення системи реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмежень; 12) забезпечення реалізації публічного доступу до Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб – підприємців для надання можливості кредиторам отримувати необхідну інформацію стосовно державної реєстрації юридичної особи, її керівників, які мають право підпису та власників юридичної особи; 13) вдосконалення та нормативне врегулювання процедури злиття та приєднання банків; 14) установлення чітких єдиних вимог і переліку документів, які надають банки під час реєстрації філій та інших структурних підрозділів; 15) удосконалення механізмів ліквідації банків, в яких відкликано ліцензії на здійснення банківських операцій; 16) уведення в практику публікації Національним банком України щорічного звіту про розвиток банківської системи; 17) внесення змін до Закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» стосовно його фінансування для підвищення капіталізації та фінансової спроможності Фонду; 18) розширення учасників системи гарантування вкладів через залучення до неї Ощадного банку України [3].

Успішне виконання намічених завдань дасть змогу досягти стратегічних цілей.

Індикаторами впровадження стратегії мають стати: 1) відношення активів до ВВП; 2) відношення балансового капіталу до ВВП; 3) відношення кредитів до ВВП; 4) показники індексів економічної свободи та конкурентоспроможності, які стосуються розвитку банківської системи.

Потребує ґрунтовного опрацювання проблема доцільності створення єдиного регуляторного органу фінансового сектору, який би об'єднав в одну структуру Національну комісію із цінних паперів та фондового ринку та відповідні департаменти Національного банку України.

Процеси глобалізації, що відбуваються у світі, призводять до універсалізації фінансових послуг, вимагають забезпечення всіх сфер регулювання за єдиними правилами. Проте, враховуючи сучасні економічні умови, існують причини, що вказують на передчасність створення єдиного регуляторного органу. До таких причин належать:

– незавершеність перебудови банківської системи. Необхідно провести роботу з підвищення рівня капіталізації банків, створення умов для розширення ресурсної бази, яка б відповідала вимогам економіки України, впровадження стандартів корпоративного управління банками, зокрема прозорості їх діяльності. Передача функції банківського нагляду іншому органу в середньостроковій перспективі зведе нанівець завдання, поставлені в зазначених напрямках;

– невідповідний рівень розвитку різних сегментів фінансової та банківської систем. Кошти, що можуть бути спрямовані на заходи, які сприяють прискоренню економічному зростанню, нині акумульовано в банківському секторі. Фондовий ринок не відіграє зна-



чної ролі в економіці, а пенсійна реформа лише тільки намагається робити свої перші кроки. Створенню єдиного регуляторного органу має передувати досягнення однакових за рівнем розвитку різних складників фінансової системи;

– нині лише НБУ має достатню матеріально-технічну базу, розвинену інфраструктуру та сучасні інформаційні технології, які дають можливість контролювати діяльність банківських установ на щоденній основі, а також висококваліфікований персонал для забезпечення ефективного банківського нагляду.

Відокремлення на даному етапі функції банківського нагляду також вплине на ефективність проведення грошово-кредитної політики, а отже, на здатність Національного банку України забезпечити виконання свого головного конституційного завдання – забезпечення стабільності національної валюти України. Грошово-кредитна політика здійснюється Національним банком України через використання відповідних монетарних інструментів і механізмів, які впливають на діяльність банків щодо здійснення ними активних і пасивних операцій. За таких умов виділення банківського нагляду в окрему структуру призведе до процедурних ускладнень під час здійснення відповідних монетарних операцій, а також підвищить ступінь їх ризику.

Створенню єдиного регуляторного органу має передувати робота з уніфікації та консолідації законодавства у фінансовій сфері, формування цілісного погляду на фінансову систему з боку всіх регуляторів фінансового ринку, а саме Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку та Національного банку України, а також поширення елементів мегарегулювання на наявну наглядову практику [2].

Нині актуальним і доцільним є створення Координаційної ради регуляторів для забезпечення поглиблення співпраці між регуляторами фінансового ринку, обміну інформацією та вироблення спільних рішень для розв'язання проблем фінансового ринку, які стосуються всіх його сегментів.

Зважаючи на це, у довгостроковій перспективі можливий перехід до визначення механізмів об'єднання наглядових функцій у рамках єдиного регуляторного органу в країні.

Основним принципом удосконалення системи регулювання банківської діяльності і банківського нагляду на період до 2017 р. є впровадження стратегії активної ролі банківського нагляду, орієнтованого на виявлення проблем у діяльності банку на ранніх стадіях їх виникнення та своєчасного реагування Національного банку України для їх запобігання та уникнення кризових явищ або пом'якшення їх впливу на економіку. Передбачається подальше впровадження міжнародних норм і досвіду з урахуванням особливостей організації і функціонування ринку банківських послуг в Україні. Для наближення банківської системи України до міжнародних стандартів і підвищення безпеки банківської діяльності Національним банком України продовжується робота з впровадження ключових документів Базельського комітету з банківського нагляду [5].

У напрямі продовження впровадження процесу нагляду на основі оцінки ризиків передбачається сприяти розвитку ризику орієнтованих підходів у банківському нагляді, що включають оцінку кількісних характеристик ризику та якості управління ризиками

як на рівні індивідуального банку, так і банківської системи в цілому, що сприятиме підвищенню надійності та стабільності банківської системи України.

Розвиток підходів, орієнтованих на ризик, у банківському нагляді здійснюватиметься шляхом: 1) перенесення акценту під час проведення інспекційних перевірок правильності здійснення банківських операцій на оцінку ризиків, що виникають у результаті їх здійснення; 2) зосередження нагляду за діяльністю банків на оцінці кількісних характеристик ризиків та якості управління ризиками; 3) переходу від оцінки подій діяльності банку, що сталися в минулому, на прогнозування розвитку банку та притаманних йому ризиків; 4) упровадження нагляду за діяльністю банків на консолідованій основі, включаючи оцінку ризиків, що виникають через взаємини в межах банківських груп, холдингів тощо та мають наявний та/або потенційний вплив на об'єкт банківського нагляду (банк); 5) продовження роботи, спрямованої на підвищення розміру, якості банківського капіталу та його адекватності рівню ризиків, що приймаються банком [2].

Подальший розвиток процесу консолідованого нагляду здійснюватиметься у напрямках визначення складу консолідованих груп, удосконалення складу консолідованої звітності і забезпечення її достовірності, розроблення процедур аналізу впливу учасників консолідованої групи на діяльність банку та показники його консолідованої звітності як під час здійснення безвізійного (документарного) нагляду, так і під час проведення інспекційних перевірок.

Для забезпечення служби банківського нагляду інформацією про організаційну структуру консолідованої групи, що є важливою передумовою організації консолідованого нагляду, передбачається розширення повноважень Національного банку України з отримання інформації, що дає змогу скласти повне уявлення про структуру консолідованої групи та її власників.

Зміцнення процедур санації, реорганізації та ліквідації банків забезпечить ефективний захист інтересів кредиторів і вкладників банків та здійснюватиметься у таких напрямках: 1) удосконалення процедури ліквідації банків, у тому числі продажу майна (активів) банку, що ліквідовуються; 2) забезпечення нормативного регулювання процесу реорганізації банків; 3) підвищення ефективності технологій (процедур) санації банків, зокрема вдосконалення методичних рекомендацій щодо визначення критеріїв проблемності в діяльності банків і нормативне врегулювання порядку продажу банків у разі призначення тимчасової адміністрації, створення інституту кризових менеджерів (тимчасових адміністраторів і ліквідаторів); 4) забезпечення своєчасного реагування органів банківського нагляду на погіршення проблем банку для локалізації наслідків неефективного управління банком.

Національний банк України сприятиме внесенню змін до законодавства України щодо розширення повноважень служби банківського нагляду в роботі з банками, діяльність яких потребує посиленого нагляду відповідно до рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду.

Вдосконалення регулювання і нагляду за діяльністю банків у сфері запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму буде здійснюватися з ураху-

ванням міжнародних стандартів, досвіду та практики застосування відповідного законодавства. Для цього вживатимуться заходи щодо поступового запровадження банками систем фінансового моніторингу, які би базувалися на забезпеченні виявлення, оцінці та ефективному управлінні ризиками, визначеними стандартами Базельського комітету з банківського нагляду «Знай свого клієнта» [1].

Водночас буде посилено нагляд за результатами впроваджених банками процедур внутрішнього контролю, спрямованих на запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму, у тому числі шляхом забезпечення спеціалізації інспекторів та введення разом з інспекційними перевітками системи дистанційного контролю над ефективністю здійснення банками заходів із фінансового моніторингу.

Важливим елементом політики Національного банку України щодо запобігання використанню банківської системи для легалізації злочинних доходів і фінансування тероризму буде також забезпечення прозорості в діяльності банків, недопущення до управління або володіння істотною участю в банках осіб, що не мають бездоганної ділової репутації, та запобігання залученню до капіталів банків коштів, джерела походження яких неможливо встановити.

Приведення організаційної структури банківського нагляду у відповідність до нових наглядових підходів і процесів планується здійснити за результатами визначення вимог щодо забезпечення послідовності наглядових процесів і функцій, усунення дублювання функцій центрального апарату та територіальних управлінь. Зокрема, планується запровадження нових форм організації процесів безвиїзного нагляду та виїзного інспектування шляхом перерозподілу функцій між центральним апаратом і територіальними управліннями та запровадження практики інституту кураторів системних (найбільших) банків на постійній основі.

Банківська система, яка є частиною фінансової системи, знаходиться під взаємним впливом її складників. Для подальшого успішного розвитку банківської системи передусім має бути визначена стратегія розвитку фінансової системи України в цілому.

У рамках зазначеної стратегії на подальше зміцнення банківської системи України мають бути спрямовані зусилля всіх гілок влади. Розвиток банківської системи і виконання нею основних цілей та головних завдань залежать від того, чи буде здійснено урядом: забезпечення сталого розвитку економіки держави; реалізація ефективної макроекономічної політики, яка передбачає збалансовану та зважену фіскальну політику; координація дій державних органів стосовно фінансової системи; розвиток усіх сегментів фінансових ринків; удосконалення та адаптація банківського законодавства України до вимог законодавства Європейського Союзу та Базельського комітету з банківського нагляду, вдосконалення методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Вплив іноземного капіталу є важливим чинником розвитку банківського сектору України. Іноземний капітал забезпечує просування на ринок банківських послуг сучасних технологій, нових фінансових продук-

тів, підходів персоналу до ведення банківської справи, сприяє підвищенню культури корпоративного управління в кредитних організаціях, розвитку конкуренції між ними. Активізація діяльності іноземних банків на території України дасть змогу збільшити потенційні можливості щодо обсягів кредитів, які можуть отримати українські виробники, розширить спектр банківських послуг, сприятиме підвищенню ефективності роботи українських банків.

Для забезпечення уникнення можливих ускладнень у сфері банківського нагляду в разі допуску філій іноземних банків має передувати робота із укладення угод з наглядовими органами країн, звідки походять банки, які б передбачали зобов'язання наглядових органів країн місцезнаходження материнських банків щодо здійснення нагляду за їх філіями на території України та обміну інформацією.

У короткостроковій перспективі існує висока ймовірність активізації іноземного банківського капіталу, зокрема збільшення в Україні кількості банків з іноземним капіталом. Цьому сприятиме здійснення Україною кроків у сфері адміністративної, політичної, судової і податкової реформ щодо гармонізації національного законодавства до вимог Європейського Союзу.

Режим допуску іноземного капіталу в банківський сектор буде орієнтований на розвиток ринкових відносин і конкуренції в ньому. Національним банком має бути відпрацьований цілісний комплекс (спеціальна програма) заходів для регулювання доступу іноземних банків до українського ринку банківських послуг із метою ефективного використання їх інвестиційного потенціалу та нівелювання негативних наслідків для розвитку вітчизняної банківської системи. У результаті учасники ринку незалежно від походження капіталу усвідомлюватимуть себе українськими банками, що працюють на розвиток держави Україна.

Нині участь держави в капіталі банків має тенденцію до скорочення. У середньостроковій перспективі, враховуючи стан економіки і ступінь розвитку фінансової системи в цілому, держава буде зберігати державні банки та підвищувати їх капіталізацію. Для цього в Державному бюджеті мають бути передбачені кошти для збільшення статутного капіталу державних банків.

Державні банки мають дотримуватися визначеної державою дивідендної політики.

В Україні існує гостра необхідність удосконалення організації ощадної справи за європейською, насамперед німецькою, моделлю. Ощадна справа повинна залишатися у сфері впливу переважно державної фінансової політики. Це потребує розроблення та прийняття Верховною Радою спеціального закону «Про ощадну справу в Україні».

**Висновки з проведеного дослідження.** Внаслідок інтеграції фінансової системи України у світовий фінансовий простір наша держава все більшою мірою підпадає під вплив зовнішніх економічних чинників. За таких умов усе більшої актуальності набуває забезпечення як економічної, так і фінансової безпеки держави та підвищення їх ролі в дотриманні стабільного функціонування всієї економічної системи країни.

Сьогодні немає змоги протистояти процесам глобалізації у фінансовій сфері, але можна й потрібно протистояти і протидіяти впливу негативних факторів, притаман-

них цим процесам на нинішньому етапі їх розвитку. За умов динамічних змін у сучасних соціально-економічних системах саме стабільність і надійність банківської системи, вдосконалення банківського менеджменту та зміцнення його стратегічного складника можуть забезпечити фінансову безпеку державі. Незважаючи на високий рівень відкритості економіки України, банківська сфера поки що не витримує конкуренції із закордонними банками, тому не може вважатися готовою до інтеграції у світову банківську систему. Через недосконалість банківського менеджменту виникають такі основні проблеми, як мала потужність, низький рівень довіри до комерційних банків, недосконалість державного регулювання банківської сфери. За певних умов ці

проблеми перетворюються на серйозні загрози безпеці банківської системи та фінансової безпеки країни.

Отже, для того щоб вітчизняна банківська система мала високий (достойний) рівень діяльності, який забезпечує стабільність роботи банку в умовах непередбачуваних і незалежних від нього змін на фінансовому ринку, потрібно всім ланкам державного апарату управління уніфіковано підійти до усунення недоліків банківського менеджменту України. Таким чином, кожен банк матиме можливість ефективно функціонувати та використовувати можливості зовнішніх обставин, сприяючи стабільній роботі всієї банківської системи, а отже, і буде запорукою фінансового майбутнього, гарантом фінансової безпеки держави.

#### Список використаних джерел:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : [монографія] / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 759 с.
2. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: [посібник] / О.В. Васюренко. – К. : Академія. 2009. – 320 с.
3. Економічна безпека держави. Збірник нормативно-правових актів України / Т.Т. Ковальчук, З.С. Варналій, В.В. Фещенко, О.В. Сидорчук ; Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України. – К., 2009. – 106 с.
4. Банківський менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.refsua.com/referat-7316-1.html>.
5. Належне ставлення банків до клієнтів (стандарти Базельського комітету банківського нагляду) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998\\_333](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998_333).

UDC 332.146:330.341.1

Klimova O.I.

*Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Finance, Accounting and Audit and Banking,  
Donetsk State University of Management*

## MODERN FORMS OF FINANCING INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

## СУЧАСНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

The paper deals with modern forms of financing innovative activity in Ukraine. Special attention is given to such unconventional method of financing innovation processes as lease financing. Its role in the financial support of innovation activity in Ukraine is defined.

**Keywords:** forms, financing, innovations, innovative activity, leasing.

У статті досліджуються сучасні форми фінансування інноваційної діяльності в Україні. Особлива увага приділяється такому нетрадиційному методу фінансування інноваційних процесів як лізингове фінансування. Визначена роль лізингового фінансування у фінансовій підтримці інноваційної діяльності економічних суб'єктів в Україні.

**Ключові слова:** форми, фінансування, інновації, інноваційна діяльність, лізинг.

В статье исследуются современные формы финансирования инновационной деятельности в Украине. Особое внимание уделяется такому нетрадиционному методу финансирования инновационных процессов как лизинговое финансирование. Определена роль лизингового финансирования в финансовой поддержке инновационной деятельности экономических субъектов в Украине.

**Ключевые слова:** формы, финансирование, инновации, инновационная деятельность, лизинг.

**Introduction.** It is generally accepted that technical progress, along with human capital, has a major impact for the wealth and long-term growth of industrialized countries. Consequently economists have studied the causes and effects of innovation in theoretical and empirical studies for a long time [8].

The dynamic conditions of the innovative activity development require the analysis of potential funding sources, their selection in accordance with the delivery and refund, and search for the optimal variant.

The development of the innovative activity both at the level of enterprises and at the level of the entire state involves the creation of a well-balanced system of financing. The original basis to build a system of financing innovations is the following: linking the system with the challenge of accelerated and efficient research and technological development; validity and legal security of techniques and mechanisms; multiplicity and alternative sources of financing; adaptability and flexibility of the financing system to the changing conditions of the environment with the aim of maximizing support for innovation.

The relevance of the theory of financing innovative activities is explained by, firstly, the need for large amounts of funding, primarily for innovative projects; secondly, the usefulness of this type of economic activity; thirdly, the need to create effective forms of financial and credit relations that mediate each stage of the innovation process.

The reformation of the economic system, the development of forms of ownership and organizational forms of enterprises led to the emergence of a wide range of sources and ways of financing innovative activities in Ukraine. When forming the sources of financial support of innovation it must be taken into account that its effective implementation can be achieved by using traditional forms

of investment, as well as through the use of innovative sources and their complementarity.

To traditional forms of investment into innovative projects include: a bank loan; the proceeds from the issue of securities, third-party investment for the establishment of the project enterprise to implement the project; funds from the sale of free assets; proceeds from short-term projects (for financing long-term ones); own funds (profit, depreciation fund); funds received under the pledge of property.

In turn, to the unconventional methods of investing innovative projects belong techniques, the essence of which is to provide innovative projects with the necessary material and technical, human and information resources. These methods include: purchasing in instalments or leasing the equipment required for the project; a license purchasing with its payment in the form of royalties; placement of securities with payment in the form of supplies or leasing the required resources; attraction of the necessary labor resources and contributions to the project in the form of knowledge, skills and know-how; venture financing; factoring; forfeiting.

The use of unconventional methods of investment in innovation in today's conditions is of particular importance for the economy of Ukraine because of budgetary constraints; lack of own funds for the innovative activities; high-interest rates and short-term loans; inflationary trends. Therefore, special attention should be paid to the possibility of implementing and using unconventional for the domestic economy method of financial support for innovation activities, such as lease financing.

**Literature analysis.** The problem of financing innovation processes is paid considerable attention to by both domestic and foreign scientists-economists. However, the problem of lease financing is still not well understood. The authors [3; 4; 5; 8; 10; 11] do not pay enough attention to



the innovation component of lease financing and few take into account the opportunities associated with the versatility of financial leasing.

**Objective.** The aim of the study is to justify providing lease financing of innovative activities in Ukraine and develop mechanisms of its optimization.

**Results.** There is growing consensus that well-functioning financial markets play a central role in driving economic growth through their ability to spur technological innovation. One way that financial markets are believed to play this role is by allocating capital to firms with the greatest potential to implement new processes and to commercialize new technologies [10, p. 8].

Factors hampering innovation curtail the profitability of innovative projects, and are an indication that framework conditions are acting to reduce the extent of innovation activities in the national economy. They may lead firms not to start innovation activities at all, or be reasons for a delay of or even an unsuccessful end to innovation projects. Generally, factors which constitute barriers to innovative success can be put into the following categories: costs, economic risks and profit opportunities; lack of internal and external funds; knowledge and human capital; legal and bureaucratic burdens; intra-firm restrictions and resistance [11].

One of the main ways of innovative activity of Ukrainian enterprises is the technological preparation of production and purchase of fixed assets, which is associated with innovation. These areas of innovation activities can be seen as objects of leasing relations.

Lease financing of innovative processes in Ukraine is regulated by the Law of Ukraine "On financial leasing" [1], according to which financial leasing is a type of civil and legal relations arising from a financial leasing contract, by which the lessor undertakes to acquire ownership of a thing from the seller (supplier) in accordance with lessee's specifications and conditions and transfer it to the lessee for a specified period not less than one year for the established payment (leasing payments) [1].

A few decades ago, the phenomenon of leasing relations was defined as an innovative specific additional system of perspective financing, in which rent relations are involved, the relationship of credit financing under pledge, the relationship on debt obligations and other financial relations. Today in the international practice and in Ukraine leasing ceased to be an element of novelty in the initial understanding and implementation in practice.

In cases where leasing as a way of investing provides innovative activities, it acquires new economic sense – it becomes an innovation. In this sense, the economic category of leasing has got a new relevance both in practical application and in theoretical understanding [3].

Lease financing of innovation processes represents a specific kind of economic relations between subjects of leasing – a lessor, a lessee and a seller of the leased property regarding movable and immovable property relating to fixed assets in the innovation process. However, not every kind of activity is innovative because it can be reproductive or productive. In the first case, the activity is aimed at obtaining and reproduction of the already known traditional material and spiritual wealth (product) by means of previously known methods (technology). In the second case, productive or innovative economic activity relates either to production and sale of new products by means of previously known

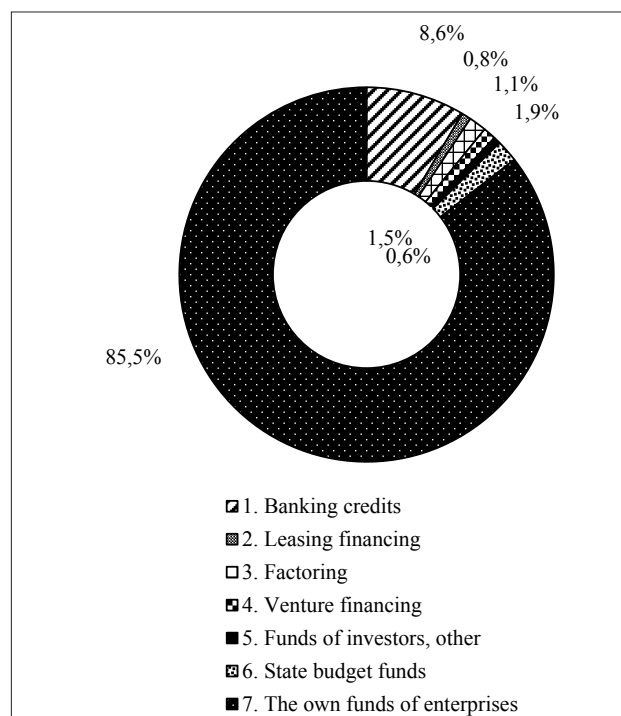
techniques; or production of a known product, but with the help of new technologies; or development and implementation of a new product by new technologies [3].

Lease financing of innovation can be seen as a way of investment that provides innovative activities or promoting an innovative product on the market. In this case, we are dealing with a traditional form of leasing, previously known in practice, but having some other functional loads due to the innovativeness of the product, which is sold through leasing. Innovative leasing appears on the leasing market at the time of the appearance of the innovative product itself.

The close relationship between the leasing and the innovative product exists because the product for some reasons (high cost, unknown product for consumers) can be sold only through leasing; distribution of the product through leasing brings the maximum effect of sales; only product promotion through leasing provides market recognition of innovativeness of the product itself [3].

This position of leasing in the financing of innovation activities leaves no doubt as for the importance of lease innovations today and in the future.

Despite a large number of advantages of the leasing financing of innovative activities over other ways of financing, it is still a minor share of all sources of financing of innovative activity in Ukraine (0.8%) [7] (pic. 1).



**Pic. 1. Allocation of sources of financing innovative activity in Ukraine (2014)**

So, according to statistics, the main source of financing of innovative activity in Ukraine in 2014 were the own funds of enterprises – (6540.3 million UAH or 85% of total expenditure on innovation) [7].

In Ukraine, domestic investment accounted for only 14.1% of GDP in 2014 [6]. According to experts, Ukraine is able to satisfy an acute need for investment by making better use of the potential of the market of leasing services. Leasing in its various forms is an alternative to lending. It allows to significantly reduce the starting investment, and therefore, opens up opportunities for development of small

and medium-sized businesses. This is evidenced by the experience of many countries of the world: in the USA the share of leasing in the total volume of investment is 50%, in Europe – 40%, in Asia – 80%, in Russia – 9-15%. In the national economy, the share of leasing in total investment volume does not exceed 3-5% [4].

The concept of reforming the state policy in innovations for 2015–2019 is aimed at identifying the conceptual basis of state regulation in innovative sphere; the formation of structural economic and organizational basis of innovation; the creation of an appropriate institutional framework, ensuring cooperation between various institutions during the implementation of innovations; creation of the state support system for innovative development of the national economy, taking into account the development priorities of science, technology, and innovation; creation of the modern market of innovations and technologies, determination of the mechanism for rapid response to changes in the innovation sphere [2].

The investment-innovative model of Ukraine does not cover all parts of the innovation process and does not provide relevant services in the field of innovation. This requires efficient use of various funding mechanisms for innovation activities, lease financing in particular. The efficiency of the implementation and use of the lease financing mechanism much depends on the level of development of the leasing market of Ukraine.

It should be noted that today the Ukrainian leasing market is still not very developed. It is estimated that the cost of current financial leasing agreements as at 30.09.2014 amounts to about UAH 57.2 billion [4]. While the potential demand for leasing services in Ukraine is estimated by the experts of the World Bank from 12 to 80 billion dollars [5].

The main uses of leasing operations – vehicles, agricultural machinery (leasing operations with agricultural machinery are quite risky, because almost all farms of the agricultural sector are ardent debtors), agricultural processing (most reliable from the point of view of return on investment, because the demand for products is relatively stable), computers and printing equipment that, in general, corresponds in structure to the international practice. However, the present level of development of leasing activity in Ukraine does not even meet the needs of one sector of the economy – agriculture.

In comparison with the developed markets, lease financing of innovative activities in Ukraine is developing rather slowly. The fact is that in 2014 only every seventh enterprise in Ukraine carried out the innovative activity [7], whereas in the developed countries the share of innovatively active enterprises reaches 70%.

Among the barriers hindering the development of lease financing of the innovative process the undeveloped mechanism of state regulation of this process is of particular importance, undue centralization of decision-making about the creation of new innovative structures at the highest level of government. The latter can be explained by the lack of adequate understanding in the public administration of the role, capabilities, and functional features of different types of innovative structures, as well as the responsibility content of each of the existing public administration body.

The current state of development of innovative infrastructure confirms the necessary to increase the state's attention to its development. The state innovation system should eliminate barriers preventing the integration of

all types of resources in innovation, combine scientific research institutes and institutions, design organizations and innovation structures of different ownership forms developing new products, with industry, create the industry of innovations, to ensure the continuity of the innovation process, management and implementation of innovative projects, technology transfer, the new technological level of the key sectors of the economy.

Leasing activity in its new quality is largely determined by innovative leasing infrastructure, which is an applied field of leasing, including the market of innovations, the capital market (investment) and the pure competition market for innovations (innovation).

Positive characteristics of the use of leasing for the financing of innovation activities are flexible repayment schedule according to production cycles and cash flows, favorable tax regime, which is the allocation of the lease payments in full to the cost of production, resulting in a decrease in the outflow of funds.

Despite the high prevalence of leasing in developed countries, this type of interaction is not yet sufficiently widespread in the economic environment of Ukraine because of its relative novelty, lack of experience and imperfections of the legislative base.

**Conclusion.** The analysis of lease financing of innovative activities in Ukraine demonstrates the lack of realization mechanisms of innovative development. It predetermines low competitiveness of the national economy, high energy, and resource consumption increases the technogenic load on the environment.

To optimize lease financing of innovative processes in Ukraine it would be advisable to introduce into practice the following legislative and organizational measures:

align the tax system with world standards, transform its fiscal functions in order to stimulate innovative development. For approval at the legislative level it is proposed to develop regulations that would establish: 1) taxation order, according to which the size of the base income tax of enterprises and organizations shall be reduced by the amount of funds that were sent directly to the lease financing of innovative activity; 2) state insurance of risks of innovative activity with the subsequent reimbursement to investors of a certain percentage of potential financial losses;

develop innovation infrastructure adapted to market conditions;

comprehensive technology audit and inventory of available technical capacities of industrial enterprises in all regions of Ukraine;

deploy the training system on innovation management and the network of information and consulting centers in the field of lease financing. Investing in training managers in the field of innovation gives the greatest economic return compared to all other forms of investment and plays a significant role in shaping the modern culture;

the basis of innovative development should be the creation of integrated corporate structures, in particular transnational, scientific and technical centers, technopolises and technology parks, leasing firms. In the future, they should become the core of the innovation process.

The formation of the innovative model should proceed from the necessity of the organic combination of market methods of stimulating scientific and technological activities with measures that would ensure a substantial increase in the role of the state.

Ukraine has a favourable geographic location and well-developed cultural and economic relations with CIS countries, creating significant potential for cooperation opportunities, which could be exploited more fully. International visibility of innovation efforts is important to attract the interest of foreign partners and engage them in domestic initiatives. However, this requires coordinated efforts that present a coherent view of public programmes and allow synergies [9, p. 52].

Ukraine has to accept the global challenge, adequately and professionally respond to trends in the global markets to ensure its national interests, economic security and sustainable development. A special role belongs to the development promotion of lease financing innovation activities with the purpose of equal and independent integration of Ukraine into the global innovation space.

#### References:

1. Закон України «Про фінансовий лізинг» № 723/97-ВР від 16.12.1997 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015 – 2019 рр.» від 10.09.2012 р. № 691-р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-%D1%80/paran9#n9>.
3. Аюпов А.А. Сущность инновационных лизинговых отношений и сфера их реализации в экономической системе / А.А. Аюпов: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tisbi.ru>.
4. Барташук К.А. Фінансовий лізинг як джерело фінансування розвитку підприємств України / К.А. Барташук // Економіка та держава. – 2015. – № 3. – С. 142-147.
5. Кухленко О.В. Ефективність використання лізингу в інвестиційній діяльності / О.В. Кухленко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 6. – С. 30-34.
6. Національні рахунки // Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
7. Наука, технології та інновації // Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
8. Czarnitzki D. Capital Control, Debt Financing and Innovative Activity / D. Czarnitzki, K. Kraft // Centre for European Economic Research. Discussion Paper No. 04-75: [Electronic Resource]. – Access Mode: <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp0475.pdf>.
9. Innovation Performance Review of Ukraine // United Nations Economic Commission for Europe. – Geneva: United Nations, 2013. – 152 p.
10. Kerr W. R. Financing Innovation / W. R. Kerr, Nanda R. // Harvard Business School. Working Paper 15-034. – Harvard University and NBER, 2014. – 24 p.
11. Spielkamp A. Financing of Innovation – Thresholds and Options / A. Spielkamp, C. Rammer // Management & Marketing. – 2009. – Vol. 4, No. 2. – P. 3-18.

УДК 657.421.3:631.11

Корнук О.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку,  
Криворізький національний університет

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

### METHODICAL APPROACH TO THE EVALUATION AND ANALYSIS OF INTANGIBLE ASSETS OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INNOVATIVE TRANSFORMATIONS

У статті розглянуто підходи науковців до визначення сутності поняття «нематеріальні активи» (НМА) на рівні підприємства для розкриття їх економічної сутності, а також визначено НМА за нормативними актами як інструмента для формування фінансової звітності підприємства з урахуванням переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Проведено аналіз рівня впровадження інновацій на промислових підприємствах. Аналіз показав, що в Україні низький відсоток реалізованої промисловими підприємствами інноваційної продукції, що свідчить про суттєве зниження винахідницької активності і, як наслідок, неефективне використання можливостей управління як інтелектуальною власністю, так і нематеріальними активами на підприємстві, низьке впровадження інновацій у виробництво. Зазначено, що в Україні під час оцінювання вартості підприємств інтелектуальна власність ураховується лише в розмірі 1%, тоді як у країнах Європейського Союзу цей показник сягає 50–85%. Досліджено рівень нематеріальних активів у структурі необоротних активів та капіталу гірничодобувних підприємств м. Кривий Ріг. Запропоновано методичний підхід до оцінки та аналізу нематеріальних активів підприємства в умовах його інноваційного розвитку.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, нематеріальні активи підприємства, оцінка нематеріальних активів підприємства, аналіз нематеріальних активів підприємства.

В статье рассмотрены подходы ученых к определению сущности понятия «нематериальные активы» (НМА) на уровне предприятия для раскрытия экономической сущности, а также определение НМА согласно нормативным актам для использования в качестве инструмента для формирования финансовой отчетности предприятия с учетом перехода на международные стандарты бухгалтерского учета. Проведен анализ уровня внедрения инноваций на промышленных предприятиях. Анализ показал, что в Украине низкий процент реализованной промышленными предприятиями инновационной продукции, что свидетельствует о существенном снижении изобретательской активности и, как следствие, неэффективном использовании возможностей управления как интеллектуальной собственностью, так и нематериальными активами на предприятии, низком внедрении инноваций в производство. Отмечено, что в Украине при оценке стоимости предприятий интеллектуальная собственность учитывается только в размере 1%, в то время как в странах Европейского Союза этот показатель достигает 50–85%. Определена доля нематериальных активов в структуре внеоборотных активов и капитала горнодобывающих предприятий г. Кривой Рог. Предложен методический подход к оценке и анализу нематериальных активов в условиях его инновационного развития.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, нематериальные активы предприятия, оценка нематериальных активов, анализ нематериальных активов.

In the article has been considered the approaches of scientists to determination of the essence concept «intangible assets» at the enterprise level for the disclosure of its economic essence and definition of IA by normative acts for using as specific instruments of formation financial reporting of enterprise considering transition to international accounting standards. Have been conducted analysis of the level of innovation implementation at the industrial enterprises. The analysis showed that in Ukraine is a low percentage of innovative products which are implemented by industrial enterprises, it indicates about significant reduction of inventive activity, and as a result, inefficient use of management possibilities of intellectual property and intangible assets of the company and low implementation of innovation in production. Have been noted, that at assessing of the value of enterprise the intellectual property are considered only at the amount of 1% in Ukraine, while in European Union countries this indicator reach to 50 - 85%. Have been researched the level of intangible assets in the structure of non-current assets and in the structure of capital of mining enterprises of Kryvyi Rih. The methodical approach to the evaluation and analysis of enterprise intangible assets in terms of its innovative development.

**Keywords:** intellectual property, intangible assets, valuation of intangible assets, intangible assets analysis.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економічних систем в умовах поширення глобалізаційних процесів національні підприємства змушені здійснювати свою господарську діяльність у надзвичайно складних умовах. Трансформаційні процеси

пов'язані, насамперед, зі зміною домінуючого фактора виробництва, яким стають знання та інновації. Одним з основних індикаторів інноваційного розвитку у світовій практиці (Глобальний інноваційний індекс) є показник рівня інтелектуальної власності. Міжнародні ста-



тистичні джерела свідчать, що країни, які перейшли на інноваційний шлях розвитку, мають найвищі рейтинги за економічними показниками. Серед цих показників ключове місце займають показники інтелектуальної власності [1; 2]. У господарській діяльності підприємства інтелектуальна власність відображена в нематеріальних активах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі питання щодо визначення сутності, оцінки та управління нематеріальними активами підприємства вивчали такі вчені, як: Козирев А.М., Макаров В.Л. [3], Чуб Ю.В. [4], Стояненко І.В. [5,6], Ковальчук І.В. [7], Покропивний С.Ф. [8], Шваб Л.І. [9], Швець В.Г. [10], Шелудько В.М. [11] та ін. Але й досі відсутній єдиний підхід до оцінки нематеріальних активів підприємства з урахуванням ролі та сучасного світового досвіду оцінки та управління об'єктами інтелектуальної власності.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є обґрунтування методичного підходу до оцінки та аналізу нематеріальних активів підприємства в умовах інноваційних перетворень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З урахуванням мети даного дослідження здійснювати його будемо у логічній послідовності за відповідними етапами. На першому етапі визначимо сутність поняття «нематеріальні активи» на рівні суб'єктів господарювання за різними підходами науковців, а також за нормами стандартів бухгалтерського обліку (табл. 1).

Аналіз підходів різних учених до розкриття сутності нематеріальних активів показав відсутність єдиного тлумачення даного поняття, але більшість розкриває його через вартість прав власності на нематеріальні активи [7; 10], що свідчить про поєднання в одному терміні економічного та правового складників. Такий підхід найбільш ґрунтовний, на нашу думку, оскільки у складі нематеріальних активів більшу частину займають об'єкти прав інтелектуальної власності.

Слід також підкреслити, що починаючи з 2012 р. в Україні паралельно співіснують національні П(С)БО і міжнародні стандарти. Водночас публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії, а також підприємства, що здійснюють різні види діяльності відповідно

до переліку Кабінету Міністрів, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [14].

Інші ж підприємства самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності. Визначення сутності нематеріальних активів єдине в цих документах, а ось питання щодо відповідності складників НМА за П(С)БО та МСФЗ потребує порівняльного аналізу, що і буде зроблено на наступному етапі.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивними процесами розробки та впровадження у виробничий процес найновіших досягнень науки і техніки, які є об'єктами інтелектуальної власності. За підрахунками НАНУ, в Україні під час оцінювання вартості підприємств інтелектуальна власність враховується лише в розмірі 1%, тоді як у країнах Європейського Союзу цей показник сягає 50–85% [15].

Таким чином, нематеріальні активи потенційно можуть збільшувати ринкову вартість, підвищувати інвестиційну привабливість підприємства за умови ефективного їх використання у власному виробництві, комерціалізації прав інтелектуальної власності іншим суб'єктам господарювання.

Визначимо елементи об'єктів інтелектуальної власності за Цивільним кодексом України (ЦКУ) (ст. 420) [16] та об'єктів НМА за П(С)БО 8 [12] й МСФЗ 38 [13]. У табл. 2 відображено об'єкти інтелектуальної власності та об'єктів НМА за П(С)БО 8 і МСФЗ 38, що майже повністю узгоджуються між собою (табл. 2) або не узгоджуються (табл. 3).

Такий підхід, на нашу думку, вкрай важливий для підприємства, оскільки дає змогу виважено підходити до управління нематеріальними активами та управління інтелектуальною власністю підприємства.

Ці два напрями управління мають кожен свою мету, принципи, етапи та підходи до оцінки. Причому в науковій літературі на рівні суб'єкта господарювання частіше зустрічаються роботи, присвячені управлінню нематеріальними активами.

Щодо наукових доробок у напрямі управління інтелектуальною власністю на рівні суб'єкта господарювання, то можна зазначити, що такі праці зустрі-

Таблиця 1

**Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «нематеріальні активи»**

Автор	Визначення
Ковальчук І.В. [7]	Нематеріальний актив – це вартість нематеріальних об'єктів, які визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства, використовуючи протягом відносно тривалого періоду (більше року) в його господарській діяльності та здатні давати прибуток (величину якого важко прогнозувати) протягом декількох років
Покропивний С.Ф. [8]	Нематеріальні активи – це доступ до прав власності автора, які захищено правами, «що самі по собі й є нематеріальними активами»
Шваб Л.І. [9]	Нематеріальні активи – це частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну вигоду протягом тривалого часу, для якої характерні відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів майбутніх прибутків від її використання
Швець В.Г. [10]	Нематеріальні активи – це об'єкти довгострокового вкладення (більше року), які мають вартісну оцінку, але не є речовими цінностями (права користування природними ресурсами, майном, права на знаки для товарів і послуг, об'єкти промислової власності, авторські права, гудвіл тощо)
Шелудько В.М. [11]	Нематеріальними активами вважаються немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації))
П(С)БО 8 [12]	Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований
МСФЗ 38 [13]	Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований

Таблиця 2

**Об'єкти інтелектуальної власності та об'єкти НМА,  
які узгоджені між нормами ЦКУ, П(С)БО 8 і МСФЗ 38**

Об'єкти інтелектуальної власності відповідно до ЦКУ	Об'єкти НМА згідно з ПСБО 8	Об'єкти НМА згідно з МСФЗ 38
Об'єкти права промислової власності: - винахід; - корисна модель; - промисловий зразок; - комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг) Нетрадиційні об'єкти ІВ: - комерційна таємниця; - сорт рослин; - порода тварин	Права на комерційні позначення: - права на торговельні марки; - права на комерційні найменування Права на об'єкти промислової власності: - право на винаходи; - корисні моделі; - промислові зразки; - сорт рослин; - ноу-хау; - породи тварин; - захист від недобросовісної Конкуренції	Пов'язані з маркетингом: - права на знаки для товарів та послуг Пов'язані з технологіями: - технології; - патенти; - програмне забезпечення; - бази даних; - ноу-хау
Об'єкти авторського права: - літературні та художні твори; - комп'ютерні програми; - компіляції даних (бази даних)	Авторське право та суміжні з ним права: - право на літературні та музичні твори; - програми для ЕОМ; - бази даних	Пов'язані з мистецтвом: - літературні; - художні і музичні твори; - відео-, аудіовізуальні матеріали

Таблиця 3

**Об'єкти інтелектуальної власності та об'єкти НМА,  
які не узгоджені між нормами ЦКУ, П(С)БО 8 і МСФЗ 38**

Об'єкти інтелектуальної власності, які не є НМА за ПСБО 8 та МСФЗ 38	Об'єкти НМА, які не є об'єктами інтелектуальної власності	
	згідно з ПСБО 8	згідно з МСФЗ 38
наукові відкриття; раціоналізаторські пропозиції; фонограми та відеограми; програми організацій мовлення; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; географічні зазначення	Права користування природними ресурсами: - право користування надрами та іншими ресурсами природного середовища; - право користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище Права користування майном: - право користування земельною ділянкою; - право користування будівлею; - право на оренду приміщень Інші нематеріальні активи: - право на провадження діяльності; - використання економічних та інших привілеїв тощо	Пов'язані з клієнтами: - клієнтські контракти; - списки клієнтів Пов'язані з контрактами: - ліцензії; - роялті; - ліцензійні договори; - договори франчайзингу; - права користування ресурсами; - трудові договори

Таблиця 4

**Впровадження інновацій на промислових підприємствах [18]**

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	У т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	Із них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4

чаються вкрай рідко. Питання інтелектуальної власності здебільшого розглядається в юридичній галузі. Сучасні світові тенденції свідчать про необхідність економічного обґрунтування доцільності набуття прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Наступним етапом доцільно буде зробити аналіз винахідницької активності в промисловому секторі економіки.

Так, упродовж дев'яти місяців 2016 р. промисловими підприємствами подано 197 заявок на винаходи та корисні моделі (проти 158 заявок у 2015 р.). Найбільша кількість заявок, що надійшли до Укрпатенту, зі сфери освіти – 68,9%. Друге місце за кількістю заявок посідає наука – 18%. Кількість заявок зі сфери промисловості – лише 3,2% [17].

Рівень винахідницької активності впливає на рівень упровадження інновацій на промислових підприємствах (табл. 4).

Із табл. 4 видно, що найбільша питома вага підприємств, що впроваджували інновації, становить 15,2% у 2015 р. Але, незважаючи на це, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за 2015 р. найменша і становить 1,4% порівняно з 2000 р., де за 14,8% підприємств, що впроваджували інновації, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової становить найбільше за 15 років, а саме 9,4%.

Такий низький відсоток реалізованої інноваційної продукції свідчить про суттєве зниження винахідницької активності на промислових підприємствах і,

як наслідок, неефективне використання можливостей управління як інтелектуальною власністю, так і нематеріальними активами на підприємстві та низьке впровадження інновацій у виробництво.

На прикладі гірничодобувних підприємств м. Кривий Ріг розрахуємо питому вагу нематеріальних активів у структурі необоротних активів та у структурі капіталу (табл. 5, 6).

Такий підхід до вибору підприємств дає змогу одночасно показати як галузевий аспект аналізу, так і територіальний.

Методичний підхід до оцінки та аналізу нематеріальних активів підприємства відтворюються у таких етапах:

1) визначення термінологічного апарату нематеріальних активів: за підходами науковців для розкриття його економічної сутності; за нормативними актами як використання конкретного інструментарію формування фінансової звітності підприємства з урахуванням переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку;

2) ідентифікація на підприємстві об'єктів інтелектуальної власності та об'єктів НМА, які узгоджені між нормами ЦКУ, П(С)БО 8 і МСФЗ 38 для формування відповідної класифікації з метою комплексної оцінки та аналізу цих об'єктів з урахуванням їх економічних та правових особливостей для побудови ефективної стратегії управління ними;

3) ідентифікація на підприємстві об'єктів інтелектуальної власності та об'єктів НМА, які не узгоджені

Таблиця 5

**Нематеріальні активи у структурі необоротних активів гірничодобувних підприємств м. Кривий Ріг**

Підприємства	НМА, тис. грн. за роками				НМА у структурі НА, %			Відхилення, %		
	2012	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2012-2013	2013-2014	2014-2015
ПАТ «ПІВДЕННИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»	204	3187	2696	3471	0,08	0,01	0,02	0,00491	-0,07	0,004
ПАТ «ПІВНІЧНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»	5729	2559	1629	5673	0,02	0,01	0,03	0,04	-0,01	0,02
ПАТ «ЦЕНТРАЛЬНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»	30558	27381	24719	25727	0,49	1,30	1,13	0,70	0,80	-0,16
ПАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»	1842	981	1143	4968	0,01	0,01	0,04	0,02	-0,005	0,03
ПАТ «КРИВОРІЗЬКИЙ ЗАЛІЗОРУДНИЙ КОМБІНАТ»	8717	1905	2218	2098	0,05	0,09	0,08	0,19	0,04	-0,01

Таблиця 6

**Нематеріальні активи у структурі капіталу гірничодобувних підприємств м. Кривий Ріг**

Підприємства	НМА, тис. грн.				НМА у структурі капіталу, %				Відхилення, %		
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015	2012-2013	2013-2014	2014-2015
ПАТ «ПІВДЕННИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»	204	3187	2696	3471	0,002	0,02	0,01	0,01	0,02	-0,01	0,0015
ПАТ «ПІВНІЧНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»	5729	2559	1629	5673	0,03	0,01	0,01	0,02	-0,01	-0,01	0,01
ПАТ «ЦЕНТРАЛЬНИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»	30558	27381	24719	25727	0,41	0,35	0,38	0,35	-0,06	0,03	-0,03
ПАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»	1842	981	1143	4968	0,01	0,004	0,004	0,01	-0,004	-0,0003	0,01
ПАТ «КРИВОРІЗЬКИЙ ЗАЛІЗОРУДНИЙ КОМБІНАТ»	8717	1905	2218	2098	0,19	0,01	0,05	0,04	-0,18	0,04	-0,01

між нормами ЦКУ, П(С)БО 8 і МСФЗ 38 із метою врахування цих особливостей під час оцінки та аналізу для прийняття відповідних управлінських рішень;

4) ідентифікація тих нематеріальних активів підприємства, які відповідають критеріям інноваційності та беруть участь в інноваційній діяльності з метою їх комплексної оцінки та аналізу для формування ефективної стратегії інноваційного розвитку підприємства;

5) аналіз частки нематеріальних активів у структурі необоротних активів та у структурі капіталу для оцінки балансової та ринкової вартості підприємства тощо.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розглянуті в даній роботі питання дають змогу по-новому і більш комплексно підійти до оцінки та аналізу нематеріальних активів підприємства з урахуванням його інноваційного розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. The global innovation index 2014, available at : [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii\\_2015.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2015.pdf).
2. The global innovation index 2015, available at : [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii\\_2015.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2015.pdf).
3. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М. : Интерреклама, 2003. – 352 с.
4. Чуб Ю.В. Аналіз наявності та використання нематеріальних активів / Ю.В. Чуб // Економічний аналіз ; Тернопільський національний економічний університет ; редкол. С.І. Шкарабан (гол. ред.) та ін. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Т. 15.
5. Стояненко І.В. Управління нематеріальними активами підприємства: сучасні реалії та перспективи розвитку / І.В. Стояненко // Ефективна економіка. – 2013. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2196>.
6. Стояненко І.В. Особливості управління нематеріальними активами підприємства / І.В. Стояненко // Молодий учений. – 2014. – № 7(10). – Ч. 2. – С. 82–85.
7. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
8. Покропивний С.Ф. / Економіка підприємства : [підручник] / С.Ф. Покропивний ; 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ : КНЕУ, 2001. – 526 с.
9. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / Л.І. Шваб ; 2-ге вид. – К. : Каравела, 2005. – 568 с.
10. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / В.Г. Швець ; 3-тє вид., перероб. і доп. – Київ : Знання, 2008. – 535 с.
11. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / В.М. Шелудько ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2013. – 375 с.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затв. Нак. М-ва фін. України від 18.10.1999 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050).
14. Кузіна Р.В. Корпоративний облік і звітність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку : [монографія] / Р.В. Кузіна. – Херсон : Грінь Д.С., 2015. – 416 с.
15. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : [монографія] : у 2-х ч. Ч. 1 / За ред. В.М. Гесця, А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
16. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
17. Офіційний веб-портал Державної служби інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sips.gov.ua/>.
18. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



УДК 330.332.4

Мітал О.Г.

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
ДННУ «Академія фінансового управління»

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

### DIRECTONS OF PERFECION OF THE STATE FINANSICAL SUPPORT OF INNOVATE DEVELOPMENT OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INREGRATON

У статті розглянуто методи державної фінансової підтримки інноваційного розвитку агропромислового комплексу України в умовах євроінтеграційних процесів. Аргументовано створення необхідних умов для розвитку інноваційної діяльності в сільському господарстві, яка сприятиме отриманню рівних можливостей для виробників усіх видів сільськогосподарської продукції та ліквідації тінювого ринку в аграрній сфері. Надано рекомендації щодо гармонізації інструментів державної фінансової підтримки агропромислового комплексу згідно з європейськими стандартами.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, агропромисловий комплекс, державна фінансова підтримка, євроінтеграція, інновації, наукоємні галузі.

В статье рассмотрены методы государственной финансовой поддержки инновационного развития агропромышленного комплекса Украины в условиях евроинтеграционных процессов. Аргументировано создание необходимых условий для развития инновационной деятельности в сельском хозяйстве, которая будет способствовать получению равных возможностей для производителей всех видов сельскохозяйственной продукции и ликвидации теневого рынка в аграрной сфере. Даны рекомендации по гармонизации инструментов государственной финансовой поддержки агропромышленного комплекса согласно европейским стандартам.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, агропромышленный комплекс, государственная финансовая поддержка, евроинтеграция, инновации, наукоёмкие отрасли.

In the article we considered the methods of state financial support of innovative development agropromislovogo complex of Ukraine under conditions of European integration processes. Also in the article it is argued the creation of necessary conditions for the development of innovation in agriculture that will help provide equal opportunities for manufacturers of all kinds of agricultural products and the elimination of the black market in the agricultural sector. Recommendations for harmonization of instruments of state financial support of agriculture according to the European standards.

**Keywords:** innovative development, agriculture, public financial support, European integration, innovation, knowledge-intensive sectors.

**Постановка проблеми.** Принциповою передумовою реалізації стратегічних завдань розвитку агропромислового комплексу країни є формування адекватного механізму його державної фінансової підтримки. Створення необхідних умов для розвитку інноваційної діяльності в сільському господарстві на етапах розробки, апробації та відтворення інновацій сприятиме отриманню рівних можливостей для виробників усіх видів сільськогосподарської продукції та ліквідації тінювого ринку в аграрній сфері. Технологічна та технічна модернізація сільського господарства в сучасних умовах є нагальною проблемою забезпечення продовольчої безпеки. Саме створення й освоєння нової техніки та інноваційних технологій дадуть змогу підняти якість і конкурентоздатність вітчизняної сільгосппродукції. Для розвитку сільського господарства та енергозабезпечення потрібна державна фінансова підтримка, особливо під час розробки та освоєння енергота ресурсозберігаючих технологій.

Головним пріоритетом науково-технічної та інноваційної політики в АПК неодмінно має стати державна

підтримка фундаментальної і прикладної науки з орієнтацією на впровадження наукових розробок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження інноваційного розвитку агропромислового комплексу (АПК) та вивчення різних аспектів державного регулювання і підтримки інноваційних процесів здійснювали такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як В.Ф. Банар, В.Ю. Білінська, Т.А. Воронюк, О.В. Горпинич, Б. Данилишин, Л.А. Євчук, Ю.В. Каракай, Т.М. Ковальова, Л.В. Сус, Л.В. Пельтек, С.В. Онишко, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко.

У зв'язку з поглибленням інтеграції України до Європейського Співтовариства та негативним впливом спричиненої військовими діями кризи на розвиток сільського господарства країни виникає гостра потреба в наукових розробках щодо вдосконалення механізму державної фінансової підтримки агропромислового комплексу.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення пріоритетних напрямів та рекомендацій щодо збільшення ефективності економічного розви-

тку аграрного сектора України в умовах європейської інтеграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Посилення дій глобалізації та загострення проблем забезпечення продовольчою продукцією народонаселення вимагають подальшого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу та його інтеграції у світову продовольчу систему. Сьогодення вимагає не тільки закріплення отриманих результатів розвитку агропромислового комплексу, а й забезпечення якісного стрибка у його розвитку. Україна на відміну від розвинених країн (США, Канади, країн ЄС) лише на третину використовує потужний природно-ресурсний потенціал. Про це свідчить наше відставання від розвинутих країн за показниками ефективності вітчизняних сільськогосподарських виробників (низька врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність скота тощо). Так, за даними ФАО, Україна майже вдвічі поступається своїм конкурентам на світовому агропродовольчому ринку (зокрема, по продуктивності корів – Канаді, по врожайності зернових – розвинутих країнам ЄС та США) [1].

Головна мета розвитку сільського господарства в умовах євроінтеграції полягає у створенні сучасного конкурентоздатного агропромислового комплексу, який характеризувався би: ефективним застосуванням нових сільськогосподарських машин, матеріальних ресурсів та технологічних систем; випуском конкурентоспроможної продукції; здатністю виробництва до широкого впровадження науково-технічних досягнень; домінуванням в агропромисловому комплексі наукоємних галузей; високим рівнем розвитку інфраструктури аграрного ринку; раціональним використанням земель; упровадженням ресурсозберігаючих та відновлювальних технологій; високим рівнем екологічної безпеки; ефективним функціонуванням сільськогосподарських підприємств [2, с. 68].

Території України, будучи різними за можливостями і ресурсами розвитку АПК, вимагають інноваційних підходів до управління розвитком для інтеграції у світовий економічний простір. В аграрній сфері економіки нашої країни розвиток інноваційної діяльності прийшов у занепад унаслідок кризи, що викликана військовими діями, зменшенням ринків збуту продукції, недосконалістю законодавчої бази, недостатністю державного стимулювання інноваційної діяльності, обмеженістю внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій і неможливістю їх швидкої мобілізації, низьким рівнем інвестиційної привабливості галузі, особливо відсутністю інновацій і сучасних технологій виробництва та вирощування сільськогосподарської продукції [3, с. 77]. Згідно з дослідженнями, недоліки економічної політики останнього десятиріччя в агропромисловому виробництві проявилися у відставанні даного сектору від інших галузей національної економіки за ключовими технічними, технологічними, організаційними й економічними параметрами. Усунення цих недоліків потребує розробки організаційно-економічного механізму забезпечення відповідних процесів здійснення інноваційних перетворень в АПК та системи їх фінансового забезпечення [4, с. 143].

Стан АПК безпосередньо залежить від розвитку світової фінансової кризи, яка дуже негативно вплинула на сільське господарство і торкнулася всіх сторін

аграрної сфери – від виготовлення продукції до негативного стану основних і оборотних коштів і наявної інфраструктури. Прояви системної кризи притаманні всім регіонам України, особливо тим, де сільське господарство є основою господарського комплексу.

Вихід аграрного сектора України на шлях дієвого економічного зростання вимагає проведення цілеспрямованої державної політики, яка стане базуватися на триєдиному підході, що широко використовується в ЄС, з урахуванням економічного, природного і суспільного елементів. Завдяки цьому гарантується збалансованість системи заходів і засобів державного впливу на процес виробництва продукції АПК.

Державне регулювання сільського господарства для європейських країн явище не випадкове, оскільки ефективність агропромислового комплексу – незмінна передумова процвітання всього суспільства.

У межах державного регулювання розв'язуються найрізноманітніші завдання: підтримка цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників, цілеспрямоване формування належних умов збуту та виробництва, ресурсозбереження, природоохоронна діяльність, соціальна підтримка виробників та інфраструктурна політика. Відповідно, застосовується і різноманітний арсенал методів і засобів [5, с. 31].

Нині серед науковців, державних службовців та практиків тривають дискусії з приводу використання фінансово-бюджетних інструментів регулювання сільського господарства. До бюджетних інструментів належать бюджетне фінансування капітальних вкладень, компенсація процентних ставок, відшкодування страхового платежу, дотація програм селекції тощо. У зв'язку із членством України в СОТ механізм бюджетної підтримки потребує перепрограмування [6, с. 57].

На нашу думку, перед державою стоїть завдання врегулювати проблему рівноправного доступу товаровиробників до бюджетних коштів, які виділяються на їхню підтримку. Основними напрямками інноваційного розвитку в АПК слід уважати:

- збільшення обсягів фінансування аграрної науки;
- формування і реалізацію програм фундаментальних і прикладних наукових досліджень, їх інвестиційне забезпечення;
- співпрацю з міжнародним науковим співтовариством.

Як показує світова практика, наукові організації та вищі навчальні заклади повинні функціонувати в комплексі, об'єднуючи підготовку кадрів із проведенням фундаментальних та прикладних досліджень. До того ж інтенсивний розвиток ринкових відносин зумовлює більш тісний контакт наукових установ агропромислового профілю з вищими країнами, що готують відповідних фахівців. Пріоритетом повинна стати державна підтримка фундаментальних досліджень і найважливіших прикладних розробок, орієнтованих на швидку віддачу [7, с. 60]. Так, у 2016 р. на дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку агропромислового комплексу, підготовку наукових кадрів, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільгосппродукції, дослідження та експериментальні розробки у сфері АПК виділено 50 511,1 тис. грн., а

станом на 07.10.2016 освоєно 40,621.2 тис. грн. На підвищення кваліфікації фахівців агропромислового комплексу спрямовано 7 768,0 тис. грн., а на 07.10.2016 фактично отримано 4 485,8 тис. грн. [8].

Головним напрямом інноваційної діяльності в аграрному секторі є впровадження найбільш перспективних агротехнологій і підвищення продуктивності виробництва для зниження витрат на одиницю продукції та зміцнення її конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринках.

Серед пріоритетних напрямів інноваційного розвитку аграрного сектора слід визначити такі:

1) створення та впровадження у виробництво високоефективних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, нових порід тварин і птиці;

2) стимулювання агроекологічної діяльності, зокрема розвитку альтернативного органічного агро-виробництва;

3) формування високоосвічених професійних кадрів [9].

Як переконує світовий та вітчизняний досвід, потужним джерелом фінансування сільського господарства є вертикальна інтеграція. Об'єднання сільськогосподарських виробників зі сферою переробки їх продукції створює надійне потужне джерело забезпечення фінансовими ресурсами. Переробні підприємства готові до різномірної співпраці з постачальниками сировини, у тому числі й до їх фінансової підтримки. Регулююча роль держави у цьому питанні має полягати у створенні умов зацікавленості держателів капіталів

(фінансово-кредитних установ, інтеграційних структур тощо) у розширенні співпраці із сільськогосподарськими виробниками [10, с. 27–28].

Впровадження інноваційно-інвестиційних механізмів у процеси агропромислової інтеграції створює умови для переходу від «пасивної» адаптації, що включає зміни організаційно-економічного механізму як відповідну реакцію на зміну цілей, викликану зовнішнім впливом, до «активної» адаптації, яка передбачає наявність функції моделювання поведінки інтегрованого формування на базі моніторингу розвитку навколишнього середовища. Внаслідок цього відбуваються структурні зміни в керованій підсистемі, інтегрована структура отримує можливість ефективно працювати в умовах майбутніх змін навколишнього середовища.

**Висновки з проведеного дослідження.** Державне стимулювання і підтримка інноваційного розвитку агропромислового комплексу мають бути реалізованими за наявності інституційних механізмів фінансової підтримки агропромислового комплексу, спрямованих на подолання найбільш важливих бар'єрів інноваційного розвитку та заснованих на методах прямого і непрямого стимулювання.

Стратегічні напрями державного регулювання в країні повинні визначатися глобальними закономірностями і тенденціями, необхідністю забезпечення продовольчої та екологічної безпеки і незалежності країни, потенційними можливостями аграрної сфери економіки на світовому агропродовольчому ринку та з урахуванням взятих країною зобов'язань.

#### Список використаних джерел:

1. Данилишин Б. Нова державна підтримка агропромислового комплексу – шлях в нікуди / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lb.ua/economics/2016/04/07/332278\\_nova\\_derzhavna\\_pidtrimka.html](http://lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html).
2. Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність сільського господарства України: можливості та фактори зростання / Н.Є. Голомша // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4. – С. 67.
3. Білінська В.Ю. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження / В.Ю. Білінська // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2015. – № 7(172). – С. 74–80.
4. Россоха В.В., Гусак О.М. Формування інноваційно-інвестиційної політики в аграрній сфері економіки : [монографія] / В.В. Россоха, О.М. Гусак. – К. : ННЦІАЕ, 2011. – 240 с.
5. Горпинич О.В. Застосування зарубіжного досвіду в державному регулюванні економіки АПК в Україні / О.В. Горпинич // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 3(27). – С. 31–35.
6. Сус Л.В. Інструментарій державного регулювання галузі тваринництва в Україні / Л.В. Сус // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2014. – № 2. – С. 54–62.
7. Пельтек Л.В. Концептуальні підходи реалізації державної підтримки інноваційних процесів в Україні / Л.В. Пельтек // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2009. – Вип. 1(7). – С. 49–62.
8. Стан фінансування АПК у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/18701>.
9. Воронюк Т.А., Банар В.Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку сільського господарства в Україні / Т.А. Воронюк, В.Ф. Банар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=20350>.
10. Євчук Л.А. Роль державного регулювання в економічному розвитку аграрного сектора / Л.А. Євчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – Вип. 3. – С. 24–29.

УДК 614.2:336.12

Онишко С.В.

доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансових ринків,  
Університет державної фіскальної служби України

Шевчук Ю.В.

старший викладач кафедри фінансових ринків,  
Університет державної фіскальної служби України

## ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

## FUNDING PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT HEALTH INSURANCE IN UKRAINE

У статті обґрунтовано необхідність розвитку медичного страхування в Україні, визначено його переваги та ризики запровадження на поточному етапі. Названо основні проблеми фінансового забезпечення медичного страхування, особливу увагу серед яких приділено рівню фінансування системи охорони здоров'я, неефективному розподілу фінансових ресурсів, відсутності фінансових можливостей і небажанню самих роботодавців страхувати своїх співробітників, слабкості фінансової підтримки з боку держави. На цій основі запропоновано підходи до зміни фінансування і розроблено заходи щодо формування ефективної системи медичного страхування в Україні.

**Ключові слова:** медичне страхування, фінансування, страховики, охорона здоров'я, медичні послуги, бюджет.

В статье обоснована необходимость развития медицинского страхования в Украине, определены его преимущества и риски внедрения на текущем этапе. Названы основные проблемы финансового обеспечения медицинского страхования, особое место среди которых уделено уровню финансирования системы здравоохранения, неэффективному размещению финансовых ресурсов, отсутствию финансовых возможностей и нежеланию самих работодателей страховать своих сотрудников, слабости финансовой поддержки со стороны государства. На этой основе предложены подходы к изменению финансирования и разработаны мероприятия по формированию эффективной системы медицинского страхования в Украине.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, финансирование, страховщики, здравоохранение, медицинские услуги, бюджет.

In the article the necessity of medical insurance in Ukraine was founded, advantages and risks of its implementation at the current stage were defined. Named the major problems of financial provision of health insurance, including the special attention paid to the level of health care financing, inefficient allocation of financial resources, lack of financial capacity and unwillingness to most employers to insure their employees, weak financial support from the state. On this basis approaches to change funding were offered and measures to establish an effective system of health insurance in Ukraine were developed.

**Keywords:** health insurance, financing, insurers, health care, medical services, budget.

**Постановка проблеми.** Однією з актуальних проблем сьогодення є запровадження медичного страхування в Україні. В останнє десятиріччя на розгляд Верховної Ради України було винесено 17 законопроектів щодо запровадження обов'язкового медичного страхування<sup>1</sup>. Проблема двічі виносилася на парламентські слухання (у 2009 р. та 2013 р.), а влітку 2016 р. голова парламентського комітету з питань охорони здоров'я О. Богомолець внесла на розгляд Верховної Ради законопроект про впровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування з 1 січня 2018 р.

Необхідність та актуальність запровадження медичного страхування визнається усіма зацікавленими

сторонами: пересічними громадянами, працівниками сфери охорони здоров'я, страховиками, державою, тому що рівень фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні є дуже низьким. Нині сумлінний платник податків, захворівши і потрапивши в державну лікарню, змушений буде самостійно оплатити своє лікування: держава, декларуючи конституційне право на безкоштовну медичну допомогу, свої зобов'язання виконати не в змозі через труднощі наповнення бюджету. Низький рівень фінансового забезпечення охорони здоров'я призводить до постійного збільшення захворюваності населення та зменшення тривалості життя.

Нині смертність у нашій країні на 1 тис. осіб становить 15,2 проти 6,7 осіб у країнах – членах ЄС. Майже 64% цього показника – це смертність від серцево-судинних захворювань, яка є однією з найвищих у світі, 13% – смертність від онкологічних захворювань [2]. Ці статистичні дані переконливо доводять необхідність покращання фінансового забезпечення галузі

Довідково: 2003 р. – 2 законопроекти (№№ 3370, 4505), 2004 р. – 3 (№№ 3370-1, 4505-1, 5655), 2007 р. – 4 (№№ 3155, 3155-1, 1040, 1040-1), 2008 р. – 2 (№№ 1040-2, 2191), 2009 р. – 2 (№№ 4744, 4279), 2012 р. – 1 (№10077), 2013 р. – 2 (№№ 2597, 2597-1) [2] Проект закону України «Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування» від 30.07.2015, ресстр. № 2462а (народний депутат України А. Шипко) [1].



охорони здоров'я. Вирішення цієї проблеми лежить у площині розвитку медичного страхування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні засади функціонування медичного страхування та практичні аспекти його запровадження та фінансування досліджено в працях багатьох науковців: В. Базилевича, О. Безкровного, О. Бетлій, Л. Дорошенка, Ю. Гришана, В. Грушка, О. Губара, В. Загребного, А. Кияшко, О. Ковалья, І. Кондрата, М. Мних, Е. Лібанової, С. Осадця, Т. Ротової та багатьох інших.

Незважаючи на досить знані теоретичні здобутки вищезазначених науковців, медичне страхування в Україні дотепер недостатньо розвинене, що вимагає подальшого дослідження цієї проблеми.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідження фінансових проблем на шляху розвитку медичного страхування в Україні та розробка рекомендацій щодо їх подолання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** До останнього часу реформи оминали систему охорони здоров'я, система її фінансового забезпечення перебуває в глибокій кризі, що характеризується нерівномірним розподілом ресурсів у системі, низькою часткою видатків на охорону здоров'я у ВВП [3]. Низька ефективність фінансування сфери медичного обслуговування пов'язана з невідповідністю обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел, наявним потребам. Це явище сприяє розвитку корупції і тіншової економіки.

У 2013 р. фінансування сфери охорони здоров'я України становило 8,2 млрд. грн.; у 2014 р. – 7,4 млрд. грн. У 2015 р. рівень фінансування системи охорони здоров'я України за рахунок держави досяг максимуму за останні три роки – 10 млрд. грн. [4]. Джерело цих коштів – податки та відрахування на соціальне страхування. При цьому, за неофіційними даними, стільки ж громадяни сплачують готівкою під час звернення до медичних закладів через необхідність «доплатити» за послуги, які декларуються як безкоштовні (за ліки, матеріали, консультації лікарів). За даними ВООЗ, Україна посідає одне з перших місць у світі серед країн, де медицина прямо фінансується в приватному порядку, такі доплати становлять близько 49% усіх витрат на галузь [5].

Друга проблема – це неефективний розподіл фінансових ресурсів у галузі, що зумовлює низький рівень якості медичного обслуговування. Бюджетні кошти розподіляються через Міністерство охорони здоров'я за принципом «підтримки» наявної мережі лікарень згідно з їхніми потребами, які зумовлені потужністю самого закладу (кількістю койко-місць), а не якістю наданих ними медичних послуг. Так, за дослідженнями фахівців майже 70% виділених із бюджету коштів спрямовуються на заробітну плату лікарів та комунальні платежі медичних установ, лише 12% – на забезпечення потреб пацієнтів [6]. При цьому рівень оплати праці лікарів не залежить від якості й обсягу їх роботи, тому залишається одним із найнижчих в економіці. Залежність обсягу фінансування лікарень від кількості койко-місць веде до ситуацій, коли лікарі намагаються довше затримати пацієнта в лікарні.

Лікувальні установи, перебуваючи на фінансуванні держави і маючи статус неприбуткових організацій, не мають можливості оновлення матеріально-технічної

бази, формування запасів медикаментів, підвищення рівня оплати праці медперсоналу. Це веде до зниження якості послуг за підвищення їх вартості й антиконкурентних дій. Спостерігаються випадки, коли пацієнтам призначаються невиправдано дорогі препарати за наявності їх дешевших аналогів або таких, в яких взагалі немає необхідності. У таких діях зацікавлені фармацевтичні компанії. За таких умов співпраця лікувальних установ зі страховими компаніями, які вимагають тотального обліку всіх витрат, стає неможливою.

Третя проблема – відсутність фінансових можливостей і небажання самих роботодавців страхувати своїх співробітників. На підтвердження цієї тези вітчизняні фахівці у сфері страхування наводять такі факти. За даними дослідження порталу HeadHunter влітку 2015 р., із настанням кризи більшість роботодавців в Україні почали скорочувати бюджет на персонал та економити на соціальних програмах, особливо на корпоративному медичному страхуванні. За даними опитування, 35% співробітників стверджують, що їх компанії ніяк не дбають про здоров'я службовців, 20% – забезпечують нормальний графік роботи, 5% – користуються абонементом на спорт, 4% – обідами, 3% – пільговими путівками, 14% – полісами медичного страхування [6]. Зниження платоспроможності населення веде до припинення діючих страхових договорів, з одного боку, і небажання страховиків обслуговувати критично збиткових клієнтів – іншого. Зростання цін на медикаменти призводить до того, що частина страхових продуктів, в яких немає лімітів на медикаменти, стають збитковими, а результативне підвищення страхових тарифів викликає відплив клієнтів.

Четверта проблема – слабкість фінансової підтримки з боку держави, що проявляється в суперечливому податковому законодавстві, значному податковому навантаженні і зарегульованій діяльності страховиків, застарілій системі фінансування лікувальних установ, відсталості їх технологічної та матеріальної бази, відсутності преференцій і податкових пільг для впровадження медичного страхування на підприємствах.

П'ята проблема – низький рівень ефективності медицини, що проявляється у слабкій та нерозвиненій первинній ланці медичної допомоги, яка є основою надання медичної допомоги в розвинених країнах. Медична допомога надається переважно на вторинному рівні, а третинний рівень допомоги (спеціалізований) характеризується низькими результатами роботи (зокрема, щодо кількості хірургічних операцій) та невисокою пропускнуою потужністю лікарень (койко-місць) порівняно з країнами ЄС.

Вирішити перелічені фінансові проблеми значною мірою спроможна система медичного страхування за рахунок:

- зміни схеми розподілу коштів – фінансування буде здійснюватися за фактично надану послугу належної якості та в повному обсязі. Це стимулюватиме медичні заклади підвищувати якість послуг, що веде до зростання їх конкурентоспроможності і доходу;

- підвищення фінансових можливостей населення скористатися якісними медичними послугами та відповідне зростання рівня його задоволення даним видом послуг, тому що страхування розширює можливості самостійно обирати заклад, який найбільше відповідає його потребам. Саме страхова компанія зацікав-

лена відправляти клієнтів до найкращих лікарень. Це призведе до певного перерозподілу потоку пацієнтів і коштів та посилення конкуренції між лікувальними установами;

– покращання співвідношення «ціна – якість» для медичних послуг, адже у разі хвороби клієнта страхова компанія буде контролювати вартість медичних послуг. Для цього при страхових компаніях існують експерти, які контролюють якість наданих послуг, доцільність призначень медикаментів та маніпуляцій відповідно до затверджених медичних протоколів;

– стимулювання здорового образу життя. Нині серед західних страхових компаній існує практика гнучких знижок для клієнтів, які ведуть здоровий спосіб життя. Українські страхові компанії також упроваджують системи бонусів під час страхування осіб, що рідко хворіють або ж зовсім не звертаються за медичною допомогою протягом терміну страхування.

Поряд із перевагами від запровадження медичного страхування у цій сфері також наявна низка труднощів та перешкод. Проблеми містяться в площині діяльності страховиків. Це специфічність медичного страхування, яке є досить технологічним і при цьому має високу збитковість. За даними Нацкомфінпослуг, рівень виплат за цим видом страхування становить 70%, частка виплат у загальному обсязі виплат по ринку досягла 22% і за останні п'ять років зросла на 2% [8]. Окрім того, розвиток медичного страхування в Україні стримують відсутність системи підготовки спеціалістів із медичного страхування, низький рівень зарплат та надходжень премій, недостатня поінформованість населення щодо переваг і недоліків медичного страхування.

Перелічені проблеми значною мірою пов'язані з недоліками системи фінансування медичного страхування, тому його розвиток має відбуватися, насамперед, на основі розширення його фінансування. В Україні система охорони здоров'я фінансується за рахунок сплати загальних податків (до останнього часу переважно за рахунок податку на доходи фізичних осіб). Такий підхід до фінансування існує також у Великобританії, Канаді та Австралії. Натомість у більшості країн Європи, а також у США фінансування системи охорони здоров'я засноване на адресному податку, тобто на обов'язковому медичному страхуванні [9].

Вивчення фахівцями досвіду зарубіжних кран дало можливість проаналізувати різні підходи до фінансування системи охорони здоров'я та визначити найбільш доцільні для України. У табл. 1 представлено основні характеристики різних підходів до фінансування з точки зору дотримання принципів справедливості та ефективності.

Таким чином, доцільним з погляду розширення фінансування та на основі оптимального поєднання принципів справедливості та ефективності є запровадження загальнообов'язкового медичного страхування разом із розвитком добровільного, тому що використання тільки загальнообов'язкового медичного страхування означає зміну (доповнення) фінансування із загальних податків на адресні податки, що не може вирішити проблеми низької результативності роботи системи охорони здоров'я в Україні.

Слід також акцентувати, що існують певні ризики запровадження медичного страхування на поточному етапі розвитку України, а саме:

– складна економічна та політична ситуація, що обмежує доступ до додаткових джерел фінансування, перешкоджає виконанню Кабміном України зобов'язань щодо фінансування галузі охорони здоров'я та субсидування страхових внесків;

– неготовність вітчизняної системи охорони здоров'я. Мова йде про необхідність створення єдиного реєстру пацієнтів для визначення гарантованого обсягу медичних послуг за бюджетні кошти, розробку методу визначення вартості медичних послуг, оптимізацію ліжкового фонду, навчання персоналу лікарень щодо оцінки структури своїх витрат, що лежить в основі розрахунку вартості медичних послуг. Такою аналітичною роботою займається не більше 10% усіх лікарень України [9];

– запровадження загальнообов'язкового медичного страхування – це фактично пошук додаткового джерела фінансування для наявної неефективної системи охорони здоров'я, а не зміна самої системи. Вливання коштів у неефективну систему є недоречним і може привести до марнування коштів;

– збільшення ставки єдиного соціального внеску (ЄСВ), який на сьогодні вже є вищим, ніж у середньому в країнах ЄС, що призводить до виплати заробітної плати в тіні і з чим зараз бореться уряд України.

Таблиця 1

Характеристика різних підходів до фінансування охорони здоров'я

Метод фінансування	Об'єднання ризиків	Дотримання принципу «справедливість»	Дотримання принципу «ефективність»
Бюджетне фінансування (за рахунок загальних податків)	Найширше об'єднання ризиків	Найбільш справедлива	Неефективна
Соціальне страхування (обов'язкове)	У межах групи населення, покритого страховкою	Може перерозподіляти вигоди серед включеного населення	Помірна / хороша ефективність
Добровільне страхування			Неефективне через високі адміністративні видатки
▪ групове	У межах групи	Може перерозподіляти вигоди серед включеного населення	
▪ індивідуальне	У межах віку/статі	Менш справедлива	
Фінансування за рахунок окремої спільноти	У межах спільноти	Може перерозподіляти вигоди серед включеного населення	Помірна ефективність
Індивідуальні платежі	Немає об'єднання ризиків	Найменш справедлива	Найбільш ефективна

Джерело: складено на основі [10]

Наявність зазначених ризиків означає, що розпочати потрібно не з пошуку додаткового фінансування наявної неефективної системи охорони здоров'я, а зі зміни підходів до фінансування медичних закладів та принципів розміщення коштів. Має бути побудована ефективна система медичного забезпечення медичними послугами громадян України, заснована на поєднанні системи державного соціального медичного забезпечення і системи державного медичного страхування, а також створено умови для розвитку добровільного медичного страхування, яке повинно відігравати роль додаткового складника фінансування системи охорони здоров'я. У світовій практиці останнє забезпечує до 5–7% загального фінансування системи охорони здоров'я. Добровільне медичне страхування, зокрема, може покривати фінансування:

- додаткових медичних послуг (які не входять у перелік певних базових);
- додаткових послуг (як-то спільне фінансування ліків, стоматологічних послуг, послуг оптик тощо);
- взаємозамінних послуг (такі ж або подібні послуги для багатих осіб чи окремих професійних груп).

Для впровадження системи медичного страхування необхідно здійснити низку заходів. Передусім на законодавчому рівні необхідно змінити ст. 49 Конституції України, яка стосується «безкоштовної медицини». В умовах кризи держава може фінансувати лише окремі стратегічні програми, такі як забезпечення інсуліном, вакцинація дітей, ведення вагітності та пологів, швидка допомога, лікування онкологічних захворювань, малозабезпечених і непрацевдатних верств населення та інвалідів. Решта видів медичних послуг повинні підпадати під страхове забезпечення. Отже, треба чітко розмежувати, які статті підлягають державному забезпеченню, а які – страховому покриттю.

Повинні бути усунені неузгодженості в законодавчій базі, зокрема прийнятий профільний закон, розроблений за участю фахівців у сфері охорони здоров'я і страхування, який сприяв би розвитку медичного страхування і вдосконалению діяльності страхових компаній, податкової політики і державного нагляду у цій галузі, захисту інтересів пацієнтів, а також розроблені і затверджені стандарти надання медичної допомоги і сформована єдина уніфікована система ціноутворення медичної послуги.

Необхідно створити перелік базових медичних послуг, які повинні надавати медичні установи застрахованим пацієнтам у рамках обов'язкового медичного страхування, і розрахувати їхню вартість. Оптимально, щоб ця вартість була єдиною на всій території України, але вона може залежати від медичного закладу. Інші медичні послуги доцільно охопити програмами добровільного медичного страхування.

Для розвитку медичного страхування державі доцільно запровадити ефективний механізм його стимулювання через прямі і непрямі дотації. Пряма дотація передбачає надання податкових пільг підприємствам для придбання пакетів медичного страхування своїх співробітників, а сам страховий платіж

не оподатковується. Непряма дотація може бути здійснена через зміну системи фінансування лікувальних установ: від оплати їх утримання до оплати за обсяг наданих медичних послуг пацієнтам. У цьому контексті лікувальним установам необхідно надати більше прав і можливостей, скасувати їх статус неприбуткових організацій і дати їм можливість надавати населенню обов'язковий стандартизований пакет медичних послуг за встановлену плату, тобто надати можливість лікувальним установам заробляти офіційно, без корупційних схем, а також створити систему відбору страховиків, так звану акредитацію страхових компаній для здійснення обов'язкового медичного страхування.

Ми приєднуємося до думки Ю. Гришана, що, зважаючи на проблеми діяльності Пенсійного фонду України, недоцільно створювати Фонд медичного страхування, до якого, за підрахунками фахівців, буде переходуватися щонайменше від 50 до 70 млрд. грн. [7; 9]. Проте необхідним є процесинговий центр, що буде вести облік усіх коштів, що надійшли на рахунки страховиків від страхувальників. Також для забезпечення контролю над роботою системи медичного страхування потрібен уповноважений орган (Національне медичне агентство), що буде перебувати під контролем Кабінету міністрів і виконувати функції регулювання і контролю: вирішувати економічні питання, розпорядження майном розробляти і затверджувати в Кабінеті міністрів програми реформ для впровадження медичного страхування.

Такий комплексний підхід розширить можливості фінансування розвитку медичного страхування в Україні, буде стимулювати лікувальні установи до підвищення якості медичних послуг, держава отримає зниження витрат на утримання мережі лікувальних установ, населення – якісні медичні послуги, а страховики – можливість розвитку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Нині система охорони здоров'я фінансується за рахунок коштів бюджету та населення, обсяги якого є вкрай недостатніми, тому запровадження медичного страхування в Україні є невідкладним кроком. Для його реалізації першочергові заходи повинні бути спрямовані не лише на збільшення фінансування, а й на підвищення ефективності функціонування самої системи охорони здоров'я.

Перехід до системи медичного страхування дасть змогу:

- надавати фінансування лікувальним установам та медичним закладам відповідно до обсягу та якості наданих ними послуг, що сприятиме підвищенню оплати праці;
- забезпечити фінансову незалежність медичних закладів;
- перейти до контрактних умов у системі охорони здоров'я;
- посилити конкуренцію між державними і приватними лікувальними установами;
- визначити перелік медичних послуг, які фінансуватимуться за рахунок держави, що створить умови для розвитку добровільного медичного страхування.

## Список використаних джерел:

1. Коваль О. Щодо запровадження загальнообов'язкового медичного страхування". Аналітична записка НІСД / О. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/2226>.
2. Державна комісія статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/oz.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/oz.htm).
3. Кондрат І.Ю. Проблеми запровадження та перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні / І.Ю. Кондрат // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 247–252.
4. Бюджет України 2015 р. Яким буде фінансування системи охорони здоров'я? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/320217>.
5. П'ять міфів про обов'язкове медичне страхування // Еспресо TV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://espresso.tv/article/2016/10/01/5\\_mifiv\\_pro\\_oboyazkove\\_medychne\\_strakhuvannya](http://espresso.tv/article/2016/10/01/5_mifiv_pro_oboyazkove_medychne_strakhuvannya).
6. Кияшко А. Медицинское страхование. Как страховой компании выжить в кризис? / А. Кияшко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/15/04/09/4716>.
7. Гришан Ю. Рыночная модель ОМС в Украине наиболее реальная и жизнеспособная / Ю. Гришан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/16/08/05/4733>.
8. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
9. Бетлій О. Чи Вирішить обов'язкове медичне страхування проблеми системи охорони здоров'я / О. Бетлій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxukraine.org/2015/03/20/problemsy-systemy-ohorony-zdorovia/>.
10. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTHEALTHNUTRITIONANDPOPULATION/EXTHSD/0,,contentMDK:22523961~menuPK:6485082~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:376793,00.html>.

УДК 658:330

Тележенко П.В.

*аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства,  
Київський національний торговельно-економічний університет*

## ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ»

## CONCEPT GENESIS OF «BASIC ASSETS OF TRADE ENTERPRISE»

У статті поставлено завдання проаналізувати та поглибити сутність поняття «основні засоби» підприємства. Виявлено сутнісні характеристики основних засобів підприємства, які визначають сучасні науковці. Виокремлено особливості основних засобів підприємств торгівлі. Поглиблено розуміння суті понять «основні засоби підприємства» та «основні засоби торгівлі».

**Ключові слова:** основні засоби, підприємство торгівлі, особливості функціонування підприємств торгівлі, поняття «основні засоби торгівлі».

В статье поставлена задача проанализировать и углубить сущность понятия «основные средства» предприятия. Выявлены существенные характеристики основных средств предприятия, которые определяют современные ученые. Выделены особенности основных средств предприятий торговли. Углублено понимание сути понятий «основные средства предприятия» и «основные средства торговли».

**Ключевые слова:** основные средства, предприятие торговли, особенности функционирования предприятий торговли, понятие «основные средства торговли».

The article is tasked to review and enhance the essence of the concept of «basic assets» of the company. The author found the essential characteristics of basic assets that define modern scientists: material form of assets; involvement in the production and sale of goods; constant availability of natural forms; the useful life of more than one year (or operating cycle, if it exceeds one year); carrying value on the newly created product as parts wear; the possibility of renting to others. Thesis there is determined the features of fixed assets trade: the least liquid tangible assets that provide a certain level of culture and customer service are the subject of strategic management; unlike other sectors of the real economy make up a much smaller portion of assets provide a significant level of efficiency of implementation and require far fewer staff. Profound understanding of the concepts of «basic assets» company and «basic assets of trade».

**Keywords:** basic assets, trade, features enterprises functioning trade, the term «basic assets of trade».



**Постановка проблеми.** Дослідження понять та категорій економічної науки є пріоритетним та актуальним на даному етапі економічного розвитку України саме тому, що застарілість, дискусійність та необ'єктивність термінів спричинюють плутанину як у фундаментальних, так і в прикладних дослідженнях.

У сучасних умовах розвитку української науки існує потреба більш глибокого обґрунтування поняття «основні засоби» як економічної категорії. Дискусії навколо його тлумачення тривають із моменту введення терміну в науковий обіг, тому умотивування визначень та пошук перспективних напрямів досліджень є важливою проблемою сучасної економічної науки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній науковій літературі дослідженню сутності та змісту поняття основних засобів як економічної категорії присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених. Значний внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів, що стосуються сутності основних засобів, зробили такі провідні дослідники: Бабець Є.К. [1], Вашків О.П. [2], Ватаманюк З.Г. [3], Гринів Б.В. [4], Довгалюк Н.В. [5], Небава М.І. [6], Шумська Г.М. [7], Федорець М.С. [8] та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, залишається недостатньо розкритим питання поняття основних засобів торгівлі.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз і поглиблення сутності поняття «основні засоби підприємства» та виокремлення особливостей основних засобів підприємств торгівлі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємство є основою економіки будь-якої держави. Від результатів його діяльності залежить як економічний, так і соціальний стан і розвиток країни у цілому. Розвиток підприємства можливий лише за рахунок ефективного використання ним наявних економічних ресурсів, зокрема основних засобів. Вони мають важливе значення для будь-якого підприємства, адже саме вони становлять продуктивну частину його майна та забезпечують здійснення операційної діяльності.

Відомі вчені-економісти вважають, що основні засоби є складовою частиною майна кожного суб'єкта господарювання незалежно від сфери діяльності та галузевої належності. Так, Бабець Є.К. наголошує на тому, що підвищення ефективності використання, своєчасність оновлення та придбання цих необоротних активів ніколи не втрачає своєї актуальності для будь-якого підприємства. Від вирішення цих питань залежать фінансовий стан підприємства та конкурентоспроможність його продукції на ринку [1].

Основні засоби становлять основу матеріально-технічної бази більшості підприємств, адже саме вони займають найбільшу питому вагу у структурі активів. Від прийнятих управлінських рішень щодо наявності, структури та руху основних засобів значно залежить ефективність функціонування підприємства загалом. Роль основних засобів у процесі виробництва, особливості їх відтворення в умовах ринкової економіки зумовлюють особливі вимоги до інформації про наявність, рух, структуру, стан та використання основних засобів.

Уперше поняття основних засобів згадується у працях французької школи на чолі з Гільбо А. та Леоте Е., які вважали, що актив включає основні засоби, обо-

ротні засоби, витрачені засоби (вкладені в незакінчені процеси), засоби дебіторів і збитки. Вже у XVII–XX ст. Ла Порт М. запропонував класифікацію рахунків, де виділяв групу власності або майнових рахунків. Ця група виконувала специфічну господарську функцію управління ресурсами на підприємстві.

У XIX–XX ст. Вейцман Р.Я. (1870–1936) розділив усі активи на дві групи – засоби у фазі обігу та засоби у фазі виробництва – та розмежував на основні засоби, засоби в обігу, засоби поза обігом [12, с. 139–141].

Нині в міжнародній практиці облік основних засобів ведеться відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [9]. В Україні поняття основних засобів визначено нормативно-правовою базою держави, провідними в якій є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [10] та Податковий кодекс України [11].

Відповідно до пункту 4 П(с)БО 7 «Основні засоби», «основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [10]. У даному визначенні вагомими є такі сутнісні характеристики поняття основних засобів: вони є матеріальними активами, використовуються в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, надаються в оренду іншим особам, строк корисного використання більше року або операційного циклу (якщо він більше року). Отже, вагомою є така сутнісна характеристика, як використання основних засобів для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій. Діяльність підприємства спрямована на отримання прибутку в результаті виробництва продукції, реалізації товарів та надання послуг. Об'єктивними умовами існування підприємства є безперервний, постійно повторюваний процес виробництва та реалізації товарів [3], а основні засоби використовуються саме для забезпечення цієї безперервної економічної діяльності підприємства. Виходячи з головної мети функціонування підприємства, автор не вважає дану сутнісну характеристику вагомою.

Разом із тим у пп. 14.1.138 Податкового кодексу України зазначається: «Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6 000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)» [11]. На відміну від визначення поняття основних засобів у П(с)БО 7 у Податковому кодексі практично не розкривається їх економічна сутність, наявна лише чітка вартісна межа віднесення активів до основних засобів (їх вар-

тість повинна перевищувати 6 000 грн.). У стандарті зазначена грань не встановлена, і підприємство саме вирішує, котрі з активів відносити до основних засобів. Така неузгодженість вартісної межі створює певні складнощі в обліковій політиці підприємства.

Відповідно до МСБО 16 «Основні засоби», «основні засоби – це матеріальні об'єкти, що їх: утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для передачі в оренду або для адміністративних цілей; використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду» [9]. На думку автора, таке визначення періоду використання основних засобів, яке наведено у стандарті («протягом більше одного періоду»), є досить нечітким на відміну від П(с)БО 7, де період корисного використання становить більше одного року або одного операційного циклу.

Що стосується праці науковців, то найкоротші визначення поняття основні засоби наводить Федорець М.С.: «Основні засоби – це матеріальні активи, які функціонують у незмінній натурально-речовій формі протягом тривалого періоду часу (більше одного року або більше одного операційного циклу, якщо він більше одного року) [8]. Із даного визначення можна виділити такі сутнісні характеристики основних засобів: матеріальна форма активів, функціонування у незмінній формі, термін використання більше одного року (операційного циклу).

Перелічені сутнісні характеристики, дійсно, притаманні основним засобам. Даний вид активів формується на довгий період (більше року) й приймає участь у більш ніж одному операційному циклі, не змінюючи своєї форми.

Більш широке визначення представив науковець Вашків О.П.: «Основні засоби – сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення» [2]. Крім вищезазначених сутнісних характеристик, автор визначає ще й таку, як перенос основними засобами своєї вартості на заново створений продукт частинами в міру їх зношення, що є характерною особливістю застосовуваних основних засобів. Для відновлення засобів праці у натуральному виразі необхідне їх відшкодування у вартісній формі, яке здійснюється шляхом амортизації. Її об'єктом є всі основні засоби (крім землі) [6]. Для відшкодування вартості зношеної частини основних засобів підприємства відраховують певні суми грошей відповідно до розмірів їх зносу (фізичного та морального), які включають до собівартості новоствореної продукції. Після реалізації створеної продукції частина грошової суми, що відповідає перенесеній вартості основних засобів, відокремлюється і накопичується до повної величини, яка відповідає первісній вартості основних засобів. Накопичені амортизаційні відрахування і є джерелом відновлення основних засобів. Автор цілковито погоджується з думкою про окреслену властивість основних засобів, адже саме вона відображає процес відтворення вартості основних засобів та описує процес відновлення та відшкодування первинної суми коштів, вкладеної у засоби виробництва.

Більш глибоке визначення поняття наводить Шумська Г.М.: «Основні засоби – це матеріальні активи,

які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здачу в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій» [7]. Окрім вищезазначених сутнісних характеристик, вони визначають можливість надання та отримання їх в оренду. Приймаючи рішення про оренду основних засобів, необхідно проаналізувати витрати на їх утримання, такі як: витрати на опалення, освітлення, водопостачання і водовідведення та інші комунальні послуги; вартість матеріалів і засобів догляду за приміщеннями; вартість електроенергії, використаної на роботу машин і обладнання; витрати на проведення протипожежних заходів; на перевірку і таврування ваг та інших приладів; на оплату послуг, пов'язаних із забезпеченням пожежної і сторожової охорони, витрати на поточний ремонт, утримання малоцінних і швидкозношуваних предметів та ін. Рівень цих витрат залежить, з одного боку, від стану матеріально-технічної бази, а з іншого – від ефективності її використання, дотримання режиму економії, а також від розміру ставок, тарифів за послуги, цін на матеріали тощо. Тільки за умови ефективного використання основних засобів можна приймати позитивне рішення щодо їх оренди [4, с. 273].

Найбільш широке визначення поняття основні засоби наводиться у роботі Довгалюк Н.В.: «Основні засоби – це матеріальні активи підприємства будь-якої форми власності, що неодноразово використовуються у виробничих циклах та зберігають свою натуральну форму, переносячи свою вартість на вироблену продукцію частинами, строк використання яких перевищує один рік (операційний цикл); призначені для експлуатації самим підприємством, для надання в оренду іншим фізичним чи юридичним особам, що в сукупності дає змогу одержувати економічну вигоду для підприємства» [5]. На думку автора, дане визначення є найглибшим і найповніше описує економічні властивості, що притаманні основним засобам. Воно поєднує всі вагомні сутнісні характеристики, що були проаналізовані вище у визначеннях інших авторів.

Отже, сучасні науковці під час розгляду цього поняття визначають такі його сутнісні характеристики:

- матеріальна форма активів;
- залучення у виробництво та реалізацію товарів;
- наявність незмінної натуральної форми;
- строк корисного використання більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік);
- перенесення вартості на заново створений продукт частинами в міру зношення;
- можливість надання в оренду іншим особам.

Позитивно оцінюючи напрацювання цих науковців, автор вважає, що перелік сутнісних характеристик може бути розширений. Варто поглибити поняття «основні засоби» такою сутнісною характеристикою, як найменш ліквідна частина активів. Зважаючи на те, що основні засоби формуються на довгий період (від одного року) і не можуть бути швидко реалізовані без значної втрати вартості (певна частина основних засобів може бути реалізована тільки у складі цілісного майнового комплексу), можна вважати їх найменш ліквідною частиною активів підприємства.

Крім того, автор вважає за необхідне додати таку сутнісну характеристику основних засобів, як об'єкт

переважно стратегічного управління. Стратегічне управління підприємством передбачає розробку і обґрунтування заходів і планів досягнення визначених цілей, в яких урахований технічний, фінансовий і трудовий потенціал підприємства, а також його виробничо-збутові можливості. Основні засоби формуються на довгий період (строк корисного використання від одного до 20 років), а строк стратегічного управління підприємством становить від трьох років. Можна зробити висновок, що основні засоби є об'єктом стратегічного управління.

Поняття основних засобів залежить від галузевої особливості діяльності підприємства. Якщо розглянути основні особливості цього поняття, притаманні підприємствам торгівлі:

– на підприємствах торгівлі на відміну від інших підприємств реального сектору економіки обсяг необоротних активів значно менший від обсягу оборотних активів. Станом на 01.01.2015 питома вага необоротних активів у загальній сумі активів підприємства становила: на підприємствах торгівлі – 17,3%; на інших підприємствах реального сектору економіки – 45,3% [13]. Дана структура активів зумовлена особливостями функціонування підприємств торгівлі (значне акумулювання коштів у товарних запасах, інших оборотних активах та ін.);

– торгівля не належить до галузей економіки зі значним обсягом необоротних активів на одиницю обсягу реалізації. За 2014 р. у торгівлі на одиницю обсягу реалізації припадало 0,07 основних засобів, а на інших підприємствах реального сектору економіки – 5,12 основних засобів [14; 15]. Показник озброєності засобами необоротних активів на одиницю реалізованої продукції характеризує середньорічне співвідношення вартості основних засобів до річного обсягу виробництва чи реалізації продукції. Ця економічна категорія значною мірою визначає рівень ефективності виробництва та реалізації продукції, оскільки зниження показника призводить до зниження витрат виробництва та реалізації за рахунок зменшення частки амортизаційних відрахувань;

– мала озброєність праці засобами необоротних активів. У 2014 р. на одного працівника припадало основних засобів: у торгівлі – 0,05 млн. грн., на інших підприємствах реального сектору економіки – 2,13 млн. грн. [16; 17]. Дана особливість зумовлена тим, що для торговельної діяльності характерним є спосіб реалізації товарів і послуг у формі безпосереднього спілкування за схемою «людина – людина», а тому залежність від матеріальної складової, що забез-

печує функціонування підприємств інших галузей, є значно меншою;

– основні засоби торгівлі пов'язані із забезпеченням певного рівня культури обслуговування покупців. Він являє собою сукупність духовних та матеріальних цінностей, що вироблені спільно працівниками підприємства торгівлі та споживачами в процесі повсякденної взаємодії, розподілу спільно створених цінностей. Сутність культури обслуговування покупців у торгівлі найповніше проявляється у взаємодії матеріальних і духовних засад. Матеріальна культура опосередковується в предметах, технологіях, засобах праці як наслідок реалізації вроджених здібностей, знань та досвіду людини. У торгівлі вона виступає як важлива умова реалізації послуг. Підсистема культури обслуговування покупців характеризується низкою складових елементів, до яких входять: рівень якості товару, стан матеріально-технічної бази торговельного підприємства, рівень упровадження прогресивних методів обслуговування покупців, стан системи товаропостачання, культура праці працівників прилавка, естетика й етика обслуговування. Матеріальний складник формує фактичний стан матеріально-технічної бази підприємства торгівлі: наявні площі та їх пристосованість до певних методів та форм обслуговування покупців; рівень технічної оснащеності торговельно-технологічним та допоміжним обладнанням [18].

**Висновки з проведеного дослідження.** Враховуючи всі розглянуті сутнісні характеристики, автор пропонує поняття основні засоби підприємства визначити так: основні засоби – це матеріальні найменш ліквідні активи, що мають термін корисного використання більше одного року (операційного циклу), зберігають натуральну форму та переносять свою вартість на вироблену продукцію частинами, можуть надаватися в оренду іншим фізичним та юридичним особам та є об'єктом переважно стратегічного управління. Запропоноване поняття дає змогу найбільш глибоко зрозуміти та описати сутність основних засобів підприємства.

Зважаючи на вищезазначені особливості основних засобів підприємств торгівлі, автор пропонує таке визначення: основні засоби торгівлі – це найменш ліквідні матеріальні активи, що забезпечують певний рівень культури обслуговування споживачів та є об'єктом стратегічного управління; на відміну від інших галузей реального сектору економіки становлять значно меншу частину активів підприємства, забезпечують значний рівень ефективності реалізації та потребують значно меншої кількості обслуговуючого персоналу.

#### Список використаних джерел:

1. Дослідження техніко-економічних показників гірничодобувних підприємств України та ефективності їх роботи в умовах змінної кон'юнктури світового ринку залізорудної сировини : [монографія] / Є.К. Бабець, І.Є. Мельникова, С.Я. Гребенюк, С.П. Лобов ; ред. Є.К. Бабець ; ДВНЗ «Криворізь. нац. ун-т», Н.-д. гірничоруд. ін-т. – Кривий Ріг : Р. Козлов, 2015. – 389 с.
2. Вашків О.П. Ефективність використання основних виробничих фондів вантажних автотранспортних підприємств в умовах трансформації суспільно-економічних відносин : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / О.П. Вашків ; Терноп. акад. нар. госп.-ва. – Тернопіль, 1998. – 16 с.
3. Ватаманюк З.Г., Кушнір Т.М. Розвиток інституційного інвестування в Україні / З.Г. Ватаманюк, Т.М. Кушнір // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 124–131.
4. Гринів Б.В. Методичні аспекти аналізу валового доходу торговельного підприємства / Б.В. Гринів // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2009. – № 647. – С. 317–320.

5. Довгалюк Н.В. Ефективність використання та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств Центрального Полісся : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н.В. Довгалюк ; Житомир. нац. агрокол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.

6. Небава М.І., Шалагай Ю.О. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств олійно-жирової галузі шляхом формування механізму управління інноваційною діяльністю / М.І. Небава, Ю.О. Шалагай // Економічний простір. – 2013. – № 77. – С. 192–200.

7. Шумська Г.М. Розвиток організаційних структур маркетингу на промислових підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Г.М. Шумська ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2008. – 20 с.

8. Федорець М.С. Бухгалтерський облік у кредитних спілках: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / М.С. Федорець ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН. – К., 2009. – 22 с.

9. Основні засоби : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

10. Основні засоби : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>.

11. Податковий кодекс України, редакція від 01.02.2016 № 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.

12. Скоробогатова В.В. Історичний аспект формування сутності поняття «активи» / В.В. Скоробогатова // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 4(58). – С. 139–141.

13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/sbp/sbp\\_u/sbp\\_4\\_14\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/sbp/sbp_u/sbp_4_14_u.htm).

14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/orp\\_ed\\_u\\_2014.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/orp_ed_u_2014.htm).

15. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/ibd/vozed/vozed\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/ibd/vozed/vozed_u.htm).

16. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/fin/osp/kzp/kzp\\_u/kzp\\_u\\_14.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/fin/osp/kzp/kzp_u/kzp_u_14.htm).

17. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/ibd/vozed/vozed\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/ibd/vozed/vozed_u.htm).

18. Апопій В.В. Внутрішня торгівля та АПК України: теорія і практика економічної взаємодії : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 / В.В. Апопій ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 40 с.



УДК 657.372.3

Трачова Д.М.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і оподаткування,  
Таврійський державний агротехнологічний університет

## РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЧАСТИНІ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОГО ФОНДУ ПІДПРИЄМСТВА

### THE ROLE OF REGULATORY POLICY IN THE AREA OF FORMATION OF THE AMORTIZATION FUND OF THE ENTERPRISE

У статті проаналізовано складники державної регуляторної політики в частині формування амортизаційного фонду підприємства. Визначено ключову роль бухгалтерського обліку в процесі формування амортизаційної політики підприємства. Доведено, що на амортизаційну політику підприємства впливають не тільки державні контролюючі та нормотворчі органи і безпосередньо суб'єкти підприємницької діяльності, а й науково-дослідні установи, розробники та виробники засобів праці. Визначено, що нині амортизаційна політика переважної більшості підприємств носить номінальний характер і не виконує функції забезпечення інноваційного розвитку виробництва. На підставі проведеного аналізу запропоновано важелі впливу держави на процес формування амортизаційної політики підприємства.

**Ключові слова:** амортизація, амортизаційна політика, фінансово-кредитні важелі розвитку підприємства, державне регулювання, оновлення основного капіталу, методологія обліку.

В статье проанализированы составляющие государственной регуляторной политики в части формирования амортизационного фонда предприятия. Определена ключевая роль бухгалтерского учета в процессе формирования амортизационной политики предприятия. Доказано, что на амортизационную политику предприятия влияют не только государственные органы и непосредственно субъекты предпринимательской деятельности, но и научно-исследовательские учреждения, разработчики и производители средств труда. Определено, что в настоящее время амортизационная политика подавляющего большинства предприятий носит номинальный характер и не выполняет функции обеспечения инновационного развития производства. На основании проведенного анализа предложены рычаги влияния государства на процесс формирования амортизационной политики предприятия.

**Ключевые слова:** амортизация, амортизационная политика, финансово-кредитные рычаги развития предприятия, государственное регулирование, обновление основного капитала, методология учета.

The article analyses components of the state regulatory policy in the area of formation of the company's amortization Fund. Identified the key role of accounting in the process of forming an enterprise's depreciation policy. It has been proven that the enterprise's depreciation policy is influenced not only by state bodies and business entities, but also research institutions, developers and manufacturers of tools. Determined that currently, the depreciation policy of the overwhelming majority of the companies is nominal and is not responsible for ensuring innovative development of production. On the basis of the analysis proposed levers of state influence on the process of formation an enterprise's depreciation policy.

**Keywords:** depreciation, depreciation policy, financial and credit levers of enterprise development, state regulation, renewal of fixed capital, accounting.

**Постановка проблеми.** Амортизаційна політика підприємства значною мірою відображає політику держави, оскільки базується на принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань, затверджених законодавчими і нормативними актами України Кабінету Міністрів.

Нині на багатьох підприємствах спостерігається нецільове використання амортизаційних відрахувань, переважно підприємства використовують їх для задоволення поточних господарських потреб, не завжди пов'язаних з оновленням основних фондів. Альтернативні розрахунки щодо використання амортизаційних відрахувань підприємствами не проводяться.

Проблема формування власних ресурсів для інвестування в оновлення необоротних активів піднімається багатьма вченими різних напрямів економіки. Однак механізм формування і накопичення амортизаційних

відрахувань належить до бухгалтерського обліку підприємства, так само, як і інформаційні масиви, які використовуються державою для регулювання та контролю формування амортизаційного фонду підприємства. Таким чином, бухгалтерському обліку повинна відводитися ключова роль у регулюванні цього питання. Суб'єктам господарювання та державі потрібна нова методологія нарахування, накопичення та використання амортизаційних відрахувань підприємства, яка забезпечувала і стимулювала би не просте, а інноваційне відтворення необоротних активів підприємства.

На жаль, амортизаційна політика, що склалася, не повністю відповідає можливостям інноваційної стратегії переобладнання підприємств і не може стати стимулюючим чинником економічного розвитку країни. Проблема полягає в тому, що прийнята в Україні амортизаційна політика визначається державою і не

передбачає участі в її формуванні всіх ланок економічної системи, що мають відношення до життєвого циклу основних засобів. У результаті цього не враховуються багато чинників, які характеризують споживчі властивості й особливості функціонування засобів праці: показники якості, фізичний і моральний знос, умови та режим експлуатації тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Пошук ефективних шляхів формування амортизаційної політики неможливий без розгляду суті та ролі амортизації, чому присвячені праці таких учених, як: Брошенко О.В., Гудзь О.Є., Жердев С.В., Караваєва Н.І., Крапля І.В., Кленін О., Олійник О.В., Партин Г.О., Правдюк О.Л., Проданчук М.А., Чорнявська Т.М. [1–9].

Незважаючи на різноманіття теоретичних і методологічних підходів до теми дослідження, багато питань, що стосуються складників державної регуляторної політики в частині стимулювання формування амортизаційного фонду підприємства, недостатньо висвітлені, зокрема питання якості засобів праці та вплив амортизаційної політики на інноваційні процеси в країні.

Матеріал статті базується на застосуванні методів статистичних досліджень, системного підходу, методів порівняння та угруповань, узагальнення і систематизації, аналізу і синтезу.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз певних важелів амортизаційної політики на макrorівні, що впливають на ступінь оновлення основного капіталу та прискорення НТП, створюють сприятливий інвестиційний клімат в країні, вдосконалюють податкову систему.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Державна амортизаційна політика нині не виконує свою головну функцію – забезпечення відтворення основних

засобів, що призводить до кризового стану об'єктів основних засобів на підприємствах. Потенціал амортизаційного фонду як джерело інвестиційних ресурсів не використовується повністю.

Роль власних засобів підприємств у поживленні інвестиційної активності стає все вагомішою, що потребує від держави відповідної уваги до створення сприятливих умов для формування достатніх фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання. Амортизаційна політика держави у цьому аспекті має сприяти забезпеченню необхідного оновлення основних фондів промислових підприємств з урахуванням умов відтворення та стану ринкової кон'юнктури, які склалися в державі, і тим самим підвищувати їх конкурентоспроможність як на вітчизняному, так і на світових ринках.

Однак під час формування амортизаційної політики підприємства ключові ролі відіграють не тільки держава (у вигляді нормативного регулятора) і підприємство (у межах дозволеної нормативним регулюванням варіабельності облікових норм), а й розробники засобів праці та науководослідні установи, які є генераторами нормативного регулювання взаємовідносин суб'єктів підприємництва.

Розробники засобів праці не мають постійного зворотного зв'язку зі споживачами, що не дає змоги правильно визначити економічно обгрунтовані строки використання техніки. У практиці роботи підприємств спостерігається використання основних засобів за межами нормативного строку служби, водночас окреме обладнання передчасно списується.

Втрачено контроль над строками корисного використання основних засобів, що призвело до втрати їх справедливої вартості та різкого зменшення амортизаційного фонду.



Рис. 1. Вплив державного регулювання на формування амортизаційної політики підприємства

Амортизаційна політика, що склалася, знижує інтерес науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій до проблеми довговічності, що негативно впливає на рівень якості засобів праці та на інноваційні процеси в країні. Схематично негативні чинники державного регулювання амортизаційної політики підприємства та напрями їх перетворення наведено на рис. 1.

В умовах ринкової економіки підприємств самостійно визначає інноваційну політику. Підприємство може замінити зношену техніку на нову аналогічного призначення, підтримувати в робочому стані чи модернізувати застаріле обладнання, придбати нову техніку, призначену для заміни раніше освоєної, або принципово нове обладнання, що не має аналогів ні у виробництві, ні в споживанні.

При цьому слід зазначити, що господарюючий суб'єкт зацікавлений змінити старе обладнання новим лише у тому разі, якщо вартість останнього на одиницю корисного ефекту нижча, принаймні не вища від старого обладнання. Тільки в таких умовах застосування технічного переобладнання може бути корисним для підприємця і суспільства.

Одним із найважливіших економічних важелів у цьому плані є амортизація. Завищення і заниження норм амортизації може мати як позитивний, так і негативний вплив на господарську діяльність підприємств і суспільного виробництва в цілому. Визначено, що єдиним показником, яким підприємства можуть варіювати нині під час формування амортизаційного фонду, є вартість основних засобів. Однак ця маневреність дуже обмежена нормативною документацією.

Дослідження методики формування амортизаційної політики підприємств дало змогу виявити багато спільних рис. Так, об'єктом амортизації для цілей бухгалтерського обліку є вартість, яка амортизується (крім вартості землі і незавершених капітальних інвестицій). Нарахування амортизації здійснюється переважно прямолінійним методом протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який устанавлюється підприємствами у разі визнання цього об'єкта активом (зарахування на баланс), і починається з місяця, наступного за місяцем, в якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання і введений в експлуатацію, та припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів. Нарахування амортизації призупиняється на період реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання і консервації об'єкта основних засобів, оформлених відповідним наказом по підприємству.

Строк корисного використання основних засобів для переважної більшості підприємств визначається для придбаних (створених) основних засобів комісією, створеною на кожному підприємстві (під час уведення в експлуатацію обладнання) і робочою комісією (під час уведення в експлуатацію будівельних об'єктів) відповідно до вимог п. 24 П(С)БО 7. Під час визначення строку враховують очікувані умови використання основного засобу підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності, передбачуваний фізичний і моральний знос, правові або подібні обмеження термінів використання та інші фактори.

Діапазон строків корисного використання варіюється для:

- будівель, споруд та передавальних пристроїв – від 20 до 40 років;
- машин та обладнання – від 5 до 12 років;
- транспортних засобів – від 6 до 10 років;
- інструментів, приладів та інвентарю – від 3 до 6 років;
- обчислювальної та копіювальної техніки – від 3 до 6 років;
- іншої офісної техніки – від 3 до 6 років;
- меблів офісних – від 6 до 10 років;
- інших необоротних матеріальних активів – від 3 до 6 років.

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів може переглядатися підприємством у разі зміни очікуваних економічних вигід від його використання. Ліквідаційна вартість основних засобів дорівнює нулю для розрахунку амортизаційних відрахувань. У разі відчуження основних засобів ліквідаційна вартість визначається за експертною оцінкою. Очевидно, що такий підхід до формування амортизаційної політики є номінальним і амортизаційна політика не виконує жодної з необхідних функцій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, для зміни тенденції номінального формування амортизаційного фонду підприємств необхідний вплив держави на його амортизаційну політику. Основними елементами формування амортизаційної політики на макrorівні, які повинні бути реалізовані, є:

- економічно доцільні терміни корисного використання основного капіталу. Термін корисної служби основного капіталу повинен урахувати передбачуваний фізичний і моральний знос, очікуваний об'єм використання основного капіталу, юридичні та інші обмеження на його використання;

- ефективні механізми нарахування амортизації. Створення умов для використання найбільш сприятливого й оптимального варіанту нарахування амортизації виходячи із цілей і завдань розвитку національної економіки (зняття обмежень на використання окремих методів амортизації);

- створення умов, що забезпечують цільове використання амортизаційних відрахувань. Використання постійного джерела фінансування відтворення у вигляді амортизаційних відрахувань з найвищою віддачею і створення на державному рівні сприятливих умов для реалізації цього завдання (поліпшення інвестиційного клімату, захист основного капіталу від дії негативних економічних явищ та ін.);

- податкове стимулювання прискорення оновлення основного капіталу. Можливість варіювання методами нарахування амортизації і регулювання розміру прибутку і податків залежно від фінансового стану господарського суб'єкта;

- методичне керівництво розробкою і реалізацією амортизаційної політики. Підготовка пакету нормативно-правової документації, керівництво процесами впровадження нових методів нарахування амортизації, обліку і складання звітності на державному, регіональному і місцевому рівнях управління;

- оперативний моніторинг реалізації амортизаційної політики держави. Отримання відомостей, необхідних для оцінки амортизаційної політики, що проводиться, узагальнення і підготовка звітних матеріалів і пропозицій щодо її вдосконалення.

## Список використаних джерел:

1. Жердев Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах / Є.В. Жердев // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizaciynoi-politiki-na-pidприємствah.html>.
2. Олійник О.В. / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал / О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennya-silskogospodarskogo-virobnictva.html>.
3. Кленін О. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О. Кленін // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 109–112.
4. Крапля І.В. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК / І.В. Крапля // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html>.
5. Караваева Н. Налоговое стимулирование инвестиций: опыт США / Н. Караваева // Налог. – 1995. – № 7. – С. 4–6.
6. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidприємств.html>.
7. Правдюк О.Л. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / О.Л. Правдюк // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html>.
8. Проданчук М.А. Стратегічне управління витратами аграрних підприємств / М.А. Проданчук // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/strategichne-upravlinnya-vitratami-agrarnih-pidприємств.html>.
9. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 124–133.
10. Чорнявська Т.М. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності / Т.М. Чорнявська // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/oblikova-politika-pidприємства-yak-faktor-upravlinnya-dohodami-i-finansovimi-rezultatami-diyalnosti.html>.



## БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 33. 338.242.4

Журавльова Ю.О.

кандидат наук з державного управління, докторант,  
Одеський національний економічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

## SPECIFICS OF EDUCATIONAL MARKET IN THE ODESSA REGION

У статті дано оцінку ринку освітніх послуг на прикладі Одеської області. Визначено певні процеси, тенденції розвитку освіти Одещини та чинники, які впливають на сталий розвиток галузі в регіоні, зокрема демографічний. Зазначено, що скорочення народжуваності в Одеській області наприкінці 90-х років веде до скорочення учнів та випускників загальноосвітніх навчальних закладів – потенційних абітурієнтів вищих навчальних закладів, що актуалізує питання їх оптимізації.

**Ключові слова:** освіта, система освіти, мережа, ринок освітніх послуг, регіон, навчальні заклади.

В статье дана оценка рынка образовательных услуг на примере Одесской области. Проанализированы процессы, тенденции развития образования Одещины и факторы, которые влияют на развитие отрасли в регионе, в частности, демографический. Отмечено, что сокращение рождаемости в Одесской области в конце 90-х годов ведет к сокращению учащихся и выпускников общеобразовательных учебных заведений – потенциальных абитуриентов высших учебных заведений, что делает актуальным вопрос их оптимизации.

**Ключевые слова:** образование, система образования, сеть, рынок образовательных услуг, регион, учебные заведения.

The article is an assessment of the educational market by the example of Odessa region. Determined certain processes, trends and education Odessa factors, including demographic, that affect the sustainable development of the industry in the region. It is noted that the reduction in fertility in the Odessa region in the late 90s leads to a reduction of students and graduates of secondary schools - potential students of higher educational institutions, which updates their optimization.

**Keywords:** education, education system, network, educational services market, region, educational institutions.

**Постановка проблеми.** Освіта – одна з найбільш масштабних фундаментальних складових частин устрою держави, її політичної, соціально-економічної, культурної та наукової діяльності. У загальній кількості зайнятого населення України працівники освіти посідають одне з провідних місць серед усіх видів економічної діяльності з тенденцією до зростання показника питомої ваги з 8,0% у 2000 р. до 8,8% у 2014 р. [1, с. 179].

На сучасному етапі економічного розвитку актуальними проблемами є забезпечення рівного доступу до здобуття якісної освіти, інтеграція її до європейського та світового освітнього простору, належного фінансування закладів освіти усіх типів, здійснення заходів щодо соціального захисту учасників навчально-виховного процесу.

Система освіти залежить від впливу зовнішнього середовища, зокрема демографічного, що склалися в країні, регіоні, районі, населеному пункті, оскільки це приводить до змін у мережі закладів освіти, зайнятості населення тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом багато уваги приділяється розвитку системи освіти, чинникам, які впливають на її розвиток. Так, В.П. Думанська звертає увагу на напрями змін освітньої політики, які можуть реально вплинути на демографічний розвиток України [2]. Вплив демографічного фактору на розвиток вищої освіти України досліджують

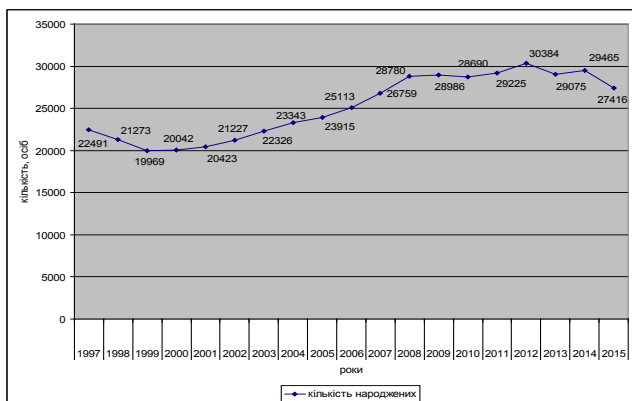
К.В. Астахова [3], В.В. Баранівський [4], Н. Кіреєва [5], В.Є. Сафонова [6], О.М. Хмелєвська [7]. П.А. Вірченко розглядає вплив природних, історичних, суспільних, демографічних та економічних чинників на систему освіти [8]. Водночас недостатньо приділяється уваги особливостям ринку освітніх послуг на регіональному рівні, що дасть змогу прослідкувати певні процеси, тенденції розвитку та зробити відповідний прогноз.

**Постановка завдання.** Мета статті – розглянути певні процеси, тенденції розвитку та чинники, зокрема демографічний, що впливають на розвиток регіональної системи освіти на прикладі Одеської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегією економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 р., яка затверджена Рішенням Одеської обласної ради від 21 грудня 2015 р. № 32-VII, визначений регіональний пріоритет В – розвиток людського потенціалу, який передбачає операційну ціль – розвиток сучасної високоякісної освіти та науки. Відповідно до зазначеної цілі, поставлені такі завдання: розвиток мережі дошкільних навчальних закладів різних типів та форм власності; реконструкція пристосованих приміщень та діючих закладів, повернення до мережі закладів, що використовуються не за призначенням; розвиток альтернативних форм дошкільної освіти; створення умов рівного доступу до якісної освіти дітям з особливими освітніми потребами, у тому числі з інвалідністю; впровадження та реалізація нових освітніх

проектів (електронні підручники, дистанційні форми навчання) та сучасних інформаційних, комунікаційних технологій та засобів навчання; здійснення моніторингу якості освіти та освітніх послуг; упровадження освітніх програм та методів навчання з формування в учнівської молоді особистості, активної громадянської позиції; підвищення рівня знань іноземних мов та активізації процесів викладання іноземними мовами дисциплін навчального плану; відкриття нових професій відповідно до сучасних потреб ринку праці, оновлення матеріально-технічної бази закладів; підтримка молодих науковців тощо [9, с. 50, 51].

Система освіти Одеської області налічує 18,8 тис. освітніх установ, де здобувають освіту 555,3 тис. дітей, учнів, студентів [11]. На мережу навчальних закладів Одещини впливає динаміка народжуваності.



**Рис. 1. Динаміка народжуваності в Одеській області (1997–2015 рр.) [11]**

Як бачимо на рис.1, найменша кількість народжених спостерігається в 1999 р. – 19 969 осіб. Із 2000 по 2012 р. кількість народжених поступово збільшується – на 10 415 осіб. Після 2012 р. динаміка народжуваності поступово зменшується – на 2 968 осіб – та в 2015 р. становить 27 416 осіб.

Законом України «Про дошкільну освіту» передбачено обов’язкову дошкільну освіту для дітей старшого дошкільного віку. Аналіз табл. 1 свідчить, що в 90-ті

Таблиця 1  
**Динаміка мережі дошкільних навчальних закладів Одеської області (1995–2015 рр.)**

Роки	Кількість закладів, одиниць <sup>1</sup>	У них місць, одиниць <sup>2</sup>	Кількість дітей у закладах, осіб	Охоплення дітей закладами, відсотків до кількості дітей відповідного віку
1995	1094	94596	74642	43
1996	1039	89955	61878	38
1997	878	78779	52639	34
1998	824	76580	51906	35
1999	798	59084	50440	37
2000	735	51175	45391	37
2001	694	48531	43066	36
2002	766	49388	44747	44
2003	755	48877	45786	45
2004	731	48544	48710	47
2005	743	50769	51721	49
2006	746	51871	55023	51
2007	743	53867	59473	52
2008	754	55485	63467	53
2009	759	56106	60272	48
2010	744	55978	62852	47
2011	775	56974	66908	48
2012	780	60045	71470	50
2013	804	61821	73056	54
2014	801	61264	74172	54

<sup>1</sup> У 1995–2014 рр. ураховано дошкільні навчальні заклади, які не працювали протягом року або більше з будь-якої причини.

<sup>2</sup> У 1995–2014 рр. не враховано місця в дошкільних навчальних закладах, які не працювали на протязі року або більше з будь-якої причини.

Джерело: складено на основі [11]

роки в області втрачено значну кількість дошкільних навчальних закладів: із 1 094 закладів у 1995 р. до 694 у 2001 р. Водночас слід зазначити, що останнім часом мережа дошкільних навчальних закладів області розвивається, у тому числі за рахунок закладів приватної форми власності.

Таблиця 2

**Динаміка мережі загальноосвітніх навчальних закладів Одеської області (2006/2007–2014/2015 навчальні роки)**

Навчальні роки	Кількість закладів, одиниць	Кількість учнів у ЗНЗ, тис. осіб	З них у закладах		Випуск учнів ЗНЗ, тис. осіб	
			денних	вечірніх (змінних),	закінчили школу II ступеня (одержали свідоцтво про БЗСО <sup>1</sup> )	закінчили школу III ступеня (одержали атестат про ПЗСО <sup>2</sup> )
2006/07	972	270,7	264,6	6,1	30,1	25,3
2007/08	969	258,1	252,1	6,0	28,5	25,7
2008/09	969	248,2	242,5	5,7	26,8	22,4
2009/10	967	243,1	237,6	5,5	17,4	20,4
2010/11	950	235,6	230,1	5,5	27,8	18,6
2011/12	912	236,3	231,2	5,1	25,3	12,0
2012/13	903	235,1	230,3	4,8	23,5	15,9
2013/14	890	235,2	230,9	4,3	22,1	16,2
2014/15	887	240,3	236,6	3,7	20,7	15,3

<sup>1</sup> Базова загальна середня освіта

<sup>2</sup> Повна загальна середня освіта

Джерело: складено на основі [11]

Проте, на нашу думку, мережа дошкільних навчальних закладів залишається недосконалою. У дошкільних закладах Одещини на 100 місць припадає 120 дітей, що гірше, ніж у середньому по Україні – 117 дітей на 100 місць [12, с. 6]. Це зумовлено покращенням демографічної ситуації в регіоні та переміщенням в область осіб із тимчасово окупованої території України. Через зазначене черга на влаштування до дошкільних навчальних закладів у 2015 р. становила понад 22 тис. дітей, із них понад 13 тис. дітей – у м. Одеса [10, с. 5].

Водночас продовжується системна робота з упорядкування та формування оптимальної мережі загальноосвітніх навчальних закладів (далі – ЗНЗ).

Аналіз табл. 2 показує, що протягом 10 останніх років мережа загальноосвітніх навчальних закладів зменшилася на 87 одиниць. Тільки в 2015 р. закрито сім загальноосвітніх навчальних закладів (п'ять – у Білгород-Дністровському, два – у Миколаївському районах). Кількість учнів у ЗНЗ з 2006 по 2013 р. зменшилася на 35,5 тис. осіб, але з 2014 р. вона зросла на 5,1 тис. осіб.

Вартість утримання одного учня залежить від наповнюваності шкіл. В області вона коливається від 3 тис. грн. до 56 тис. грн., там де наповнюваність класів мала, вартість утримання одного учня буде більшою [10].

Наприклад, найвища вартість утримання одного учня в загальноосвітніх навчальних закладах (ЗНЗ) з малою наповнюваністю: в Ананіївському районі – від 17,4 до 29,3 тис. грн. у 7 ЗНЗ; Арцизькому – від 12,2 до 28,1 тис. грн. у 8 ЗНЗ; Балтському – від 15,6 до 26,6 тис. грн. у 10 ЗНЗ; Березівському – від 15,7 до 26,6 тис. грн. у 10 ЗНЗ; Великомихайлівському – від 13,6 до 23,4 тис. грн. у 8 ЗНЗ; Кодимському – від 14,2 до 56,3 тис. грн. у 3 ЗНЗ; Котовському – від 12,2 до 42,8 тис. грн. у 14 ЗНЗ; Красноокнянському – від 18,5 до 36,8 тис. грн. у 7 ЗНЗ; Тарутинському – від 17,4 до 33,6 тис. грн. у 7 ЗНЗ; Ширяївському районі – від 12,3 до 26,4 тис. грн. у 12 ЗНЗ [10, с. 7]. Середня вартість утримання одного учня по області становить 8,6 тис. грн. [13].

Таблиця 3

**Динаміка мережі позашкільних навчальних закладів Одеської області (2005–2015 рр.)**

Роки	Кількість закладів, одиниць	Кількість дітей, тис. осіб	% охоплення
2005	109	77	27
2006	110	83	30
2007	112	85	32,2
2008	115	86	34,7
2009	114	85	36,7
2010	117	80	34,5
2011	116	81	36
2012	120	79	34,8
2013	122	111	48,2
2014	122	118	51
2015	115	111	49

Джерело: складено на основі [14]

У системи освіти області налічується 115 позашкільних навчальних закладів, де здобувають позашкільну освіту 111 тис. дітей, що становить 49% від загальної кількості дітей шкільного віку, та 33 дитячо-юнацькі

спортивні школи, в яких навчається 18 039 дітей. Із 110 комунальних позашкільних навчальних закладів 66% розміщуються у пристосованих приміщеннях, близько 70% із них потребують переоснащення матеріально-технічної бази: забезпечення спортивним інвентарем, музичними інструментами, дослідними матеріалами тощо [10, с. 8].

Як показує аналіз табл. 3, мережа позашкільних навчальних закладів, кількість дітей, які охоплені позашкільною освітою, до 2014 р. демонструють позитивну динаміку, але в 2015 р. відбувається скорочення мережі та кількості дітей, які отримують позашкільну освіту. Через брак коштів у місцевих бюджетах органи місцевої влади вимушені вдаватися до закриття, реорганізації, злиття, перепрофілювання позашкільних закладів.

Первинну професійну підготовку забезпечують заклади професійно-технічної освіти.

Таблиця 4

**Динаміка мережі професійно-технічних навчальних закладів Одеської області (2005–2014 рр.)**

Роки	Кількість закладів на кінець року, одиниць	Кількість учнів, тис. осіб	Прийнято учнів, тис. осіб	Підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників, тис. осіб
2005	47	19,1	11,7	10,0
2006	47	18,6	11,6	10,1
2007	46	18,2	11,4	10,4
2008	46	17,8	11,2	10,3
2009	42	17,7	11,5	9,9
2010	42	18,6	12,0	10,1
2011	42	18,2	10,6	10,0
2012	41	18,9	12,5	9,2
2013	41	18,2	10,2	9,2
2014	40	17,4	9,3	9,1

Джерело: складено на основі [11]

Аналіз табл. 4 показує, що впродовж останніх 10 років система професійно-технічної освіти області показує негативну динаміку. Відбулося скорочення: на 7 професійно-технічних навчальних закладів, контингенту учнів – на 1,7 тис. осіб, прийому учнів – на 2,4 тис. осіб та випуску кваліфікованих робітників – на 0,9 тис. осіб. Це пов'язано з тим, що професійна освіта знаходиться у системній кризі, вийти з якої можливо шляхом реформування та створення мережі сучасних навчальних закладів нового типу, оновлення їх матеріально-технічної бази для надання громадянам якісних освітніх послуг.

Одеська область – потужний освітній та науковий центр. Мережа вищих навчальних закладів за останні роки залишається стабільною, про що свідчить табл. 5.

Водночас аналіз табл. 5 свідчить, що кількість студентів у вищих Одещини за останні 10 років зменшилася на 21,6 тис. осіб. Динаміка прийому до ВНЗ показує, що найбільша кількість зарахованих на перший курс спостерігається у 2007/2008 навчальному році – 28,0 тис. осіб., найменша – у 2015/2016 навчальному році – 18,2 тис. осіб.

У 17 вищих навчальних закладах Одеського регіону в 2014/2015 навчальному році навчалися 7 256 іноземних громадян, у тому числі 356 – на підготовчих відділеннях та факультетах [15].

Таблиця 5

Динаміка мережі вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації Одеської області (2005/2006–2015/2016 навчальні роки)

Навчальні роки	Кількість ВНЗ, одиниць	Кількість студентів у ВНЗ, тис. осіб	Прийнято до ВНЗ, тис. осіб	Випущено фахівців із ВНЗ, тис. осіб
2005/06	22	119,5	26,1	18,9
2006/07	22	125,3	26,3	20,6
2007/08	22	130,5	28,0	25,4
2008/09	22	133,3	24,9	28,0
2009/10	22	128,2	21,1	28,7
2010/11	22	127,2	23,3	30,9
2011/12	23	118,6	18,8	30,4
2012/13	22	114,3	21,4	31,0
2013/14	22	110,2	23,3	29,5
2014/15	21	103,8	21,6	28,1
2015/16	21	97,9	18,2	26,5

Джерело: складено на основі [11]

У мережі коледжів, технікумів, училищ реорганізація відбувалася за рахунок їх входження структурними підрозділами до університетів та академій. Як бачимо з табл. 6, кількість ВНЗ I–II рівнів акредитації Одещини скоротилася на чотири одиниці.

Водночас аналіз табл. 6 демонструє, що вищі навчальні заклади I–II рівнів акредитації до 2015/2016 навчального року показують негативну динаміку щодо контингенту студентів та кількості зарахованих на перший курс. Так, у 2005/2006 навчальному році спостерігається найбільша кількість студентів та прийом – 24,8 тис. осіб та 7,9 тис. осіб відповідно. До 2014/2015 навчального року контингент студентів та кількість прийнятих на навчання зменшилися на 12,3 тис. осіб та 4,5 тис. осіб відповідно. Однак із 2015/2016 навчального року бачимо збільшення контингенту студентів на 2,1 тис. осіб та незначне збільшення прийому – на 0,6 тис. осіб.

Навчальний процес у закладах освіти області забезпечують 47 222 педагогічних та науково-педагогічних працівників, у т. ч.: 23 035 осіб – у загальноосвітніх навчальних закладах; 1 252 – у навчально-виховних закладах інтернатного типу обласного підпорядкування; 7 103 – у дошкільних навчальних закладах різних типів

Таблиця 6

Динаміка мережі вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації Одеської області (2005/2006–2015/2016 навчальні роки)

Навчальні роки	Кількість ВНЗ, одиниць	Кількість студентів у ВНЗ, тис. осіб	Прийнято до ВНЗ, тис. осіб	Випущено фахівців із ВНЗ, тис. осіб
2005/06	23	24,8	7,9	5,9
2006/07	21	21,8	6,4	5,8
2007/08	20	19,5	6,0	5,6
2008/09	19	17,4	4,7	4,7
2009/10	19	14,7	3,9	4,4
2010/11	20	15,4	5,1	4,6
2011/12	22	17,2	5,0	4,2
2012/13	19	13,6	3,8	3,3
2013/14	19	13,6	3,8	3,4
2014/15	18	12,5	3,4	3,5
2015/16	19	14,6	4,0	3,8

Джерело: складено на основі [11]

та форм власності; 1 720 – у позашкільних навчальних закладах; 2 150 – у професійно-технічних навчальних закладах; 2 721 – у коледжах, технікумах, училищах; 9 241 – у вищих навчальних закладах. Проблемою залишається старіння педагогічних кадрів. Наприклад, кількість учителів, які досягли пенсійного віку (особливо у сільській місцевості), кожного року збільшується, і сьогодні це вже кожний шостий педагог (19% від загальної кількості освітян). Це пов'язано з тим, що вчителі отримують невелике пенсійне забезпечення, тому намагаються працювати якомога довше [10, с. 13].

**Висновки з проведеного дослідження.** Впродовж останніх років в освітній галузі Одещини, як і в Україні загалом, відбулася низка змін, з'явилися нові виклики, зумовлені процесами реформування всіх освітніх ланок. На підставі аналізу визначено певні процеси, тенденції розвитку освіти Одещини та чинники, зокрема демографічний, які впливають на сталий розвиток галузі в регіоні. Показано, що скорочення народжуваності в Одеській області наприкінці 90-х років веде до скорочення учнів та випускників загальноосвітніх навчальних закладів – потенційних абітурієнтів вищих навчальних закладів, що актуалізує питання їх оптимізації.

**Список використаних джерел:**

1. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Редкол.: В.Г. Кремень (голова) [та ін.] ; за заг. ред. В.Г. Кременя ; Нац. акад. пед. наук України. – Київ : Педагогічна думка, 2016. – 448 с.
2. Населення України: демографічні складові людського розвитку / За ред. О.М. Гладуна. – Умань : Видавець Сочінський, 2015. – 180 с.
3. Астахова В.К. Вплив демографічних факторів на соціально-економічний розвиток вищої освіти / В.К. Астахова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum...ep/2010\\_2/files/EC210...](http://nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum...ep/2010_2/files/EC210...)
4. Баранівський В.В. Демографічний фактор як проблема рівності доступу до вищої освіти в сучасній Україні / В.В. Баранівський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journals.hnpu.edu.ua/ojs/phylos/article/view/1013/1018>.
5. Кіреєва Н. Вплив демографічної ситуації на діяльність вищих навчальних закладів в Україні: державно-управлінський аспект / Н. Кіреєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011.../11knsdua.pdf>.
6. Сафонова В.С. Прогнозні аспекти розвитку вищої освіти в умовах демографічної кризи в Україні / В.С. Сафонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Nvamc\\_ekon/2009...15.pdf](http://nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvamc_ekon/2009...15.pdf).
7. Хмелевська О.М. Основні трансформаційні зрушення у системі вищої освіти в Україні / О.М. Хмелевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\\_64.exe?](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?)



8. Вірченко П.А. Чинники, які впливають на функціонування системи освіти та їх суспільно-географічна класифікація / П.А. Вірченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/.../8736/.../>.

9. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року, затверджена Рішенням Одеської обласної ради від 21 грудня 2015 р. № 32-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oda.odessa.gov.ua/strategiya-ekonomichnogo-ta-socalnogo-rozvitku-odesko>.

10. Департамент освіти і науки Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://osvita.odessa.gov.ua/files/osvita\\_portal/document/dopov\\_d\\_na\\_aparatnu1](http://osvita.odessa.gov.ua/files/osvita_portal/document/dopov_d_na_aparatnu1).

11. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.

12. Інформаційно-аналітичні матеріали з питань підготовки до 2016/ 2017 навчального року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/content/Новини/2016/08/17/konf20162.doc>.

13. Демографічна криза та нерівність в українській шкільній системі: аналіз нової бази даних «Шкільна карта України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.cedos.org.ua/edustat/graph](http://www.cedos.org.ua/edustat/graph).

14. Стан готовності до нового навчального року та впровадження державних стандартів початкової, базової та повної загальної середньої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.odessa.gov.ua>.

15. Рада ректорів вищих навчальних закладів Одеського регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rectors.odessa.ua>.

УДК 330.342

Кітц Р.Р.

здобувач кафедри інформаційних систем у менеджменті,  
Львівський торговельно-економічний університет

## МОНЕТАРНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

### MONETARY MECHANISMS OF ENSURING FINANCIAL STABILITY OF MACROECONOMIC SYSTEMS

У статті досліджено вплив регулювання облікової ставки на інвестиційні процеси в макроекономічній системі. Показано, що для досягнення фінансової стабільності монетарні механізми регулювання відрізняються для різних станів економіки. Аналіз агентської моделі макроекономічної системи дав змогу встановити такі механізми оптимальної монетарної політики: 1) якщо макроекономічна система не знаходиться на межі нульової облікової ставки, то зменшення облікової ставки до деякої критичної межі і додаткова емісія грошей дають змогу відновити загальне кредитування реального сектора, водночас відновлення банківського кредитування буде більш повільним, ніж відновлення приватних інвестицій; 2) якщо макроекономічна система знаходиться на межі нульової облікової ставки, то навіть незначне зростання облікової ставки і зменшення грошової пропозиції дадуть змогу відновити загальне кредитування реального сектора, водночас відновлення банківського кредитування буде швидшим, ніж відновлення приватних інвестицій.

**Ключові слова:** монетарна політика, макроекономічна система, облікова ставка, фінансова стабільність, агентська модель, грошова пропозиція.

В статье исследовано влияние регуляции учетной ставки на инвестиционные процессы в макроэкономической системе. Показано, что для достижения финансовой стабильности монетарные механизмы регулирования отличаются для разных состояний экономики. Анализ агентской модели макроэкономической системы позволил установить следующие механизмы оптимальной монетарной политики: 1) если макроэкономическая система не находится на грани нулевой учетной ставки, то уменьшение учетной ставки к некоторому критическому пределу и дополнительная эмиссия денег позволяют возобновить общее кредитование реального сектора, в то же время возобновление банковского кредитования будет медленнее, чем возобновление частных инвестиций; 2) если макроэкономическая система находится на грани нулевой учетной ставки, то незначительный рост учетной ставки и уменьшение денежного предложения позволят возобновить общее кредитование реального сектора, возобновление банковского кредитования будет быстрее, чем возобновление частных инвестиций.

**Ключевые слова:** монетарная политика, макроэкономическая система, учетная ставка, финансовая стабильность, агентская модель, денежное предложение.

In the article influence of interest rate regulation on investment processes in macroeconomic system is researched. It is shown that for achievement of financial stability monetary mechanisms of regulation differ for different states of the economy. The analysis of an agent-based model of macroeconomic system has allowed to install the following optimum monetary policy mechanisms: 1) when macroeconomic system is not at a zero boundary of interest rate, decrease of the interest rate to a certain critical limit and additional emission of money allow to resume general crediting of real sector, at the same time renewal of banks' crediting will be more slowly, than renewal of private investments; 2) when macroeconomic system is at zero boundary of the interest rate, even the insignificant growth of interest rate and reduction of money supply allow to resume general crediting to real sector, at the same time renewal of banks' crediting will be faster, than renewal of private investments.

**Keywords:** monetary policy, macroeconomic system, interest rate, financial stability, agency model, money supply.

**Постановка проблеми.** Фінансова стабільність макроекономічної системи визначається відсутністю корельованих дефолтів у фінансовому секторі та реальному секторі економіки. В основі фінансової стабільності лежить макроекономічна стабільність. Ефективність впливу монетарного регулювання на фінансову стабільність є дискусійним питанням. Особливо гостро це питання стоїть після фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., оскільки приблизно з 1985 р. більшість макроекономічних регуляторів розвинутих країн були впевнені, що достатньо регулювати лише облікову ставку за правилом Тейлора в межах політики інфляційного таргетування, щоб утримувати інфляцію і волатильність ВВП у прийнятних межах. Отже, з'ясування впливу монетарних механізмів на довгострокову фінансову стабільність макроекономічних систем є важливим науково-прикладним завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі протягом довгого часу інфляційне таргетування вважалося надійним механізмом забезпечення фінансової стабільності макроекономічних систем розвинутих країн. Наприклад, у статті [1, с. 266] автори дослідили емпіричні дані 23 розвинутих країн із 1985 по 1997 р. і прийшли до висновку, що інфляційне таргетування зменшує волатильність інфляції і не сильно збільшує волатильність ВВП. Проте зазначений період припадає на так зване Велике уповільнення (Great Moderation) – період у розвитку світової економіки, який триває з 1985 р. і характеризується низькими темпами росту ВВП із низькою інфляцією в розвинутих країнах. Протягом цього періоду до фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. не спостерігалося значних макроекономічних криз, тому можуть існувати такі теоретичні пояснення емпіричних висновків статті [1]: 1) макроекономічні системи розвинутих країн самостійно перейшли в режим «великого уповільнення», а інфляційне таргетування є лише артефактом цього процесу; 2) інфляційне таргетування є причиною переходу макроекономічних систем розвинутих країн у режим «великого уповільнення». У другому випадку інфляційне таргетування можна розглядати як дієвий (не обов'язково ефективний у довгостроковому плані) інструмент монетарної політики, а в першому – ні. На нашу думку, досліджуваний період у статті [1] занадто короткий, щоб робити якісь достовірні висновки.

У статті [2] ретельно досліджується монетарна політика США з 1960 по 1996 р., в якій автори приходять до двох висновків: 1) відсутність інфляційного таргетування в період до Пола Волкера (до 1979 р.) заклало основи макроекономічної нестабільності 60–70-х років у США; 2) після 1979 р. інфляційне таргетування ста-

білізувало макроекономічну систему США [2, с. 26]. Саме тому інфляційне таргетування розглядалося центральними банками як ефективний монетарний механізм регулювання макроекономічних систем розвинутих країн. У критичних публікаціях [3–5] часто стверджується, що саме інфляційне таргетування є причиною останньої фінансово-економічної кризи та сучасної макроекономічної невизначеності в розвинутих країнах. Низка прибічників інфляційного таргетування [6–9] на основі неокейнсіанських моделей динамічної стохастичної загальної рівноваги визнає, що така монетарна політика призводить до посилення волатильності ВВП і не виключає ризику порушення фінансової стабільності макроекономічної системи.

Сучасна економічна теорія не може дати чітких та надійних пояснень взаємозв'язків між монетарною політикою та фінансовою стабільністю макроекономічної системи. Відповідно, ми не маємо надійних теоретичних основ для ефективного монетарної політики. Саме проблемі регулювання облікової ставки та її впливу на фінансову стабільність макроекономічної системи присвячено дану статтю.

**Постановка завдання.** Головною метою цієї роботи є економіко-математичний аналіз взаємозв'язків між монетарною політикою та фінансовою стабільністю. Це дасть змогу розробити рекомендації для монетарної політики, яка сприятиме досягненню фінансової стабільності макроекономічної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У статті [6, с. 35] на основі неокейнсіанської моделі з фінансовими тертями показано, що протягом Великого уповільнення і до фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. ВВП-розрив в економіці США був додатнім. Це означає, що обсяг випуску продукції в США протягом 20 років був більшим за збалансований ефективний рівень ВВП. На початку зазначеної кризи ВВП-розрив США почав різко зменшуватися і досягнув найменшого від'ємного значення у -5,6% у другому кварталі 2009 р., а потім швидко відновив свої додатні значення. За оптимальної монетарної політики за правилом Тейлора коливання цін та заробітних плат є менш волатильними, що вказує на ефективність маніпулювання обліковою ставкою для регулювання зазначених параметрів макроекономічної системи. Але стабілізаційна монетарна політика не може протидіяти коливанням ВВП-розриву. Таким чином, неокейнсіанська модель передбачає, що монетарна політика не може одночасно зменшити волатильності інфляції та ВВП. Необхідність вибору лише одного цільового параметра пояснюється наявністю фінансового тертя та номінальної негнучкості цін у макроекономічній системі. Питання

про те, що важливіше – мінімізувати волатильність ВВП чи волатильність інфляції – залишається відкритим. Якщо виходити з теорії економічних циклів, то після тривалого періоду додатного ВВП-розриву може наступити тривалий період від'ємного ВВП-розриву. Треба зазначити, що ні додатній, ні від'ємний ВВП-розрив не є позитивним явищем, оскільки тривала наявність першого призводить до кризи перевиробництва, а наявність другого характерна для дефляційної пастки. Крім того, тривале перевиробництво може викликати розгортання дефляційної спіралі. Ідеальною є ситуація збалансованого росту економіки, коли ВВП-розрив дорівнює нулю. Отже, якщо виходити з того, що неокейнсіанська економіко-математична модель [6] правильно оцінює ВВП-розрив США, то в наступні два роки є висока ймовірність переходу макроекономічної системи цієї країни в дефляційну пастку і розгортання кризи. Прецедентом є розгортання дефляційної спіралі в економіці Японії. Приблизно з 1995 р. в Японії розгортається дефляційна спіраль. Протягом 20 років номінальний ВВП цієї країни коливається на рівні 5 трлн. дол. США. і супроводжується дефляцією. Розгортання дефляційної спіралі відбувається за таким сценарієм: 1) спочатку економіка довгий час має позитивний ВВП-розрив, що призводить до перевиробництва; 2) перевиробництво призводить до зменшення цін; 3) зменшення цін веде до скорочення виробництва і призупинення інвестиційних програм підприємствами; 4) скорочення виробництва веде до звільнення людей, що зменшує платоспроможний попит, а це знову посилює дефляцію; 5) дефляція і зменшення платоспроможного попиту посилюють ризики підприємств реального сектору економіки; 6) більші ризики в реальному секторі економіки ведуть до скорочення банківських активів; 7) погіршення фінансового стану банків веде до продажу заставного майна, що посилює дефляцію і знижує вартість активів. Найсильнішим фактором, який сприяє розгортанню дефляційної спіралі, є скорочення попиту на інвестиції в реальний сектор економіки. Тобто навіть за наявності дешевої грошової пропозиції більшість макроекономічних агентів не мають стимулу займатися інвестиціями, оскільки ринки конкурентні, а ціни і попит зменшуються.

Отже, спрощене уявлення про те, що монетарна політика кількісного пом'якшення може відновити кредитування реального сектора економіки, потребує ретельного перегляду. Для того щоб зрозуміти, як регулювання облікової ставки впливає на інвестиційні процеси в макроекономічній системі, ми використали агентську модель зі статті Голмстрома і Тіроля [10], яка описана нижче.

Модель макроекономічної системи має три типи агентів: фірми, фінансові посередники та інвестори. Також є два періоди: у першому періоді укладаються фінансові контракти і приймаються інвестиційні рішення; у другому – інвестиції приносять прибутки, і всі позикові вимоги оплачуються. Всі макроекономічні агенти є нейтральні до ризику і мають таке обмеження по зобов'язанням, щоб жоден із них не міг закінчити другий період із негативною грошовою позицією. Всі фірми мають доступ до однієї технології з однаковою для всіх рівнем продуктивності. Різниця між фірмами полягає в тому, що в них різний обсяг стартового капіталу –  $A$ . Для простоти весь початковий капітал ува-

жається готівкою, проте в більш загальному випадку капітал фірми може бути будь-яким видом активу, який можна заставити за ринковою вартістю  $A$ . Розподіл активів фірм в макроекономічній системі описується кумулятивною функцією розподілу –  $G(A)$ , яка показує частку фірм з активами меншими за конкретне значення  $A$ . Відповідно, загальний капітал всіх фірм в економіці ( $K_f$ ) визначається за формулою:

$$K_f = \int_0^{\infty} AdG(A). \quad (1)$$

За математичного моделювання, коли  $A$  є дискретною величиною, знак інтеграла у формулі (1) замінюється на знак суми. Кожна фірма може інвестувати в першому періоді в інвестиційний проект, вартість якого ( $I > 0$ ) для всіх фірм однакова. Якщо вартість активів фірми менша за вартість інвестиційного проекту ( $A < I$ ), тоді фірма потребує  $(I - A)$  зовнішніх (позикових) коштів для інвестування. У другому періоді інвестиції генерують фінансовий прибуток ( $R$ ) у разі успіху або нічого – у разі провалу проекту. Фірми керуються підприємцями, які у разі відсутності відповідних стимулів або зовнішнього нагляду можуть спеціально зменшувати ймовірність успіху інвестиційного проекту для того, щоб отримати приватну вигоду. Для моделювання морального ризику ми припускаємо, що підприємці мають вибір із трьох варіантів своєї поведінки: 1) приватна вигода відсутня, але ймовірність успіху інвестиційного проекту фірми висока ( $p_H$  – висока ймовірність); 2) підприємці мають малі за розміром приватні вигоди ( $b$  – малі приватні вигоди), але ймовірність успіху інвестиційного проекту фірми низька ( $p_L$  – низька ймовірність); 3) підприємці мають великі за розміром приватні вигоди ( $B$  – великі приватні вигоди), але ймовірність успіху інвестиційного проекту фірми низька. При цьому зберігаються такі співвідношення:  $B > b > 0$ ;  $p_H > p_L > 0$ . Щоб підприємці не обрали другий чи третій варіант поведінки, у нього повинні бути відповідні стимули. У моделі присутня безризикова норма прибутку на інвестиційний капітал ( $r$ ), яку ми трактуємо як облікову ставку. Для того щоб інвестиційний проект був економічно доцільним, повинні виконуватися такі співвідношення:

1) очікуваний прибуток інвестиційного проекту повинен бути більшим за прибуток від безризикового інвестування:  $p_H R - rI > 0$ ;

2) сума очікуваного прибутку і великих приватних вигод підприємця повинна бути меншою за прибуток від безризикового інвестування, це усуне мотивацію підприємця розкрадати позичені кошти (зробить неможливим третій варіант поведінки підприємця):  $p_L R - rI + B < 0$ .

Фінансовий сектор у моделі складається з великої кількості посередників. Функція цих посередників полягає в тому, що вони наглядають за фірмами і, таким чином, усувають моральний ризик. Це робиться для того, щоб зменшити опортуністичні витрати фірми. Банківський моніторинг дає змогу зменшити опортуністичні витрати фірми з  $B$  до  $b$ . Для того щоб усунути  $B$ -проект, фінансовий посередник повинен заплатити певну суму:  $c$  – витрати банку на моніторинг фірми, щоб усунути великі приватні вигоди  $B$ . Фінансові посередники теж зіштовхуються з проблемою морального ризику: у них виникає спокуса моніторити не всі фірми. Моральний ризик змушує фінансових посеред-



ників укладати власний капітал у фірми, які вони моніторять, тому загальний обсяг банківського капіталу ( $K_m$ ) є одним із найважливіших факторів обмеження загальних інвестицій.

У нашій моделі макроекономічної системи фінансові посередники асоціюються з банками, які кредитують фірми за рівноважною процентною ставкою ( $\beta$ ). Розподіл активів серед банків у нашій моделі не має значення, оскільки припускається, що всі проекти, які фінансуються окремим банком, є ідеально корельовані. Тобто рівень дефолтів серед проектів, які профінансовані банком, дорівнює рівню дефолтів у реальному секторі макроекономічної системи. На практиці проекти можуть бути корельовані через те, що банки мають стимул вибирати їх таким чином, або моніторинг вимагає спеціалізованої експертизи певного ринку чи інструменту, або в макроекономічній системі відбуваються кризи, які спричиняють серію корельованих дефолтів. Криза 2008–2009 рр. у США показала, що одні банки можуть акумулювати більш токсичні активи, ніж інші. Припущення про ідеальну кореляцію дає змогу спростити аналіз моделі макроекономічної системи.

Приватні або уніфіковані (малі) інвестори мають можливість кредитувати фірми напряму за обліковою ставкою  $\gamma$ . У даному разі  $\gamma$  асоціюється з безризиковою процентною ставкою або нормою прибутку в економіці. Пропозиція уніфікованого капіталу  $S(\gamma)$  є зростаючою функцією від  $\gamma$ . Чим більша безризикова норма прибутку, тим більше бажання уніфікованого інвестора відкласти споживання і спрямувати заощадження в інвестиції. Якщо фірма має достатній обсяг власних активів для інвестування, то вона є більш надійною і тому може залучити дешевий капітал уніфікованих інвесторів. Якщо ж у фірми немає достатнього обсягу власного капіталу, то вона вимушена брати більш дорогі банківські кредити. Фірми, які мають власний капітал понад необхідний обсяг інвестицій ( $I$ ), надлишок інвестують за обліковою ставкою  $\gamma$ .

За прямого фінансування фірма інвестує в проект весь свій капітал  $A$ , а уніфіковані інвестори дофінансовують проект на суму  $I - A$ . Якщо у другому періоді проект є успішним, то фірма отримує прибуток  $R_f > 0$ , а уніфіковані інвестори отримують свою частку прибутку  $R_u > 0$  так, що  $R_f + R_u = R$ . Очікуваний прибуток фірми, коли вона поводить належним чином, повинен бути більшим за вигоди, які фірма отримує у разі неналежної поведінки:  $p_H R_f \geq p_L R_f + B$ . Звідси слідує, що за прямого фінансування прибуток фірми повинен становити:

$$R_f \geq \frac{B}{p_H - p_L} = \frac{B}{\Delta p} \tag{2}$$

Розрахований за формулою (2) прибуток фірми також усуває  $b$ -проект. Для того щоб уніфіковані інвестори мали стимул брати участь у прямому фінансуванні інвестиційних проектів фірм, їх очікуваний прибуток від участі в проекті повинен перевищувати прибуток від безризикового інвестування:

$$p_H \left( R - \frac{B}{\Delta p} \right) \geq \gamma(I - A).$$

Із наведеної нерівності ми можемо визначити мінімальний розмір активів фірми ( $\bar{A}$ ), який необхідний для участі в прямому фінансуванні:

$$\bar{A}(\gamma) = I - \frac{p_H}{\gamma} \left( R - \frac{B}{\Delta p} \right). \tag{3}$$

Із формули (3) видно, що за зростання облікової ставки  $\gamma$  зростає мінімальний розмір активів, яким повинна володіти фірма для залучення прямого фінансування від уніфікованих інвесторів. Щоб уникнути фінансування фірм без власного капіталу, припускається, що уніфіковані інвестори мають зовнішні безризикові інвестиційні можливості. У таких умовах, щоб фірма поведилася належним чином, її очікуваний прибуток повинен бути більшим, ніж загальний надлишок інвестиційного проекту:

$$p_H \frac{B}{\Delta p} > p_H R - \gamma I. \tag{4}$$

За непрямого фінансування банк моніторить фірму для того, щоб усунути інвестиційний проект із високими приватними вигодами  $B$ . Це дає змогу долучитися до фінансового контракту уніфікованим інвесторам. Таким чином, фірми, в яких обсяг активів менший за  $\bar{A}$ , можуть залучити до інвестиційного проекту банківський капітал і капітал уніфікованих інвесторів. У разі успіху проекту прибуток розподіляється між трьома учасниками:  $R_f + R_u + R_m = R$ , де  $R_m$  – прибуток банку в інвестиційному проекті. Щоб банк мав стимул моніторити діяльність фірми, його очікуваний прибуток повинен перевищувати вартість моніторингу:  $p_H R_m - c > 0$ . Оскільки банківський моніторинг усуває  $B$ -проект, у фірми залишається можливість вибору  $b$ -проекту, відповідно, належна поведінка фірми буде забезпечуватися тільки за достатнього прибутку фірми:

$$R_f \geq \frac{b}{p_H - p_L} = \frac{b}{\Delta p}. \tag{5}$$

Банк має ініціативу інвестувати, якщо його прибуток становить:

$$R_m \geq \frac{c}{p_H - p_L} = \frac{c}{\Delta p}. \tag{6}$$

Якщо  $I_m$  – обсяг капіталу, який банк інвестує у фірму, то рівноважна банківська процентна ставка  $\beta$  розраховується за формулою:

$$\beta = \frac{p_H R_m}{I_m}. \tag{7}$$

Підставивши у формулу (7) мінімальне значення  $R_m$  із нерівності (6), ми можемо знайти залежність попиту на банківський капітал від банківської процентної ставки:

$$I_m(\beta) = \frac{p_H \cdot c}{\Delta p \cdot \beta}. \tag{8}$$

Із формули (8) очевидно, що чим більші банківські проценти, тим менше банківського капіталу доцільно залучати фірмі. Якщо банківських кредитів та коштів фірми недостатньо для реалізації інвестиційного проекту, то нестача фінансується за рахунок уніфікованих інвесторів. Сума коштів уніфікованих інвесторів ( $I_u$ ) у разі тристороннього фінансування інвестиційних проектів розраховується за формулою:

$$I_u = I - A - I_m(\beta). \tag{9}$$

Щоб уніфіковані інвестори мали стимул брати участь у тристоронньому контракті, очікуваний прибуток уніфікованих інвесторів від непрямого фінансування повинен перевищувати прибуток від інвестування за безризиковою процентною ставкою:

$$p_H \left( R - \frac{b + c}{\Delta p} \right) \geq \gamma(I - A - I_m(\beta)). \tag{10}$$

Із нерівності (10) можна знайти мінімальний обсяг активів фірми ( $\bar{A}$ ), який необхідний для участі в трьохсторонньому фінансуванні інвестиційного проекту:



$$A(\gamma, \beta) = I - \frac{p_H \cdot c}{\Delta p \cdot \beta} - \frac{p_H}{\gamma} \left( R - \frac{b + c}{\Delta p} \right). \quad (11)$$

Якщо для якоїсь комбінації  $\gamma$  і  $\beta$  виконується нерівність  $A(\gamma, \beta) > \bar{A}(\gamma)$ , то ціна моніторингу дуже висока і в економіці не буде попиту на банківський капітал, тому  $\beta$  повинна зменшуватися. При цьому існує мінімальне значення банківських процентів ( $\beta_{min}$ ), нижче якого  $\beta$  опускати не може, оскільки банки втратять економічний стимул до кредитування. Мінімальне значення банківських процентів розраховується за формулою:

$$\beta_{min} = \frac{p_H}{p_L} \gamma. \quad (12)$$

Також щоб уникнути відсутності банківського кредитування за мінімальної ставки банківських процентів, повинна виконуватися така нерівність:

$$c \cdot \Delta p < p_H (B - b). \quad (13)$$

У запропонованій моделі загальний попит на банківський капітал ( $D_m$ ) розраховується за формулою:

$$D_m(\gamma, \beta) = [G(\bar{A}(\gamma)) - G(A(\gamma, \beta))] \cdot I_m(\beta). \quad (14)$$

Рівновага на ринку банківських кредитів досягається за рівності попиту і пропозиції:  $K_m = D_m(\gamma, \beta)$ . Для кожного значення облікової ставки  $\gamma$  існує унікальне значення банківської ставки  $\beta$ , яке зрівноважує ринок банківських кредитів. Слід звернути увагу на те, що вплив облікової ставки  $\gamma$  на попит фірм на банківські кредити є неоднозначним і залежить від розподілу активів фірм  $G(A)$ .

Попит на капітал уніфікованих інвесторів ( $D_u$ ) розраховується за формулою:

$$D_u(\gamma, \beta) = \int_{A(\gamma, \beta)}^{\bar{A}(\gamma)} (I - A - I_m(\beta)) dG(A) + \int_{\bar{A}(\gamma)}^{\infty} (I - A) dG(A). \quad (15)$$

Попит на капітал уніфікованих інвесторів за фіксованому значення  $\beta$  очікувано зменшується у разі зростання облікової ставки  $\gamma$ . Вплив банківської ставки  $\beta$  на попит із боку фірм на капітал уніфікованих інвесторів є неоднозначним і залежить від розподілу активів фірм  $G(A)$ . Ринок уніфікованого капіталу зрівноважується за рівності попиту і пропозиції:  $D_u(\gamma, \beta) = S(\gamma)$ . Для визначення  $\gamma$  і  $\beta$  необхідно зрівноважити загальний попит фірм на банківський капітал та уніфікований капітал із загальною пропозицією цих капіталів:

$$\int_{A(\gamma, \beta)}^{\infty} (I - A) dG(A) = S(\gamma) + K_m. \quad (16)$$

Щоб змодельовати вплив облікової ставки на процеси інвестування та кредитування в макроекономічній системі, ми встановлюємо початкові параметри моделі (табл. 1) і робимо такі припущення: 1) на першому етапі встановлюється рівновага між пропозицією та попитом на банківський капітал за мінімальної процентної ставки за банківськими кредитами; 2) на другому етапі внаслідок кризи пропозиція банківського капіталу зменшується на 20%, що призводить до підвищення банківської процентної ставки і встановлення нової рівноваги; 3) на третьому етапі, щоб відновити кредитування реального сектору економіки за вищої рівноважної ставки за банківськими кредитами, центральний банк здійснює регулювання облікової ставки. У табл. 1 наведено параметри моделі для макроекономічної системи, яка не знаходиться на межі нульової облікової ставки.

Із табл. 1 видно, що для макроекономічної системи, яка не знаходиться біля нульової межі облікової ставки, зниження облікової ставки на 0,5% дає змогу відновити попит на кредитування реального сектору економіки на 97,02%. При цьому банківське кредитування відновлю-

Таблиця 1

**Змодельовані показники економіки, яка не знаходиться біля нульової межі облікової ставки**

Назва показника	Одиниця виміру	Умовне позначення	Числове значення показника
Середнє значення розміру капіталу фірм за логонормального розподілу	гр. од.	<i>m</i>	5
Варіація обсягу капіталу фірм за логонормального розподілу	гр. од.	<i>v</i>	5
Кількість фірм в економіці	шт.	<i>N</i>	10000
Розмір інвестиційного проекту, який реалізує фірма	гр. од.	<i>I</i>	12
Прибуток від інвестиційного проекту	гр. од.	<i>R</i>	2
Ймовірність успіху проекту в разі належної поведінки підприємця	частка од.	<i>p<sub>H</sub></i>	0.9
Ймовірність успіху проекту в разі опортуністичної поведінки підприємця	частка од.	<i>p<sub>L</sub></i>	0.7
Облікова ставка $\gamma$ (безризикова процентна ставка)	частка од.	$\gamma$	0.15
Великі приватні вигоди при реалізації підприємцем В-проекту	гр. од.	<i>B</i>	0.3
Малі приватні вигоди у разі реалізації підприємцем б-проекту	гр. од.	<i>b</i>	0.1
Витрати банку на моніторинг фірми	гр. од.	<i>c</i>	0.15
Мінімальна рівноважна банківська процентна ставка	частка од.	$\beta_{min}$	0.1929
Попит на банківський капітал при $\beta_{min}$	гр. од.	<i>D<sub>m</sub></i>	19764
Загальний попит на позиковий капітал в економіці	гр. од.	<i>D</i>	40027
Рівноважна банківська процентна ставка після падіння пропозиції банківського капіталу на 20 %	частка од.	$\beta$	0.2069
Нові значення облікової ставки для відновлення попиту на позиковий капітал при заданому значенні $\beta$	частка од.	$\gamma_{new}$	0.145
Попит на банківський капітал за заданих $\beta$ і $\gamma_{new}$ (після зміни облікової ставки у відповідь на падіння пропозиції банківського капіталу)	гр. од.	<i>D<sub>mNew</sub></i>	17777
Загальний попит на позиковий капітал в економіці за заданих $\beta$ і $\gamma_{new}$	гр. од.	<i>D<sub>New</sub></i>	38835
Рівень загального відновлення кредитування економіки завдяки зменшенню облікової ставки (D <sub>New</sub> /D)*100%	%	<i>Arec</i>	97.02
Рівень відновлення банківського кредитування економіки завдяки зменшенню облікової ставки (D <sub>mNew</sub> /D <sub>m</sub> )*100%	%	<i>Brec</i>	89.95

ється повільніше – лише на 89,95%. Зменшення облікової ставки зменшує пропозицію капіталу уніфікованих інвесторів, тому для відновлення рівноваги необхідно здійснити додаткову емісію, яка змістить криву пропозиції  $S(\gamma)$  вліво. Можна зробити наступний якісний висновок: для макроекономічної системи, яка не знаходиться біля нульової межі облікової ставки, зниження облікової ставки і додаткова емісія дають змогу відновити загальне кредитування реального сектору після зменшення банківського капіталу; при цьому відновлення банківського кредитування відбуватиметься повільніше, ніж відновлення приватних інвестицій. Цей висновок підтверджується емпіричними даними по США.

У моделі, яка описана в табл. 1, зменшення облікової ставки на 0,5% веде до необхідності збільшити пропозицію грошей на 5%. При цьому чим більше знизити облікову ставку, тим більші рівні відновлення банківського та загального кредитування. Також треба зазначити, що чим більші середні значення розміру активів і варіація обсягу капіталу фірм, тим ефективнішим є зменшення облікової ставки з точки зору відновлення загального кредитування економіки. Однак існує певна межа зниження облікової ставки, нижче якої макроекономічні агенти втрачають стимули до інвестиційної та кредитної діяльності, тому центральний банк обмежений цією мінімальною межею і повинен ретельно стежити за тим, щоб зберігалися відповідні стимули. Якщо центральний банк опустить облікову ставку занадто низько, то в макроекономічній системі пропадуть економічні стимули агентів, що призведе до того, що монетарна політика не принесе бажаного результату.

Отже, наведена в табл. 1 макроекономічна модель указує на те, що для макроекономічної системи, яка не знаходиться біля нульової межі облікової ставки, центральний банк для виходу з кризи та відновлення інвестицій повинен знизити облікову ставку до межі збереження стимулів макроекономічних агентів, при цьому збільшити грошову пропозицію на 10% на кожен відсоток зниження облікової ставки. Цей теоретичний висновок нагадує поведінку ФРС під час виходу з кризи 2008–2009 рр. у США (рис. 1).

Із рис. 1 видно, що для подолання фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. ФРС знизила облікову ставку на 5 п. п. і вдвічі збільшила грошову пропозицію на початку 2009 р., хоча згідно з моделлю, яка наведена в табл. 1, зростання грошової пропозиції повинно було становити 50%. На протязі 2010–2015 рр. грошова пропозиція зростала зі значними темпами приросту, а облікова ставка утримувалася біля нульового рівня. Таке значне зростання грошової пропозиції можна пояснити тим, що для підтримання ліквідності банків США необхідно було спрямувати значні фінансові ресурси. Це при тому, що кільком великим банкам і фінансовим корпораціям дозволили збанкрутувати.

У 2015 р. у США темпи приросту банківського кредитування стали перевищувати темпи приросту інвестицій, а така ситуація була характерна перед кризою 2008 р. Тому в 2017–2018 рр. є ризик значного зменшення інвестицій і розгортання нової кризи. Із



Рис. 1. Основні показники монетарної політики США, 2005–2016 рр.

рис. 1 видно, що в кінці 2015 р. ФРС відреагувало на таку ситуацію незначним підняттям облікової ставки і поступовим незначним зменшенням грошової пропозиції. Це дало змогу збільшити темпи приросту інвестицій у другому кварталі 2016 р. Щоб зрозуміти логіку дій ФРС, ми змоделювали економіку, яка знаходиться біля нульової межі облікової ставки.

Параметри моделі для макроекономічної системи, яка знаходиться на межі нульової облікової ставки:  $m=15$ ;  $v=25$ ;  $N=100000$ ;  $I=55$ ;  $R=1$ ;  $p_H = 0.99$ ;  $p_L = 0.9$ ;  $\gamma = 0.017$ ;  $B=0.02$ ;  $b=0.01$ ;  $c = 0.02$ ;  $\beta_{min} = 0.0187$ ;  $D_m = 140753$ ;  $D = 1957862$ ;  $\beta = 0.0222$ ;  $\gamma_{new} = 0.0175$ ;  $DmNew = 189943$ ;  $DNew = 2174210$ ;  $Arec = 111.05$ ;  $Brec = 134.95$ . Така модель економіки характерна для розвинутих країн і має такі якісні характеристики: 1) в економіці присутня велика кількість підприємств із високим значенням середнього розміру капіталу; 2) концентрація капіталу низька, що сприяє сильній конкуренції; 3) висока вартість інвестиційних проектів; 4) низька облікова ставка; 5) нижча норма прибутку проектів порівняно з нормою прибутку в країнах, що розвиваються; 6) менші ризики дефолтів проектів; 7) менша частка банківських кредитів у структурі позикового капіталу, оскільки є розвинутий фондовий ринок, який здійснює фінансове посередництво. Для макроекономічної системи, яка знаходиться біля нульової межі облікової ставки, зростання облікової ставки на 0,05% дає змогу відновити попит на кредитування реального сектору економіки на 111,05%. При цьому банківське кредитування відновлюється швидше і становить 134,95%. Збільшення облікової ставки збільшує пропозицію капіталу уніфікованих інвесторів і стимулює банки з надлишковою ліквідністю здійснювати кредитування економіки. Ці два ефекти можуть збільшити грошову пропозицію понад потрібний обсяг, тому може знадобитися не емісія, а зменшення грошової пропозиції. Можна зробити такий якісний висновок: для макроекономічної системи, яка знаходиться біля нульової межі облікової ставки, навіть незначне зростання облікової ставки і зменшення грошової пропозиції дають змогу відновити загальне кредитування реального сектору після зменшення банківського капіталу; при цьому відновлення банківського кредитування відбуватиметься швидше, ніж відновлення приватних інвестицій. При цьому макроекономічна модель показує, що існує максимальна межа збільшення облікової ставки. Якщо підняти облікову ставку понад цю межу, то в макроекономічній системі, яка перебуває біля нульової межі

облікової ставки, макроекономічні агенти втратять стимули до належної поведінки, і монетарна політика не дасть запланованого результату.

У статті [11, с. 33] на основі неокейнсіанської моделі показано, що економіка, яка знаходиться біля нульової межі облікової ставки, за оптимальної монетарної політики за правилом Тейлора може демонструвати мультиплікатор урядових витрат, який вищий за одиницю. При цьому обсяг урядових витрат не повинен перевищувати ВВП-розриву. Для економіки, яка не знаходиться біля нульової межі облікової ставки, урядові витрати не є ефективним інструментом виходу з кризи (мультиплікатор урядових витрат стає меншим за одиницю). У 2016 р. ФРС кілька разів розглядала питання про можливість підняття облікової ставки, проте рішення постійно відкладається. Одна з причин, на нашу думку, полягає в тому, що ФРС не впевнена, що чергове підняття не знищить стимулів макроекономічних агентів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведений нами аналіз економіко-математичної моделі макроекономічної системи та емпіричних даних дав змогу встановити такі механізми реалізації оптимальної монетарної політики: 1) коли макроекономічна система не знаходиться біля нульової межі облікової ставки, зниження облікової ставки до певної критичної межі і додаткова емісія (обсяг якої можна прорахувати) дають змогу відновити загальне кредитування реального сектору, при цьому відновлення банківського кредитування відбуватиметься повільніше, ніж від-

новлення приватних інвестицій; 2) коли макроекономічна система перебуває біля нульової межі облікової ставки, навіть незначне зростання облікової ставки і зменшення грошової пропозиції дають змогу відновити загальне кредитування реального сектору, при цьому відновлення банківського кредитування відбуватиметься швидше, ніж відновлення приватних інвестицій. Під час реалізації другого механізму може знадобитися і незначне збільшення грошової пропозиції у разі недостатньої дії двох ефектів: 1) збільшення пропозиції капіталу уніфікованих інвесторів у зв'язку із збільшенням облікової ставки; 2) зростання кредитної активності банків із надлишковою ліквідністю. Посилити другий ефект можна зменшенням норми резервування. Перед застосуванням другого монетарного механізму необхідно збільшити урядові витрати на величину ВВП-розриву. Завдяки мультиплікатору урядових витрат збільшиться норма прибутку в економіці, що, своєю чергою, створить передумови для збільшення облікової ставки.

Отже, монетарна політика вимушена носити адаптивний характер, оскільки не існує надійних індикаторів системного ризику в макроекономічній системі. Проте ідея моніторингу попереджувальних показників не повинна відкидатися. Зокрема, на нашу думку, перспективним є показник корпоративного левериджу, який має чітку контрциклічну природу. Проте такий механізм потребує подальшого дослідження, оскільки він має в собі низку потенційних загроз.

#### Список використаних джерел:

1. Cecchetti S., Ehrman M. Does Inflation Targeting Increase Output Volatility? An International Comparison of Policymakers' Preferences and Outcomes // NBER Working Paper. – № 7426. – December 1999. – P. 247–274.
2. Clarida Richard, Gali Jordi, Gertler Mark. Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory // NBER Working Paper. – № 6442. – March 1998. – 38 p.
3. Paul De Grauwe. There is More to Central Banking than Inflation Targeting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/254434652\\_There\\_is\\_More\\_to\\_Central\\_Banking\\_than\\_Inflation\\_Target](https://www.researchgate.net/publication/254434652_There_is_More_to_Central_Banking_than_Inflation_Target).
4. Axel Leijonhufvud. Central banking doctrine in light of the crisis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voxeu.org/article/central-banking-doctrine-light-crisis>.
5. Giavazzi Francesco, Giovannini Alberto. Central Banks and the Financial System // NBER Working Paper. – № 16228. – July 2010. – 21 p.
6. Furlanetto Francesco, Gelain Paolo, Sanjani Marzie Taheri. Output Gap in Presence of Financial Frictions and Monetary Policy Trade-offs. – IMF Working Paper. – №128. – 2014. – 44 p.
7. Anders Vredin. Inflation Targeting and Financial Stability: Providing Policymakers with Relevant Information // BIS Working Papers. – № 503. – July 2015. – 45 p.
8. Michael Woodford. Inflation Targeting and Financial Stability // NBER Working Paper. – № 17967. – April 2012. – 35 p.
9. Curdia Vasco, Woodford Michael. Credit Frictions and Optimal Monetary Policy // NBER Working Paper. – № 21820. – December 2015. – 76 p.
10. Holmstrom Bengt, Tirole Jean. Financial Intermediation, Loanable Funds, and the Real Sector. – The Quarterly Journal of Economics. – № 3 (Vol. 112). – August 1997. – P. 663–691.
11. Woodford Michael. Simple Analytics of the Government Expenditure Multiplier. – American Economic Journal: Macroeconomics. – № 3(1). – January 2011 – P. 1–35.

УДК 330.1

Кривоконь М.О.

асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

## МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ: СТАН, ДИНАМІКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕФЕКТИВНИХ КОНЦЕПЦІЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

### MECHANICAL ENGINEERING IN UKRAINE: THE STATE, DYNAMICS AND PROSPECTS WITH USING EFFECTIVE CONCEPTS OF CRISIS MANAGEMENT

Статтю присвячено аналізу сучасного стану економіки України та галузі машинобудування зокрема. Розглядаються показники фінансового стану підприємств галузі важкого машинобудування, а також узагальнюючі індикатори ефективності функціонування вітчизняної промисловості. Подано дослідження динаміки показників розвитку промисловості та її складників за останні п'ять років. Описано особливості прояву кризи в реаліях українського виробництва. Висвітлюються концепції антикризового управління, що можуть бути використані для подолання кризових явищ у вітчизняній економіці. Зроблено висновок про ефективні методи антикризового управління, які дають змогу забезпечити перспективи сталого розвитку українських підприємств машинобудування.

**Ключові слова:** машинобудування, антикризове управління, перспективи розвитку, криза, концепції, показники динаміки, тенденції розвитку.

Статья посвящена анализу современного состояния экономики Украины и отрасли машиностроения в частности. Рассмотрены показатели финансового состояния предприятий отрасли тяжелого машиностроения, а также обобщающие индикаторы эффективности функционирования отечественной промышленности. Представлены исследования динамики показателей развития промышленности и ее составляющих за последние пять лет. Освещены концепции антикризисного управления, которые могут быть использованы для преодоления кризисных явлений в отечественной экономике. Сделан вывод об эффективных методах антикризисного управления, которые позволяют обеспечить перспективы устойчивого развития украинских предприятий машиностроения.

**Ключевые слова:** машиностроение, антикризисное управление, перспективы развития, кризис, концепции, показатели динамики, тенденции развития.

This article analyzes the current state of Ukraine's economy and mechanical engineering in particular. We consider the financial ratios of heavy engineering industry and summarizing performance indicators of the domestic industry. There is researched the dynamic indicators of the industry and its components over the past five years. Article highlights the crisis management concept that can be used to overcome the crisis in the domestic economy. The article concludes effective methods of crisis management that allow sustainable development prospects of Ukrainian enterprises of mechanical engineering.

**Keywords:** engineering, crisis management, prospects, crisis, concept, dynamic indicators, trends.

**Постановка проблеми.** Нині широко вживаними поняттями в економічній літературі є «криза», «фінансово-економічна криза», «подолання кризових явищ». Це пов'язано передусім зі світовою фінансовою кризою 2008 р., яка викликала рецесії в більшості країн світу. Але питання, присвячені подоланню кризи, актуальні й сьогодні, оскільки економіка України має досить низькі показники розвитку. Однією з галузей, які підтримують стабільність вітчизняного господарства, є машинобудування, тому актуальним є вивчення динаміки показників машинобудування для розробки ефективної антикризової стратегії цієї галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття «криза» має значну кількість визначень та трактувань. Загалом вони розрізняються позитивним сприйняттям кризи чи негативним. Відповідно до позитивного тлумачення, криза – це переломний момент у розвитку змін, об'єктивний процес, притаманний кожному життєвому циклу. Прихильниками цього підходу є Чернявський А.Д., Василенко В.О., Сибіряков В.Г., Гренц Т., Яковець Ю.В., Богданов А.А. Негативне сприйняття зустрічаємо в роботах таких науковців, як Штан-

грет А.М., Крутько В.Н., Хіт Р., Ланкіна В.Є., Фішер С., Макконнелл К., Брю С., Іванов Г.П. Воно передбачає, що криза має винятково руйнівний вплив на діяльність підприємства, спричиняє банкрутство.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз тенденцій розвитку показників машинобудівної галузі України та узагальнення концепцій антикризового управління, що можуть застосовуватися для стабілізації стану підприємств машинобудування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансово-економічна криза 2008 р. викликала низку перетворень у світовій економіці. У розвинених державах різко скоротилася економічна активність, що призвело до зменшення обсягів міжнародної торгівлі та, як наслідок, поступового сповільнення економічного розвитку інших країн. Спад у світовому господарстві вплинув і на економіку України.

Починаючи з 2009 р. вітчизняні підприємства відчували наслідки світової кризи, яка суттєво знизила попит на продукцію та притоки іноземного капіталу. Дія негативних зовнішніх факторів підсилювалися і внутрішніми чинниками. Повільне реформування



економіки України не дало змоги підвищити ступінь стійкості до кризових явищ, а примусове підвищення соціальних стандартів гальмувало прийняття урядових рішень щодо стабілізації фінансового стану суб'єктів.

Хоча Україною й було прийнято курс на міжнародну інтеграцію, проблеми у системі господарювання продовжують гальмувати економічне зростання та соціальний розвиток. Політична криза 2013 р., анексія Криму і початок антитерористичної операції на сході країни в 2014 р. викликали ланцюгову реакцію дисбалансу всіх макро- та мікроекономічних показників. Вітчизняні науковці [1, с. 39; 2] виділяють такі основні фактори, що зумовлюють економічні тенденції в 2015 р.: низький зовнішній та внутрішній попит; зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торговельними партнерами та відтік інвестицій. Сукупність згаданих проблем і призводить до підсилення процесів занепаду економіки.

Провідну роль у забезпеченні економічного зростання та розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання відіграє промисловість. Промислове виробництво України не тільки є підтримкою процесів сталого розвитку, але й істотною базою оподаткування, яка дає змогу підтримувати соціальні витрати державного бюджету. Найбільшу питому вагу у вітчизняній промисловості має машинобудування. Воно є фундаментом економічного потенціалу країни, від рівня ефективності діяльності підприємств цієї галузі залежить стан соціально-економічного розвитку України.

Машинобудування України охоплює значну кількість спеціалізованих галузей, а саме: інвестиційне машинобудування (важке машинобудування), що включає гірничошахтне, енергетичне та металургійне машинобудування; галузь підприємств сільськогосподарського і тракторного машинобудування; машинобудування для переробних галузей і підприємств легкої промисловості; залізничне машинобудування, що спрямоване на задоволення попиту залізничного господарства країни; автомобілебудівна галузь та ін.

Для повноти аналізу вважається доцільним звертати увагу не лише на галузь машинобудування в цілому, але й на важке машинобудування зокрема, адже цей складник має високу питому вагу у структурі машинобудування разом з автомобілебудуванням. І якщо останнє є

досить вивченим та таким, на яке доволі часто звертають увагу науковці, то важке машинобудування є недостатньо розглянутим у науковій літературі.

Прослідкувати тенденції розвитку машинобудування України можливо шляхом аналізу ключових показників промислових підприємств конкретних галузей та порівняння їх з аналогічними показниками минулих періодів, тобто досліджуючи темпи зростання.

Загальну картину розвитку промисловості та машинобудування, зокрема, дає змогу сформувати індекс промислової продукції, який є середньозваженою величиною, що розраховується за даними про розподіл валової доданої вартості різних видів діяльності та окремих індексів кожного товару в галузі. Як слідує з табл. 1, індекс промислової продукції знижується з кожним роком як для підприємств машинобудування, так і для промисловості в цілому.

Обсяг реалізованої продукції підприємств галузі машинобудування порівняно з показником реалізації всією промисловістю є досить суттєвим. Як видно з табл. 2, піком зростання даного показника є 2012 р., коли обсяг реалізації досяг показника в 140 539,3 млн. грн., а 2010 та 2014 рр., навпаки, кризові – лише 97 056,9 та 101 924,7 млн. грн. відповідно. Такі зміни пов'язані передусім зі зміною кон'юнктури ринку та інфляцією, які викликали зміни у ціні на продукцію машинобудування та її попит.

Частка важкого машинобудування становить близько 35% обсягу реалізації всього машинобудування, тобто стільки ж, скільки й автомобілебудування, тому тенденції зміни цієї галузі відповідають загальним тенденціям машинобудування. Проте пік реалізації продукції важкого машинобудування припадає на 2015 р., що пов'язано зі зростанням цін та активізацією збуту.

Фінансовий результат до оподаткування підприємств машинобудування до 2014 р. швидко знижувався, досягнувши збитку в 20501,5 млн. грн., причому 64,7% усіх підприємств отримали прибуток у розмірі 9841,6 млн. грн., а решта – значні збитки. Ситуація у важкому машинобудуванні дещо краща, адже за останні роки не спостерігалось радикальних змін у показниках. Звичайно, за 2014 р. підприємства мали переважно збиток, який мав тенденцію до зменшення вже у наступному році. Динаміку зміни фінансового результату до оподаткування подано на рис. 1.

Таблиця 1

**Індекси промислової продукції, % до попереднього року**

	2011	2012	2013	2014	2015
Промисловість	108,0	99,3	95,7	89,9	87,0
Машинобудування	115,4	96,7	86,4	79,4	85,9
Важке машинобудування	123,7	107,5	81,8	82,0	66,0

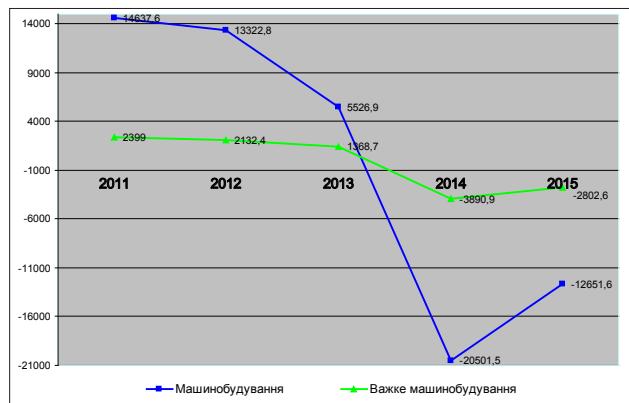
Джерело: складено автором на основі [3]

Таблиця 2

**Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн. грн.**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (січень-серпень)
Промисловість	1043111	1305308	1367926	1322408	1428839	1776604	1075323
Машинобудування	97056,9	130848	140539,3	113926,6	101924,7	115261,7	68877,1
Важке машинобудування	30608,7	37622,8	37567,8	34782,4	33524,8	41998	24850

Джерело: складено автором на основі [3]

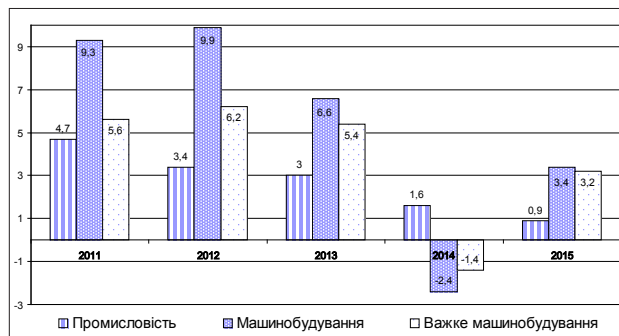


**Рис. 1. Фінансовий результат до оподаткування машинобудівної галузі та важкого машинобудування, млн. грн.**

Показники рентабельності промислових підприємств рівномірно знижуються з 2011 р. донині (рис. 2). Це пов'язано з низькою та подекуди від'ємною рентабельністю окремих галузей як-то виробництво коксохімічних речовин, нафтопереробки та водопостачання. І якщо низька рентабельність є нормою для певних виробництв, то, наприклад, значне зниження показника добувної промисловості та виготовлення коксу викликано кризою на сході України.

Машинобудування, як і його складники, мають рентабельність вищу, ніж середня по промислових підприємствах. Проте в 2014 р. за отриманням переважно збитку від операційної діяльності підприємства даної галузі характеризуються від'ємною рентабельністю. Кризові явища економічного характеру, посилені політичними негараздами, виявилися надто серйозними та викликали падіння попиту і пропозиції, дестабілізувавши фінансово-економічну ситуацію.

Статистика всіх показників промисловості України відображає значний спад у 2014 р. Як уже зазначалося, це пов'язано з початком антитерористичної операції на сході країни та втратою контролю над частиною території, а також із тимчасовою окупацією Кримського



**Рис. 2. Динаміка рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування**

півострова. Більшість підприємств машинобудування Донецької та Луганської областей залишилися на непідконтрольних Україні територіях, а їх фінансові результати (які протягом попередніх років були позитивними) не враховуються Державним комітетом статистики [3]. Для поточного дослідження важливим є подання статистики за реальною ситуацією в країні, адже підприємства важкого машинобудування знаходяться переважно у східних областях України.

Для побудови загальної картини сучасного стану українського важкого машинобудування проведено аналіз факторів зовнішнього ділового середовища щодо машинобудування – PEST-аналіз, інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, що можуть уплинути на стратегію інноваційного розвитку машинобудування (табл. 3).

Незважаючи на проблеми та труднощі функціонування підприємств машинобудування, дана галузь має можливості для розвитку. Сучасний управлінський досвід та технології закордонних підприємств дають змогу успішно реалізовувати стратегії подолання кризи та підвищувати ефективність промислового виробництва. Основою розвитку вітчизняних підприємств має стати інноваційний напрям та впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Таблиця 3

**PEST-аналіз галузі гірничошахтного машинобудування України**

Економічні фактори	Соціальні фактори
1. Загрозливо висока інфляція 2. Нестабільний курс гривні 3. Позитивна динаміка ВВП 4. Низький платоспроможний попит внутрішнього ринку 5. Нестача обігових коштів у підприємств 6. Висока облікова ставка НБУ, високі ставки кредитування комерційних банків 7. Економічна криза 8. Високий рівень матеріало- й енергоємності продукції, що випускається 9. Неконтрольоване зростання цін на товари та послуги природних монополій 10. Недостатній обсяг інвестицій у машинобудуванні 11. Низька рентабельність виробництва	1. Зменшення чисельності фахівців і робітників у найбільших промислових регіонах 2. Недооцінювання ролі гірничошахтного машинобудування як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення 3. Скорочення працездатного населення 4. Немає чітко вираженої орієнтації на якість як основу конкурентоспроможності 5. Зниження привабливості праці в машинобудуванні 6. Низька престижність праці у виробничій сфері 7. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника
Політичні фактори	Технологічні фактори
1. Надмірна політизація суспільства 2. Недовіра суспільства до влади та її органів 3. У зв'язку з євроінтеграцією можливості державного регулювання в питаннях стосовно конкуренції значно обмежені 4. Нестабільність регіону 5. Частина територій східних областей непідконтрольна Україні	1. Україна не є лідером у передових напрямках науки машинобудування 2. Значне зношування активної частини основних фондів 3. Продукція, що випускається, переважно є морально застарілою, з низьким рівнем автоматизації технології виробництва 4. Незначна інноваційна активність фірм

Для подолання наслідків кризових явищ на підприємствах важкого машинобудування використовують низку класичних методів, таких як: зменшення витрат; проведення реорганізації або реструктуризації підприємства, вдосконалення його організаційної структури та корпоративного управління, формування портфелю технологій виробництва відповідно до умов кризового стану ринку, коригування збутової політики і менеджменту персоналу тощо. Проте існують й інші методи, подекуди більш ефективні, і одним із них можна вважати реінжиніринг бізнес-процесів.

Узагальнюючи дослідження вчених-економістів [4, с. 65; 5, с. 41], можна дати таке тлумачення терміну «антикризове управління»: постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладено систему методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта.

Враховуючи різноманітність кризових явищ та наявність багатоваріантності в їх прояві, можуть реалізовуватися різні концепції (моделі) здійснення антикризового управління щодо окремих параметрів кризи [6, с. 178]. Класифікацію цих концепцій подано на рис. 3.

Для успішного здійснення антикризового управління принциповим є врахування всіх особливостей підприємства, його зовнішнього середовища, а також особливостей кризи. Виходячи із цього, сформовано загальні концепції управління. Розглядаючи початок кризового періоду, науковцями запропоновано такі варіанти менеджменту: створення умов для прискорення настання кризи, впливаючи на так звані фактори-про-

вокатори («наближення»); максимальне затягування моменту початку кризи шляхом перенесення втрат на майбутні періоди («віддалення»); бездіяльність менеджменту до кризових явищ («невтручання»). Проте якщо вплинути на початок кризи не вбачається можливим, застосовуються концепції впливу на кінцевий результат: «запобігання виникненню», в межах якої готуються та впроваджуються управлінські заходи, які унеможливають прояви кризових явищ; «стабілізація» та керування проходження кризового стану; «приспособлення», сутність якої – у мінімізації зовнішніх впливів негативного характеру та використання позитивних явищ; «вихід із кризи» за будь-яку ціну незалежно від наслідків.

Окрім того, поведінка підприємства під час кризи впливає на наслідки, а тому виділяють такі стратегії управління: «сприяння розгортанню» – полягає в реалізації заходів, спрямованих на швидку появу протиріч та активізацію кризових проблем задля їх подолання в першу чергу; накопичення ресурсів, або «нейтралітет» у прийнятті рішень; боротьба з негативними наслідками кризи – передбачає зміни на підприємстві під час кризи задля подолання її впливу. Під час упроваджені антикризового управління менеджери та керівництво підприємства можуть спрямовувати зусилля на подолання наслідків або причин кризи, скорочення терміну впливу негативних явищ або комбінування вищезазначених методів. Залежно від джерела ініціативи, котре наполягає на впроваджені антикризового управління та надає ресурси, виділяють зовнішні (ініціаторами є кредитори, держава тощо) та внутрішні (власники та керівники підприємств) управління. Проте із цієї точки зору найбільш ефективним є комбіноване антикризове управління, яке передбачає використання не тільки внутрішніх ресурсів підприємства, але й усіх доступних, у тому числі зовнішніх.



Рис. 3. Класифікація концепцій антикризового управління

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, криза уявляється вченими як феномен, що не лише ускладнює економічні процеси, але й надає можливість для розвитку суб'єктів господарювання, якщо ті швидко зорієнтуються та приймуть заходи для мінімізації ризику та використання позитивних звершень в економіці. Для вітчизняних підприємств криза є значною проблемою, проте вже на протязі тривалого періоду економіка України успішно функціонує та забезпечує конкурентоспроможність своїх галузей.

Зокрема, машинобудування має низку проблем, які знижують її темпи росту. Для поліпшення ситуації у цій сфері на державному рівні приймаються норма-

тивні документи, що забезпечують підтримку. Але, враховуючи наслідки економічної кризи, такої допомоги недостатньо. Українські підприємства мають перспективи та бажання розвитку, пов'язані із розширенням та відкриттям світового ринку, можливостями впровадження сучасних методів антикризового управління на основі іноземного досвіду, а також реалізацією інноваційних технологій та досягнень вітчизняних науковців. Застосування новітніх інструментів антикризового управління для подолання негативних наслідків кризи та забезпечення сталого розвитку українських підприємств є першочерговим завданням сьогодення.

#### Список використаних джерел:

1. Бобров Є.А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 33–43.
2. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. Частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я.А. Жаліло, О.С. Бабанін, Я.В. Белінська [та ін.] ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2009. – 142 с.
5. Ткаченко А.М., Єлець О.П. Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством : [монографія] / А.М. Ткаченко, О.П. Єлець. – Запоріжжя : ЗДІА, 2010. – 277 с.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : [підручник] / О.Л. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – С. 824.



УДК 330.46:656.07

**Мандра В.В.**кандидат економічних наук,  
ДП «Маріупольський морський торговельний порт»**Мизнікова М.О.**кандидат економічних наук,  
викладач кафедри комп'ютерної інженерії,  
ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій»

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЧНИХ КАРТ ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ

### PROCESS MODELING OF STRATEGY MAPS OF LOGISTICS CENTER

У статті проведено аналіз сутності підходу до розробки стратегічних карт, а також переліку показників, що входять у такі карти. Проведено вивчення та систематизацію наявних підходів до формалізації та послідовності етапів розробки стратегічних карт. Сконструйовано процесну модель розробки стратегічних карт на прикладі логістичного центру, яка дає змогу підвищити ефективність процесів стратегічного управління за рахунок формалізації процесу.

**Ключові слова:** стратегічна карта, процесна модель, логістичний центр, стратегічне управління.

В статье проведен анализ сущности подхода, связанного с разработкой стратегических карт, а также перечень показателей, входящих в такие карты. Проведены изучение и систематизация существующих подходов к формализации и последовательности этапов разработки стратегических карт. Сконструирована процессная модель разработки стратегических карт на примере логистического центра, которая позволяет повысить эффективность процессов стратегического управления за счет формализации процесса.

**Ключевые слова:** стратегическая карта, процессная модель, логистический центр, стратегическое управление.

The paper analyzes the essence of the approach to the development of strategic maps, and a list of indicators that are included into these maps. The existing approaches to formalization and sequence of strategic cards stages are studied and systematized. The process model of creation of the strategic maps based on logistics center activities is constructed. It improves the efficiency of the strategic management processes by formalizing an appropriate process.

**Keywords:** strategic map, process model, logistics center, strategic management.

**Постановка проблеми.** Ефективність функціонування підприємства значною мірою визначається ефективністю побудови стратегії. У науковій літературі зі стратегічного управління [2; 4; 5] одним із найбільш поширених та дієвих прогресивних методів формалізації стратегічних цілей та оцінки ефективності діяльності підприємства на стратегічному рівні є розробка стратегічних карт, тому і для логістичних центрів як специфічних суб'єктів ведення господарської діяльності вдосконалення методів стратегічного управління та розробка відповідних стратегічних карт є вкрай актуальною проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями розробки стратегічних карт займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, серед яких: А.І. Біляр [4], В.А. Зінченко [6], Р.С. Каплан [5], М.О. Кизим [6], Н.О. Лісова [1], І.С. Лобанова [16], О.О. Маслиган [3], Д.П. Нортон [5], А.А. Пилипенко [6], О.В. Сталінська [2]. Незважаючи на велику кількість публікацій із проблематики розробки стратегічних карт, нині немає єдиного підходу до послідовності етапів процесу розробки стратегічних карт. Так, деякі науковці [3, с. 223] рекомендують формування стратегічної карти починати з попереднього дослідження стану зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства за допомогою SWOT-аналізу. Інші [4, с. 87; 16, с. 64] першим етапом декларують визначення стратегії підприємства. Різняться також кількість і послідовність наступних етапів. Уважаємо за доцільне здійснити формалізацію

процесу розробки стратегічних карт на прикладі логістичного центру методом побудови процесної моделі.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у формалізації процесу розробки стратегічних карт підприємства шляхом побудови процесної моделі на прикладі логістичного центру.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виходячи із сформульованої цілі, практичний інтерес набуває уточнення категоріального апарату. Так, терміном «стратегічна карта» Р. Каплан і Д. Нортон [5; 14] запропонували називати причинно-наслідковій зв'язки між окремими елементами стратегії організації [1, с. 92]. Стратегічна карта – документ, що дає змогу зафіксувати прийняту в компанії стратегію розвитку [2, с. 49].

З огляду на обрану мету оцінки ефективності діяльності підприємства, що визначено під час розробки стратегічних карт, закономірно виникає питання вибору показників щодо проведення такої оцінки. Зазначимо, що в науковій літературі з питань розробки стратегічних карт [4; 6–13; 15] обґрунтовано неспроможність фінансових показників діяльності підприємства, що традиційно використовуються для цілей оцінки ефективності діяльності підприємства, відповідати потребам системи стратегічного управління. Виходячи з неефективності традиційної моделі бухгалтерського обліку та фінансової звітності з точки зору стратегічного управління, доцільним є використання стратегічних систем вимірювання, найпоширенішою з

яких у розвинутих країнах світу є система збалансованих показників (СЗП).

З урахуванням викладеного, авторська процесна модель розробки стратегічних карт на прикладі логістичного центру ґрунтується саме на використанні системи збалансованих показників як стратегічної системи вимірювання. Побудована з використанням інструментарію систем збалансованих показників, а також підходу до формування стратегічних карт, що описано у [5], авторська процесна модель розробки стратегічних карт реалізована за допомогою методології IDEF0 у ППП «BPWin».

Авторська процесна модель передбачає реалізацію трьох основних етапів у процесі розробки стратегічних карт логістичного центру (рис. 1), а саме:

1. Розробка стратегії логістичного центру.
2. Побудова стратегічних карт логістичного центру.
3. Розробка стратегічних заходів логістичного центру і корегування дій.

Базуючись на методології IDEF0, розробка стратегічних карт на прикладі логістичного центру може бути декомпонована на три окремі процеси.

Перший етап представленої моделі, розробка стратегії ЛЦ, включає такі процеси: стратегічний аналіз; розробка стратегічного бачення; постановка стратегічних цілей.

Стратегічний аналіз передбачає дослідження зовнішнього середовища і внутрішнього стану на підставі аналітичної інформації, що надходить із таких джерел: результати SWOT-аналізу, маркетингові звіти, фінансові звіти, звіти з розвитку ЛЦ, аналітична інформація щодо бізнес-процесів ЛЦ. Розробка стратегічного бачення передбачає формування уявлення керівництва логістичного центру щодо довгострокового курсу його розвитку.

Розробка стратегічного бачення відбувається на підставі результатів стратегічного аналізу та ґрунтується на аналітичній інформації маркетингових та фінансових звітів, звітів із розвитку, а також аналітичної інформації щодо бізнес-процесів ЛЦ.

Постановка стратегічних цілей реалізується на основі стратегічного бачення і являє собою його формалізацію у вигляді постановки конкретних довгострокових цілей логістичного підприємства. Результатом реалізації першого етапу процесу розробки стратегічних карт логістичного центру є формування стратегії ЛЦ, що виражено в конкретних його стратегічних цілях.

Другий етап моделі розробки стратегії логістичного центру (рис. 1) передбачає безпосередньо побудову стратегічних карт логістичного центру. Декомпозиція даного етапу дає змогу виокремити чотири процеси (рис. 2).

1. Розробка стратегічної карти ЛЦ вищого рівня, що передбачає формування корпоративної стратегічної карти. Тобто формування системи зв'язків між стратегічними цілями ЛЦ, визначеними на попередньому етапі, та вимірювання взаємного впливу стратегічних цілей одна на одну.

2. Визначення показників системи збалансованих показників логістичного центру. Бажано, щоб їх кількість для розміщення в стратегічних картах була не дуже великою [2, с. 49], але достатньою для повного охоплення і вимірювання ступеню досягнення стратегічних цілей ЛЦ.

Зазначимо, що створена система збалансованих показників логістичного центру повинна здебільшого базуватися на показниках, що містяться в періодичній звітності. Виходячи з того, що основними групами показників, використовуваних в СЗП, є фінансові показники; показники споживчої цінності; показники

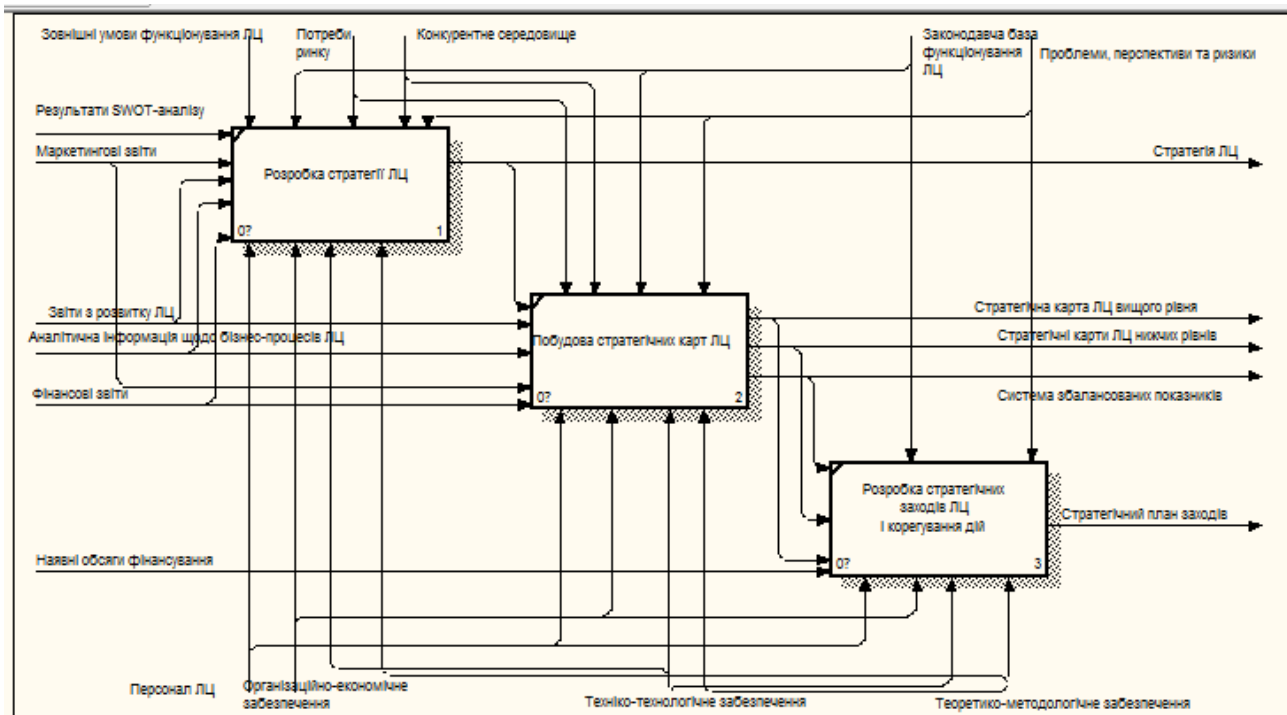


Рис. 1. Декомпозиція контекстної діаграми процесної моделі розробки стратегічних карт на прикладі логістичного центру, рівень А0

ефективності внутрішніх бізнес-процесів; показники навчання та розвитку, процес визначення показників системи збалансованих показників ЛЦ ґрунтується на інформації, яка надходить із звітів ЛЦ саме за цими напрямками. Слід зазначити, що процес визначення показників системи збалансованих показників логістичного центру передбачає також визначення цільових значень обраних показників СЗП.

3. Розподіл показників СЗП ЛЦ за центрами відповідальності. Реалізація даного процесу передбачає

визначення структурних одиниць і посадових осіб, що є відповідальними за досягнення окремими показниками системи збалансованих показників визначених на попередньому кроці цільових значень.

4. Розробка стратегічних карт нижчого рівня. Даний процес передбачає декомпозицію корпоративної стратегічної карти на низку стратегічних карт за центрами відповідальності. Реалізація даного процесу не повинна порушити причинно-наслідкові зв'язки, що було виокремлено на рівні стратегічної карти вищого рівня.

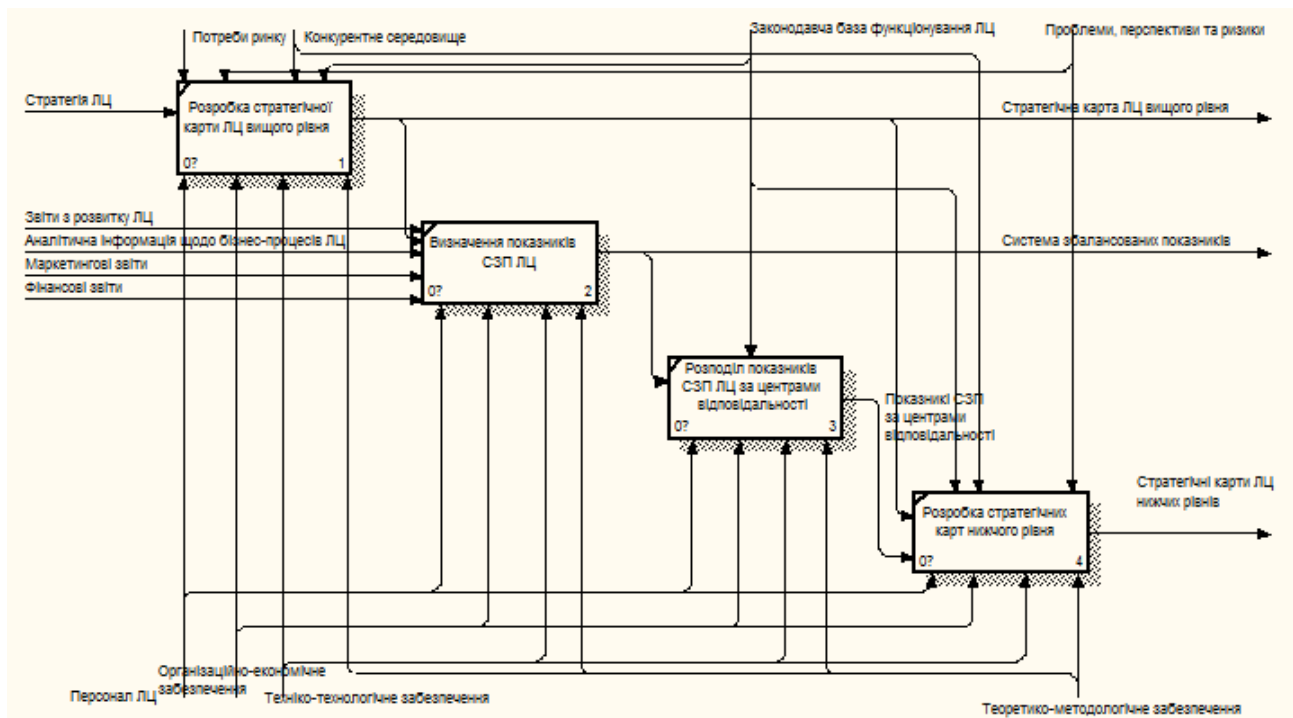


Рис. 2. Декомпозиція процесу побудови стратегічних карт логістичного центру, рівень А2

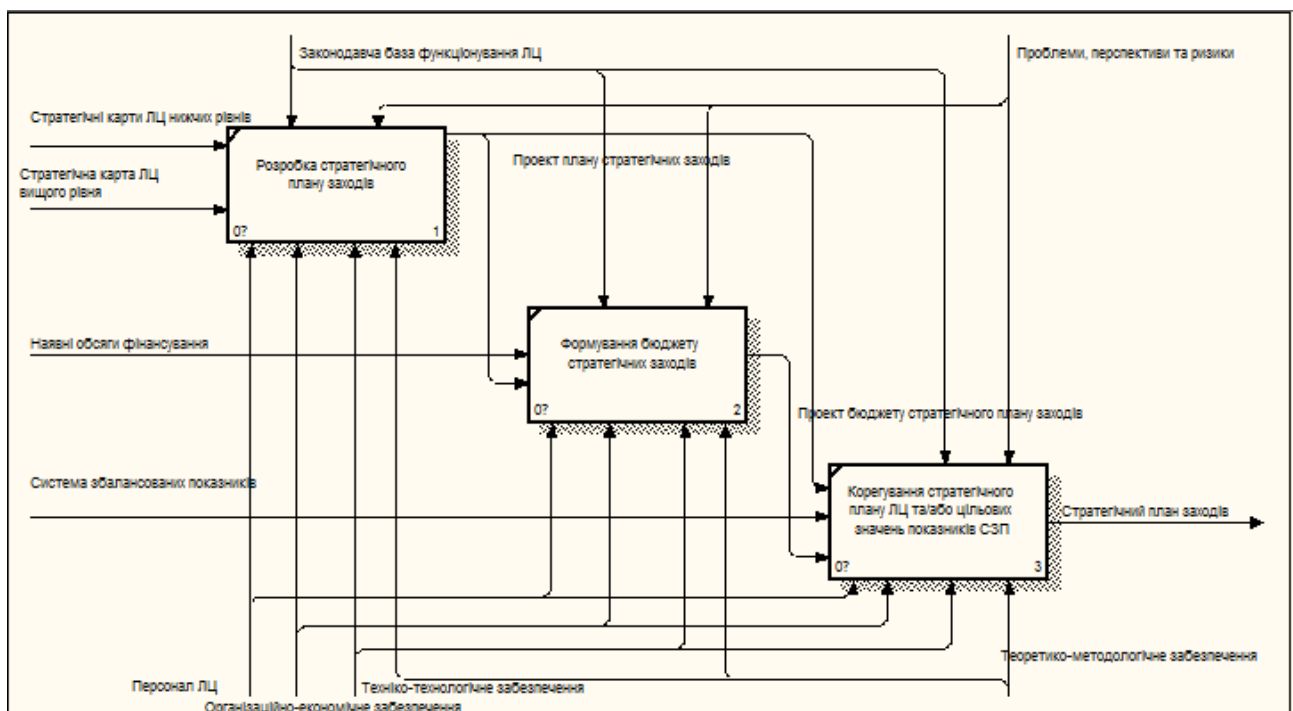


Рис. 3. Декомпозиція процесу розробки стратегічних заходів логістичного центру, рівень А3

Третій етап моделі (рис. 1) передбачає розробку стратегічних заходів логістичного центру і корегування дій. Реалізація даного етапу передбачає виконання низки дій, які можуть бути агреговані у такі три процеси (рис. 3).

1. Розробка стратегічного плану заходів. Реалізація даного процесу передбачає розробку плану дій щодо досягнення цільових значень показників на корпоративному рівні та на рівні окремих центрів відповідальності ЛЦ.

2. Формування бюджету стратегічних заходів. Даний процес передбачає прогнозування витрат ЛЦ на окремі стратегічні заходи, а також ефект від цих заходів. Прогнозовані витрати порівнюються з наявними обсягами фінансування та економічним ефектом від реалізації та формується проект бюджету стратегічних заходів.

3. Корегування стратегічного плану ЛЦ та/або цільових значень показників СЗП. На даному етапі відбувається корегування у разі необхідності. Необхідність виникає у разі перевищення проектом бюджету стратегічних заходів наявних обсягів фінансування та/або у разі неспроможності досягнення

цільових показників за допомогою реалізації стратегічних заходів. У цих випадках відбувається перегляд плану стратегічних заходів ЛЦ та/або цільових значень показників СЗП.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, на основі вивчення та систематизації існуючих підходів до стратегічного управління підприємствами, а також ґрунтуючись на специфіці логістичних центрів як об'єкта дослідження, автором було сконструйовано процесну модель розробки стратегічних карт на прикладі логістичного центру, яка дає змогу підвищити ефективність процесів стратегічного управління за рахунок формалізації вказаного процесу.

Розробка стратегічних карт будується на основі результатів SWOT-аналізу та ґрунтується на формуванні системи збалансованих показників. У зв'язку із цим актуальність і практичну цінність набувають питання проведення аналізу сильних, слабких сторін, загроз та перспектив розвитку логістичних центрів України, а також формування системи збалансованих показників і на підставі цього розробка стратегічної карти ЛЦ, що є перспективою подальшого розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Лісова Н.О. Стратегічна карта BSC: теорія та практика / Н.О. Лісова, Г.С. Свірська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 90–94.
2. Сталінська О.В. Управління стратегічним розвитком підприємства на основі використання моделі стратегічних карт / О.В. Сталінська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 46–50.
3. Маслиган О.О. Розробка стратегічної карти фінансового потенціалу виробничого підприємства / О.О. Маслиган // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 221–226.
4. Біляр А.І. Стратегічні карти як інструмент реалізації стратегії / А.І. Біляр // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7(25). – Ч. 1. – С. 83–91.
5. Каплан Р.С., Нортона Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р.С. Каплан, Д.П. Нортона ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
6. Кизим М.О. Збалансована система показників : монографія / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
7. Колісник М.К. Збалансована система показників як спосіб підвищення ефективності управління діяльністю підприємства / М.К. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 225–230.
8. Нивен П.Р. Диагностика Сбалансированной системы показателей: поддерживая максимальную эффективность / П.Р. Нивен ; пер. с англ. под ред. М. Горского. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 256 с.
9. Пан Л.В. Збалансована система показників (Balanced Scorecard - BSc) як інструмент ефективного управління стратегією організації / Л.В. Пан // Наукові записки. Національний університет «Києво-Могилянська Академія». Т. 21: Економічні науки ; НаУКМА ; редкол.: В. Брюховецький та ін. – К., 2003. – С. 56–63.
10. Пармендер Д. Ключові показники ефективності / Д. Пармендер ; пер. з англ. А. Платонова. – М. : ОЛИМП-БИЗНЕС, 2008. – 288 с.
11. Пилипенко А.А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : [монографія] / А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко. – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 152 с.
12. Рамперсад К.Х. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность / К.Х. Рамперсад ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 352 с.
13. Редченко К. Показательное несогласие: Balanced scorecard u tableau de bord / К. Редченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/strategy/str046.html>.
14. Каплан Р.С., Нортона Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортона. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
15. Ярошенко І.В. Формування збалансованої системи показників в управлінні інтегрованими структурами бізнесу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.В. Ярошенко. – Х., 2008. – 20 с.
16. Лобанова І.С. Побудова стратегічної карти в рамках реалізації процесу бюджетування / І.С. Лобанова // Управління розвитком. – 2012. – № 1. – С. 63–67.



УДК 330.111.62:431.4

Ревуцька А.О.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри економіки,

Уманський національний університет садівництва

**ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ  
В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ АГРАРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ****TRANSFORMATION RELATIONS OF PROPERTY  
IN THE SYSTEM CONTEMPORANEOUS AGRARIAN TRANSFORMATION**

У статті виділено особливості розвитку відносин власності в аграрному секторі. Встановлено, що до найбільш характерних рис сучасного етапу трансформації відносин власності в сільському господарстві належать: суспільно-політична багатогранність та соціально-економічна багатофункціональність проявів відносин власності; формування горизонтально та вертикально інтегрованих корпоративних структур із високим рівнем концентрації аграрного ресурсного потенціалу, ресурсна диференціація та подрібнення учасників аграрної виробничо-господарської діяльності; низька ефективність наявних організаційно-економічних механізмів впливу на розвиток відносин власності з позицій їх підпорядкування поточним та стратегічним цілям соціально-економічного розвитку сільських територій.

**Ключові слова:** власність, відносини власності, трансформація, сільське господарство, інтеграція, ринок, сільські території.

В статье выделены особенности развития отношений собственности в аграрном секторе. Установлено, что к наиболее характерным позициям современного этапа трансформации отношений собственности в сельском хозяйстве относятся: общественно-политическая многогранность и социально-экономическая многофункциональность проявлений отношений собственности; формирование горизонтально и вертикально интегрированных корпоративных структур с высоким уровнем концентрации аграрного ресурсного потенциала, ресурсная дифференциация и измельчение участников аграрной производственно-хозяйственной деятельности; низкая эффективность существующих организационно-экономических механизмов влияния на развитие отношений собственности с позиций их подчинения текущим и стратегическим целям социально-экономического развития сельских территорий.

**Ключевые слова:** собственность, отношения собственности, трансформация, сельское хозяйство, интеграция, рынок, сельские территории.

Allocated peculiarity of development relations property in agrarian sector. Installed, that to the most characteristic feature contemporaneous stage of transformation relations property in rural economy refer: social and political diversity and socio-economic manifestations multi-property relations; management of the property shifts from the immediate owner-executives to professional managers; strategic focus and adapt to market requests; the unity of the social and economic processes of individualization and socialization of property; activation processes intellectualization property; institutional nature of property relations from the position improving the existing and new institutions for promoting the mixed economy; determining the impact of property relations on the effectiveness of social and economic development of society; property relations of dependence on the effectiveness of national agricultural policy; legal and regulatory incompleteness acquisition of ownership of agricultural land from the standpoint of ownership, use, disposal because of existing moratorium on its buying and selling; duality of agriculture that serves as the current results of existing property relations, the development of which generates, on one hand, the formation of horizontally and vertically integrated corporate structures with high concentration of agricultural resources, and the other - the resource differentiation and grinding members of agricultural production and economic activity; low efficiency of existing organizational and economic mechanisms to influence the development of property relations in terms of their subordination and current strategic objectives of socio-economic development of rural areas.

**Keywords:** property, property relations, transformation, agriculture, integration, market, rural areas.

**Постановка проблеми.** Економічні перетворення в аграрному комплексі України зумовили трансформацію економічних відносин і виникнення нових форм господарювання. Зміни у формах власності та господарювання поки що істотно не вплинули на стабілізацію й інтенсифікацію галузі, не привели до появи ефективного власника. Виступаючи ініціатором, держава не завжди послідовно спрямовувала трансформаційні процеси в регіонах, що визначило тривале існування «нічийної» власності та соціалістичних форм госпо-

дарювання в особі колективних підприємств. Власні структури на місцях, що мали здійснювати реформи, діяли звичними для них командно-адміністративними методами.

Отже, можна зазначити, що важливість дослідження особливостей поточного розвитку відносин власності в системі аграрних перетворень витікає з економічної, соціальної, політичної, міжнародної та правової значущості відносин власності для становлення високопродуктивного сільського господарства, національного

господарського комплексу та посилення конкурентоспроможності аграрної галузі в процесі її інтеграції у світовий економічний простір, адже вітчизняний та світовий досвід показує досить суттєву залежність результативності реальної економіки від адекватності розвитку відносин власності вимогам часу. Виявлення таких особливостей передбачає проведення ідентифікації даного явища, виділяючи його з усієї сукупності економічних явищ та процесів за рахунок відмінних рис та специфічних проявів в економічному повсякденні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Складна структура стримує процеси трансформації аграрного сектору. Так, В.Е. Алексєєнков, аналізуючи досвід створення і функціонування об'єднань та підприємств, указує, що акціонування є процесом визначення земельної й майнової часток кожного працівника у грошовому виразі під час передачі її в приватну власність з одночасною видачею акцій і сертифікатів, що передбачає виплату дивідендів [1]. К.Е. Крищенко зазначає, що процес виділення частки працівникам у колективному майні підприємств є процесом персоніфікації власності [2]. П.І. Гайдуцький, приділяючи увагу індивідуальній власності, виділяє особливу її форму, характерну для сільського господарства, – акціонерно-пайову [3]. Основним методом реформування власності в аграрному секторі економіки стало паювання і приватизація державної власності з подальшим акціонуванням. Така реорганізація в аграрному секторі послабила конструктивність реформ.

Нині розвиток відносин власності має визначальний характер впливу на перебіг ринкових трансформацій сільського господарства. У зв'язку із цим ми розділяємо точку зору академіка В.В. Юрчишина, який зазначає, що виправдано й єдино правильно виходити з того, що реформування відносин власності й усе, що воно породжує й утверджує, перебуває у діалектичному взаємозв'язку, розвивається по висхідній, а саме: зміни у відносинах власності вимагають прискорення і забезпечення надійності їх політичної, законодавчої, організаційної, соціальної підтримки, захищеності та розбезпеченості. Своєю чергою, чим досконалішою, ширшою і надійнішою буде така підтримка, тим більший простір для подальшого розвитку одержать перетворення у відносинах власності [4, с. 266].

Досліджуючи розвиток відносин власності в аграрному секторі в країнах із перехідною економікою, член-кореспондент НАН України Т.О. Осташко справедливо вказує на те, що внаслідок проведених трансформацій сформувалася бімодальна структура аграрної галузі. При цьому в одних країнах переважають великі аграрні підприємства, в інших – домінують дрібні та середні за розмірами аграрні господарюючі суб'єкти [5, с. 43–45]. Проте для всіх новостворених у сільському господарстві організаційно-правових форм спільною рисою постає перехід до домінуючої приватної форми власності, що замінила державну та колективну власність. Особлива увага з боку дослідників приділяється трансформації відносин власності в сільськогосподарських підприємствах. У дослідженнях учених-економістів В.В. Россохи та Л.М. Пронько наголошується на тому, що сучасні процеси формування та розвитку виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств відбуваються на засадах переходу до ринкових умов господарювання і приватизації землі та майна. Ці про-

цеси спричинили низку проблем стосовно господарювання дрібних власників засобів виробництва, використання найманої праці в сільськогосподарському виробництві, управління господарюючими суб'єктами та ефективності використання у цих умовах наявної власності [6].

Підкреслюючи вагомість основних здобутків економічних наукових пошуків названих та інших учених у контексті проблематики власності в сільському господарстві, слід указати на необхідність виокремлення специфічних характеристик відносин власності на сучасному етапі аграрних перетворень.

**Постановка завдання.** Метою статті є ідентифікація та характеристика особливостей розвитку відносин власності як необхідної передумови, що формує теоретико-методологічний базис подальших прикладних досліджень та прийняття конкретних управлінських рішень щодо підвищення соціально-економічної результативності трансформації відносин власності в аграрному секторі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливості сучасного розвитку відносин власності в аграрному секторі формуються під сукупним впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників та проявляються в життєдіяльності суспільства як наявні або започатковані соціально-економічні, політико-правові, виробничо-господарські та інші суспільні процеси, подальше інституційне функціонування яких визначається відповідністю еволюційному руху суспільства та цивілізації.

До основних особливостей сучасного розвитку відносин власності в аграрному секторі слід віднести їх глибинну трансформацію, що набуває перманентного характеру та стосується всіх сфер функціонування сільської громади, її членів та суттєво впливає на життєдіяльність суспільства в цілому. Причинний зв'язок змін відносин власності прямо чи побічно торкається різних суспільно-політичних, соціально-демографічних, організаційно-економічних, кадрово-управлінських, екологічних, природоохоронних та інших процесів у сільській місцевості, займає тривалий період часу та охоплює всю країну. Внаслідок такої масштабності та багатогранної дії відносин власності їх дослідження щодо макроекономічних та мікроекономічних об'єктів мають різноплановий науковий характер.

Так, на основі системного підходу В.В. Россоха та Л.М. Пронько всебічно розкривають наявні проблеми розвитку відносин власності на мікроекономічному рівні, науково обґрунтовують напрями їх удосконалення в підприємствах аграрного сектора та вдало визначають перспективи підвищення ефективності функціонування відповідних господарюючих суб'єктів. До вагомих наукових здобутків учених слід віднести складений ними перелік внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на ефективність управління власністю [6, с. 138], сформовану систему оцінки факторів впливу на ефективність використання власності, а також конкретні пропозиції щодо вдосконалення відносин власності в аграрних підприємствах. Пильної уваги з боку науковців та практиків заслуговують наведені тут авторські рекомендації стосовно організаційно-економічного та методично-нормативного регулювання державою розподілу та використання підприємствами прибутку, заохочення матеріальними та соціально-психологічними важелями найманих пра-

цівників до високоєфективної праці, надання певної організаційно-управлінської та економічної самостійності внутрішньогосподарським структурним підрозділам, покращання орендних відносин між орендодавцями та орендарями землі та майна.

Поділяємо точку зору дослідників, що наслідком проведених перетворень у сільському господарстві виступає практично завершена приватизація власності, а її власник стає домінуючим агентом, оскільки саме він ухвалює рішення про розподіл обмежених ресурсів та визначає напрями виробничо-господарської діяльності відповідного господарюючого суб'єкта. Вказуючи на те, що власник і господар, які з'явилися на селі, стали важливим чинником ринкових відносин (конкуренції, спонукання до підвищення ефективності виробництва та подальшого прогресивного розвитку сільського господарства), дослідники цілком справедливо зазначають породжені при цьому негативні явища. Їх джерелом правильно визнається низка чинників: недосконалість законодавства, невідповідність спеціалістів, керівників та виконавців до реформування, підозрілість персоналу підприємств до нововведень, відсутність у певній частині фахівців прогресивного мислення та розуміння необхідності глибоких перетворень, необізнаність селян з юридичних та економічних питань ведення підприємництва. Значимою особливістю сучасного розвитку відносин власності в аграрному секторі є те, що даний процес відбувається одночасно зі становленням та утвердженням в господарському комплексі країни ринкової економіки. Ця особливість відносин власності спричинюється перехідною економікою, транзитивний характер якої передбачає перехід від однієї до іншої економічної системи, а також необхідністю використання ринкових організаційно-економічних засад, сукупність яких дає змогу виводити виробничо-господарську діяльність агропромислового комплексу та його господарюючих суб'єктів на відповідний світовим вимогам рівень.

Характерними рисами розвитку відносин власності перехідної економіки, на нашу думку, є:

- значна динаміка структурних зрушень стосовно організаційно-правових форм власності та господарювання в розрізі загальної кількості відповідних господарюючих суб'єктів та їх співвідношення; наявного ресурсного потенціалу та його складників;

- активне виникнення нових організаційно-правових форм ведення аграрної виробничо-господарської діяльності та демобілізація неконкурентоспроможних і застарілих форм аграрного виробництва;

- порушення стабільної стійкості наявної (державної) форми власності, вплив якої на ефективність господарського комплексу зменшується, за одночасного виникнення та зростання вагомості в сільській місцевості нової (недержавної) форми власності, наслідком чого є економічна розбалансованість та нестабільність;

- багатоваріантність формування нової економічної системи у зв'язку з участю в даному процесі значної кількості осіб, які, мешкаючи в сільській місцевості, мають різні соціально-економічні цілі та засоби їх досягнення, а також усталені звичаї, традиції, вподобання, навички аграрного господарювання за відповідними формами власності;

- альтернативність якісної зміни відносин власності в аграрному секторі через вплив на цей процес

сукупності чинників соціального, економічного, регіонального та демографічного характеру світового та національного рівнів.

Пореформений період має економічні дисбаланси, змінює ментальні інституції, породжує в частини населення психологічний дискомфорт та соціальні конфлікти. Звідси витікає неоднозначна оцінка трансформацій відносин власності науковцями, практиками, сільською громадою та суспільством у цілому. Їхні бачення ґрунтуються на критеріях та оцінках, які виставляються конкретними особами згідно з наявними ідеологемами та власним світосприйняттям.

Трансформація відносин власності в аграрному секторі змінює економічну систему. На місці неринкової соціалістичної економіки, в основі якої знаходилася централізована командно-адміністративна система управління з домінуючою державною формою власності на засоби виробництва, за відсутності повноцінної ринкової конкуренції та приватної власності утворюється ринкова економіка з конкуренцією та пануючою недержавною власністю. Процес її становлення та утвердження, згідно з державною регуляторною політикою, формує зміст перехідної економіки, що займає певний історичний період.

Розкриваючи стратегічні цілі аграрних трансформацій, Т.О. Осташко встановлює першочерговість проведення масової приватизації землі та майна в колишніх колективних сільськогосподарських підприємствах. Ученою зазначається, що приватна власність на основні засоби виробництва утворює в сільському господарстві фундамент для подальших соціально-економічних змін. Економічний складник останніх стосується побудови ефективного, високопродуктивного, конкурентного ринково орієнтованого аграрного сектора, а соціальний – передбачає загальне економічне піднесення та зростання добробуту [5, с. 25]. Узагальнюючий висновок викладеного полягає в тому, що приватизація землі та майна закладає фундамент для формування ринкової економіки, яка, своєю чергою, виступає одним із найбільш впливових чинників розвитку відносин власності аграрного сектора.

Презентуючи ринок землі як економічну категорію, доктор економічних наук В.М. Заєць із наукових позицій обґрунтовує необхідність приватної форми власності на землю як таку, що захищає користувачів, які здатні забезпечувати найвищу продуктивність використання основного засобу виробництва в сільському господарстві; логічно звертає увагу на те, що економічна теорія розглядає трансформацію прав власності на землю в економічний актив підприємництва як законісну ендогенну відповідь економіки на зростаючий попит на неї та на зростання пропозиції сільськогосподарського капіталу [7, с. 5–20]. У даному разі підкреслюється та науково обґрунтовується необхідність повноцінної приватної власності на землю, щодо якої власниками здійснюється володіння, користування та розпорядження як об'єктивної передумови створення внутрішнього мотиваційного чинника соціально-економічного розвитку аграрного сектора.

Розвиток відносин власності в процесі становлення ринкової економіки породжує в сільській місцевості низку соціально-економічних проблем. Так, ще на початку ХХ ст. здійснювалися наукові застереження щодо можливих соціально-економічних загострень у



сільському господарстві за умови переходу економіки до функціонування на ринкових засадах. Зростання сільського безробіття, прискорення міграційних процесів до міст сільських мешканців, посилення експлуатаційного тиску щодо сільських мешканців та інші сучасні негаразди актуалізують наукові пошуки стосовно регулювання відносин власності перехідної економіки з позицій збалансованого економічного та соціального розвитку аграрного сектора.

Вагома особливість сучасного розвитку відносин власності в аграрному секторі полягає в тому, що управління власністю переходить від безпосередніх власників-господарників до професійних менеджерів, які покликані нарощувати власність за рахунок інтенсифікації виробничо-господарської діяльності та високоєфективного використання людського капіталу. Об'єктивна потреба щодо застосування праці професійних управлінців для примноження матеріальних та нематеріальних благ зумовлюється колективним характером сучасного виробництва. У кожному господарюючому суб'єкті його ефективність значною мірою залежить від узгодженості в роботі всіх працівників та ланок, що покликані забезпечувати компетентний аграрний менеджмент.

Досліджуючи природу управлінської праці, професор О.А. Турецький зазначає, що саме на основі особистих та колективних інтересів і під їх впливом, які у своїй сукупності становлять інтереси суспільства, творча енергія кожної людини, всіх людей як енергія всього суспільства концентрується та акумулюється в належному напрямі, концентруючи зусилля суспільства, його знання та досвід на вирішення своїх проблем та інтересів, на задоволення індивідуальних та громадських потреб. Із цього витікає, що на сучасному етапі соціально-економічного розвитку нашої країни управління працею в кожному підприємстві, регіоні, галузі, у цілому на рівні всього господарського комплексу перетворюється в одне з найбільш важливих управлінських завдань [8, с. 8–9]. Компетентний менеджмент дійсно забезпечує єдність інтересів та енергетичну концентрацію всіх учасників виробничо-господарської діяльності незалежно від її масштабів, інтенсифікуючи нарощування власності.

Згідно з дослідженнями професора В.В. Клочана, до факторів, що вагомо впливають на розвиток відносин власності в аграрному секторі, належать формування та становлення в ньому системи інформаційно-консультаційного забезпечення. Вчений цілком правомірно звертає увагу на ту обставину, що в нашій країні така система знаходиться у стадії створення. Необхідність її прискореного завершення обґрунтовується тим, що ця система сприяє впровадженню в практику аграрного господарювання новітніх досягнень із менеджменту, маркетингу, економіки, організації праці, техніки та технології [9, с. 4]. Прикладне використання здобутків наукової думки дійсно формує реальні умови для збільшення масштабів власності та забезпечує виведення їх відносин на рівень сучасних світових стандартів.

Аргументом на користь такого висновку слугує й те, що в умовах зміни відносин власності перспективи сільського соціуму значною мірою визначаються його ринковими результатами, ефективність яких потребує здійснення висококваліфікованих інформаційно-кон-

сультатійних послуг. Їх виконання повинно охоплювати управління виробничо-господарськими процесами ринкових суб'єктів, приділяти пильну увагу аграрній освіті та науці, вирішувати сільські соціальні та екологічні проблеми, створювати сприятливі умови для інноваційної діяльності, впроваджувати науково-технічні здобутки в практику сільського господарювання та забезпечувати інтелектуалізацію праці біля землі.

Значущою особливістю сучасного розвитку відносин власності в аграрному секторі виступає їх стратегічна спрямованість на адаптацію до ринкових запитів. Згідно з дослідженнями вітчизняних науковців В.І. Захарченка, О.Г. Борисова та А.В. Іванищевої, будь-яка економічна система базується на формах власності на ресурси та результатах господарської діяльності, що склалися в них. На цій підставі, з певною мірою умовності, вчені представляють економіку як процес перетворення наявних у розпорядженні суспільства ресурсів у продукцію, що покликана задовольняти виробничі і невиробничі потреби суспільства [10, с. 8], адже через спрямування виробничо-господарської діяльності на задоволення запитів споживачів у ринковій економіці раціоналізується використання наявних ресурсів, відбувається загальне економічне зростання та підвищується добробут людей.

Орієнтація на задоволення потреб різнопланових ринкових сегментів передбачає перехід господарюючих суб'єктів до маркетингового менеджменту, що дає змогу поєднувати використання ринкових механізмів та державного регулювання. У даному разі ринкові механізми спрацьовують через виявлення та задоволення споживчих запитів. Серед останніх містяться також державні вимоги до ринкових суб'єктів щодо дотримання ними стандартів якості продукції, нормативів із техніки безпеки та охорони праці, захисту природного довкілля та ін. [11].

До числа важливих особливостей сучасного розвитку відносин власності в аграрному секторі доречно віднести: єдність соціально-економічних процесів індивідуалізації та соціалізації власності; активізацію процесів інтелектуалізації власності; інституціональний характер розвитку відносин власності з позицій удосконалення наявних та сприяння утвердженню нових інститутів багатокладної економіки; визначальний характер впливу відносин власності на ефективність соціально-економічного розвитку суспільства; залежність розвитку відносин власності від ефективності національної аграрної політики; нормативно-правову незавершеність набуття права власності на землю сільськогосподарського призначення з позицій володіння, користування, розпорядження через мораторій на її купівлю-продаж; низьку ефективність наявних організаційно-економічних механізмів впливу на розвиток відносин власності з позицій їх підпорядкування поточним та стратегічним цілям соціально-економічного розвитку сільських територій; суспільно-політичну багатогранність та соціально-економічну багатofункціональність проявів відносин власності; суб'єктивність індивідуального сприйняття прав власності та оцінки розвитку відносин власності.

**Висновки з проведеного дослідження.** У зв'язку із цим поширення адекватних теоретичних уявлень про відносини власності та передові механізми управління нею забезпечуватиме розуміння громадським суспіль-



ством напрямів розвитку ринкової економіки, сприятиме формуванню ним адекватних вимог до її регулювання.

Глибинні перетворення відносин власності закладають основи майбутнього ефективного функціонування аграрного сектора на базі формування багатокладності, посилення конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на внутрішньому та світовому ринках, пріоритетності для господарського комплексу

соціально-економічних запитів селян, раціональності та збалансованості економічних, соціальних та екологічних складників. Виділені та інші особливості сучасного розвитку відносин власності аграрного сектора ідентифікують дане економічне явище серед низки інших явищ та процесів економічної природи та потребують як поглибленого, так і самостійного наукового дослідження.

#### Список використаних джерел:

1. Алексеенков В.Е. Организация ассоциации предпринимателей в сельском хозяйстве / В.Е. Алексеенков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 12. – С. 18–22.
2. Крищенко К.Е. Роздержавлення власності в умовах України / К.Е. Крищенко // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 11–21.
3. Гайдучкий П.И. Организация акционерных и паевых обществ : [практ. пособ.] / П.И. Гайдучкий. – К. : УСХИ, 1992. – 211 с.
4. Юрчишин В.В. Аграрна політика на зламах політичних епох. Історико-соціально-економічні нариси. Наукове видання / В.В. Юрчишин. – К. : Наукова думка, 2009. – 366 с.
5. Осташко Т.О. Ринкова трансформація аграрного сектора / Т.О. Осташко. – К. : Фенікс, 2004. – 280 с.
6. Россоха В.В. Розвиток відносин власності в сільськогосподарських підприємствах : [монографія] / В.В. Россоха, Л.М. Пронько. – К. : ІАЕ, 2010. – 254 с.
7. Заєць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель : [монографія] / В.М. Заєць. – К. : ІАЕ, 2011. – 390 с.
8. Турецкий О.А. Управленческий труд : [монография] / О.А. Турецкий. – Одесса : Абрикос, 2009. – 112 с.
9. Клочан В.В. Система інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери : [монографія] / В.В. Клочан. – Миколаїв : МДАУ, 2012. – 371 с.
10. Захарченко В.І. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України / В.І. Захарченко, О.Г. Борисов, А.В. Іванишева / За ред. професора В.І. Захарченка. – Одеса : Негоціант, 2005. – 128 с.
11. Запша Г.М. Особливості розвитку відносин власності в системі сучасних аграрних перетворень / Г.М. Запша // Економіка та держава. – 2014. – № 4. – С. 57–60.

УДК 658+37.03+159.9

Ситник Й.С.

кандидат економічних наук, доцент, докторант,  
Національний університет «Львівська політехніка»

## ІНТЕЛЕКТ НАЦІЇ У СИСТЕМАХ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

### AN INTELLECT OF NATION IS IN THE SYSTEMS OF MANAGEMENT ENTERPRISES

У статті досліджено трактування сутності інтелекту відповідно до різних наукових підходів. Проаналізовано ознаки і вплив пізнавального, соціального, індивідуального, колективного, професійного та інтегрального інтелекту на діяльність систем менеджменту підприємств. Розглянуто напрям у типології інтелекту – інтелект нації, виокремлено його найважливіші структурні елементи. Дано авторське визначення понять «інтелект» та «інтелект нації».

**Ключові слова:** інтелект, нація, система, інтелектуалізація, структура, менеджмент.

В статье исследована трактовка сущности интеллекта в соответствии с разными научными подходами. Проанализированы признаки и влияние познавательного, социального, индивидуального, коллективного, профессионального и интегрального интеллекта на деятельность систем менеджмента предприятий. Рассмотрено направление в типологии интеллекта – интеллект нации, выделены его важнейшие структурные элементы. Дано авторское определение понятий «интеллект» и «интеллект нации».

**Ключевые слова:** интеллект, нация, система, интеллектуализация, структура, менеджмент.

In the article investigational interpretation of essence of intellect is in accordance with different scientific approaches. Signs and influence of cognitive, social, individual, collective, professional and integral intellect are analysed on activity of the systems of management of enterprises. Direction is considered in typology of intellect is an intellect of nation, he is selected major structural elements. Author determination of concept is given «intellect» and «intellect of nation».

**Keywords:** intellect, nation, system, intellectualization, structure, management.

**Постановка проблеми.** Трансформаційні процеси у світі, суспільстві, економіці, освіті, науці, культурі створюють передумови системного переосмислення багатьох теорій та усталених понять життєдіяльності людини, змінюючи світогляд сучасної й майбутньої особистості. Новітня стадія розвитку економічних відносин докорінно змінила уявлення про рушійні сили їх конкурентоспроможності, про джерела майбутнього суспільного зростання, роль і значення індивідуальності та її інтелекту в цивілізаційному поступі. Інтелект – це здібність людини до пошуку, сприйняття, аналізу, систематизації й ефективного використання інформації для досягнення поставленої мети. Сукупність багатьох особистісних інтелектів в організації є найважливішою складовою частиною її інтелектуального капіталу. Стрімке зростання ваги інтелекту особистості, інтелекту нації, серед інших його видів, є важливим фактором, який визначає основне втручання всіх визначальних напрямів ділової активності організації та інтелектуалізації її систем менеджменту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фундаментальне узагальнення інтелект дістав у працях видатного німецького філософа І. Канта, що обґрунтував природу інтелекту через концепцію трансцендентальної реальності, згідно з якою дійсність непізнана, оскільки існує до пізнання і не залежить від нього. Характеристики інтелекту, сформульовані І. Кантом, знаходять своє відображення в низці філософських напрямів розвитку західної філософії XIX та XX ст.: у позитивізмі (О. Конт, Г. Спенсер), феноменології (Е. Гуссерль), герменевтиці (Х.-Г. Гадамер), прагматизмі (Ч. Пірс, Дж. Дьюї) тощо. На переконання Гегеля, «людський інтелект проявляється через розуміння (наука і філософія), переживання (мистецтво), відчуття нашої спорідненості з основними засадами буття (релігія)».

Традиція дослідження проблеми інтелекту, закладена античними діалектиками, філософами середньовіччя та Нового часу, була сприйнята й опрацьована широким колом українських науковців. У цьому контексті, варто пам'ятати слова Г. Сковороди: «Всякому городу нрав і права, Всяка ім'є свій ум голова...». Зокрема, філософи С. Возняк, М. Верніков, В. Петрушенко вивчали розуміння інтелекту в класичній та некласичній філософських парадигмах, як-от в українській філософії [7]. У наукових працях М. Марчука [8], В. Лисого, Б. Кульчицького, Е. Семенюка, О. Сичивиці тощо [7] інтелект розглянуто в руслі проблематики соціальної гносеології та екзистенційної онтології. Питання інтелекту також активно досліджували крізь призму пізнавально-інформаційних процесів суспільства та соціокультурного розвитку особистості В. Мовчан, О. Халецький, Ж. Янко та ін. [7]. Згідно з тлумаченням Психологічного словника за редакцією А. Петровського та Універсального словника за редакцією М. Поповича, інтелект є відносно стійкою структурою розумових здібностей індивіда та характеризує здатність мислити на теоретичному рівні [14, с. 513]. За визначенням Д. Векслера [20], інтелект – це загальна здатність діяти доцільно (розумно), раціонально мислити та ефективно функціонувати в навколишньому середовищі. Аналітичний огляд літературних джерел, присвячений проблематиці інтелекту, свідчить, що структура інтелекту особистості залежить від цілої низки чинників: віку, рівня освіти, національності, релі-

гії, соціально-культурного середовища, специфіки професійної діяльності та індивідуальних особливостей.

Для цілей дослідження цікавими є моделі, в яких інтелект розглядається як складна система, тобто об'єднуються елементи різних підходів. Водночас не повністю вивченими є питання впливу тенденцій і процесів інтелектуалізації суспільства, економіки та менеджменту підприємств на формування систем і структури менеджменту та динаміки взаємозв'язків їх елементів.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз ознак, форм прояву і впливу інтелекту на вирішення прикладних завдань менеджменту, уточнення сутності типології інтелекту та його структурування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Трансформування національної економіки в умовах загальноцивілізаційної динаміки та неоднозначного впливу глобалізаційних процесів значно актуалізувало роль і завдання інтелектуального потенціалу українського суспільства. Вивчення цих обставин в Україні щораз активніше акцентує увагу на проведенні досліджень, пов'язаних із необхідністю дати вичерпне трактування поняттю «інтелект нації» та його впливу на зростання конкурентоспроможності українських підприємств. У попередніх дослідженнях розглянуто різні теоретичні напрями та підходи до розкриття природи інтелекту, критеріїв висвітлення його змісту, функцій та факторів формування. Якщо узагальнено провести типологію визначень поняття «інтелект», які ґрунтуються на різноманітних методологічних підходах, то ключовими з них будуть такі (табл. 1). Проаналізовані концепції в сукупності дають цілісне бачення і розуміння важливості процесу інтелектуалізації суспільства, економіки та систем менеджменту підприємств.

На думку вчених [6], в умовах сьогодення інтелект постає водночас джерелом нового знання (живого та формалізованого) і засобом, за допомогою якого здійснюється опанування наявного знання та його використання в процесі виробництва матеріального і нематеріального продукту й надання послуг. Тобто нині не просто фізична праця постає джерелом вартості продукту, а інтелектуальна праця людини.

Новий тлумачний словник української мови трактує поняття «інтелект» як розум, здатність людини думати, мислити [16, с. 793]. За походженням інтелект є сконцентрованим досвідом розв'язання проблем, надбаним людиною впродовж життя й успадкованим від попередніх поколінь.

Інтелект визначають сьогодні по-різному: як єдність розуму та моральності людини або як триєдність розуму, моральності і мудрості людини [6]. Французький дослідник А. Горц вважає, що інтелект є широким спектром здібностей і здатностей людини – від здібностей судження і розрізнення до душевної відкритості і навчання новому; цей феномен включає так само і здатності пов'язування нового знання з наявним досвідним знанням [4, с. 23].

Сучасне трактування інтелекту знаходимо в працях не лише філософів, психологів, але й економістів. Із позицій Економічного енциклопедичного словника інтелект – сукупність розумових здібностей людини, її здатність до мислення та раціонального пізнання природи, суспільства і людини [9, с. 285]. Таке визначення відображає переважно генетичний та діяль-

Таблиця 1  
Тракткування інтелекту відповідно до різних наукових підходів

Підхід	Інтелект – це:
Феноменологічний	особлива форма змісту свідомості, яка трактується (розглядається) в контексті феноменального поля свідомості
Генетичний	наслідок ускладненої адаптації до вимог навколишнього середовища у звичайних умовах взаємодії людини із зовнішнім світом
Соціокультурологічний	результат процесу соціалізації, де інтелектуальні можливості людини породжуються національним і культурним контекстом але й обмежуються ними
Процесійно-діяльнісний	специфічна форма людської діяльності
Освітній	продукт навчання й являє собою процес формування когнітивних навиків
Інформаційний	сукупність процесів оброблення інформації
Функційно-рівневий	система (ієрархія) багаторівневих пізнавальних процесів
Регулятивний	фактор регулювання психічної активності
Онтологічний	форма організування індивідуального ментального досвіду

Джерело: опрацьовано на основі [10; 11; 15; 17–19]

ний аспект інтелекту. Узагальнюючи різні думки щодо трактування інтелекту, наведемо авторське визначення цього поняття.

Інтелект – це цілісність розумових здібностей та надбань особистості, її спроможність вільно мислити в реаліях життя, ідентифікувати свій світогляд із національно-культурною тяглістю та генерувати новітні ідеї на користь людства, нації та індивіда.

Пропоноване визначення не претендує на оригінальність, але інтегрує соціокультурологічний, освітній, онтологічний, діяльнісний та частково регулятивний підходи до розуміння інтелекту. Оскільки будь-які здібності потребують розвитку, то інтелект не є сталою величиною, у процесі людської діяльності він постійно збагачується, тобто прямує до нескінченності пізнання. Збагачення інтелекту відбувається в певному національно-культурному середовищі, яке має свої традиції, надбання, цінності і правила, а тому інтелект черпає із цих джерел цілющу для себе поживу, він не може розвиватися обабіч або цуратися цього середовища. З іншого боку, справжній (реальний) інтелект завжди діяльний, він не спить, а тому вміння особистості скерувати його у творче та корисне для людства чи середовища його перебування русло засвідчуватиме наявність інтелекту та його потенціал.

Серед дискурсних тем обговорюється ідея нетотожності термінів «розум» та «інтелект» у тому аспекті, що розум (як уважають прибічники такої концепції) є ширшим, ніж інтелект, бо передбачає як здібності, так і високий рівень досягнень у духовній культурі, тобто здатність засвоювати ширший спектр абстрактних ідей (відповідно, «мову» мистецтва і філософії) та оперувати ними. Інтелект вирішує конкретні питання, розум

же дає змогу узагальнити досвід і застосувати рішення одних завдань у вирішенні інших.

Так, фахівець із менеджменту застосовує інтелект для оброблення наявної економічної інформації для побудови, обґрунтування чи вдосконалення розуміння, позиції, стратегії, методу, правила, комбінації, відношення, пояснення, прийняття, плану чи цілі управлінських рішень. Інтелект пов'язаний з іншими внутрішньоособистісними властивостями людини, такими як сприйняття, пам'ять, мова, уява, самосвідомість, характер, самоконтроль, володіння тілом, творчість, інтуїція. Інтелект найчастіше спрямовується на вирішення питань облаштування побуту і відпочинку, професійну діяльність, міжособистісні стосунки та самовдосконалення.

У повсякденному житті сучасної розвинутої особистості інтелект також проявляє себе у вигляді внутрішніх відчуттів і образів мислення, таких як відчуження реальності, часу, простору, себе, ритму, відповідальності, гумору, ситуації, прекрасного, небезпеки, захищеності, такту, комфорту, міри, справедливості, довіри, свободи, поваги, власної та національної гідності; водночас є запорукою та розкриває себе у вигляді аналітичного, образного, практичного, абстрактного, тактичного або стратегічного способів мислення.

Тлумачення сутності інтелекту використовується для вирішення багатьох прикладних завдань: визначення принципів типології інтелекту, його структурування і функціональної характеристики. За сутнісною ознакою виокремлюють види, функції, структуру та атестації інтелекту (рис. 1).

Окрім первісного пізнавального інтелекту, Е. Торндайк у 1920 р. уперше в психології використав термін «соціальний інтелект», який розглядав як специфічну пізнавальну здатність, що забезпечує успішну взаємодію з людьми, і вважав його видом загального інтелекту, не визначивши стосунки між ним та іншими видами інтелекту. Отже, соціальний інтелект є здатністю людини правильно розуміти свою поведінку та поведінку інших людей у суспільстві для ефективної міжособистісної взаємодії та успішної соціальної адаптації. Соціальний інтелект, на думку вченого, покликаний реалізувати пізнавальні процеси, пов'язані з відображенням людини як партнера у спілкуванні та діяльності, основною функцією якого є прогнозування поведінки.

У цьому контексті наявність соціального інтелекту є надважливим набутком менеджерів у системі управління персоналом підприємств.

Індивідуальний інтелект трактується як стійка структура розумових здібностей індивіда, рівень його пізнавальних можливостей, механізм психічної адаптації до життєвих ситуацій, розуміння істотних взаємозв'язків дійсності, включеність особи в соціокультурний досвід соціуму.

Він окреслюється низкою ознак [1]: евристичністю інтелекту; креативністю інтелекту; інтелектуальною мобільністю; провісник інтелекту; відкритістю інтелекту; саморефлексією інтелекту; допитливістю; оптимізмом; почуттям гумору як емоційною реакцією інтелекту; самокритичністю інтелекту; якістю мовлення, що є репрезентантом розвинутого інтелекту; простою рішень; перманентністю.

Серед наукових джерел [2] зустрічаємо розвідки, де досліджуються проблеми становлення професійного інтелекту, під яким автори розуміють комплекс, який

включає до себе професійні навички, знання, вміння; здатність використовувати професійний інструментарій; здатність у цілому охоплювати професійну проблему чи завдання. Поняття «професійний інтелект» найчастіше вживається у двох значеннях, якщо хочуть підкреслити високий професійно-кваліфікаційний рівень спеціаліста, йдеться про особливості мислення, що виражають його «якісний» аспект; якщо прагнуть підкреслити особливості мислення, що зумовлені характером професійної діяльності, то мається на увазі предметний аспект. Але найчастіше поняття «професійний інтелект» уживається одночасно в обох цих значеннях. Загальноприйнятним є стверджувати про «технічне» мислення інженера, про «клінічне» мислення лікаря, «економічне» – економіста, «математичне» мислення тощо [12].

Під кінець 60-х років у науковій літературі зародилися перші прогнози щодо «інтегрального інтелекту», який на предметному рівні ввів у науковий обіг Ю. Шейнін для розв'язання найактуальніших проблем НТР, зокрема різноякісності інтелектів, залучених у сферу творчої науково-технічної діяльності. Модель «інтегрального інтелекту», на думку вчених, давно існує у вигляді єдиних енергосистем різних країн. Аналогічно до того, як окремо взяті енергосистему живлять електростанції найрізноманітніших типів і потужностей (атомні, теплові, гідро, вітряні, термічні, сонячні), за задумом науковців, має бути створена єдина система, що інтегрує інтелекти найрізноманітнішої якості й потенціалу. Прототипом такої системи вважається Інтернет, що є доступним для різних інтелектів: кожен може поповнити його інформацією «за власними здібностями» і черпати з нього «за потребами». Інтернет дає змогу застосовувати не тільки різноякісні людські інтелекти, а й «штучні інтелекти», здійснювати якісно

нові функції у забезпеченні корпоративної й особистісної комунікації в межах інтегрального інтелекту, безмежно поширити можливості людини, інтелектуальної праці, створити нові інформаційні технології, організувати новий інформаційний та економічний простір, нове довкілля [1].

Питання «штучного інтелекту» постало одним із пріоритетних науково-технічних завдань другої половини ХХ – початку ХХІ ст., у межах якого здійснюється моделювання тих сфер людської діяльності, котрі традиційно вважалися інтелектуальними. У розумінні людей «штучний інтелект» має різні трактування: і як наукова облуда, міф про думаючі машини, і як спроби людини створити машинні методи розв'язання низки непосильних суспільних завдань, і як небезпека, що насувається з пануванням машин над людиною. Під терміном «штучний інтелект» прийнято розуміти метафору, з якою пов'язана необхідність переходу до якісно нового, вищого ступеню мислення, руйнування стереотипного мислення, органічне злиття гуманітарних, технічних і природничих наук.

Уважаємо, що навіть найдосконаліший «штучний інтелект» у соціально-економічних системах, зокрема для підприємств та їх систем менеджменту, завжди буде лише інструментарієм у досягненні цілей, а не як джерело ідей. Він не зможе створювати нового продукту у царині управління персоналом, мотивації, задоволення духовних, культурних та психологічних потреб людини. На це здатний лише людський інтелект, адже так задумано Богом, і саме інтелект особистості є основою «штучного інтелекту».

Надзвичайно важливим напрямом досліджень у типології інтелекту є інтелект нації. Інтелект нації, згідно з Економічним енциклопедичним словником за редакцією С. Мочерного, визначається як сукупність

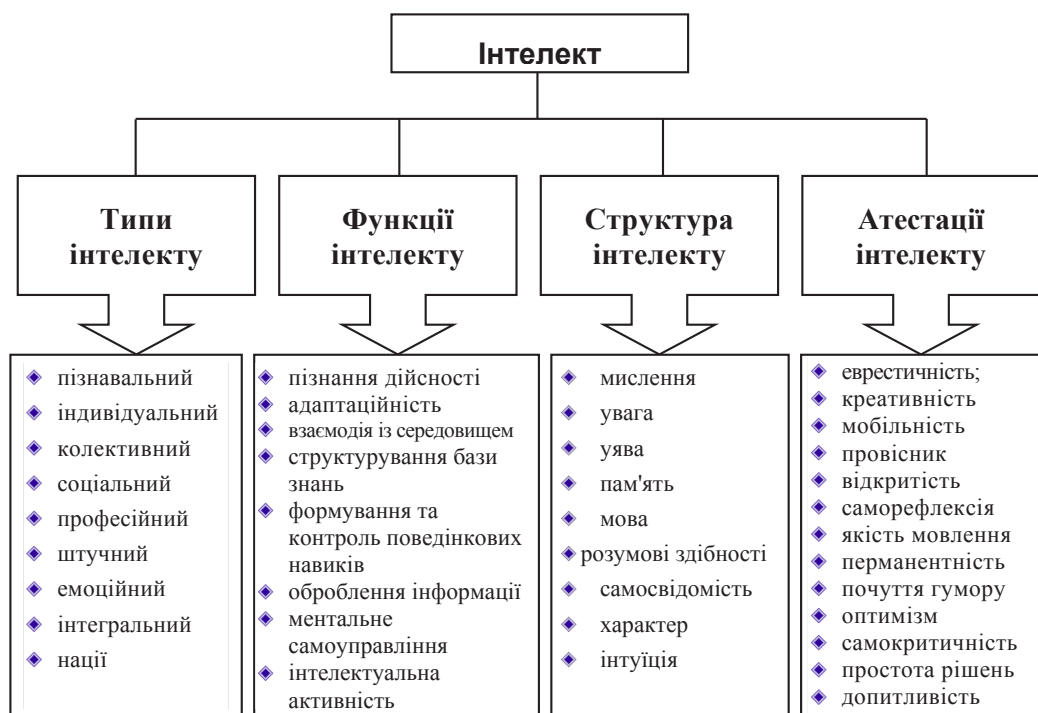


Рис. 1. Ключові сутнісні ознаки інтелекту, актуальні для менеджменту

Джерело: власне опрацювання автора на підставі [5; 9]



здібностей і творчих обдаровань людей, їх освітньо-кваліфікаційний рівень, на основі яких формується здатність народу засвоювати нові знання та інформацію і використовувати їх для розвитку науки, культури, мистецтва, створення і впровадження нової техніки, застосування прогресивних форм організації виробництва і праці, вироблення найоптимальніших рішень у всіх сферах суспільного життя [9, с. 285]. Серед найважливіших структурних елементів інтелекту нації виокремлюють інтелектуальну власність та етнічний інтелект, тобто наявність механізму відбору талантів, творчої взаємодії та спілкування людей. Розвиток інтелектуальної власності, етнічного потенціалу значною мірою залежить від наявності й ступеня розвитку відповідних інститутів – вищих і середніх навчальних закладів, наукових установ і організацій, їх здатності добирати й виховувати відповідний контингент тощо. Концентраційним вираженням інтелекту нації є наявність патентів, ліцензій, інших об'єктів інтелектуальної власності у держави, підприємств.

Низка науковців вважає [3], що інтелект людини є категорією біосоціальною, а інтелект нації – суто соціальна (позагенетична) категорія, хоча, звичайно, нерозривно пов'язана з біоінтелектом. На думку авторів, щоб керувати інтелектом етносу, потрібно знати структуру свідомості людини й етносу, а ці структури не є однаковими у різних рас і народів. Що стосується етнічного інтелекту, то це здатність етносу (нації) робити вибір у найширшому сенсі слова: вибір між добром і злом (ширше – моральний вибір); вибір своєї еліти (політичної, ділової, інтелектуальної, духовної); вибір форм держави, способу життя тощо. Водночас головним проявом національного інтелекту є вміння формувати свою державу. У цьому контексті академік Б. Патон зазначає, що «в Україні розглядають інтелект нації як інтегровану суспільну силу, висуваючи мету – дослідити його соціальну і інформаційну природу, механізми функціонування, взаємозв'язок духовності та менталітету народу. Інтелект до того ж розглядається як ключове поняття етногенетики, головний чинник відродження і самоствердження нації. У цьому контексті заслуговує на увагу спроба авторів визначити нову парадигму соціально-економічного прогресу України» [13].

Отже, на нашу думку, інтелект нації – ментально-духовна здатність нації через призму культурно-національної свідомості й мову засвоювати, творити та поширювати нові знання, інформацію і технології, використовуючи їх на благо суспільства.

В останнє десятиліття значних обертів набирають дослідження щодо формування та використання колективного інтелекту як рушія продуктивності командної праці у соціально-економічних системах. Зокрема, вченими запропоновано базові принципи, за якими можна створити «колективний інтелект», що повинен працювати як єдиний організм із колективним розумом, та

принципи ефективності функціонування «колективного інтелекту» [1].

Вважаємо, що стверджувати про існування суттєвої переваги колективного інтелекту над особистісним є недоречним. Розглядати потрібно лише синергійний ефект від інтелектів за умови створення однорівневої команди із фахівців одного професійного напрямку, які за своїми світоглядно-ціннісними, ідеологічними та якісними агестаціями є взаємодоповнюючими. Такі групи покликані вирішувати однотипні конкретні завдання з єдиною метою і узгодженими цілями з нескладною ієрархією управління. Взірцем команд-завдань можуть бути невеличкі наукові колективи, які працюють над однією проблематикою, конструкторські бюро, фокус-групи, де є завдання із лімітованим часом виконання, багатоопераційні. Проте навіть за таких завдань мова не йде про колективний інтелект як цілісність, економічну чи вартісну категорію, яку можна виміряти, а радше як про спільність та раціональність використання індивідуальних інтелектів у певній ситуації.

Розглядаючи питання інтелекту в контексті системності, відповідальності та вартості, маємо розуміти, що в сучасному підприємстві як складній ієрархічній системі на різних рівнях управління є свої цілі, завдання, специфічні вимоги до фахівців із менеджменту і рівня їх інтелекту. У системі менеджменту відповідальність зазвичай є індивідуальною, а вартість залучення фахівців залежить від низки факторів, серед яких фактор інтелектуального рівня набирає все більшої ваги, тому дискусії про колективний інтелект у таких системах є передчасними. Вважаємо, що наукові розвідки потрібно провадити у напрямі ролі та місця індивідуального інтелекту в системах менеджменту. Розроблення регламентів і нових функцій їх діяльності, мотиваційних механізмів, розширення повноважень і збільшення відповідальності пропорційно до рівня інтелектуальної активності та інтелектуального потенціалу фахівця.

**Висновки з проведеного дослідження.** Менеджмент національних підприємств буде конкурентоздатним та діятиме ефективніше, якщо зможе спиратися на потужний інтелект нації. Сутність, параметри, генетика та закономірності розвитку інтелекту нації повинні стати наріжним каменем у моделях розвитку систем менеджменту українських підприємств. За таких умов підприємства мають реальну можливість розвивати і примножувати свій інтелектуальний потенціал до вищого, сучасного рівня, сформувати сучасну модерну конкурентну економіку, зробити свій корпоративний внесок у сукупний інтелект української нації. Вивчення структури й особливостей функціонування етнопсихологічного типу українців, духовної спрямованості інтелекту української нації та формування на цій основі тонкоструктурних механізмів організування гідної праці та мотивації персоналу підприємств стануть предметом подальших досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Методологія соціально-економічного пізнання : [навч. посіб.] / В.Х. Арутюнов, В.М. Мішин, В.М. Свінцицький. – К. : КНЕУ, 2005. – 353 с.
2. Бідюк І.А. Професійний інтелект та його характеристики / І.А. Бідюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.convdocs.org/docs/index-53072.html>.
3. Ера інтелекту / В. Врублевський, О. Мороз, Ю. Саєнко // Універсум. – 2001. – № 11–12(97–98).
4. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц. – М. : Высшая школа экономики, 2010. – 208 с.

5. Князев С.Н., Шрубенко А.Г. Интеллектуализация – стержневая основа развития экономики и управления / С.Н. Князев, А.Г. Шрубенко // Проблемы управления. – 2007. – № 3(24). – С. 16–25.
6. Кондрашова-Діденко В., Діденко Л. Самозаперечення країнової економіки: особливості та результат-наслідок / В. Кондрашова-Діденко, Л. Діденко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2011. – № 123. – С. 28–31.
7. Людський інтелект: філософсько-методологічні дослідження / Філософські пошуки. – Вип. 1 (V-VI). – Львів : Cogito - Центр Європи, 1998. – 440 с.
8. Марчук М. Ціннісні потенції знання / М. Марчук. – Чернівці : Рута, 2001. – 319 с.
9. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
10. Пономарев Я.А. Методологическое введение в психологию / Я.А. Пономарев. – М. : Наука, 1983.
11. Ришар Ж.Фр. Ментальная активность. Понимание, рассуждение, нахождение решений / Ж. Фр. Ришар. – М. : ИП РАН, 1998.
12. Соколовський С. Професійний інтелект як принцип «селекції» державних службовців / С. Соколовський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
13. Україна: Інтелект нації на межі століть : [кол. монографія] / Кер. авт. кол. В.К. Врублевський. – К. : Інтелект, 2000. – С. 8–9.
14. УСЕ Універсальний словник енциклопедія / Гол. ред. М. Попович ; 3-тє вид., доп. – Київ : Всеуито, Новий друк. – 2003. – 1414 с.
15. Холодна М.А. Психологія інтелекту: парадокси дослідження / М.А. Холодна. – М., 2001. – 272 с.
16. Яременко В.В., Сліпушко О.М. Новий тлумачний словник української мови : у 3-х т. Т. 1. / В.В. Яременко, О.М. Сліпушко. – К. : Аконт, 2007. – 936 с.
17. Sternberg R. What is the relation of gender to biology and environment. – New York: Guilford Press, 1993. – 238 p.
18. Sternberg R.J. Human intelligence: The model is the message. Science. V. 230. – 1985. – P. 1111–1118.
19. Sternberg R.J. Inside Intelligence. // Amer. Scientist. V. 74 (2). – 1986. – P. 137–143.
20. Wechsler D. The measurement and appraisal of adult intelligence. Baltimore: Williams and Wilkins, 1958.

УДК 369.542

Смутчак З.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту, економіки та права,  
Кіровоградська льотна академія  
Національного авіаційного університету

## ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ДОМІНАНТА НАПРУЖЕНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН

### PENSIONS AS A DOMINANT OF TENCION OF SOCIAL RELATIONS

У статті розглянуто пенсійне забезпечення як складова частина соціального захисту населення. Визначено провідні причини соціальної напруженості в країні. Зазначено соціально-економічні домінанти напруженості відносин між роботодавцями та найманими працівниками в Україні. Порівняно пенсійне забезпечення в Україні та країнах із більш розвинутою ринковою економікою. Проаналізовано показники фінансового забезпечення населення України. Виявлено дуже велику розбіжність у розмірах мінімальної та максимальної пенсій, а саме у 10 разів. Запропоновано впровадження корпоративних пенсійних систем за американським зразком, коли роботодавець платить за своїх співробітників внески в Накопичувальний пенсійний фонд.

**Ключові слова:** пенсійне забезпечення, пенсіонери, соціальне забезпечення, соціальний захист, соціальні відносини, соціальна напруженість.

В статье рассмотрено пенсионное обеспечение как составляющая социальной защиты населения. Определены основные причины социальной напряженности в стране. Указаны социально-экономические доминанты напряженности отношений между работодателями и наемными работниками в Украине. Проведено сравнение пенсионного обеспечения в Украине и странах с более развитой рыночной экономикой. Проанализированы показатели финансового обеспечения Украины. Обнаружен большой разрыв в размерах минимальной и максимальной пенсий, а именно в 10 раз. Предложено внедрение корпоративных пенсионных систем по американскому образцу, когда работодатель платит за своих сотрудников взносы в Накопительный пенсионный фонд.

**Ключевые слова:** пенсионное обеспечение, пенсионеры, социальное обеспечение, социальная защита, социальные отношения, социальная напряженность.

The article deals with pensions, as part of social protection. The leading causes of social tension in the country are determined. The dominants of social and economic tension in relations between employers and employees in Ukraine are indicated. The pensions in Ukraine and in countries with more developed market economies are compared. The indexes of the financial providing of population of Ukraine are analysed. Very large divergence is educed in the size of minimum and maximal pensions, namely in 10 times. Introduction of the corporate pension systems like American standard, when an employer pays for the employees payments in Story pension fund is offered.

**Keywords:** pension system, pensioners, social procuring, social protection, social relations, social tension.

**Постановка проблеми.** Домінуючою складовою частиною соціального забезпечення населення є пенсійне забезпечення, що виступає як базова і важлива гарантія стабільного розвитку суспільства, оскільки охоплює одночасно інтереси як працездатного, так і непрацездатного населення. Саме пенсійне забезпечення розглядається як особливий складовий елемент соціальної функції держави і разом з тим як сукупність методів задоволення матеріальних потреб тих верств населення, які, відповідно до чинного законодавства, мають право на отримання пенсії. Пенсійне забезпечення є однією з основних гарантій матеріального забезпечення непрацездатних громадян. Для непрацездатних пенсіонерів пенсія фактично стає основним джерелом їхнього існування. Відповідно до ст. 46 Конституції України, пенсія має забезпечувати рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом. На жаль, сьогоднішні реалії такі, що ця вимога Конституції України не дотримується державою [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання багатопланової проблеми соціального забезпечення та соціального захисту завжди були предметом досліджень української наукової економічної школи. Зна-

чний внесок у формування національної концепції пенсійного забезпечення зробили Д. Богиня, І. Бондар, Н. Борецька, В. Геєць, В. Гордієнко, Е. Лібанова, Б. Надточій, В. Новіков, Ю. Набатова, Н. Тихоненко, О. Хмелевська, А. Чернова, Л. Яковенко та ін. [1; 6; 7].

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в дослідженні системи пенсійного забезпечення як домінанти напруженості соціальних відносин у контексті загальної соціальної напруженості суспільства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Напруженість соціальних відносин в Україні є багатогранною та багатовимірною, вона тісно пов'язана із загальною соціальною напруженістю в нашій країні. Довготривала економічна й соціальна криза, що сталася після розпаду Радянського Союзу, зміна звичних форм життя, масове безробіття, шалена інфляція, затримки та невилплати заробітної плати та пенсій спричинили очікування більшістю дослідників масових акцій протесту. Моніторинги Інституту соціології НАН України засвідчили зростання соціальної напруги та активізацію протестної поведінки найма-

них працівників і населення загалом у 1997–1998 рр., 2003–2004 рр., 2006–2007 рр. Ученими було з'ясовано, що соціальний протест у країні зумовлюється не тільки й не стільки економічними причинами, скільки сприйняттям людьми розбіжностей між умовами життя, на які вони претендують, та можливостями їхнього досягнення [2, с. 65]. Останнє, на нашу думку, пов'язане саме з обмеженими можливостями наших співвітчизників щодо реалізації своїх прагнень у соціально-трудовій сфері та задоволення актуальних соціальних потреб.

Слід ураховувати, що витоки соціальної напруги в сучасних умовах зосереджені переважно в трьох «болючих зонах»:

1) сфері соціально-трудових відносин (головною проблемою є накопичення потенціалу конфліктності СТВ, що загрожує зниженням ефективності праці, трудової та інноваційної активності зайнятих в економіці);

2) високому ступені диференціації рівня життя різних верств населення (головною проблемою є не бідність сама по собі, а неможливість для переважної більшості населення, зайнятого навіть високопродуктивною працею, досягти стандартів добробуту забезпечених верств населення, вже піднятого на таку велику висоту, що його відрив від середнього рівня став загрозувати безпеці суспільства);

3) підвищенні рівня небезпеки в умовах нестачі реальної демократії, реального правового захисту, що також загрожує соціальним вибухом.

Зауважимо, що головні причини соціальної напруженості пов'язані зі станом, в якому перебуває соціально-трудова сфера. Відмінною рисою національного характеру українця є безмежне терпіння, тому далеко не завжди наявність та зростання соціальної напруженості в стосунках роботодавців і найманих працівників переходять у площину відкритих конфліктів або страйків. Проте накопичення конфліктного потенціалу в соціальних відносинах не дає змоги досягати як соціальної злагоди та гармонізації, так й умов ефективного використання трудового потенціалу, забезпечення високої мотивації до праці.

Соціально-економічними домінантами напруженості відносин між роботодавцями й найманими працівниками в Україні постає низка гострих питань: соціально несправедлива заробітна плата; диференціація в доходах; відсутність тісного зв'язку між рівнем освіти й розміром оплати праці, між трудовими зусиллями й отримуваним доходом; заборгованість із виплат заробітної плати; мізерні пенсії; незадовільні умови праці (шкідливі, несприятливі, небезпечні); вимушена неповна зайнятість, вивільнення працівників; безробіття; слабкий соціальний захист; відчуження працівників від процесу управління; порушення та ігнорування умов колективних трудових угод (договорів) із боку роботодавців, недостатня увага до актуальних потреб найманих працівників; тотальне зростання недовіри до роботодавців, керівників підприємств, лідерів профспілок та ін.

Головною домінантою напруженості соціальних відносин в Україні залишається вкрай низька офіційна оплата праці (більше 40% заробітної плати виплачується в «конвертах») і, як наслідок, низький рівень пенсійного забезпечення та усвідомлення соціальної несправедливості в її виплатах. Досить низький рівень отримуваного доходу від праці пересічного українського працівника, який є мізерним порівняно з дохо-

дом працівників країн із розвинутою ринковою економікою, стає причиною обмеженої реалізації життєво необхідних соціальних потреб (здорового та збалансованого харчування, доступу до якісних послуг закладів охорони здоров'я, здобуття якісної освіти, купівлі пристойного житла, забезпечення професійного саморозвитку, здорового відпочинку та ін.).

Провідні причини такої ситуації криються в традиційно низькій ціні трудових послуг. Низький дохід від праці перешкоджає якісному людському розвитку в країні, негативно впливаючи на тривалість життя, доступність освіти, рівень добробуту населення, накопичує конфліктність у взаємовідносинах провідних соціальних сил суспільства – роботодавців і найманих працівників. Окрім того, низька оплата праці не мотивує до продуктивної праці, перешкоджає творчій та інноваційній активності, мотивації саморозвитку.

Порівнюючи пенсійне забезпечення в Україні та країнах із більш розвинутою ринковою економікою, легко помітити, що працівники, маючи однаковий освітньо-професійний рівень, уміння та навички, за однакову роботу на підприємствах отримують значно нижчу заробітну плату й відповідно, мають неординарні можливості для забезпечення якості життя, купівлі товарів, доступу до якісних послуг охорони здоров'я, закладів освіти тощо. Існує суттєва різниця в розмірах заробітної плати працівників підприємств України, інших країн СНД та Європейського Союзу. Україна займає майже передостаннє місце за цим показником.

Так, якщо проаналізувати пенсійне забезпечення, то в 2013 р. розмір мінімальної пенсії в нашій країні становив 894 грн. (86 євро). У країнах ЄС пенсійна система відрізняється від української, тим не менш поняття мінімальної також існує. Наприклад, у Німеччині, якщо людина не напрацює навіть одного дня трудового стажу, їй все одно гарантована пенсія мінімум 350 євро. При цьому, пенсія, як правило, становить 70% від заробітної плати. Французи вносять в пенсійний фонд 16,35% від заробітку, при цьому робітники та роботодавці роблять ці внески навпіл. Розмір пенсії встановлюється в 50% від середньої зарплати за останні 11 років трудової діяльності. Мінімальна пенсія становить 6 тис. євро на рік, тобто 500 євро щомісячно. Середня тривалість життя французів – від 80,6 до 80,98 років, відповідно, середньостатистичний французький пенсіонер, вийшовши на пенсію, зможе насолоджуватися пенсійним відпочинком 18 років.

У Великобританії працюючий громадянин платить у пенсійний фонд 10% із заробітку, роботодавець додає від 3% до 10,2%. У підсумку пенсія британця досягає 50% зарплати, при цьому держава гарантує лише мінімальну пенсію.

У країнах Європейського Союзу єдиної статистики за середніми пенсіями не ведеться. Тим не менш можна порівняти цифри в деяких країнах. За інформацією Литовського департаменту статистики, на 2013 р. ситуація склалася так: у Литві середня пенсія становила 236 євро, у Латвії – 271, в Естонії – 316. Порівняно з 2011 р. пенсії більш за все зросли в естонців – на 3,2%, у латишів – на 2,6%. У Литві за відповідний період державна пенсія зросла на 0,2% [4].

Ситуація в Україні складається дещо інакше (рис. 1). Як свідчить діаграма, пенсія, як і заробітна



плата, поступово зростають. Але, на жаль, мінімальна пенсія значно нижча, ніж загальний показник прожиткового мінімуму, та мінімальна заробітна плата. Так, у 2011 р. мінімальна пенсія становила всього 79,7% від мінімальної заробітної плати, а в 2015 р. цей показник ще й знизився – до 77,91%. Існує дуже велика розбіжність і в розмірах мінімальної та максимальної пенсій, а саме у 10 разів.

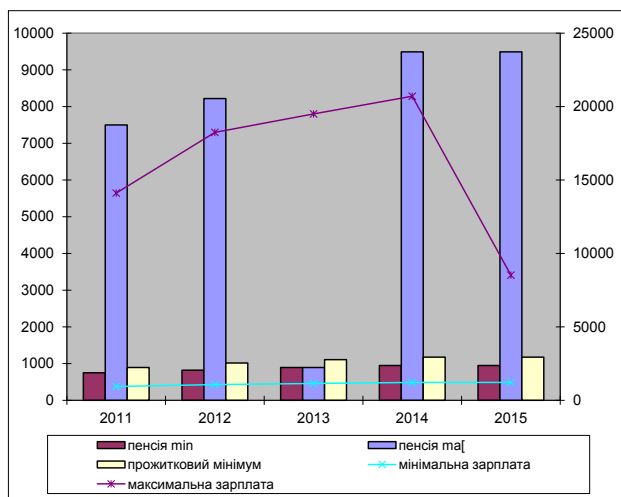


Рис. 1. Показники фінансового забезпечення населення

До 2015 р. спостерігалася позитивна динаміка зросту максимальної заробітної плати. Так, у 2011 р. вона перевищила мінімальну заробітну плату в 15 разів, а вже в 2012 р. цей показник збільшився до 17 разів, таким він залишився до 2014 р. Ця динаміка сприятлива для наповнюваності Пенсійного фонду України. Але в 2015 р. показник скоротився до 7, тобто внески до Пенсійного фонду значно зменшаться, а це дуже похитне і так украї нестабільну пенсійну систему України [1].

У більшості країн Заходу пенсійне забезпечення більшою частиною здійснюється недержавними пенсійними фондами та компаніями зі страхування життя. Незважаючи на те що сума накопичених активів у недержавних пенсійних фондах у розвинутих країнах Заходу значна, для збереження теперішніх розмірів державних пенсій ЄС необхідно в найближчі 35 років виділити на це додатково 456 млрд. євро. Вже сьогодні рівень пенсійного навантаження становить 10,4% до ВВП п'ятнадцяти країн ЄС. У 2040 р. він збільшиться до 13,6%. У зв'язку із цим Європейська Комісія рекомендує країнам, які входять до ЄС, почати терміново реформувати пенсійні системи, щоб звести до міні-

муму негативні наслідки старіння та скорочення населення [5].

Варто зауважити, що низька купівельна спроможність отримуваних доходів слугує чинником додаткового негативного впливу на стан соціальних відносин. Так, згідно зі статистичними даними сайту <http://ukrstat.gov.ua>, представлених результатами обстежень, що проводилися органами державної статистики України за підтримки Міжнародної організації праці та ПРООН протягом тривалого періоду (2000–2008 рр.), достатність доходів для придбання продуктів харчування констатує лише третина респондентів, для двох третин доходи для цього є недостатніми; для оплати житла достатність доходів констатують у середньому 30% респондентів, недостатність – 70%; для медичного обслуговування достатність доходу констатує 16% респондентів, недостатність – 84%; для придбання одягу – 10% та 89% відповідно; для відпочинку – 5% та 90% відповідно.

Усі ці явища є безпосереднім наслідком деформацій у сфері оплати праці та доходів в Україні, що, безперечно, зумовлює зростання напруги як у соціальних відносинах, так і загалом у суспільстві.

Крім того, люди обурені несправедливим механізмом перерахунку пенсій, зароблених важкою працею, який у багатьох випадках призводить навіть до її зменшення. Багато людей не можуть підтвердити свій страховий стаж для призначення пенсії. Держава фактично зняла із себе відповідальність за належний контроль, за атестацію робочих місць, за збереження документів про стаж та заробіток у разі ліквідації підприємств. Навіть відповідальність за невиконання роботодавцями зобов'язань із сплати пенсійних страхових внесків також перекладена на людей.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, пенсійне забезпечення поряд із добробутом, рівнем доходів населення, оплатою праці, станом здоров'я, зайнятістю, демографічною ситуацією, соціально-класовою диференціацією є основною складовою частиною соціальної сфери, через яку виявляється рівень забезпечення соціального захисту населення країни.

Оптимальним варіантом для нашої держави стануть корпоративні пенсійні системи за американським зразком, коли роботодавець платить за своїх співробітників внески в Накопичувальний пенсійний фонд.

Світовий досвід свідчить, що кардинальні реформи можна проводити лише тоді, коли їх сприймає суспільство. На жаль, наше суспільство, значною мірою через масову бідність і тривалі розчарування, в ефективність реформ не надто вірить. Для цього повинна бути дуже потужна робота профспілок, оскільки держава впливу на переговорний процес практично не має.

#### Список використаних джерел:

1. Набатова Ю.О. Аналіз сучасного стану пенсійного забезпечення України в 2010–2015 рр. / Ю.О. Набатова // Ефективна економіка. – 2015. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4054>.
2. Соціологічний вимір соціально-економічних процесів в Україні / О.М. Балакірева, В.А. Головенько, Р.Я. Левін [та ін.] ; за ред. О.М. Балакіревої ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 320 с.
3. Кириченко І. Українское подобие капитализма: жизнь в эконом-варианте / И. Кириченко // Зеркало недели. – 2010. – № 27(807). – С. 13.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://context.crimea.ua/digest/ykraina\\_i\\_evropa\\_sravnivaem\\_zarplati\\_i\\_pensii.html](http://context.crimea.ua/digest/ykraina_i_evropa_sravnivaem_zarplati_i_pensii.html).

6. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу : [монографія] / Е.М. Лібанова ; Держ. вищ. навч. заклад Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана ; НАН України. Ін-т демографії та соц. досліджень. – К., 2008. – 330 с.
7. Надточій Б. Пенсійне забезпечення в Україні: історичний аспект / Б. Надточій, В. Яценко. – К. : Україна, 2000. – С. 102–132.
8. Тижневик Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.courier-pfu.com.ua](http://www.courier-pfu.com.ua).
9. Профспілка працівників освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pon.org.ua/>.
10. Офіційний сайт Всеукраїнської організації пенсіонерів «Пенсійна реформа: як справляються інші країни і що робити в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uarp.org.ua/news/1424784278#.VT-OW\\_D9yz8](http://uarp.org.ua/news/1424784278#.VT-OW_D9yz8).

## ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

УДК 330.15:338.22

**Кондратюк О.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства,  
Київський національний торговельно-економічний університет***Штукмейстер В.Ю.***заступник директора з маркетингу,  
Інститут захисту рослин  
Національної академії аграрних наук України***ФАКТОРИ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ РОЗВИТОК  
РЕКРЕАЦІЙНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ****THE FACTORS THAT ENSURE THE DEVELOPMENT  
OF NATURAL RECREATION MANAGEMENT**

У статті розглянуто основні фактори, що мають вплив на розвиток рекреаційного природокористування. Розкрито сутність та види факторів макро-, мікро- та внутрішнього середовища. Визначено необхідність дослідження взаємозв'язку впливу факторів на розвиток рекреаційного природокористування.

**Ключові слова:** фактори макросередовища, мікросередовище, внутрішнє середовище, екологічні фактори, економічні фактори, природні фактори, інноваційні фактори.

В статье рассмотрены основные факторы, оказывающие влияние на развитие рекреационного природопользования. Раскрыты сущность и виды факторов макро-, микро- и внутренней среды. Определена необходимость исследования взаимосвязи влияния факторов на развитие рекреационного природопользования.

**Ключевые слова:** факторы макросреды, микросреда, внутренняя среда, экологические факторы, экономические факторы, природные факторы, инновационные факторы.

The article describes the major factors which affecting the development of natural recreation management. The essence and kinds of factors, macro, micro, and the internal environment. The necessity of investigating the relationship of influence factors on the development of natural recreation management.

**Keywords:** macro factors, micro-environment, internal environment, environmental factors, economic factors, environmental factors, innovation factors.

**Постановка проблеми.** Навколишнє природне середовище є визначальним фактором економічного зростання, оскільки люди пристосовують його для своїх потреб як у виробничому, так і рекреаційному напрямі. Зростаючий інтерес до рекреаційного природокористування вимагає вивчення питань, пов'язаних з особливостями його розвитку. Сучасна діяльність рекреаційного природокористування залежить від взаємообміну різного роду ресурсами, результатами та інформацією, тому для забезпечення ефективного розвитку та досягнення поставлених цілей і завдань необхідно вчасно реагувати на зміни, що відбуваються у середовищі. Вивчення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища дасть змогу вчасно виявляти такі, що можуть мати негативний вплив на розвиток рекреаційного природокористування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням рекреаційного природокористування приділяють увагу різні науковці. Так, М.А. Жукова [4], Н.О. Кравченко [5], О.П. Дудкіна [6], В.Г. Герасименко [13] досліджували стан та проблеми, пов'язані з його розвитком; Н.В. Мельникова [3], М.В. Кулик [14] займалися вивченням факторів, що виплавають на рекреаційне природокористування.

Незважаючи на те що розвитку рекреаційного природокористування присвячено багато робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених, потребують подальшого вивчення та дослідження питання, пов'язані із впливом та взаємодією цих факторів. Саме взаємодія внутрішніх та зовнішніх факторів формує кон'юнктуру ринку та створює відповідне середовище діяльності рекреаційного природокористування.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що мають вплив на розвиток рекреаційного природокористування, та визначення взаємозв'язку між ними.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На розвиток рекреаційного природокористування впливають багато різноманітних факторів. І.Я. Блехцин [1, с. 46] фактори, що впливають на розвиток, пропонує розрізняти залежно від характеру дії, а саме на прямі (такі, що безпосередньо впливають на ситуацію та змінюють її) та непрямі (які сприяють зміні ситуації або пом'якшують її наслідки; активні – породжують вплив або зменшують його, пасивні – характеризуються відносною ізоляцією компонентів

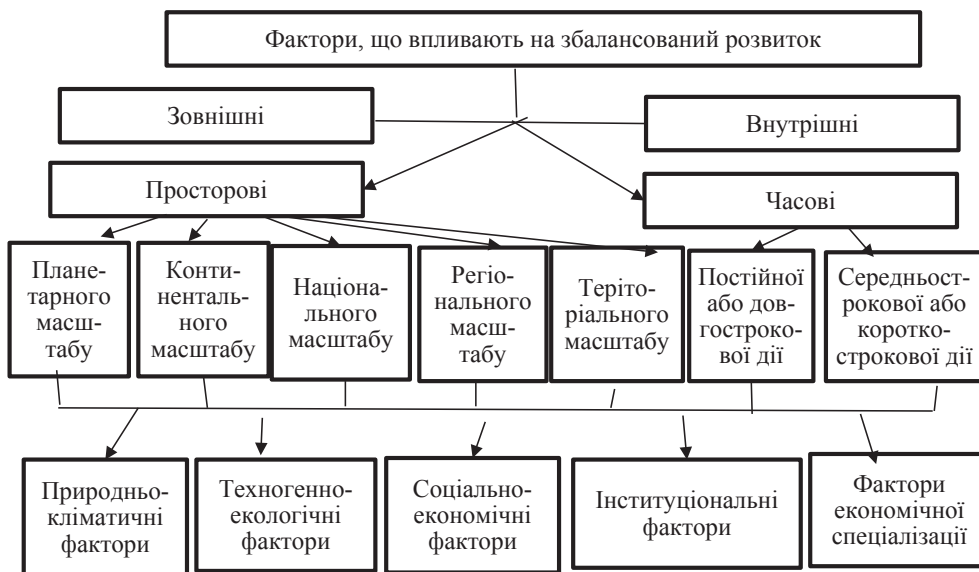


Рис. 1. Фактори, що впливають на збалансований розвиток курортної території [3, с. 77]

навколишнього природного середовища від джерел негативного впливу). І.В. Зоріна [2, с. 34] виділяє статичні та динамічні, зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні). Н. Мельникова [3] також зосереджує увагу на зовнішніх та внутрішніх факторах, які доповнюються просторовими та часовими (рис.1) та характеризуються природно-кліматичними, техногенно-екологічними, соціально-економічними, інституціональними параметрами. М.О. Жукова [4, с. 27] пропонує весь комплекс факторів, що впливають на розвиток туристичної галузі, поділити на: 1) фактори, що діють незалежно від діяльності організацій; 2) фактори, що сприяють розвитку та активно використовуються організаціями у своїй діяльності. Своєю чергою, Н.О. Кравченко [5] серед основних факторів, що впливають на розвиток рекреаційного комплексу, виділяє ті, що пов'язані з рекреаційними потребами та рекреаційним попитом. О.П. Дудкіна [6] також робить акцент на попиті та пропозиції, на зовнішніх і внутрішніх, але окремою групою виділяє фактори, що визначають позитивні чи негативні тенденції розвитку рекреаційної сфери.

Як бачимо, фактори по-різному впливають на розвиток. Так, за характером дії їх можна представити у вигляді таких, що діють постійно або періодично. До постійно діючих, а саме таких, що постійно присутні, впливають та піддаються прогнозуванню, відносять: постачальників, споживачів, конкурентів, персонал, виробництво, фінанси, маркетинг,

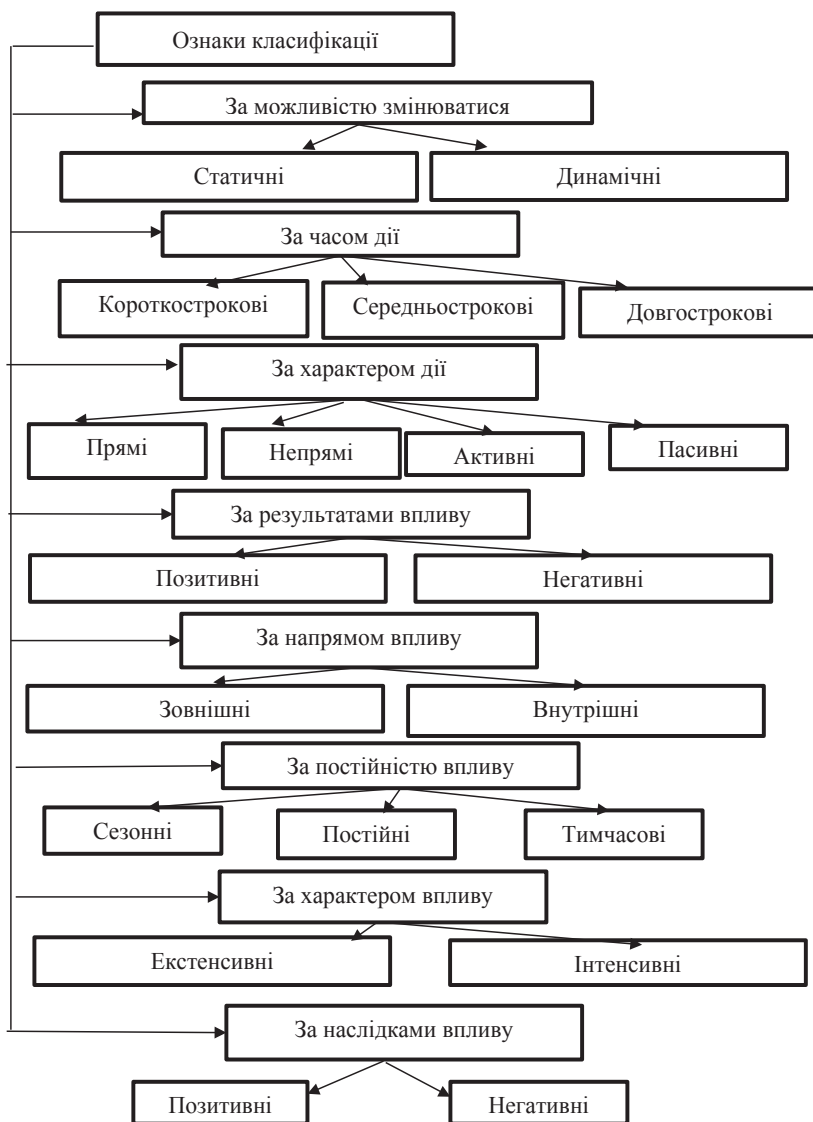


Рис. 2. Класифікація факторів впливу на розвиток рекреаційного природокористування [1; 2; 4; 5; 7; 21]



інновації, управлінські фактори, інформаційне забезпечення. До факторів періодичної дії, таких, що проявляються через певний проміжок часу, належать економічні, правові, соціально-культурні. Неперіодичні фактори, що виникають через різні проміжки часу, включають політичні, технічні, міжнародні, контактну аудиторію, екологічні, природно-географічні. За можливість змінюватися фактори можуть бути статичними або динамічними; за спрямованістю дії – екстенсивними та інтенсивними.

Виходячи з великої різноманітності факторів, що впливають на розвиток рекреаційного природокористування, ми можемо запропонувати класифікацію (рис. 2) виходячи з розподілу факторів за можливості змінюватися у результаті дій та за впливом на розвиток.

Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, які необхідні для підтримки життєздатності підприємства, характеризується взаємопов'язаністю факторів, складністю, рухливістю та невизначеністю.

Виходячи з того, що зовнішнє середовище мінливе, динамічне, невизначене та зумовлене потоком подій, для успішного протистояння негативному його впливу, необхідно, щоб складність і швидкість прийнятих рішень відповідала складності та швидкості змін, що відбуваються в середовищі. Вплив факторів зовнішнього середовища може відбуватися як прямо, так і опосередковано.

У рамках зовнішнього середовища підприємства виділяють макро- і мікросередовище. В Україні створене макроекономічне середовище як зовнішній чинник розвитку рекреаційного природокористування. На залежність розвитку рекреаційного природокористування від факторів макrorівня, таких як: рівень забезпечення економіки природними, трудовими, виробничими, інформаційними та іншими видами ресурсів; ступень ефективності реалізації державою демографічної, інвестиційної, інноваційної та регуляторної політики, що стимулює бізнес до ефективного функціонування, а інші країни і підприємства – до інвестування в перспективні галузі національної економіки; можливості власників бізнесу реалізувати конкурентні переваги наявного ресурсного потенціалу та регуляторного середовища для інтенсивного економічного відтворення і досягти на цій основі високого рівня ефективності, вказує А.Г. Коряков [7]. О.І. Волков та М.П. Денисенко [8] характеризують макросередовище як сукупність чинників, що формують довгострокову прибутковість підприємства і на які підприємство не має впливу взагалі або цей вплив незначний. М.М. Ермошенко та Л.М. Ганущак-Єфименко, вказуючи на складники макросередовища, зазначають, що вони здатні впливати на розвиток і є системою взаємодій між ним і підприємницьким сектором та реалізуються через динаміку споживчих витрат, рівень зайнятості, рівень цін, агреговану податкову ставку, ставку процента за кредит, курси валют тощо [9, с. 24].

Характеризуючи фактори макросередовища, більшість науковців [7–9; 18] виділяє такі їх види: екологічні; соціальні; економічні; демографічні; природно-географічні; політичні; інноваційні.

У рекреаційному природокористуванні важливе значення надається екологічному фактору макросередовища. Що стосується екологічних факторів, то вони найчастіше виступають як обмеження як із точки

зору можливостей використання природної сировини, так і з позицій забруднення навколишнього середовища відходами, що утворюються в процесі виробництва. О.А. Веклич, характеризуючи рекреаційне природокористування, вказує на еколого-економічні протиріччя, що фіксують історичний взаємозв'язок соціальних суб'єктів природокористування з приводу присвоєння, обміну, розподілу природних благ у процесі виробництва та поза ним [10, с. 66.] На залежність між екологічними та економічними факторами вказує й О.В. Прокопенко [11], наголошуючи на тому, що економічна система підтримується за рахунок експлуатації природних ресурсів, людина живе за рахунок природи, змінюючи її з метою задоволення своїх матеріальних потреб, при цьому споживаючи природні блага, не вступаючи у відносини товарного обміну з природою, не обмінюючись із нею продуктами своєї праці. Таким чином, природа, надаючи людині свої ресурси, нічого не отримує замість цього. І тому О. Прокопенко пропонує якість навколишнього середовища визначати як позаекономічну категорію, що є предметом соціального, а не економічного інтересу. Тому під час формування й удосконалення рекреаційного природокористування необхідно спиратися на узгодження еколого-економічних інтересів. Як бачимо, особливості сучасного розвитку неможливо представити без урахування соціальної та екологічної ролі природи.

На важливість розвитку в напрямі природозбереження акцентує увагу О.А. Веклич [10, с. 110], тим самим підкреслює необхідність екологізації зв'язків і відносин між елементами продуктивних сил. При цьому інтенсифікація процесу рекреаційного природокористування, кардинальна зміна матеріально-технічної бази, структур і способів взаємодії з навколишнім середовищем поряд із трансформацією сформованих типів зв'язків усередині продуктивних сил означають появу нових, а це сприяє розвитку трудових відносин у природокористуванні (тобто спільних техніко-організаційних та організаційно-виробничих відносин у природокористуванні), їх зміцнення і поглиблення і, крім того, збагачення, ускладнення, насичення їх сукупності новими видами технологічних відносин.

В.В. Шагіна [12] доповнює екологічний фактор ресурсним. В.Г. Герасименко [13] додає до даної класифікації матеріально-технічні і природно-географічні фактори.

Наступним фактором, що також є важливим для розвитку рекреаційного природокористування, є демографічний. У сучасних умовах відбувається зміна вікової структури населення. Так, у багатьох країнах зростає середня тривалість життя, а це, своєю чергою, дає можливість більше уваги приділяти рекреаційному відпочинку. Демографічні і психологічні фактори розвитку рекреаційної сфери є складовими елементами соціальних факторів, тому що саме вони формують потреби в рекреаційних послугах. Розглядаючи демографічні фактори із соціальної точки зору, можна стверджувати, що вони впливають на зростання туризму, а цьому сприяє підвищення рівня освіти, культури, естетичних потреб населення.

Соціальні фактори розвитку рекреаційної сфери визначаються умовами праці та життя населення. М.В. Кулик до соціальних факторів відносить [14]: рівень доходів населення; статевовікову структуру

населення; співвідношення міського і сільського населення; структуру родин; міграційні процеси; професійно-кваліфікаційну структуру населення; рівень працевлаштування регіону.

Особливості сучасного суспільного розвитку також не можуть бути зрозумілі без урахування соціальної ролі природи. Більше того, неможливо об'єктивно пізнати причинно-наслідкові зв'язки руху самої системи «суспільство – природа» і, відповідно, основні джерела її розвитку, тобто протиріччя базисного рівня природокористування – еколого-економічні [10, с. 11].

М.Ю. Мирюкова до соціокультурних факторів відносить життєві цінності, традиції, установки, що впливають на організацію, функціонуючу щонайменше в одному культурному середовищі [15].

Отже, можемо стверджувати, що чим більшим буде рівень доходів, культури та освіченості населення, тим більше його будуть цікавити рекреаційні потреби, серед яких можна виділити такі, як мода на певні види відпочинку та індивідуальні смаки й уподобання.

Економічні фактори розвитку рекреаційної сфери визначають можливості ефективного використання рекреаційного ресурсного потенціалу шляхом створення рекреаційних послуг як важливої умови зростання суспільного добробуту. До них також можна віднести фінансово-економічні: поліпшення (погіршення) економічної та фінансової ситуації зумовлює збільшення (зниження) персонального доходу. Зростання доходів населення, своєю чергою, дає змогу витрачати більше грошей на відпочинок, подорожі, дозволяти.

Суттєвий вплив на розвиток має політичний фактор як запорука забезпечення стабільної політичної ситуації в країні, що є необхідною умовою функціонування рекреаційного природокористування, забезпечення необхідних міжнародних відносин, стану торговельного балансу країни та її партнерів.

Для забезпечення сталого розвитку рекреаційне природокористування потребує суттєвого стимулювання інноваційної діяльності. Залучення суб'єктів господарювання до інноваційного процесу в рекреаційному природокористуванні сприятиме їх розвитку. Саме інноваційний розвиток є економіко-формуючим процесом. Інноваційний розвиток економіки притаманний усім розвиненим країнам світу, який є одночасно і чинником, і наслідком економічного піднесення країн. Його ефективність зумовлюється змістом відповідних інноваційних напрямів, що задовольняють потреби динамічного розвитку економіки.

Таким чином, можемо зазначити, що основними факторами макросередовища, які найбільше впливають на розвиток рекреаційного природокористування, є: політичні, економічні, соціально-демографічні, природно-географічні, екологічні, інноваційні.

Як вище зазначалося, зовнішнє середовище, крім макросередовища, включає мікросередовище, яке окреслює сферу його безпосередньої діяльності. За визначенням М.М. Єрмошенко та Л.М. Ганущак-Єфименко, мікросередовище – це сукупність чинників, які формують прибутковість підприємства в умовах впливу на підприємство основних сил, генерованих постачальниками, споживачами, конкурентами, посередниками та контактними аудиторіями [9]. О.В. Ареф'єва та О.В. Коренков [16] серед основних факторів мікросередовища виділяють: глобалізацію та інтернаціона-

лізацію економіки; наявні темпи науково-технічного прогресу; адміністративну перебудову систем управління; розвиток інформаційних технологій; посилення конкуренції; наявність якісних та кількісних зрушень на ринку праці; поширення нових технологій тощо.

А.С. Баскин [17] серед важливих факторів сталого розвитку мікросередовища виділяє конкуренцію, завдяки якій є можливість розвиватися.

С. Некрасов, Н. Некрасова та О. Бусигін [18, с. 31], характеризуючи соціальні складники мікросередовища підприємства, вказують на споживачів, контактні аудиторії підприємства та їх характеристики (територіальне розташування, демографічні, соціально-психологічні особливості, мотивація, споживча поведінка).

Важливе значення має і такий фактор, як інвестиційна привабливість рекреаційної сфери. Так, Л. Шпак до основних факторів, що впливають на інвестиційну активність регіонального туристично-рекреаційного комплексу, відносить [19]: інтенсивність процесів формування заощаджень в економіці країни; рівень використання заощаджень суспільства в інвестиційному процесі; ставку відсотка з кредитування та її динаміку; технологічний прогрес; темп інфляції; рівень розвитку інвестиційного ринку.

Як бачимо, зовнішнє мікросередовище підприємства – це його робоче середовище, яке включає безпосередні контакти з постачальниками, клієнтами, посередниками, конкурентами, контактною аудиторією.

Із позиції середовища функціонування успіхи розвитку рекреаційного природокористування будуть залежати не тільки від факторів зовнішнього впливу, а й від внутрішніх. Саме від внутрішнього середовища залежить як теперішній, так і майбутній потенціал розвитку рекреаційного природокористування.

Як зазначає А. Баскин [17], внутрішнє середовище – це певний взаємозв'язок компонентів, які безпосередньо впливають на процес перетворення потоків ресурсів у потоки продукції. Своєю чергою, М.М. Єрмошенко та Л.М. Ганущак-Єфименко [9] внутрішнє середовище підприємства визначають як сукупність чинників, що формують його довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім контролем керівників та персоналу підприємства. До таких факторів належать, насамперед, ресурси, структура підприємства, менеджмент, персонал та культура, які використовує підприємство у своїй виробничій діяльності. Згідно з О.С. Виханським [20], під внутрішнім середовищем розуміється «та частина загального середовища, яка знаходиться в межах підприємства». Вона показує постійний і найбезпосередніший вплив на функціонування підприємства.

Таким чином, можемо зазначити, що внутрішнє середовище є джерелом сили та містить у собі потенціал розвитку та функціонування рекреаційного природокористування. Внутрішні чинники – це фактори внутрішнього середовища підприємства, що впливають на його функціонування і розвиток.

М.М. Єрмошенко та Л.М. Ганущак-Єфименко [9] до внутрішніх факторів, що впливають на процес розвитку відносять: стратегію діяльності підприємства; якісний кваліфікаційний склад працівників, який забезпечує високу результативність роботи; систему управління й організаційну структуру підприємств; інформаційне і ресурсне забезпечення.

Д.С. Кондаурова [21, с. 12] пропонує виокремлювати такий фактор внутрішнього середовища, як інформаційне забезпечення, виходячи з важливості інформації у зв'язку з розвитком сучасних комунікаційних систем, а це має вплив на формування ціни на продукцію, на використання реклами та інших засобів комунікації для пропагування послуг підприємства.

Узагальнюючи фактори внутрішнього середовища, можна вділити такі його групи: виробничі фактори (місце розташування, розміри, життєвий цикл, завантаженість потужностей); фінансові фактори (фінансовий капітал, система контролю над витратами); маркетингові фактори (репутація підприємства, номенклатура товарів, маркетингові дослідження ринку, реклама, цінова політика); організаційні фактори (місія, організаційно-правова форма, організаційна структура, система управлінського контролю, система стратегічного планування); кадрові фактори (характеристики персоналу, система оплати праці, стимулювання та ін.).

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, рекреаційне природокористування виступає в ролі механізму вирішення протиріч взаємодії між суспільством та навколишнім середовищем. Зовнішні суперечності проявляються під час здійснення господарювання в цілому, а внутрішні – пов'язані з неадекватністю відображення організаційних та економічних потреб, характером розвитку природних продуктивних сил та необхідністю екологізації технологічного способу виробництва, а також з відставанням економіко-правових форм від розвитку процесу природокористування і стану навколишнього середовища. Ринкові умови господарювання, багатоваріантність моделей прийняття рішень надають можливість для функціонування підприємства. Зважаючи на те, що фактори та умови розвитку рекреаційного природокористування досить різноманітні як за своїм внутрішнім характером, так і за впливом, необхідно врахувати їх вплив на розвиток, що надасть можливість не тільки прогнозувати коливання, а й розробляти необхідні заходи щодо зменшення їх негативного впливу.

#### Список використаних джерел:

1. Блехцин И.Я. Эколого-экономические аспекты предплановых исследований / И.Я. Блехцин. – Ленинград : Наука, 1984 – 113 с.
2. Менеджмент туризма: Туризм и отраслевые системы : [учебник] / И.В. Зорин, А.И. Зорин, Т.А. Ирисова [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 272 с.
3. Мельникова Н.В. Структуризация факторов, влияющих на сбалансированное развитие курортной территории / Н.В. Мельникова // Экономика и управление. – 2011. – № 2. – С. 75–81.
4. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организаций / М.А. Жукова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 200 с.
5. Кравченко Н.О. Рекреационное хозяйство Полісся: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.О. Кравченко. – Ніжин : МІЛАНІК, 2007. – 172 с.
6. Дудкіна О.П. Регіональні особливості розвитку рекреаційних зон : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / О.П. Дудкіна. – Львів, 1999. – 19 с.
7. Коряков А.Г. Экономическая устойчивость развития предприятий: классификация и ключевые факторы / А.Г. Коряков // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». – 2012. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep12-03/436-a>.
8. Економіка й організація інноваційної діяльності : [підручник] / О.І. Волков [та ін.] ; за ред. проф. О.І. Волкова і проф. М.П. Денисенка. – К., 2005. – 423 с.
9. Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфименко Л.М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств : [монографія] / М.М. Єрмошенко, Л.М. Ганущак-Єфименко. – К. : Національна академія управління, 2010. – 236 с.
10. Веклич О.А. Эколого-экономические противоречия / О.А. Веклич. – Киев : Наукова думка, 1991. – 144 с.
11. Прокопенко О.В., Клименко О.В. Види інвестиційної діяльності за впливом на стан навколишнього природного середовища / О.В. Прокопенко, О.В. Клименко // Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях : матеріали Третньої всеукр. наук.-практ. конф. (Бахчисарай, 15–16 вересня 2011 р.) / Наук. ред. Є.В. Хлобистов ; упоряд. Л.В. Жарова. – Сімф. : Фенікс, 2011. – 333 с.
12. Шмагина В.В. Рекреация и туризм в системе современных приоритетов социально-экономического развития / В.В. Шмагина, С.К. Харичков. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000. – 70 с.
13. Герасименко В.Г. Основы туристического бизнеса / В.Г. Герасименко. – Одесса : Черноморье, 1997. – 160 с.
14. Кулик М.В. Класифікація факторів розвитку рекреаційної сфери регіону / М.В. Кулик // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – Вип. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/kulyk.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/kulyk.htm).
15. Мирюкова М.Ю. Управление устойчивым развитием социально-экономической системы региона: принципы, факторы, инструменты / М.Ю. Мирюкова // Управление экономическими системами. – 2011. – № 35. – С. 74.
16. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : [монографія] / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К. : ГРОТ, 2004. – 200 с.
17. Баскин А.С. Уязвимая экономика: Стратегия перехода к устойчивому развитию / А.С. Баскин // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – № 2–3. – С. 5–20.
18. Факторы организационного развития предприятий : [монографія] / С.И. Некрасов, Н.А. Некрасова, О.В. Бусыгин. – М. : Академия естествознания, 2009. – 80 с.



19. Шпак Л.О. Регулювання економічного розвитку туристично-рекреаційних комплексів регіонів України: методологія формування, теорія та практика : [монографія] / Л.О. Шпак ; Акад. муніцип. упр. – Черкаси : СУЕМ, 2014. – 323 с.

20. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М. : Экономист, 2006. – 670 с.

21. Кондаурова Д.С. Устойчивое развитие современного предприятия: факторы обеспечения / Д.С. Кондаурова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 9(119) – С. 67–74.

УДК 658(292.451/.454)

**Криштанович С.В.**

*кандидат наук з державного управління,  
доцент кафедри економіки, менеджменту та готельно-ресторанного бізнесу,  
Львівський державний університет фізичної культури*

## РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИЙ КЛАСТЕР ЯК ОСОБЛИВИЙ СИСТЕМНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ КАРПАТ

### RECREATION AND TOURISM CLUSTER AS A SPECIAL SYSTEM MECHANISM OF UKRAINIAN CARPATHIANS DEVELOPMENT

У статті проаналізовано стан рекреаційної та туристичної галузей гірських територій Карпатського регіону. Розкрито головну сутність кластеризації як основного інструменту що полягає у забезпеченні ефективної виробничої діяльності всіх галузей соціально-економічного комплексу гірських територій, удосконаленні ділових та особистісних взаємозв'язків усіх суб'єктів господарювання. Розроблено структуру рекреаційно-туристичного кластеру, яка сприятиме переходу від прямого втручання органів державної влади шляхом залучення інших управлінських секторів, які забезпечуватимуть їхні інтереси та будуть спрямовані на розвиток цієї галузі. Встановлено, що механізмом забезпечення сталого розвитку рекреаційно-туристичної галузі Карпатського регіону має стати кластер, який вирішуватиме завдання щодо об'єкта управління його програмно-правових, фінансово-економічних, соціальних, інформаційних, кадрових та інших питань, які будуть сприяти не тільки розвитку даної галузі, а й економіки України в цілому.

**Ключові слова:** рекреація, туризм, кластер, гірські території, сталий розвиток, Карпатський регіон.

В статье проанализированы состояние рекреационной и туристической отраслей горных территорий Карпатского региона. Раскрыта главная сущность кластеризации как основного инструмента, который заключается в обеспечении эффективной производственной деятельности всех отраслей социально-экономического комплекса горных территорий, в совершенствовании деловых и личностных взаимоотношений всех субъектов хозяйствования. Разработана структура рекреационно-туристического кластера, которая будет способствовать переходу от прямого вмешательства органов государственной власти путем привлечения других управленческих секторов, обеспечивающих их интересы, и будет направлена на развитие этой отрасли. Установлено, что механизмом обеспечения устойчивого развития рекреационно-туристической отрасли Карпатского региона должен стать кластер, который будет решать задачи относительно объекта управления его программно-правовых, финансово-экономических, социальных, информационных, кадровых и других вопросов, которые будут способствовать не только развитию данной отрасли, но и экономики Украины в целом.

**Ключевые слова:** рекреация, туризм, кластер, горные территории, устойчивое развитие, Карпатский регион.

The article analyzes the state of the recreation and tourism industries of mountain areas of the Carpathian region. The main essence of clustering is revealed, as the main instrument, that lies in ensuring of efficient production of all sectors of socio-economic complex of mountain areas, improving business and personal relationships of all entities. The structure of recreation and tourism cluster is developed, that will facilitate the transition from the direct intervention of public authorities, through the involvement of other governmental sectors that will ensure their interests and will be aimed at the development of this industry. It is founded that the mechanism for sustainable development of recreational and tourism industry of Carpathian region has become a cluster that will solve tasks of facility management software and its legal, financial, economic, social, informational, personnel and other issues that will not only contribute to the development of the industry, but also Ukraine's economy as a whole.

**Keywords:** recreation, tourism, cluster, mountainous territory, sustainable development, Carpathian region.

**Постановка проблеми.** Українські Карпати є частиною системи східних Карпат, найбільш екологічно чистої зони, де збереглися природні екосистеми. Саме

різноманітність природних умов гірських територій і наявність лікувальних ресурсів мають слугувати розвитку курортно-рекреаційної та туристичної галузей. Нині



реалізація планів розвитку даних галузей неможлива без вирішення агропромислової проблеми (забезпечення екопродукцією не тільки населення, а й потенційних туристів), без наведення санітарного порядку в зонах відпочинку, безперебійного забезпечення роботи водопроводів, каналізації, транспорту, електромережі тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз сучасного стану освоєння рекреаційно-туристичного потенціалу гірських територій Карпат, прогнозна оцінка динаміки попиту на рекреаційні послуги висвітлено в наукових роботах таких учених, як: Бурнашов І., Бухаріна Л., Гонтаржевська Л., Крайник О., Тищенко О., Мингалева Ж., Шмагіна В. та ін. Але, незважаючи на великий обсяг публікацій, питання розвитку рекреаційно-туристичної галузі гірських територій залишаються відкритими.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкриття сутності та значення системного такого механізму розвитку гірських територій, як рекреаційно-туристичний кластер.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основними пріоритетами подальшого розвитку курортно-рекреаційного потенціалу гірських територій Карпатського регіону мають стати розвиток матеріально-технічної бази, створення умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних і кредитних коштів на реалізацію інноваційних проектів, податкових канікул для започаткування малого та середнього бізнесу, а також перехід до застосування міжнародних стандартів у рекреаційному та курортному процесі. Важливу роль при цьому має відіграти контроль над установленням і застосуванням економічно обґрунтованих цін і тарифів на послуги, що надаються курортними установами, відповідно до рівня сертифікації даних об'єктів [1; 2, с. 35]. Запровадження вказаних заходів дасть змогу посилити темпи розвитку рекреаційно-туристичної сфери гірських територій, проводити активну загальнодержавну політику у цій важливій складовій частині економіки України.

У міжнародній практиці для розвитку економіки депресивних територій, до яких належать і гірські території, використовується кластерний підхід як особливий системний інструмент, що називається «кластерний аналіз». Це різновид аналізу, який ґрунтується на методі кластеризації, тобто розбивці заданої вибірки об'єктів (ситуацій) на непересічні підмножини, що називаються кластерами, так, щоб кожний кластер складався з подібних об'єктів [4, Т. 2, с. 36]. Головна сутність цього інструменту полягає у забезпеченні ефективної виробничої діяльності всіх галузей соціально-економічного комплексу гірських територій, удосконаленні ділових та особистісних взаємозв'язків усіх суб'єктів господарської діяльності, які мають набути характеру органічно нерозривного та взаємозв'язаного ділового співробітництва [11].

Поряд із цим у країнах ЄС широко застосовується і такий механізм державного регулювання соціально-економічного розвитку гірських територій, як кластеризація економіки депресивних територій, у тому числі гірських, для зменшення нерівності їх соціально-економічного розвитку. Створення регіональних кластерів дає змогу зосередити обмежені фінансові ресурси, ефективно використовувати наявний місцевий ресурсний і людський потенціал для розвитку та відновлення

виробництва (надання послуг) відповідно до особливостей гірських територій. До розвитку кластерів залучаються усі наявні ресурси гірських територій: природні, виробничі, трудові, внутрішній капітал, зовнішній капітал тощо. Практика кластеризації зарекомендувала себе дуже ефективним механізмом соціально-економічного розвитку депресивних регіонів, зокрема гірських, в Італії та Іспанії, де структура економіки характеризується існуванням взаємозалежних галузей, що використовують традиційні професійні навички населення [9].

Беручи до уваги зарубіжний досвід, для підвищення ефективності рекреаційної діяльності в умовах гірських територій необхідні заходи щодо об'єднання курортно-рекреаційних ресурсів цих територій в єдиний господарський комплекс із режимом господарювання, який має здійснюватися за рахунок їх натуральних багатств із неодмінною умовою збереження природно-ресурсного потенціалу. Саме створення сучасного рекреаційно-туристичного господарства – комплексу підприємств, установ й організацій, що взаємодіють між собою та забезпечують функціонування та розвиток рекреаційно-туристичної інфраструктури, займаються експлуатацією територіально-ресурсного потенціалу для задоволення потреб населення щодо організації відпочинку, туристичного обслуговування та санаторно-курортного лікування є, на нашу думку, одним зі шляхів підвищення якості використання рекреаційно-туристичного потенціалу та рівномірного навантаження підприємств гірських регіонів.

Тобто важливим механізмом гарантування сталого розвитку рекреаційно-туристичної галузі мають стати кластери, які значною мірою повинні сприяти переходу від прямого втручання органів державної влади шляхом залучення інших управлінських секторів за умов забезпечення їх інтересів, що будуть спрямовані на розвиток цієї галузі (рис. 1).

Нині в регіонах України, зокрема в Івано-Франківській області, було створено низку кластерів [6; 10, с. 294], однак не було використано їхніх потенційних переваг, тобто їхня діяльність виявилася абсолютно невідчутною для соціально-економічного розвитку гірських територій. Можна стверджувати, що не було враховано багатьох позитивних можливостей цього методу, який показав свою суттєву перевагу у закордонній практиці [7–9].

Вирішенню найбільш актуальних проблем соціально-економічного розвитку гірських територій, ефективному розміщенню капіталу, реструктуризації наявних виробництв, оптимізації виробничих і фінансових зв'язків, акумуляції та мобілізації інвестиційних ресурсів має стати створення такого інституту, як підприємницької корпорації у провідній галузі гірських територій – рекреаційно-туристичній. Ключовою рисою підприємницької корпорації рекреаційно-туристичної галузі гірських територій є саме її диверсифікованість, яка значною мірою повинна сприяти підвищенню гнучкості об'єднання і збільшенню здатності корпорації адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Дослідження діяльності рекреаційно-туристичної галузі гірських територій Карпатського регіону дає змогу зробити висновок про необхідність та економічну доцільність створення такого інституту в кожній області [5]. Це дасть суб'єктам господарської діяльності певні додаткові можливості щодо:

- підвищення результативності за рахунок раціональної діяльності підприємств рекреаційно-туристичної галузі;
  - забезпечення конкурентоспроможності цієї галузі за рахунок підсилення позицій підприємств, які об'єдналися, щодо споживачів і потенційних кредиторів;
  - утворення таких організаційних структур, які гарантуватимуть захист загальних інтересів усіх членів корпорації перед органами державної та регіональної влади;
  - пониження ризиків господарської діяльності завдяки розподілу їх серед партнерів, що дасть можливість об'єднати та інтегрувати виробничі ресурси.
- Загалом інституційне забезпечення функціонування рекреаційно-туристичного господарства гірських територій ускладнене тим, що компетенція місцевої влади визначена чинним законодавством лише частково щодо використання рекреаційно-туристич-

них ресурсів. Місцеві органи виконавчої влади практично не мають можливості впливати на ефективність і раціональне використання рекреаційно-туристичного потенціалу, координувати розвиток рекреаційно-туристичних підприємств різного підпорядкування на гірській території. Важливо забезпечити дієву координацію заходів центральних та місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, що сприятиме створенню необхідних умов для швидкого розвитку суміжних галузей, які обслуговують рекреаційно-туристичну сферу, створенню нових робочих місць, збільшенню надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Наступним доцільним підходом до інституційного забезпечення розвитку гірських територій, на нашу думку, слід уважати формування рекреаційно-туристичного кластеру [7], який має містити такі завдання:

- у рамках об'єкта управління – пропозиції з удосконалення використання потенціалу рекреаційно-



Рис. 1. Структура рекреаційно-туристичного кластеру [7; 9; 12]

туристичного продукту; розробка бізнес-проектів та їх утілення в життя; розроблення нового туристичного продукту;

– в організаційному забезпеченні – створення належних організаційних структур регіонального, міжрегіонального та транскордонного рівнів таких як міжкоординаційних інституцій; проведення засідань, нарад, зборів, круглих столів, конференцій тощо за участі засобів масової інформації; моніторинг результативності діяльності органів державної влади, що реалізують управління рекреаційно-туристичною галуззю на відповідному рівні; оцінка зворотних зв'язків певних організаційних структур щодо управління рекреаційно-туристичною галуззю тощо;

– у кадровому забезпеченні – проекти освітніх програм щодо підготовки фахівців із публічного управління рекреаційно-туристичною галуззю; пропозиції підняття кваліфікаційного рівня посадовців, які здійснюють управління рекреаційно-туристичною галуззю гірської території; проведення семінарів та круглих столів, які забезпечуватимуть підняття компетенції фахівців рекреаційно-туристичної галузі тощо;

– у науково-методичному забезпеченні – наукове обґрунтування всіх дій у межах механізму публічного управління рекреаційно-туристичної галузі на гірській території; наукова література за тематикою, що стосуватиметься рекреаційно-туристичної галузі;

– в інформаційному забезпеченні – створення інформаційної бази даних певних рекреаційно-туристичних ресурсів гірських територій, суб'єктів рекреаційно-туристичної діяльності та суб'єктів інших видів діяльності, які визначатимуть конкурентоспроможність цієї галузі, а саме проведення соціологічних досліджень (збір первинної інформації) й опрацювання статистичної інформації (аналіз вторинної інформації); пропозиції щодо заходів формування й удосконалення інформаційного простору гірських територій у контексті просування рекреаційно-туристичного продукту; методичні рекомендації оцінки підвищення рекреаційно-туристичного потенціалу гірських територій; методичні рекомендації щодо збору статистичних даних, які відображатимуть результати діяльності в рекреаційно-туристичній галузі певної території; показники оцінки роботи в рекреаційно-туристичній галузі, методики їх формування та застосування; послуги програмного забезпечення тощо;

– у рамках нормативно-програмних методів – приймати участь у розробці проектів законів і концепцій, стратегій і програм тощо; пропозиції щодо покращання чинної нормативно-правової бази; проведення економічної оцінки виконання прийнятих нормативно-правових документів, а саме короткострокових і середньострокових програм розвитку та цільового їх фінансування; пропозиції (у вигляді методичних рекомендацій) щодо стандартизації, сертифікації рекреаційно-туристичних послуг і ліцензу-

вання суб'єктів рекреаційно-туристичної діяльності тощо;

– у рамках фінансово-економічних методів – прогнози показників рекреаційно-туристичної галузі, зокрема функціонування суб'єктів підприємництва, обсягів потоків туристів і рекреантів (зовнішніх і внутрішніх) тощо; методичні рекомендації щодо оцінювання інвестиційного клімату гірських території та терміну окупності даних капіталовкладень; пропозиції заходів щодо залучення інвестицій у розбудову рекреаційно-туристичної інфраструктури; пропозиції щодо покращення податкового регулювання в рекреаційно-туристичній галузі; пропозиції щодо фінансування гірської території, яке має відбуватися з бюджету певного рівня для розвитку рекреаційно-туристичної галузі; методичні рекомендації щодо складання ціни на рекреаційно-туристичний продукт і використання цінних стратегій тощо;

– у рамках соціальних методів – пропозиції щодо покращення соціального регулювання відповідно до визначених верств населення; пропозиції щодо розвитку туристичної інфраструктури з певними елементами, що необхідні для людей з особливими потребами; пропозиції заходів, спрямованих на стимулювання рекреаційно-туристичних потоків між національними меншинами території України та відповідними країнами, тощо.

Формування інституту рекреаційно-туристичних кластерів традиційно включає два складника. Перший – це створення ініціативної групи з формування кластеру, до якої входять представники ключових підприємств потенційного рекреаційно-туристичного кластеру та фахівці, що вже мають досвід запровадження кластерної моделі в інших регіонах України чи інших галузях. Другий – офіційне визнання та реєстрація кластеру органами державної та місцевої влади [3, с. 101]. Залежно від взаємозв'язків підприємств рекреаційно-туристичного бізнесу та галузей, які з ними пов'язані та підтримують рівень сформованості кластеру, кількість його учасників може розширюватися. Також кластер із частиною компаній сервісного та допоміжного секторів може укладати угоди про співробітництво, що не передбачатиме входження їх до кластеру.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, ефективність і результативність рекреаційно-туристичного кластера має бути підтверджена його продуктом. Суть рекреаційно-туристичного кластера – не бути об'єктом зайвих витрат для органів державної влади та місцевого самоврядування, також інших учасників, а суми коштів, які будуть вкладені у його діяльність, повинні бути окупними. Завдяки такому механізму, як кластер, можна сформувати комплексний погляд на інститут державної політики розвитку гірських територій Карпат з урахуванням потенціалу їх економічних суб'єктів, що не передбачає лобювання інтересів окремої галузі або компанії і не дозволяє «перетікання» вигоди в одну із галузей.

#### Список використаних джерел:

1. Бурнашов І.Ю. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні на сучасному етапі (оглядова довідка за матеріалами преси) / І.Ю. Бурнашов // ДЗК. – 2009. – Вип. 6/5.
2. Бухаріна Л.М. Шляхи вдосконалення механізмів державного регулювання туризму в Україні / Л.М. Бухаріна // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2008. – № 2. – С. 33–39.

3. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні : [навч. посіб.] / Л.І. Гонтаржевська. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
4. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; наук.-ред. колегія : Ю.В. Ковбасюк (голова) [та ін.]. – К. : НАДУ, 2011. – Т. 2 : Методологія державного управління / наук.-ред. колегія : Ю.П. Сурмін (співголова), П.І. Надолішній (співголова) [та ін.]. – 2011. – 692 с.
5. Казачковська Г.В. Удосконалення організаційно-економічних механізмів функціонування рекреаційно-туристичного господарства / Г.В. Казачковська // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 4. – С. 69–72.
6. Короткі підсумки економічного і соціального розвитку регіону за 2010 рік: повідомлення Головного управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [stat.if.ukrtel.net](http://stat.if.ukrtel.net).
7. Крайник О. Туристичний кластер регіону як форма соціального діалогу: управлінський аспект / О. Крайник, М. Біль // Демократичне врядування. – 2009. – Вип. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [tourlib.net/tatti\\_ukr/krajnyk.htm](http://tourlib.net/tatti_ukr/krajnyk.htm).
8. Криштанович С.В. Державне управління створенням туристичних кластерів в Україні / С.В. Криштанович // Наука України: Перспективи і потенціал : зб. матер. VI всеукр. наук.-практ. заоч. конф. (Запоріжжя, 22–23 лютого 2013 р.). – С. 57–59.
9. Мингалева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 5. – С. 97–101.
10. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2013 рік / За ред. О.В. Бліннікова. – Івано-Франківськ : Головне упр. статистики, 2014. – 482 с.
11. Тищенко О.М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції / О.М. Тищенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К. : Київський університет, 2010. – Вип. 21. – С. 74–81.
12. Шмагіна В.В. Система механізмів мобілізації природно-ресурсного потенціалу об'єктів рекреації і туризму / В.В. Шмагіна // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Рекреаційна індустрія: досвід, проблеми та перспективи розвитку : зб. наук. пр. – 2000. – Вип. XXI. – С. 36–39.



УДК 330.11+330.15

Меглей В.І.

*аспірант кафедри економіки підприємства та управління персоналом,  
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича***МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ  
НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ****METHODOLOGICAL SUBSTANTIATION OF ECOLOGY AND ECONOMIC DEVELOPMENT  
BASED ON SYSTEM APPROACH**

У статті розкрито сутність та перспективи використання методу системного аналізу в економічному дослідженні. Обґрунтовано авторське розуміння категорії «розвиток системи» за окремими методологічними виявами: цільовим, мотиваційним, процесним, трансформаційним, управлінським. Акцентовано увагу на доцільності виокремлення вхідних елементів до системи у формі цільових установок, ресурсного забезпечення, вихідних комунікаційних елементів. Розвиток еколого-економічної системи розглядається з позицій динамічної структури, різноспрямованого функціонування, відтворення параметрів результативності, перспектив удосконалення та цілеспрямованого управління розвитком. Визначаються особливості взаємодій та збалансування економічних, екологічних, соціальних процесів в аспекті прогресивного розвитку системи. На прикладі аграрної системи сформульовано загальні аспекти її розвитку, реалізації ресурсного потенціалу, орієнтири відтворення та адаптаційних змін.

**Ключові слова:** системність, системний аналіз, система, економічна підсистема, екологічна підсистема, розвиток системи, управління системою.

В статье раскрыты сущность и перспективы использования метода системного анализа в экономическом исследовании. Обосновано авторское понимание категории «развитие системы» по отдельным методологическим проявлениям: целевым, мотивационным, процессным, трансформационным, управленческим. Акцентируется внимание на целесообразности выделения входящих элементов в систему в форме целевых установок, ресурсного обеспечения, выходных коммуникационных элементов. Развитие эколого-экономической системы рассматривается с позиций динамической структуры, разнонаправленного функционирования, воспроизводства параметров результативности, перспектив совершенствования и целенаправленного управления развитием. Определены особенности взаимодействия и сбалансирования экономических, экологических, социальных процессов в аспекте прогрессивного развития системы. На примере аграрной системы сформулированы общие аспекты ее развития, реализации ресурсного потенциала, ориентиры воспроизведения и адаптационных изменений.

**Ключевые слова:** системность, системный анализ, система, экономическая подсистема, экологическая подсистема, развитие системы, управление системой.

The article deals with the nature and perspectives of using of system analysis method in economic research. Author's understanding of the category "development of system" by separate methodological manifestations is grounded: targeted, motivational, processed, transformational, management. The attention is focused on the feasibility of isolating of input elements for the system in the form of targets, resource support, outgoing communication elements. The development of ecological and economic system is considered from the positions of dynamic structure, multi-directional functioning, reproduction of parameters of performance, prospects of improvement and targeted management of development. The features of the interaction and balancing of economic, environmental and social processes in aspect of the progressive development of the system are defined. On the example of agricultural systems, the general aspects of its development, implementation of resource potential, guides of reproduction and adaptive changes are formulated.

**Keywords:** systemic, system analysis, system, economic subsystem, ecological subsystem, system development, system management.

**Постановка проблеми.** Складність економічного життя та багатоаспектність його прояву породжують необхідність окреслення найбільш дієвих та ефективних спрямувань економічного розвитку та механізмів реалізації відповідних процесів. Сучасні підходи в теорії економічної науки передбачають використання принципів системності, що реалізуються за різними методологічними формами економічного вияву категорії «розвиток» та одночасного набуття нових якостей системами господарювання. Йдеться про категоріальне розуміння розвитку як сукупності процесуальних змін, перетворень на рівні окремих економічних або комплексних систем та відповідного системного забезпечення, системного управління, системних трансфор-

мацій, системного відтворення, системного оновлення тощо. Саме тому актуальним є системний підхід до розуміння сутності складних економічних процесів, вираження окремих методологічних форм економічного вияву поняття «розвиток» в аспекті набуття системою нових якостей, адаптивних трансформацій, обґрунтування константних параметрів еколого-економічної системи як елементарної в контексті загального розвитку держави та прикладного економічного застосування на рівні національної економіки та її окремих секторів, зокрема аграрного.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед прибічників системного підходу як методологічного інструментарію до дослідження особливостей еко-

номічного розвитку та одночасного обґрунтування необхідності відтворення національної економіки на засадах збалансування економічних та екологічних взаємодій у рамках концепції сталого розвитку, ефективного управління відповідними процесами, формування комплексних за змістом еколого-економічних систем тощо, слід відзначити як окремих вітчизняних учених, так і представників наукових шкіл, зокрема таких, як: Ю.В. Бурих, С.Ф. Марова [1; 2], О.В. Гуріна [3], Л.Г. Ліпич, Т.В. Глубицька [4], Ю.М. Лопатинський [5], Б.В. Кульчицький, Я.В. Кульчицький, С.М. Рогач [6], Л.Д. Загвойська [7] та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, що відображають особливості методологічних підходів до категорії «еколого-економічна система», окремих напрямів мотивацій розвитку відповідних систем в умовах вітчизняної економіки, наукових та науково-практичних дискусій щодо проблемних аспектів збалансування економічних та екологічних інтересів як окремих господарюючих суб'єктів, так і держави Україна на макрорівні, питання відтворення концепції «зеленої економіки» за принципами системності на національному рівні залишаються актуальними та вимагають постійних наукових пошуків.

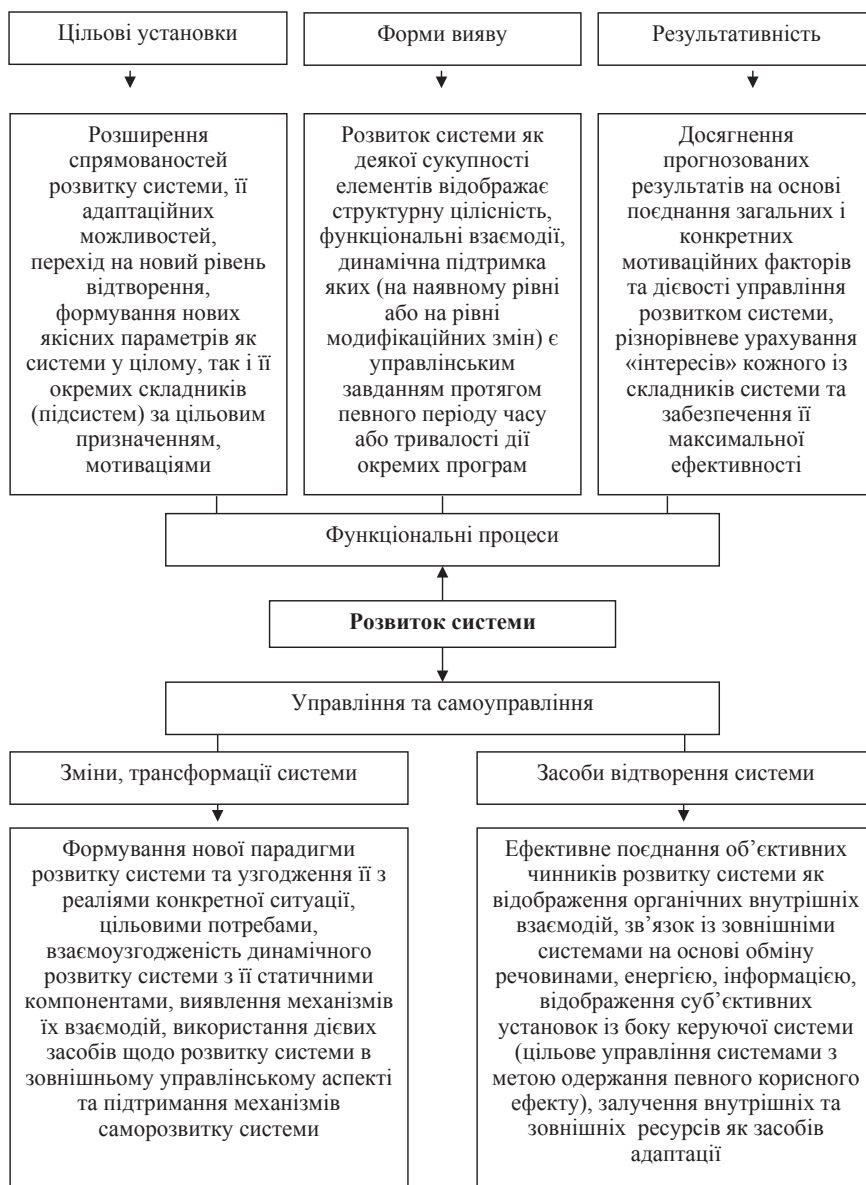
**Постановка завдання.**

Метою дослідження є вдосконалення методологічних підходів до обґрунтування категорії «розвиток» на засадах системності та окремих її виявів у формі збалансованого відтворення еколого-економічних систем, управління процесами функціонування систем різного рівня складності на прикладі аграрних, розгляд яких доцільно здійснювати на принципах міждисциплінарних наукових розумінь, окреслення перспектив розвитку відповідних систем із позицій цільового управління та самоуправління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Використання системного підходу як сукупності методологічних прийомів у науковому дослідженні, зокрема економічного спрямування, відображає сучасні принципи з'ясування складних процесів на рівні систем, визначення їх цільових завдань та кінцевої результативності, виявлення ресурсів, необхідних для функціонування системи, виокремлення компонентних та функціональних взаємозв'язків як усередині системи, так і у взаємодії із зовнішніми факторами, що одночасно реалізує потенціал системи та формує його реалізацію у формі розвитку. Зазначене відображається на рівні елементарної

системи, а також на рівні складних систем, зокрема еколого-економічних, що відтворюються у соціальному середовищі, наприклад України. Методологія виявлення особливостей розвитку систем, зокрема еколого-економічних, з урахуванням їх ідентифікаційних атрибутів, об'єктивних та суб'єктивних факторів змін, адаптаційних реакцій як на ринкові виклики, так і дію природно-кліматичних й технічних чинників є предметом виконаного авторського дослідження.

Категоріальна характеристика розвитку на рівні системи відзначається значною кількістю наукових усвідомлень, різноспрямованих методологічних обґрунтувань, розподілом предметного, структурного й функціонального змісту, виникненням нових понятійних форм, взаємозв'язків з іншими системами в межах соціально-економічного середовища. Важливо при цьому методично орієнтувати розвиток відповідної системи у формі управління, самоуправління та комбінованого способу цільового спрямування щодо відтворення системи або її модифікації (за потреби).



**Рис. 1. Методологічні форми відтворення категорії «розвиток системи» та управління відповідними процесами**

Проводячи в порівняльному аспекті дослідження наукових підходів до категорії «розвиток системи», на нашу думку, доцільно, по-перше, розподілити розуміння сутності даної дефініції за окремими складниками, що мають елементарне, явищне, цільове, процесне, трансформаційне, спонукальне, управлінське та інше методологічне походження (рис. 1); по-друге, виокремити вхідні елементи до системи у формі цільових установок та їх ресурсного забезпечення й вихідні елементи – зовнішні комунікаційні зв'язки конкретизованої системи з іншими системами (підсистемами), зокрема навколишнім природним середовищем та відповідними екологічними параметрами; по-третє, відобразити взаємозалежність з іншими системами, що одночасно відтворює загальний суспільно-економічний розвиток системи; по-четверте, визначити на кожному «переломному» етапі домінанти розвитку системи (наприклад, у разі зміни законодавчо-правових рішень, соціально-економічних мотивацій, конкретної ринкової ситуації тощо).

Системний підхід в економічному трактуванні передбачає використання методу аналізу щодо виявлення економічного розвитку, за якого система набуває нових якісних або кількісних властивостей, форм виявів на основі внутрішньосистемних взаємодій з одночасним зв'язком із зовнішнім середовищем та виникненням зворотних комунікацій. Метод синтезу дає змогу узагальнити результати одержаних досліджень системи та формулювати узагальнюючі висновки та практичні рекомендації щодо управління системою в контексті її цільового призначення. Йдеться про доцільність поєднання загальної теорії пізнання систем і діалектики досліджуваних процесів в інтегральній єдності.

Функціонування філософсько-економічної думки в аспекті категоріального розвитку системи та її практичне відображення за відповідними суспільними й економічними явищами корелюють із процесами відтворення системи, формуванням інтеграційних «угруповань» розвитку, зокрема йдеться про перспективи інтеграції економіки України до відповідних європейських та світових інституцій, процесуального відбиття глобалізаційних аспектів розвитку на рівні соціально-економічних, еколого-економічних та інших комплексних систем. Формування нової парадигми розвитку та узгодження її з реаліями ринкової ситуації передбачають обмеження статичного розвитку та посилення значення динамічних компонент системи, еволюційних змін у формі інноваційного розвитку, сталого розвитку, системного розвитку, адаптаційного розвитку до глобальних викликів, зокрема екологічних, регіонального розвитку тощо.

Системність передбачає використання таких аспектів дослідження, як структурний, функціональний, інтеграційний, ресурсний, комунікаційний та інші, що, своєю чергою, залежить від цільових установок та мотивацій розвитку системи. Розвиток системи відбувається на основі використання сукупних матеріальних (духовних або комбінованих) елементів, що відображають структурну цілісність і водночас виражають динаміку руху систем різного складу, складності та спрямувань. При цьому методологічно необхідним є формулювання гіпотез та обґрунтування на основі припущення принципів та теорій розвитку систем, виокремлення фундаментальних основ, сутнісних

аспектів економічного розвитку. Водночас важливим є розширення джерел мотивацій та спрямованостей розвитку систем, наприклад обґрунтування прогресивного розвитку економічних та еколого-економічних систем, їх переходу на новий рівень соціального відтворення та ринкового самовідтворення, формування нових якісних параметрів як системи економічного господарювання, так і її кінцевих результатів (наприклад, продукції), виокремлення параметрів зовнішнього управління розвитком системи, наприклад через систему державного регулювання.

Відображенням результативності розвитку керованої системи, зокрема еколого-економічної, є ступінь досягнення мети та цільових установок. Так, досягнення економічного зростання (основного мотиваційного постулату сучасного суспільства) відбувається на основі узгодження соціальних, економічних та екологічних цілей, ефективного поєднання об'єктивних чинників економічного розвитку та суб'єктивних установок щодо врахування їх дії у реальній економічній ситуації, залучення науково обґрунтованих методів господарювання, використання результативних засобів діяльності – організаційних, технічних, технологічних, інформаційних тощо.

У контексті розглянутого слід урахувати методологічне відображення розвитку як технологічного прийому та засобу економічної діяльності. Наприклад, в умовах сучасної вітчизняної економіки актуалізується увага до необхідності заміни техногенного шляху розвитку на комунікаційно-інформаційну парадигму, соціальну гармонізацію економічного розвитку з екологічним, збалансування процесів відтворення економічних інтересів та антропоцентричних акцентів суспільства (виокремлення людського фактору як суб'єкта управління системою господарювання та водночас об'єкта соціально-економічних мотивацій), формування моделі вітчизняного економічного розвитку в часовому та просторовому вимірі в узгодженості до прогресивних світових тенденцій, міжнародних норм, практики технічного регулювання, оновлених соціальних вимог. Такі функціональні бачення, на нашу думку, є прийнятними на даному етапі соціально-економічного розвитку України, оскільки дають змогу суттєво розширювати методичний інструментарій, зокрема управлінський.

Метод системного аналізу як найбільш уживаний в економічному дослідженні включає сукупність методологічних засобів, які можливо використовувати для побудови узагальнюючих, формалізованих моделей, що відображають дію різномірних факторів та взаємозв'язки між окремими системами, підсистемами, її складовими елементами, зокрема в умовах мінливої ринкової ситуації. Зазначене стосується еволюції категорії «розвиток системи» в процесах трансформації економічних та екологічних процесів у динамічному соціально-економічному середовищі. Так, концептуально необхідним в умовах сучасних економічних систем господарювання, зокрема на рівні економіки України, є розвиток концепції «зеленої економіки», проголошеної рішеннями Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) як практичні рекомендації до дії [8]. Практика господарювання розвинених європейських країн у сучасних умовах засвідчує вагомість екологічних пріоритетів й соціальну значущість таких підходів



у формі соціально-екологічної культури як на рівні держави, так і на рівні кожного громадянина як частини збалансованого соціуму.

Ми пропонуємо узагальнене методологічне бачення системних підходів, авторське відображення принципів застосування методів системного аналізу та синтезу щодо структури та функціонування комплексної еколого-економічної системи на рівні її методологічного узагальнення. «Розвиток системи» як категорію інтегральну, міждисциплінарну в авторському розумінні доцільно розглядати з таких позицій: 1) динамічної структури, що забезпечує підпорядковану цілісність; 2) різноспрямованого функціонування з одночасним підтриманням динамічної рівноваги; 3) відтворення параметрів результативності (ефективності); 4) самовдосконалення та цілеспрямованого управління розвитком за окремими мотиваційними потребами (табл. 1).

Перспективність методології системного підходу варто відобразити також через практичну реалізацію системно-ресурсного потенціалу системи, який полягає у виявленні реальних та скритих ресурсів, потрібних для функціонування системи, для вирішення системою тих чи інших завдань. Наприклад, перспективи розвитку аграрної системи як багатокомпонентної, складниками якої є організаційні, фінансово-економічні, підприємницькі, техніко-технологічні, управлінські та інші елементи з активною взаємодією з біотичними та абіотичними чинниками зовнішнього середовища, слід орієнтувати на екологічно результативну природоохоронну діяльність в органічній єдності із соціально орієнтованими екологічними й загальнокультурними цінностями, доцільністю розвитку сільськогосподарської діяльності в межах екологічних домінант, зба-

лансованим використанням природних ресурсів, їх обов'язковим відтворенням у формі природного біорізноманіття, сталих показників розвитку агроєкосистем та одночасно з комерційно ефективною роботою в межах окремих господарських комплексів. Окрім того, важливими є людський фактор, соціальне й індивідуальне розуміння значущості екологічного забезпечення як системи аграрного господарювання, так і економічної діяльності у цілому в Україні, збереження для наступних поколінь екологічних ресурсів з одночасною державною підтримкою відповідних процесів.

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі виконаного авторського дослідження слід зробити узагальнення щодо вагомості методології системності у загальнонауковому пізнанні, перспектив використання принципів системного підходу, методів системного аналізу та синтезу в економічній теорії й практиці господарювання, розуміння доцільності розгляду системи (як елементарної, так і складної) з позицій її комплексної структурності, багатогранності функціональних процесів та окремих їх виявів на організаційному, підприємницькому, технічному, технологічному тощо рівні, збалансованості у відтворенні систем, зокрема еколого-економічних, перспектив їх розвитку на основі управління відповідними процесами та поєднання із самоуправлінням системи, виявлення потенційних ресурсів системи до динамічного відтворення, інформаційних комунікативних зв'язків системи з навколишнім середовищем та основі цього – ефективного поєднання вхідних та вихідних компонентів системи, реалізації мотивацій конкретної системи до змін та цільових, спрямованих трансформацій, що дасть змогу методологічно регулювати розвиток системи.

Таблиця 1

**Порівняльні дефініції категорії «розвиток еколого-економічної системи»**

<b>Характеристика комплексної еколого-економічної системи та її підсистем</b>	
<b>Економічна підсистема</b>	<b>Екологічна підсистема</b>
Розвиток як підтримання структури системи – сукупність елементів, що забезпечують цілісність системи, підпорядкованість, потенційну здатність до перетворень	
Складна системоутворююча одиниця, що включає окремі структури та показники їх вияву (організаційні, компонентні, управлінські, логістичні тощо), акумулює науково-технічний потенціал	Елементарна, часова або просторова постійність окремих параметрів підсистеми, основних біотичних та абіотичних складників, супроводжуючих технічних, технологічних та інших параметрів
Розвиток як процес функціонування системи – зміни, взаємодії, перетворення, трансформації з одночасною рівновагою та динамічною рівновагою підсистем	
Процесні реакції на рівні окремих суб'єктів господарювання як відповідь на дію внутрішніх і зовнішніх ринкових чинників: попит, виробництво, торгівля, споживання, міжнародна економічна діяльність; реалізація економічної та суспільної доцільності, необхідності, достатності	Перетворення окремого природного ресурсу в елемент економічної діяльності підприємства – промислового, аграрного; формування нових інтеграційних еколого-технічних, еколого-технологічних господарюючих елементів; трансформації природних екосистем та утворення комплексних структур
Розвиток як результативність системи – відтворення окремих параметрів, складників системи в «режимі» саморозвитку або управління, ефективність інтегральних процесів	
Реалізація соціально-економічного потенціалу окремих суб'єктів господарювання, регіонів, територій та отримання оптимального соціально-економічного ефекту; усунення суперечностей між системою та зовнішнім середовищем	Збереження стійкості екосистем та інших природно-техногенних угруповань з одночасними оновленнями на основі самовідтворення та дієвих управлінських рішень; інтеграційного перебігу процесів саморозвитку та керованого розвитку системи
Розвиток та перспективи вдосконалення системи – збалансування соціальних, економічних, екологічних процесів в єдиній реалізації та інтегральній єдності	
Ринкова самоорганізація економічної системи у поєднанні з державним регулюванням; упровадження принципів раціонального ресурсовикористання – технічних, технологічних, екологічних, інформаційних, інтелектуальних тощо	Ефективна природоохоронна діяльність в єдності з екологічними цінностями, господарською доцільністю; збалансоване використання природних ресурсів; відтворення природного біорізноманіття, природних екосистем

Джерело: побудовано автором



## Список використаних джерел:

1. Бурих Ю.В. Методичні підходи до визначення поняття «еколого-економічна система» : літературний огляд / Ю.В. Бурих, С.Ф. Марова // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія «Державне управління». – 2014. – Т. 15. – Вип. 291. Економіка. – С. 34–42.
2. Марова С.Ф. Аналіз методичних підходів до оцінювання стійкості еколого-економічних систем / С.Ф. Марова, Ю.В. Бурих // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Випуск 1(10). – Т. 1. – С. 370–376.
3. Гуріна О.В. Економічні методи і засоби забезпечення стійкого розвитку еколого-економічних систем / О.В. Гуріна // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 1. – С. 240–245.
4. Ліпич Л.Г. Сутність, складові та концептуальні засади функціонування еколого-економічної системи підприємства / Л.Г. Ліпич, Т.В. Глубицька // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2011. – Вип. 8(30). – С. 193–200.
5. Лопатинський Ю.М. Системний підхід до розвитку аграрного сектора в умовах трансформації / Ю.М. Лопатинський, Т.Л. Шкабара // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 78–83.
6. Кульчицький Я.В. Порівняльний аналіз сучасних економічних систем в умовах їх екологізації та глобалізації: спроба математичної формалізації / Я.В. Кульчицький, Б.В. Кульчицький, С.М. Рогач // Наукові праці Лісівничої академії наук України : збірник наукових праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 12. – С. 210–215.
7. Загвойська Л.Д. Теоретичні підходи до моделювання динаміки еколого-економічних систем / Л.Д. Загвойська // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 2. – С. 85–102.
8. Report of the United Nation Conference on Environment and Development Rio de Janeiro, 3-14 June. [Document A/CONF. 151/26/REV. 1 (VOL.I)]. – New York : United Nations, 1992. – 492 p.

**НОТАТКИ**